



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



**BISA HITUNG BIAR UNTUNG
PRAKARYA DAN KEWIRAUSAHAAN
(KERAJINAN)
KELAS XI**

**PENYUSUN
Trada Lardiatama, S.Kom
SMAS HelloMotion**

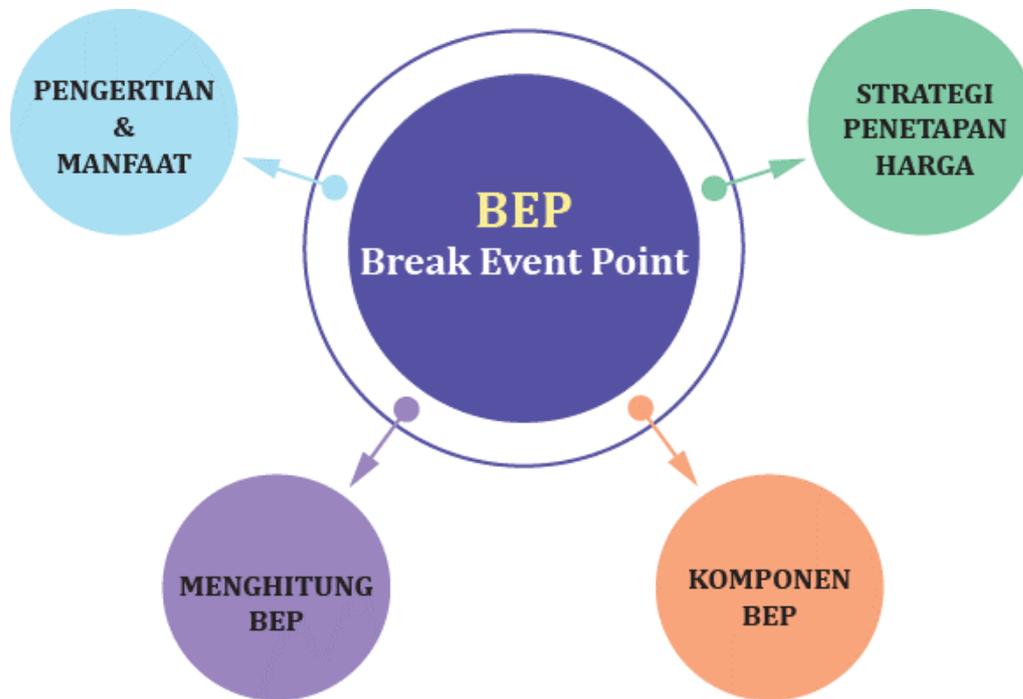
DAFTAR ISI

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	2
E. Materi Pembelajaran	2
KEGIATAN PEMBELAJARAN 1	3
A. Tujuan Pembelajaran	3
B. Uraian Materi	3
C. Rangkuman	7
D. Penugasan Mandiri	7
E. Latihan Soal	8
F. Penilaian Diri	14
KEGIATAN PEMBELAJARAN 2	15
A. Tujuan Pembelajaran	15
B. Uraian Materi	15
C. Rangkuman	17
D. Penugasan Mandiri	17
E. Latihan Soal	18
F. Penilaian Diri	19
EVALUASI	20
KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI	18
DAFTAR PUSTAKA	19

GLOSARIUM

- Break even point (BEP)*** : 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 (Sebelas)
Alokasi Waktu	: 2 Pertemuan/Tatap Muka
Judul Modul	: Bisa Hitung Biar Untung

B. Kompetensi Dasar

- 3.8 Memahami perhitungan titik impas (*Break Even Point*) usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun ruang.
- 4.8 Menghitung titik impas (*Break Even Point*) usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun ruang

