



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)  
MAKANAN INTERNASIONAL  
PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN  
KELAS XI**

**PENYUSUN**

**Lara Hijriani, M.Pd  
SMA Negeri 62 Jakarta**

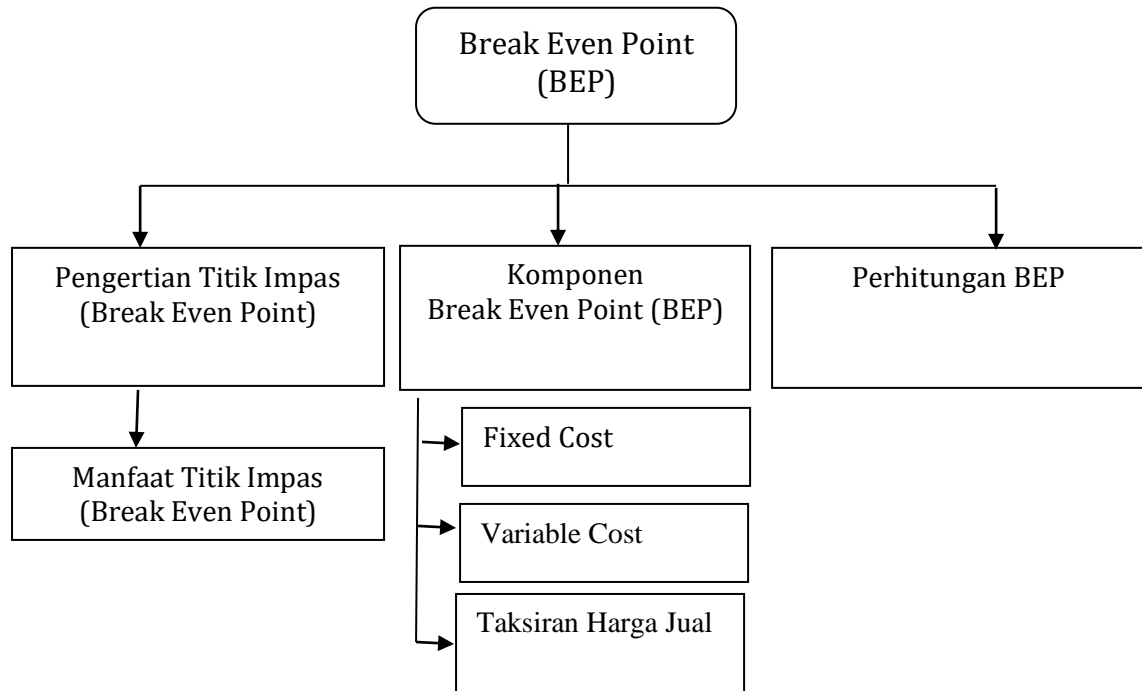
## DAFTAR ISI

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 .....	5
E. Penilaian Diri .....	6
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2 .....	7
A. Tujuan Pembelajaran.....	7
B. Uraian Materi .....	7
C. Rangkuman .....	8
D. Latihan Soal .....	8
E. Penilaian Diri .....	9
KEGIATAN PEMBELAJARAN 3 .....	10
A. Tujuan Pembelajaran.....	10
B. Uraian Materi .....	10
C. Rangkuman .....	11
D. Latihan Soal .....	11
E. Penilaian Diri .....	12
EVALUASI .....	13
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI.....	15
DAFTAR PUSTAKA .....	vi

## GLOSARIUM

<b><i>Break Event Point (BEP)</i></b>	: suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian.
<b><i>Fixed Cost</i></b>	: biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah.
<b>Konversi</b>	: pengalihan/pergantian
<b><i>Selling Price</i></b>	: harga jual per unit barang yang telah diproduksi.
<b>Taksiran</b>	: perkiraan
<b><i>Variable Cost</i></b>	: biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume atau jumlah produk yang dihasilkan.

