



KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN ANAK USIA DINI,
PENDIDIKAN DASAR DAN PENDIDIKAN MENENGAH
DIREKTORAT SEKOLAH MENENGAH ATAS
2020



Modul Pembelajaran SMA

Prakarya dan Kewirausahaan



KELAS
XI



**PERHITUNGAN BREAK EVEN POINT (BEP)
USAHA MAKANAN KHAS DAERAH
PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
KELAS XI**

PENYUSUN

Devi Risna Ariyana, S.Pd

SMAN 1 Bringin

DAFTAR ISI

PENYUSUN	ii
DAFTAR ISI	iii
GLOSARIUM.....	iv
PETA KONSEP.....	v
PENDAHULUAN	1
A. Identitas Modul.....	1
B. Kompetensi Dasar.....	1
C. Deskripsi Singkat Materi	1
D. Petunjuk Penggunaan Modul.....	1
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman.....	4
D. Latihan Soal.....	4
E. Penilaian Diri.....	5
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	6
A. Tujuan Pembelajaran	6
B. Uraian Materi	6
C. Rangkuman.....	8
D. Penugasan Mandiri	9
E. Latihan Soal.....	9
F. Penilaian Diri.....	10
EVALUASI	11
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI.....	13
DAFTAR PUSTAKA	vi

GLOSARIUM

<i>Break Event Point (BEP)</i>	suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian.
Fixed Cost (biaya tetap)	biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah
Variabel Cost (biaya variabel)	biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume atau jumlah produk yang dihasilkan.
Selling Price	harga jual per unit barang yang telah diproduksi.
Laba	Keuntungan

PETA KONSEP



PENDAHULUAN

A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: XI
Alokasi Waktu	: 4 jam pelajaran (2 x Pertemuan)
Judul Modul	: Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP)

B. Kompetensi Dasar

- 3.3 Memahami perhitungan titik impas (*Break Even Point*) usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani
- 4.3 Menghitung titik impas (*Break Even Point*) usaha pengolahan makanan khas asli daerah (orisinil) dari bahan pangan nabati dan hewani

C. Deskripsi Singkat Materi

Halo peserta didik yang berbahagia, semoga kalian selalu sehat dan semangat. Selamat berjumpa di modul pembelajaran Prakarya dan Kewirausahaan. Dalam modul ini akan dibahas beberapa aspek yaitu pengertian dan manfaat BEP, strategi menetapkan harga jual, komponen perhitungan BEP dan menghitung BEP usaha makanan khas daerah.

Apakah kamu tahu salah satu makanan khas di daerahmu? Tentu tahu ya! Contoh makanan khas daerah dari beberapa provinsi di Indonesia, antara lain mie Aceh, gudeg dari Yogyakarta, putu ayu dari Jawa Tengah dan pempek dari Palembang. Kegiatan pengolahan produk makanan khas daerah saat ini merupakan salah satu usaha yang sangat menjanjikan bagi masyarakat oleh karena potensi sumber daya alam di Indonesia cukup potensial untuk diolah menjadi makanan khas daerah. Dalam kegiatan usaha, kenapa seorang wirausahawan selalu memperhitungkan adanya titik impas atau *Break Even Point* (BEP)? Dalam suatu usaha, perhitungan BEP sangat penting untuk dilakukan karena menjadi acuan dalam analisis proyeksi jumlah barang yang akan diproduksi dan biaya yang harus dikeluarkan untuk mencapai titik impas kembalinya modal usaha. Oleh karena itu, mari kita belajar bersama bagaimana cara menghitung BEP sehingga suatu saat jika kamu menjadi seorang wirausahawan yang bergerak di bidang pengolahan makanan khas daerah, kamu bisa mengetahui kapan uang yang diperoleh dari hasil penjualan merupakan laba yang didapat, terlepas dari untuk menutupi modal awal biaya produksi yang dikeluarkan.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul Perhitungan *Break Even Point* (BEP) sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri atas 2 Kegiatan Pembelajaran yaitu Kegiatan Pembelajaran Pertama : menjelaskan pengertian dan manfaat BEP, strategi menetapkan harga jual, komponen perhitungan BEP usaha makanan khas daerah dan kegiatan Pembelajaran Kedua : Menghitung BEP usaha makanan khas daerah

2. Baca peta konsep materi dan pahami isinya
3. Setelah membaca dan mempelajari materi pembelajaran, kerjakan soal latihan dan tugas
4. Lakukan penilaian diri
5. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi
6. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
7. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
8. Meminta bimbingan guru jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
9. Mampu menyelesaikan 75% dari semua materi dan penugasan maka Anda dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini.