C. Deskripsi Singkat Materi

Mungkin kalian pernah berpikir dalam membangun sebuah usaha tujuan utamanya adalah mendapatkan keuntungan, bagaimana cara memperoleh keuntungan dalam usaha? sampai kapan kalian dapat merasakan keuntungan dan mengembalikan modal yang dahulu dikeluarkan?. Semua pengusaha pasti ingin mendapatkan keuntungan dari apa yang mereka jual dan layani, namun apakah semua yang berhubungan dengan usaha selalu membicarakan keuntungan? sebagai catatan bahwa tujuan utama menjadi pengusaha bukan hanya untuk mencari untung semata namun juga dapat memberikan produk dan layanan terbaik kepada pelanggan/konsumen kita.. Modul ini selain berfungsi sebagai pendamping buku teks pelajaran (BTP) atau buku sekolah elektronik (BSE) juga dapat digunakan sebagai media pendukung dan latihan dalam menetapkan harga jual produk kalian, strategi penentuan harga serta menghitung keuntungan dan titik impas/*Break Even Point*.

Materi dalam modul ini mengulas informasi segala sesuatu dalam menghitung harga produk dan usaha meliputi proses penentuan harga jual, memilih strategi penentuan harga yang tepat, administrasi keuangan usaha serta bagaimana menghitung keuntungan dan titik impas/ *break even point* usaha kalian.

Dalam memelajari dan menggunakan modul ini kalian harus cermat dalam membaca dan memelajari materi, karena setiap bagian dalam modul berisi langkah-langkah dalam merencanakan dan memulai usaha kalian dalam memanfaatkan limbah barang berbentuk bangun ruang. Semoga kalian dapat menerapkan modul ini sehingga dapat bermanfaat bagi kehidupan kalian.

D. Petunjuk Penggunaan Modul

Hal yang perlu diperhatikan dalam penggunaan Modul ini adalah:

Memelajari modul Bangun *Brand*-mu Sendiri sangat disarankan untuk dilakukan secara berurutan dan sistematis. Dimana modul ini terdiri atas 2 Kegiatan Pembelajaran yaitu (a) Temukan Idemu (b) Masalah adalah Peluang dan (c) Susun Manual *Brand*-mu, merupakan materi yang berkesinambungan sehingga harus dipelajari secara berurutan.

1. Membaca dengan seksama setiap bagian modul mulai dari peta konsep hingga materi pembelajaran dan pahami isinya.
2. Setelah membaca dan memelajari materi pembelajaran, kerjakan soal latihan dan penugasan.
3. Lakukan penilaian diri.
4. Kerjakan soal evaluasi di akhir materi sebagai tolak ukur pencapaian pemahaman kalian tentang materi dalam modul ini.
5. Menggunakan alat, bahan dan media sesuai yang tercantum pada setiap penugasan.
6. Menggunakan berbagai referensi yang mendukung atau terkait dengan materi pembelajaran.
7. Meminta bimbingan guru jika merasakan kesulitan dalam memahami materi modul.
8. Setelah mampu menyelesaikan 80% dari semua materi dan penugasan, maka kalian dapat dikatakan TUNTAS belajar modul ini dan segera wujudkan usahamu.

E. Materi Pembelajaran

Modul ini terbagi menjadi 2 kegiatan pembelajaran dan di dalamnya terdapat uraian materi, contoh soal, soal latihan dan soal evaluasi.

Pertama : **Atur Modal biar nggak Gagal!**

Memelajari pengertian dan manfaat titik impas/*Break even point* hingga strategi dalam menetapkan harga jual produk usaha kerajinan berbentuk bangun ruang.

Kedua : **Harga pas menuju titik impas**

Memelajari apa saja komponen perhitungan titik impas/ *break even point* dan bagaimana cara menghitung titik impas/*break even point* usaha kalian.

KEGIATAN PEMBELAJARAN 1

Atur Modal biar nggak Gagal

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 1 ini diharapkan kalian dapat menentukan harga pokok penjualan produk kalian dan memahami strategi penentuan harga jual produk. Dalam hal ini dapat dikaitkan dengan usaha kerajinan dari bahan limbah berbentuk bangun ruang.