## PETA KONSEP



## PENDAHULUAN

### A. Identitas Modul

Mata Pelajaran	: Prakarya dan Kewirausahaan
Kelas	: XI
Alokasi Waktu	: 6 Jam Pelajaran (3x pertemuan)
Judul Modul	: Perhitungan Break Even Point (BEP) Makanan Internasional

### B. Kompetensi Dasar

- 3.8 Memahami perhitungan titik impas (Break Even Point) usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani.
- 4.8 Menghitung titik impas (Break Even Point) usaha pengolahan makanan internasional dari bahan pangan nabati dan hewani.

### C. Deskripsi Singkat Materi

Modul ini sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) sebagai media pendukung bagi kalian dalam memahami materi tentang perhitungan *Break Even Point* (BEP) usaha makan internasional.

Sering pula disebut sebagai BEP adalah titik impas di mana laba yang dihasilkan memiliki nilai yang sama dengan nilai yang dibutuhkan untuk proses produksi.

Dapat dikatakan, titik impas adalah kondisi dimana jumlah keseluruhan pendapatan sama dengan jumlah keseluruhan pengeluaran dalam setiap produksi barang atau jasa. Pada posisi ini, laba akan bernilai nol mutlak, atau orang awam menyebutnya dengan istilah *balik modal*.

**Break Even Point** ini digunakan untuk menganalisis proyeksi sejauh mana banyaknya jumlah unit yang diproduksi atau sebanyak apa uang yang harus diterima untuk mendapatkan titik impas atau kembali modal.

Dalam mempelajari modul ini kalian harus membaca modul ini dengan cermat. melalui kegiatan membaca dan mempelajari materi, kemudian dilanjutkan dengan mengerjakan latihan soal sebagai alat evaluasi disertai refleksi.

Semoga modul ini bermanfaat, kalian dapat mengerti dan memahami isi modul serta menerapkannya.

### D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

1. Mempelajari modul laporan kegiatan usaha sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan. Dimana modul ini terdiri atas 3 Kegiatan Pembelajaran yaitu (a) Pengertian *break even point* (b) Komponen break event point (c) Perhitungan BEP merupakan materi yang berkesinambungan sehingga harus dipelajari berurutan.
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**

Modul ini terbagi menjadi **3** kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, contoh soal, soal latihan dan soal evaluasi.

1. Pengertian Break Even Point
2. Manfaat Break Even Point
3. Strategi menentukan harga jual
4. Komponen Break Event Point
5. Perhitungan Break Event Point

# KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

## PENGERTIAN DAN MANFAAT BREAK EVEN POINT (BEP)

### A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan dapat:

1. Mendeskripsikan pengertian break even point
2. Mengidentifikasi manfaat analisis break even point
3. Mengidentifikasi strategi menentukan harga jual

### B. Uraian Materi

#### 1. Pengertian Break Even Point (BEP)

*Break Even Point (BEP)* adalah posisi suatu perusahaan atau bisnis baik dalam bisnis lokal maupun internasional belum memperoleh keuntungan namun tidak juga merugi. BEP dapat diartikan juga sebuah kondisi jumlah pengeluaran yang diperlukan untuk biaya produksi sama dengan jumlah pendapatan yang diterima dari hasil penjualan sehingga perusahaan tidak mengalami laba ataupun rugi. Istilah BEP disebut juga dengan istilah titik impas.

*Break even point (BEP)* berguna bagi perusahaan untuk menentukan besaran jumlah produksi yang akan dihasilkan dan nilai harga jual barang. Dengan menerapkan analisa BEP, perusahaan dapat melihat laba, kerugian, harga jual, produksi, dan sebagainya yang telah dapat diprediksi sebelumnya, sehingga memudahkan pelaku bisnis untuk menentukan kebijakan perusahaan.