E. Materi Pembelajaran

Materi yang akan dibahas pada modul ini meliputi:

1. Pengertian dan manfaat BEP
2. Strategi menetapkan harga jual makanan khas daerah
3. Komponen perhitungan BEP usaha makanan khas daerah
4. Menghitung BEP usaha makanan khas daerah

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

PENGERTIAN DAN MANFAAT BEP

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini, peserta didik diharapkan dapat:

1. Memahami pengertian dan manfaat BEP
2. Memahami strategi dalam menentukan harga jual makanan khas daerah
3. Menentukan komponen penghitungan dasar untuk menghitung BEP

B. Uraian Materi

1. Pengertian Titik Impas atau *Break Even Point* (BEP)

Dalam kegiatan usaha, seorang wirausahawan selalu memperhitungkan adanya titik impas atau *Break Even Point* (BEP). BEP dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Apabila penjualan hanya cukup untuk menutup biaya variable dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita kerugian. Dan sebaliknya akan memperoleh keuntungan, bila penjualan melebihi biaya variable dan biaya tetap yang harus dikeluarkan.

Dalam suatu usaha, perhitungan BEP sangat penting agar kita tidak mengalami kerugian, diantara manfaat BEP adalah:

- a. Alat perencanaan untuk menghasilkan laba
- b. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
- c. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan
- d. Mengganti sistem laporan yang tebal dengan grafik yang mudah dibaca dan dimengerti.

2. Strategi Menetapkan Harga Jual Makanan Khas Daerah

Anak-anak bangsa yang berbahagia. Menentukan harga jual produk yang paling sesuai dan tepat tidaklah mudah untuk wirausahawan yang baru memulai usahanya. Menentukan harga jual yang asal-asalan akan meningkatkan resiko kerugian. Harga jual sangat berkaitan dengan tingkat penjualan dan tingkat keuntungan yang ditetapkan. Jika menetapkan harga terlalu mahal, dikhawatirkan pelanggan akan tidak jadi membeli produk. Sedangkan jika menjual produk terlalu murah, maka akan menghasilkan laba dengan tingkat yang rendah. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum menentukan harga jual suatu produk. Hal-hal yang harus diperhatikan di antaranya adalah faktor pelanggan, pesaing, biaya, dan juga kemanfaatan untuk usaha anda sendiri. Faktor-faktor tersebut dijelaskan di bawah ini.

a. Pelanggan.

Pelanggan merupakan prioritas utama dalam usaha makanan khas daerah, jadi pastikan bahwa harga jual yang ditetapkan akan dapat di terima oleh pelanggan. Pelanggan akan dengan senang hati membeli produk yang ditawarkan jika harga yang diberikan terjangkau dan kualitas barang pun berbanding lurus dengan kualitas barang.

b. Pesaing.

Pastikan bahwa harga jual produk dapat bersaing dengan harga jual produk pesaing. Perhatikan tingkat keuntungan. Jangan mengambil keuntungan yang terlalu besar karena akan menyebabkan harga jual terlalu mahal. Ada baiknya

menurunkan tingkat keuntungan sehingga harga yang ditawarkan dapat bersaing dengan harga yang ditetapkan dengan pesaing.

c. Biaya.

Pastikan harga jual produk yang di tetapkan dapat menutup biaya- biaya yang telah terjadi. Ini artinya harus benar-benar jeli dan teliti dalam menghitung biaya yang terjadi, pastikan bahwa tidak ada biaya yang tidak dimasukkan dalam perhitungan. Jika saja ada biaya yang tidak terhitung, akan menyebabkan harga yang tidak tepat, sehingga akan berpengaruh terhadap tingkat keuntungan, bahkan akan menyebabkan kerugian.

d. Kemanfaatan untuk usaha.

Harga jual yang ditetapkan dinilai pantas jika harga dapat memberikan keuntungan yang diharapkan. Seandainya saja keuntungan yang diharapkan dapat tercapai, akan mempermudah dalam mengembangkan usaha yang sudah dirintis.

3. Komponen Perhitungan Titik Impas (Break Even Point) usaha makanan khas daerah

Break Event Point memerlukan komponen penghitungan dasar berikut ini.

- a. *Fixed Cost*. Komponen ini merupakan biaya tetap atau konstan ada walaupun tidak ada kegiatan produksi. Contoh biaya ini yaitu biaya tenaga kerja, biaya penyusutan alat.
- b. *Variabel Cost*. Komponen ini merupakan biaya per unit yang sifatnya dinamis tergantung dari tindakan volume produksinya. Jika produksi yang direncanakan meningkat, berarti variabel cost pasti akan meningkat. Contoh biaya ini yaitu biaya bahan baku.
- c. *Selling Price*. Komponen ini adalah harga jual per unit barang atau jasa yang telah diproduksi.

C. Rangkuman

1. Titik impas atau *Break Even Point* (BEP) adalah suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian.
2. Manfaat BEP adalah alat perencanaan untuk menghasilkan laba, memberikan informasi tingkat volum penjualan, mengevaluasi laba dan mengganti system laporan dengan grafik yang mudah dimengerti.
3. Hal yang perlu diperhatikan sebelum menentukan harga jual diantaranya adalah faktor pelanggan, pesaing, biaya, dan juga kemanfaatan untuk usaha.
4. *Fixed Cost* (biaya tetap) adalah biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah.
5. *Variabel Cost* (biaya variabel) adalah biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume atau jumlah produk yang dihasilkan.
6. *Selling Price* adalah harga jual per unit barang yang telah diproduksi.

D. Latihan Soal

1. Apa yang dimaksud *break even point* (BEP)?
2. Sebutkan manfaat dari menghitung BEP!
3. Jelaskan hal apa saja yang perlu diperhatikan sebelum menentukan harga jual!
4. Apa yang dimaksud *Fixed Cost* (biaya tetap) dan sebutkan 2 contoh yang termasuk biaya tetap?
5. Apa yang dimaksud biaya variabel dan sebutkan 2 contoh yang termasuk biaya variabel?

Kunci Jawaban Latihan Soal Kegiatan Pembelajaran 1

1. BEP adalah BEP adalah suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian.
2. Manfaat dari menghitung BEP adalah sebagai berikut:
 - a. Alat perencanaan untuk menghasilkan laba
 - b. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volum penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
 - c. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan
 - d. Mengganti sistem laporan yang tebal dengan grafik yang mudah dibaca dan dimengerti
3. Hal yang perlu diperhatikan sebelum menentukan harga jual diantaranya adalah
 - a. Pelanggan. Pelanggan merupakan prioritas utama dalam usaha makanan khas daerah, jadi pastikan bahwa harga jual yang ditetapkan akan dapat di terima oleh pelanggan.
 - b. Pesaing. Pastikan bahwa harga jual produk dapat bersaing dengan harga jual produk pesaing.
 - c. Biaya. Pastikan harga jual produk yang di tetapkan dapat menutup biaya- biaya yang telah terjadi.
 - d. Kemanfaatan untuk usaha. Harga jual yang ditetapkan di nilai pantas jika harga dapat memberikan keuntungan yang di harapkan sehingga mempermudah dalam mengembangkan usaha yang dirintis.
4. *Fixed Cost* (biaya tetap) adalah biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah. Contoh: Biaya penyusutan alat, biaya tenaga kerja.
5. *Variabel Cost* (biaya variabel) adalah biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume atau jumlah produk yang dihasilkan. Contoh: Biaya bahan baku, kemasan.