#### 2. Manfaat analisis BEP

Dengan melakukan analisis BEP, dapat diperoleh beberapa manfaat yaitu:

- a. Dapat mengetahui berapa jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Jumlah penjualan minimum artinya adalah jumlah produksi paling rendah yang harus dibuat oleh dunia usaha atau industri.
- b. Dapat menentukan berapa jumlah penjualan yang sebaiknya diperoleh agar mendapatkan keuntungan yang direncanakan.
- c. Dapat menaksir seberapa tingkat produksi yang harusnya ditetapkan agar mendapat keuntungan.
- d. Dapat menjaga dan mengukur penjualan serta tingkat produksi yang tidak lebih rendah dari BEP.
- e. Dapat menganalisis perubahan harga pokok, harga jual, dan besarnya tingkat produksi hasil penjualan.
- f. Sebagai alat perencanaan tingkat produksi dan sekaligus penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

#### 3. Strategi Menetapkan Harga Jual Makanan Khas Daerah

Menentukan harga jual produk yang paling sesuai dan tepat tidaklah mudah untuk wirausahawan yang baru memulai usahanya. Harga jual sangat berkaitan dengan tingkat penjualan dan tingkat keuntungan yang ditetapkan. Jika menetapkan harga terlalu mahal, dikhawatirkan pelanggan akantidak jadi membeli produk. Sedangkan jika menjual produk terlalu murah, maka akan menghasilkan laba dengan tingkat yang rendah. Menentukan harga jual yang asal-asalan akan meningkatkan resiko kerugian. Oleh karena itu, ketika akan menetapkan harga jual produk perlu melakukan suatu perhitungan yang matang.



Ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum menentukan harga jual suatu produk:

- 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 biayabiaya 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 di nilai pantas jika harga dapat memberikan keuntungan yang di harapkan. Seandainya saja keuntungan yang diharapkan dapat tercapai, akan mempermudah dalam mengembangkan usaha yang sudah dirintis.

### C. Rangkuman

1. *Break Even Point* (BEP) adalah posisi suatu perusahaan atau bisnis baik dalam bisnis lokal maupun internasional belum memperoleh keuntungan namun tidak juga merugi.
2. Manfaat analisis BEP
  - a. Dapat mengetahui berapa jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Jumlah penjualan minimum artinya adalah jumlah produksi paling rendah yang harus dibuat oleh dunia usaha atau industri.
  - b. Dapat menentukan berapa jumlah penjualan yang sebaiknya diperoleh agar mendapatkan keuntungan yang direncanakan.
  - c. Dapat menaksir seberapa tingkat produksi yang harusnya ditetapkan agar mendapat keuntungan.
  - d. Dapat menjaga dan mengukur penjualan serta tingkat produksi yang tidak lebih rendah dari BEP.
  - e. Dapat menganalisis perubahan harga pokok, harga jual, dan besarnya tingkat produksi hasil penjualan.
  - f. Sebagai alat perencanaan tingkat produksi dan sekaligus penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
3. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum menentukan harga jual suatu produk:
  - a. Pelanggan
  - b. Pesaing
  - c. Biaya
  - d. Kemanfaatan untuk usaha

## D. Latihan Soal

Yuk cek penguasaanmu terhadap kegiatan pembelajaran 1 tentang pengertian pengertian BEP, manfaat BEP dan hal-hal yang perlu. Agar dapat dipastikan bahwa kalian telah menguasai materi tersebut di atas, maka kerjakan soal berikut secara mandiri di buku tulis kalian masing-masing.

### Ayo Berlatih

1. Jelaskan yang dimaksud dengan break even point?
2. Identifikasi manfaat analisa BEP!
3. Sebutkan faktor apa saja yang perlu kita ketahui sebelum menentukan harga jual!
4. Mengapa kita harus memperhatikan pesaing bisnis kita dalam menentukan harga?
5. Mengapa dalam usaha kita harus memperhatikan penjualan minimum per harinya?

## KUNCI JAWABAN LATIHAN SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

1. *Break Even Point* (BEP) adalah posisi suatu perusahaan atau bisnis baik dalam bisnis lokal maupun internasional belum memperoleh keuntungan namun tidak juga merugi.
2. Manfaat analisis BEP
  - a. Dapat mengetahui berapa jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
  - b. Dapat menentukan berapa jumlah penjualan yang sebaiknya diperoleh agar mendapatkan keuntungan yang direncanakan.
  - c. Dapat menaksir seberapa tingkat produksi yang harusnya ditetapkan agar mendapat keuntungan.
  - d. Dapat menjaga dan mengukur penjualan serta tingkat produksi yang tidak lebih rendah dari BEP.
  - e. Dapat menganalisis perubahan harga pokok, harga jual, dan besarnya tingkat produksi hasil penjualan.
  - f. Sebagai alat perencanaan tingkat produksi dan sekaligus penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
3. Ada beberapa hal yang harus diperhatikan sebelum menentukan harga jual suatu produk:
  - a. Pelanggan
  - b. Pesaing
  - c. Biaya
  - d. Kemanfaatan untuk usaha
4. Karena sebelum menentukan harga, 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.
5. Karena Jumlah penjualan minimum artinya adalah jumlah produksi paling rendah yang harus dibuat oleh dunia usaha atau industri. Jika target penjualan minimum tidak tercapai, maka perusahaan akan mengalami kerugian.

### 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 1 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu mendeskripsikan pengertian break even point	Ya	Tidak
3	saya mampu mengidentifikasi manfaat bep	Ya	Tidak
4	saya mampu mengidentifikasi strategi menentukan harga jual	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "**Tidak**", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "**Tidak**".

Bila semua jawaban "**Ya**", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

## KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

### KOMPONEN BREAK EVEN POINT (BEP)

#### A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini diharapkan dapat:

1. Mengidentifikasi komponen Break Even Point (BEP)
2. Menghitung taksiran harga jual

#### B. Uraian Materi

##### 1. Komponen BEP

Agar dapat menghitung berapa besar titik impas BEP dibutuhkan beberapa komponen. Terdapat 3 komponen BEP, yaitu:

Biaya Tetap (Fixed Cost)	Biaya Variabel (Variable Cost)	Harga Jual (Selling Price)
Biaya yang bersifat statis (tetap) pada kapasitas tertentu. Artinya, biaya ini tidak berubah jika barang yang diproduksi mengalami perubahan dalam kapasitas tertentu.	Biaya yang bersifat dinamis mengikuti jumlah barang diproduksi. Semakin banyak kapasitas produksi maka biaya variabel juga akan meningkat.	Satuan harga jual per unit barang atau jasa yang telah diproduksi dan siap dijual oleh perusahaan dengan sudah memperhitungkan berapa harga yang bisa ditentukan dengan target mendapatkan keuntungan.
Contoh: Biaya penyusutan, biaya sewa gedung, dan gaji karyawan.	Contoh: Biaya bahan baku, biaya listrik.	

Penentuan harga jual produk dapat dilakukan dengan menghitung harga pokok dan perkiraan keuntungan terlebih dahulu. Berikut penjelasannya:

##### 1). Harga Pokok

Penentuan penghitungan harga pokok menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Harga Pokok} = \text{VC} + \text{FC}/\text{TS}$$

Keterangan :

VC = Variable Cost (Biaya Variabel)

FC = Fxed Cost (Biaya Tetap)

TS = Total Sales (Total Penjualan)

##### Contoh 1 :

Sebuah perusahaan makanan memproduksi dengan biaya variabel sebesar Rp.1.000/bungkus dan biaya tetap sebesar Rp.50.000.000. Jika penjualan nugget sebesar 10.000 bungkus, tentukan harga pokok produksi nugget tersebut!

Jawab:

$$\begin{aligned} \text{Harga Pokok} &= \text{Rp. 1.000,00} + \text{Rp.50.000.000}/\text{Rp.10.000} \\ &= \text{Rp.1.000,00} + \text{Rp.5.000} \\ &= \text{Rp.6.000}/\text{bungkus} \end{aligned}$$

##### 2). Perkiraan Keuntungan

Berdasarkan contoh 1, jika perusahaan menghendaki laba usaha/keuntungan sebesar 20%, maka perhitungan harga jualnya adalah sebagai berikut:

$$\text{Harga Jual} = \text{Hp} / (1 - \text{Laba yang diinginkan})$$

Jawab:

$$\begin{aligned}\text{Harga Jual} &= \text{Rp. } 6.000 / (1 - 0,2) \\ &= \text{Rp. } 6.000 / 0,8 \\ &= \text{Rp. } 7.500\end{aligned}$$

Dari penghitungan harga pokok dan taksiran keuntungan 20%, dapat ditentukan harga jual per bungkus nugget yaitu sebesar Rp. 7.500.