E. Penilaian Diri

Berikut diberikan tabel untuk mengukur diri kalian terhadap materi yang sudah kalian pelajari. Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran I dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menjelaskan pengertian dan manfaat BEP	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan hal-hal yang perlu diperhatikan sebelum menentukan harga jual	Ya	Tidak
4	saya mampu menentukan komponen penghitungan dasar untuk menghitung BEP	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "**Tidak**", maka segera lakukan review pembelajaran. Bila semua jawaban "**Ya**", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

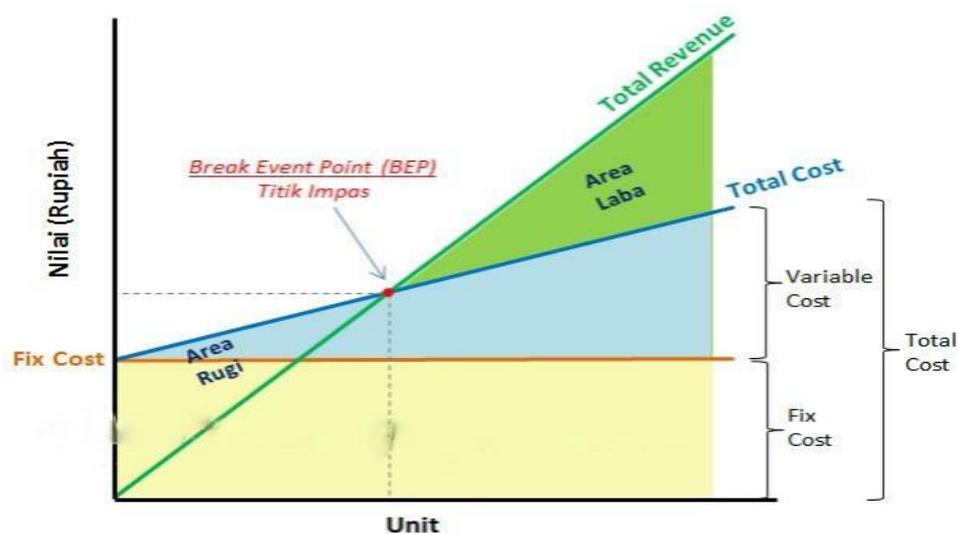
CARA MENGHITUNG BREAK EVEN POINT (BEP)

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini, peserta didik diharapkan dapat menghitung *Break Even Point* (BEP) usaha pengolahan makanan khas daerah.

B. Uraian Materi

Kurva BEP merupakan keterkaitan antara jumlah unit yang dihasilkan dan volume yang terjual (pada sumbu X), dan antara pendapatan dari penjualan atau penerimaan dan biaya (pada sumbu Y).



Gambar 1 Kurva BEP (Sumber: <https://www.aimyaya.com>)

Anak-anak yang berbahagia, untuk setiap usaha bisnis yang akan dibuat biasanya memiliki *fixed cost* (garis orange), bisa berupa modal awal, pembelian alat-alat produksi. Selanjutnya, untuk setiap unit barang yang akan diproduksi membutuhkan *variable cost* yang berubah-ubah seperti biaya bahan baku, kemasan dan dihitung persatuan unit barang yang diproduksi. Jumlah kedua biaya tersebut (*fixed cost* dan *variable cost*) disebut total biaya (garis biru). Kemudian barang yang diproduksi tersebut dijual dan semua hasil penjualan barang dimasukkan ke dalam total penerimaan (*Total Revenue*, garis hijau). Keadaan di mana total hasil penjualan sama dengan total biaya inilah yang disebut *Break Event Point* (BEP). Pada saat garis *total revenue* di atas garis *total cost* ini semakin besar laba bersih atau keuntungan investasi yang akan didapatkan.