Dengan demikian dapat disimpulkan perkiraan keuntungan per bungkus adalah harga jual-harga pokok = Rp. 7.500-Rp. 6.000 = Rp.1.500

Keuntungan per produksi adalah laba/bungkus x total produksi = Rp. 1.500 x 10.000 bungkus = Rp. 15.000.000.

### C. Rangkuman

Komponen BEP terdiri dari 3 yaitu:

1. Fixed Cost (Biaya Tetap), Biaya yang bersifat statis (tetap) pada kapasitas tertentu. Artinya, biaya ini tidak berubah jika barang yang diproduksi mengalami perubahan dalam kapasitas tertentu.
2. Variable Cost (Biaya Tidak Tetap), Biaya yang bersifat dinamis mengikuti jumlah barang diproduksi.
3. Taksiran Harga Jual. Satuan harga jual per unit barang atau jasa yang telah diproduksi dan siap dijual oleh perusahaan dengan sudah memperhitungkan berapa harga yang bisa ditentukan dengan target mendapatkan keuntungan.

### D. Latihan Soal

Yuk cek penguasaanmu terhadap kegiatan pembelajaran 2 tentang komponen Break Even Point (BEP). Agar dapat dipastikan bahwa kalian telah menguasai materi tersebut di atas, maka kerjakan soal berikut secara mandiri di buku tulis kalian masing-masing.

Ayo Berlatih

Jawablah pertanyaan di bawah ini dengan benar!

1. Jelaskan yang dimaksud dengan *Fixed Cost*!
2. Jelaskan yang dimaksud dengan *Variable Cost*!
3. Tuliskan rumus dari biaya total (*Total Cost*)!
4. Sebuah perusahaan makanan memproduksi dengan biaya variabel sebesar Rp.2.000/bungkus dan biaya tetap sebesar Rp.60.000.000. Jika penjualan sosis sebesar 20.000 bungkus, tentukan harga pokok produksi sosis tersebut!
5. Berdasarkan contoh no.4, maka jika perusahaan menghendaki laba usaha/keuntungan sebesar 20%, berapakah perhitungan harga jualnya?

## KUNCI JAWABAN LATIHAN SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN 2

1. Biaya yang bersifat statis (tetap) pada kapasitas tertentu. Artinya, biaya ini tidak berubah jika barang yang diproduksi mengalami perubahan dalam kapasitas tertentu.
2. Biaya yang bersifat dinamis mengikuti jumlah barang diproduksi. Semakin banyak kapasitas produksi maka biaya variabel juga akan meningkat.
3.  $TC = TFC + TVC$   
 Keterangan:  
 TC = Biaya Total  
 TFC = Biaya Tetap  
 TVC = Biaya Tidak Tetap
4. Harga Pokok =  $Rp. 2.000,00 + Rp.60.000.000/Rp.10.000$   
 =  $Rp.2.000,00 + Rp.6.000$   
 =  $Rp.8.000/bungkus$
5. Jawab: Harga Jual =  $Rp. 8.000/(1-0,2)$   
 =  $Rp. 8.000/0,8$   
 =  $Rp. 10.000$   
 Dari penghitungan harga pokok dan taksiran keuntungan 20%, dapat ditentukan harga jual per bungkus sosis yaitu sebesar Rp. 10.000  
 Dengan demikian dapat disimpulkan perkiraan keuntungan per bungkus adalah harga jual-harga pokok =  $Rp. 10.000 - Rp. 8.000 = Rp.2.000$   
 Keuntungan per produksi adalah laba/bungkus x total produksi =  $Rp. 2.000 \times 20.000 \text{ bungkus} = Rp. 40.000.000$ .

### 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	
		Ya	Tidak
1	saya mampu mempelajari kegiatan pembelajaran 2 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu mengidentifikasi komponen BEP	Ya	Tidak
3	saya mampu menghitung Break Even Point (BEP)	Ya	Tidak
4	saya mampu mengidentifikasi perbedaan Fixed Cost dengan Variable Cost	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "**Tidak**", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "**Tidak**".

Bila semua jawaban "**Ya**", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

## KEGIATAN PEMBELAJARAN 3

### CARA MENGHITUNG BREAK EVEN POINT (BEP)

#### A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 3 ini diharapkan Anda dapat menghitung Break Even Point (BEP)

#### B. Uraian Materi

- Penghitungan Break Even Point

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 realistis.

Terdapat dua perhitungan BEP, yaitu:

BEP Unit

Data jumlah unit produk yang harus dicapai pada titik impas. Jika jumlah produksi berada dibawah angka BEP, maka perusahaan akan merugi, sebaliknya jika berada di atas angka BEP, maka perusahaan untung.

Rumus:

$$\text{BEP} = \text{FC} / \text{P} - \text{VC}$$

Keterangan:

BEP : Break Even Point (Titik Impas)

FC : Fixed Cost (Biaya Tetap)

VC : Variable Cost (Biaya Variable)

P : Price per unit (harga per unit)

BEP Rupiah

Data jumlah penjualan yang harus dicapai pada titik impas. Cara mendapat titik impas melalui hitungan terhadap berapa rupiah nilai penjualan yang harus diterima. Jika jumlah penjualan berada di bawah angka BEP, maka perusahaan merugi, begitu pula sebaliknya.

Rumus:

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC} : (1 - \text{VC})}{\text{P}}$$

Keterangan:

BEP : Break Even Point (Titik Impas)

FC : Fixed Cost (Biaya Tetap)

VC : Variable Cost (Biaya Variable)

P : Price per unit (harga per unit)

Contoh :

Seseorang pengusaha memproduksi pizza dengan biaya tetap sebesar Rp.30.000.000 dan biaya variabel per unit sebesar Rp.15.000,00. Jika harga jual pizza tersebut sebesar Rp.20.000 per unit maka hitunglah jumlah pizza yang harus diproduksi dan berapa total penjualan untuk mencapai BEP?

Jawab:

$$\begin{aligned} \text{BEP dalam unit} &= \text{FC} : (\text{P} - \text{VC}) \\ &= \text{Rp.30.000.000} : (\text{Rp.20.000} - \text{Rp.15.000}) \\ &= \text{Rp.30.000.000} : \text{Rp.5.000} \\ &= 6.000 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP dalam Rupiah} &= \frac{FC}{P} : (1 - \frac{VC}{P}) \\
 &= \frac{\text{Rp.30.000.000}}{1} : \frac{\text{Rp.15.000}}{\text{Rp.20.000}} \\
 &= \text{Rp.30.000.000} : \frac{1}{4} \\
 &= \text{Rp.120.000.000}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan tersebut, untuk mendapatkan kondisi BEP, perusahaan tersebut harus memproduksi sebanyak 6.000 unit dan menghasilkan penjualan sebesar Rp.120.000.000.

### C. Rangkuman

1. Beberapa ketentuan yang harus dipenuhi dalam menghitung BEP antara lain sebagai berikut:
  - a. Harga jual produk harus tetap
  - b. Hanya menggunakan satu jenis produk, jika lebih dari satu jenis maka dapat menggunakan analisis BEP tersendiri untuk produknya.
  - c. Produksi harus stabil
  - d. Semua biaya besaran produksi dapat diukur secara nyata / fakta dan data yang realistik.
2. Dua jenis penghitungan BEP:
  - BEP Unit
  - Data jumlah unit produk yang harus dicapai pada titik impas.
  - BEP Rupiah
  - Data jumlah penjualan yang harus dicapai pada titik impas.

### D. Latihan Soal

Yuk cek penguasaanmu terhadap kegiatan pembelajaran 3 tentang penghitungan Break Even Point (BEP). Agar dapat dipastikan bahwa kalian telah menguasai materi tersebut di atas, maka kerjakan soal berikut secara mandiri di buku tulis kalian masing-masing.

Ayo Berlatih

Jawablah pertanyaan di bawah ini dengan lengkap!