Beberapa ketentuan yang harus dipenuhi dalam menghitung BEP antara lain sebagai berikut:

1. Harga jual produk harus tetap
2. Hanya menggunakan satu jenis produk, jika lebih dari satu jenis maka dapat menggunakan analisis BEP tersendiri untuk produknya.
3. Produksi harus stabil

4. Semua biaya besaran produksi dapat diukur secara nyata / fakta dan data yang realistik.

BEP dapat dihitung dengan dua cara berikut:

a. Break Even Point (BEP) Penjualan dalam Unit

Break even point volume produksi menggambarkan produksi minimal yang harus dihasilkan pada perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Rumus perhitungan BEP unit seperti berikut.

$$BEP \text{ Unit} = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan:

BEP= Break Even Point (Titik Impas)

Q = Quantity (jumlah produk)

FC = Fixed Cost (Biaya Tetap)

VC = Variable Cost (Biaya Variabel)

P = Harga Produk

b. Break Even Point (BEP) Rupiah

Break Even Point rupiah menggambarkan total penerimaan produk dengan kuantitas produk pada saat BEP

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{TR}}$$

Keterangan:

BEP = Break Even Point (Titik Impas)

TR = Total Revenue (Penerimaan)

FC = Fixed Cost (Biaya Tetap)

VC = Variable Cost (Biaya Variabel)

Margin of safety adalah batas keamanan yang menyatakan sampai seberapa jauh volume penjualan yang dianggarkan boleh turun agar perusahaan tidak menderita rugi atau dengan kata lain batas maksimum penurunan volume penjualan yang dianggarkan tidak mengakibatkan kerugian.

Contoh Perhitungan BEP usaha makanan khas daerah Putu Ayu



sumber gambar : <http://carablog-komp.blogspot.com/2015/>

Sebuah home industri makanan khas daerah pembuatan putu ayu setiap produksi menghasikan 100 kemasan dengan harga jual 12.500 per kemasan. Biaya variabel satu kali produksi adalah Rp. 625.000,- (yang Rp. 575.000,- adalah biaya produksi dan sisanya adalah biaya pemasaran). Biaya tetap terjadinya secara merata jumlahnya Rp. 375.000,- (yang Rp. 300.000,- biaya produksi dan sisanya biaya

pemasaran). Tentukan:

1. BEP dalam unit
2. BEP dalam Rupiah
3. Berapa buah barang yang harus dijual agar perusahaan mendapat laba Rp. 100.000,-

Jawab:

Total Unit	Harga jual / Unit	Biaya variabel/unit	Biaya Adm & Pemasaran
100 unit	Rp. 12.500,-	Rp. 5.750,-	Rp. 500,-
Biaya Tetap	Rp. 300.000,-		Rp. 75.000,-

- a. BEP dalam unit

$$= FC / (P - VC)$$

$$= 375.000 / (12.500 - 6250)$$

$$= 375.000 / 6250$$

$$= 60 \text{ unit}$$
- b. BEP dalam rupiah

$$= FC / (1 - VC/TR)$$

$$= 375.000 / (1 - 625.000/1.250.000)$$

$$= 375.000 / (1 - 0,5)$$

$$= 375.000 / 0,5$$

$$= \text{Rp. } 750.000,-$$
- c. Laba

$$= \text{Total Penerimaan} - \text{Total Biaya}$$

$$100.000 = X - (\text{biaya variable} + \text{biaya tetap})$$

$$100.000 = X - (625.000 + 375.000)$$

$$100.000 = X - 1.000.000$$

$$100.000 + 1.000.000 = X$$

$$1.100.000 = X$$

Jadi barang yang harus dijual agar perusahaan untung Rp. 100.000,-
 = Total penerimaan / harga jual
 = 1.100.000 / 12.500
 = 88 buah

C. Rangkuman

1. BEP / Titik impas adalah titik keseimbangan penjualan dengan jumlah produksi.
2. Titik impas bisa menunjukkan mulai kapan usaha kamu memberi keuntungan yang sesungguhnya.
3. Pada saat garis total revenue di atas garis total cost, semakin besar laba bersih atau keuntungan investasi yang akan didapatkan.
4. BEP dapat dihitung dengan dua cara yaitu BEP Penjualan dalam Unit dan BEP rupiah.
5. BEP dalam unit = $FC / (P - VC)$
6. BEP dalam rupiah = $FC / (1 - VC/TR)$
7. Laba = Total Penerimaan - Total Biaya

D. Penugasan Mandiri

Setelah kalian sudah memahami perhitungan BEP, silakan hitung berapa *break even point* dari usaha makanan khas daerah yang sudah kalian buat!