1. Jelaskan perbedaan antara BEP Unit dengan BEP Rupiah!
2. Bagaimana ketentuan yang harus dipenuhi dalam menghitung BEP?
3. Diketahui:
  - Total Biaya Tetap (FC) bernilai Rp 400 juta
  - Total Biaya Variabel (VC) per unit bernilai Rp 50 ribu
  - Harga jual barang per unit bernilai Rp 100 ribu. Berapakah BEP unit ?
4. Diketahui biaya tetap yang harus dikeluarkan setiap bulan Rp.250.000. Biaya variabel sebesar Rp.3.000/unit. Harga Jual Rp.5.000/gelas. Berapakah Titik impas atau BEP dalam Rupiah nya ?
5. Mengapa semua biaya besarn produksi diukur nyata/fakta?



## KUNCI JAWABAN LATIHAN SOAL KEGIATAN PEMBELAJARAN 3

1. BEP Unit  
Data jumlah unit produk yang harus dicapai pada titik impas.  
BEP Rupiah  
Data jumlah penjualan yang harus dicapai pada titik impas
2. Beberapa ketentuan yang harus dipenuhi dalam menghitung BEP antara lain sebagai berikut:
  - a. Harga jual produk harus tetap
  - b. Hanya menggunakan satu jenis produk, jika lebih dari satu jenis maka dapat menggunakan analisis BEP tersendiri untuk produknya.
  - c. Produksi harus stabil
  - d. Semua biaya besaran produksi dapat diukur secara nyata / fakta dan data yang realistik.
3. 10.000 unit  
Cara:  
 $BEP = FC : (P-VC) = 200 \text{ juta} : (100.000-80.000) = 10.000 \text{ unit}$
4.  $BEP \text{ dalam Rupiah} = FC : \frac{(1-VC)}{P} = 250.000 : (1 - (3000:5000)) = Rp. 625.000$
5. Karena perkiraan perhitungan BEP harus berdasarkan harga yang ada, bukan harga yang dibuat, agar tidak terjadi kekeliruan perhitungan.

### 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 3 dengan baik	Ya	Tidak
2	saya mampu mengidentifikasi ketentuan penghitungan BEP	Ya	Tidak
3	saya mampu mengidentifikasi rumus Break Even Point (BEP)	Ya	Tidak
4	saya mampu menghitung BEP dalam unit maupun Rupiah	Ya	Tidak

Bila ada jawaban "**Tidak**", maka segera lakukan review pembelajaran, terutama pada bagian yang masih "**Tidak**".

Bila semua jawaban "**Ya**", maka Anda dapat melanjutkan ke pembelajaran berikutnya.

## EVALUASI

Pilihlah jawaban yang tepat untuk pertanyaan-pertanyaan berikut!

- Berikut yang bukan merupakan manfaat dari analisis *Break Even Point* (BEP) adalah ...
  - Dapat menentukan berapa jumlah penjualan yang sebaiknya diperoleh agar mendapatkan keuntungan yang telah direncanakan.
  - Dapat mengetahui berapa jumlah penjualan minimum yang mesti dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
  - Dapat mengukur penjualan serta tingkat produksi yang tidak lebih rendah dari BEP
  - Dapat menganalisis perubahan harga bahan baku saja.
  - Sebagai alat perencanaan tingkat produksi.
- Besaran harga jual tiap unit produk harus memperhitungkan seluruh biaya yang berkaitan dengan produk bersangkutan. Dengan demikian, besaran harga jual ditentukan oleh ...
  - selling price* dan *fixed cost*
  - fixed cost* dan *variable cost*
  - selling price* dan *variable cost*
  - fixed cost* dan *pocket money*
  - variable cost* dan *pocket money*
- Salah satu komponen BEP adalah *variable cost*. Pengertian *variable cost* adalah ...
  - Biaya yang tidak berubah saat terjadi peningkatan produksi
  - Biaya yang mengikuti volume produksi
  - Biaya pendukung produksi
  - Harga jual barang per unit
  - Biaya tambahan
- Perhatikan jenis-jenis biaya berikut:
  - Biaya bahan baku
  - Biaya penyusutan peralatan
  - Biaya listrik
  - Biaya asuransi
  - Biaya sewa gedung
  - Biaya upah tenaga kerjaDari jenis biaya tersebut, yang merupakan *fixed cost* ditunjukkan pada nomor ...
  - (1), (2), dan (3)
  - (1), (3), dan (6)
  - (2), (3), dan (4)
  - (2), (4), dan (5)
  - (4), (5), dan (6)
- Perhitungan BEP terdiri dari 2 (dua) cara yaitu ....
  - BEP dalam unit dan BEP dalam Rupiah
  - BEP dalam unit dan BEP selling
  - BEP dalam perjalanan dan BEP buying
  - BEP dalam Rupiah dan BEP dalam jumlah produksi
  - BEP dalam unit dan BEP dalam satuan
- Di bawah ini analisa break even point (BEP) dapat digunakan oleh usahawan untuk berbagai pengambilan keputusan, *kecuali*....
  - Jumlah minimal produk yang harus terjual agar perusahaan tidak mengalami kerugian

- B. Untuk mengetahui efek perubahan harga jual, biaya maupun volume penjualan terhadap laba yang diperoleh
  - C. Untuk mengetahui promosi yang akan dilakukan oleh perusahaan dalam mengembangkan segmen pasarnya
  - D. Jumlah penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
  - E. Besarnya penyimpanan penjualan berupa penurunan volume yang terjual agar perusahaan tidak menderita kerugian.
7. Diketahui biaya tetap yang harus dikeluarkan setiap bulan Rp.250.000. Biaya variabel sebesar Rp.3.000/unit. Harga Jual Rp.5.000/gelas. Titik impas atau BEP unit nya adalah sebagai berikut ...
- A. 25
  - B. 50
  - C. 75
  - D. 150
  - E. 125
8. Fixed Cost sebuah produk pengolahan Rp 200.000, Variable cost Rp.5,000 / unit, Harga jual Rp. 10,000 / unit, maka BEP per unitnya adalah ....
- A. 40
  - B. 60
  - C. 70
  - D. 80
  - E. 90
9. Roni memproduksi kasur lantai dengan pengeluaran biaya-biaya sebagai berikut:
- Biaya tetap Rp1.000.000,00/bulan - Biaya tidak tetap Rp20.000,00/unit
  - Harga jual Rp70.000,00/unit Berapa omzet per bulan yang harus dicapai Roni untuk mencapai BEP ...
- A. 5
  - B. 15
  - C. 20
  - D. 50
  - E. 100
10. Suatu perusahaan mengeluarkan biaya tetap 300.000, biaya variable per unit 400. Harga jual per unit 1000. Hitunglah jumlah produk saat mencapai BEP!
- A. 5
  - B. 15
  - C. 20
  - D. 50
  - E. 100

## KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

Cocokkanlah jawaban Anda dengan Kunci Jawaban Evaluasi. Hitunglah jawaban yang benar. Kemudian gunakan rumus berikut untuk mengetahui tingkat penguasaan Anda terhadap materi Perhitungan BEP.

$$\text{Nilai} = \frac{\text{Jumlah Skor Perolehan} \times 100\%}{\text{Jumlah Skor Maksimum}}$$

Konversi Tingkat Penguasaan:

90 - 100%	= baik sekali
80 - 89%	= baik
70 - 79%	= cukup
< 70%	= kurang

### Pilihan Ganda

1. D
2. B
3. B
4. E
5. A
6. C
7. E
8. A
9. C
10. A

## DAFTAR PUSTAKA

- Enggar Dwipeni, Hindraswari. 2018. *Prakarya dan Kewirausahaan Untuk SMA-MA/SMK-MAK Kelas XI*. Jakarta: Srikandi Empat Widya Utama
- Laelasari, Rina, dkk. 2019. *Prakarya dan Kewirausahaan SMA Kelas XI*. Jakarta: Yudistira
- Setyowati, RR. Indah, Wawat Naswati, Hestiningsih, Miftakhodin, Cahyadi dan Dwi Ayu. 2017. *Prakarya dan Kewirausahaan SMA/MA/SMK/MAK Kelas XI*. Jakarta: Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan RI
- Sugiyanto, dkk. 2019. *Prakarya dan Kewirausahaan Untuk SMA/MA Kelas XI*. Jakarta: Erlangga