E. Latihan Soal

1. Jelaskan tentang rumus perhitungan BEP!
2. Apa yang akan terjadi saat garis total revenue di atas garis total cost dalam sebuah grafik titik impas suatu usaha?
3. Sebuah perusahaan makanan khas daerah enting-enting gepuk menjual 200 buah hasil produksinya dengan harga Rp. 20.000,-/buah. Biaya variabel perbuah barang adalah Rp. 14.000,-, biaya tetapnya Rp 792.000,-. Tentukan:
 - a. BEP dalam unit
 - b. BEP dalam rupiah
 - c. Berapa buah barang yang harus dijual agar perusahaan untung Rp. 90.000,-.

Kunci Jawaban Latihan Soal Kegiatan Pembelajaran 2

- a. BEP dalam unit = $FC/(P-VC)$
 = $792.000 / (20.000 - 14.000)$
 = $792.000 / 6000$
 = 132 unit
- b. BEP dalam rupiah = $FC/(1-VC/TR)$
 = $792.000 / (1-2.800.000/4.000.000)$
 = $792.000 / (1-0,7)$
 = $792.000 / 0,3$
 = Rp. 2.640.000,-
- c. Laba = Total Penerimaan – Total Biaya
 90.000 = X – (biaya variable + biaya tetap)
 90.000 = X – (2.800.000+ 792.000)
 90.000 = X – 3.592.000
 90.000 + 3.592.000= X
 3.682.000 = X

Jadi barang yang harus dijual agar perusahaan untung Rp. 90.000,-
 = Total penerimaan / harga jual
 = $3.682.000 / 20.000$
 = 184 buah

F. Penilaian Diri

Berikut diberikan tabel untuk mengukur diri kalian terhadap materi yang sudah kalian pelajari. Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan jujur dan bertanggung jawab!

No.	Pertanyaan	Jawaban	
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 2 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu menghitung BEP	Ya	Tidak
3	saya mampu menghitung jumlah barang yang dijual untuk mendapatkan laba tertentu	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "**Tidak**", maka segera lakukan review pembelajaran. Bila semua jawaban "**Ya**", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

EVALUASI

Jawablah pertanyaan-pertanyaan berikut dengan memberi tanda silang (x) pada jawaban yang benar!

1. Dalam kegiatan usaha, seorang wirausahawan selalu memperhitungkan adanya titik impas atau *Break Even Point* (BEP), BEP adalah ...
 - A. titik impas produksi
 - B. titik utang produksi
 - C. titik pendapatan
 - D. titik beban tertinggi
 - E. titik bunga tertinggi
2. Berikut ini adalah manfaat dari perhitungan BEP, *kecuali* ...
 - A. mengganti system laporan dengan grafik yang mudah dipahami
 - B. memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan
 - C. alat perencanaan untuk menghasilkan laba
 - D. mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan
 - E. menentukan harga jual
3. Komponen penghitungan dasar BEP dimana komponen ini merupakan biaya per unit yang sifatnya dinamis tergantung dari tindakan volume produksinya disebut ...
 - A. *Selling price*
 - B. *Fixed Cost*
 - C. *Variabel Cost*
 - D. *Total Revenue*
 - E. *Profit*
4. Biaya penyusutan alat merupakan prosedur perhitungan nilai aset selama masa penggunaannya. Biaya penyusutan alat termasuk jenis biaya ...
 - A. Tetap
 - B. Variabel
 - C. administrasi
 - D. pemasaran
 - E. produksi
5. Berikut ini yang termasuk biaya variabel adalah...
 - A. biaya tenaga kerja
 - B. biaya listrik
 - C. biaya bahan baku
 - D. investasi alat
 - E. biaya sewa Gedung
6. Hal - hal yang harus diperhatikan sebelum menentukan harga jual suatu produk, *kecuali* ...
 - A. Biaya
 - B. pesaing
 - C. pelanggan
 - D. kemasan
 - E. kemanfaatan untuk usaha
7. Sebuah restoran memproduksi 40 bungkus rendang daging sapi untuk satu kali proses produksi. Rendang dijual dengan harga Rp. 45.000,-/bungkus. Biaya variabel perbungkus rendang adalah Rp. 36.000,-, biaya tetapnya Rp 161.000,-. BEP dalam rupiah dari data tersebut adalah ...

- A. Rp. 805.000,-
 - B. Rp. 807.500,-
 - C. Rp. 800.000,-
 - D. Rp. 805.700,-
 - E. Rp. 850.000,-
8. Dalam usaha makanan daerah Pempek, biaya tetap yang harus dikeluarkan adalah Rp.250.000,- dan biaya variabelnya sebesar Rp.3.000,- per bungkus. Pempek tersebut dijual dengan harga Rp. 5.000,- perbungkus, maka besarnya BEP dalam unit.
- A. 125
 - B. 130
 - C. 135
 - D. 140
 - E. 145
9. Dalam grafik BEP saat garis total revenue di atas garis total cost, maka perusahaan mengalami
- A. rugi
 - B. laba
 - C. titik impas
 - D. kebangkrutan
 - E. keseimbangan
10. Sebuah catering memproduksi klepon sebanyak 100 bungkus untuk satu kali produksi, biaya tetap yang harus dikeluarkan adalah Rp.250.000,- dan biaya variabelnya sebesar Rp.1.500,- per bungkus. Klepon tersebut dijual dengan harga Rp. 2.000,- perbungkus, maka berapa buah klepon yang harus terjual untuk mendapatkan laba sebesar Rp.50.000,-?
- A. 200
 - B. 210
 - C. 215
 - D. 225
 - E. 250

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

1. **B.** BEP dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian/titik impas produksi
2. **E.** Manfaat BEP adalah
 - a. Alat perencanaan untuk menghasilkan laba
 - b. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volum penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
 - c. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan
 - d. Mengganti sistem laporan yang tebal dengan grafik yang mudah dibaca dan dimengerti
3. **C.** Komponen penghitungan dasar BEP yaitu Fix Cost, Variable Cost, Selling Price
4. **A.** Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah.
5. **C.** Biaya variable adalah biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume atau jumlah produk yang dihasilkan.
6. **D.** Hal yang perlu diperhatikan sebelum menentukan harga jual diantaranya adalah faktor pelanggan, pesaing, biaya, dan juga kemanfaatan untuk usaha.
7. **A**
 BEP dalam rupiah = $FC / (1 - VC/TR)$
 = $161.000 / (1 - 1.440.000 / 1.800.000)$
 = $161.000 / (1 - 0,8)$
 = $161.000 / 0,2$
 = Rp. 805.000,-
8. **A**
 BEP dalam unit = $FC / (P - VC)$
 = $250.000 / (5.000 - 3.000)$
 = $250.000 / 2000$
 = 125 unit
9. **B.** Pada saat garis total revenue di atas garis total cost maka perusahaan mengalami laba.
10. **D**
 Laba = Total Penerimaan - Total Biaya
 50.000 = $X - (\text{biaya variable} + \text{biaya tetap})$
 50.000 = $X - (250.000 + 150.000)$
 50.000 = $X - 400.000$
 50.000 + 400.000 = X
 450.000 = X
 Jadi barang yang harus dijual agar perusahaan untung Rp. 90.000,-
 = Total penerimaan / harga jual
 = $450.000 / 2000$
 = 225 buah

DAFTAR PUSTAKA

Iswardhani, Putri. 2017. *Prakarya dan Kewirausahaan untuk SMA Kelas XI*. Jakarta: Quadra

Setyowati, RR Indah, dkk. 2017. *Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas XI Semester 1, Edisi Revisi*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

<https://www.cara.aimyaya.com/2014/10/cara-menghitung-bep-titik-impas-usaha-bisnis.html> (diakses tanggal 27 Oktober 2020 Pukul 19.00WIB)

<http://carablog-komp.blogspot.com/2015/02/v-behaviorurldefaultvmlo.html> (diakses tanggal 27 Oktober 2020 Pukul 19.00WIB)