B. Uraian Materi

Pengertian *Break Even Point*/Titik Impas

Mau berhasil kok takut gagal! Kuno!, sepiantas ucapan tokoh wirausahawan ternama Bob Sadino begitu menohok dan berhasil menggelitik hati kita dalam membangun sebuah usaha. Namun apakah kegagalan tidak dapat diminimalisir? Apakah kegagalan justru dapat membuat kita semakin menguatkan tekad kita dalam menjalani sebuah bisnis dan usaha? sebagai seorang wirausaha ataupun calon wirausaha kalian harus dapat memperhitungkan segala bentuk kemungkinan yang akan terjadi, salah satunya adalah memperhitungkan adanya titik impas (*Break Even Point*). *Break even point* yang kemudian disingkat BEP dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana sebuah usaha di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian atau dengan kata lain pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Jika sebuah usaha dalam proses penjualannya hanya cukup untuk menutup biaya *variable* dan sebagian biaya tetap, maka usaha tersebut menderita kerugian begitupun sebaliknya. Lalu apa yang dimaksud dengan biaya *variable* dan biaya tetap? Apa saja komponennya? Mari kita bahas satu persatu.

Sebelum kita masuk ke materi lebih jauh maka kalian harus mengetahui dahulu manfaat yang didapat ketika kita melakukan perhitungan BEP, manfaat tersebut antara lain:

1. Sebagai alat perencanaan dalam menghasilkan laba produksi
2. Sebagai bahan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan.
3. Sebagai alat dalam mengevaluasi laporan laba dari sebuah usaha secara keseluruhan
4. Sebagai alat pelaporan yang mudah dibaca dan dimengerti.

Berikut ini adalah beberapa pengertian BEP atau Definisi BEP (*Break-even Point*) menurut para ahli.

Pengertian BEP menurut Yamit (1998:62), *Break Even Point* atau BEP dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana total pendapatan besarnya sama dengan total biaya ($TR=TC$).

Pengertian BEP menurut Mulyadi (1997:72), impas adalah suatu keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi, dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenue*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.

Pengertian BEP menurut Simamora (2012:170), BEP atau titik impas adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih.

Pengertian BEP menurut Garrison (2006:335), *Break even point* adalah tingkat penjualan dimana laba sama dengan nol, atau total penjualan sama dengan total beban atau titik dimana total margin kontribusi sama dengan total beban tetap.

Pengertian BEP menurut Hansen dan Mowen (1994:16), "*Break Even Point is where total revenues equal total costs, the point is zero profits*" atau dalam bahasa Indonesia dapat diterjemahkan menjadi *Break even point* adalah di mana total pendapatan biaya total yang sama, intinya adalah nol keuntungan.

Pengertian BEP menurut Harahap (2004), *Break even point* adalah suatu kondisi perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian artinya semua biaya biaya yang telah dikeluarkan untuk operasi produksi bisa ditutupi oleh pendapatan dari penjualan produk.

Komponen Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*)

Break even point memiliki beberapa komponen-komponen pendukung sebagai dasar perhitungan, komponen perhitungan tersebut meliputi:

1. Fixed Cost (Biaya Tetap)

Komponen ini merupakan biaya yang memiliki nilai tetap atau konstan (tidak berubah) walaupun ada maupun tidak ada dalam sebuah kegiatan produksi. Dalam sumber lain dijelaskan *Fixed Cost* merupakan biaya atau pengeluaran bisnis yang tidak tergantung pada perubahan jumlah barang atau jasa yang dihasilkan. Contoh biaya *fixed cost* adalah biaya tenaga kerja, biaya penyusutan mesin, uang sewa gedung, pajak bangunan, dan asuransi yang dibayar setiap bulanan atau tahunan. Biaya-biaya tersebut tetap ada atau harus dibayar meskipun perusahaan sama sekali tidak menghasilkan *output* barang atau jasa.

2. Variable Cost (Biaya Variabel)

Komponen ini merupakan biaya per *unit* yang sifatnya dinamis tergantung dari tindakan volume produksinya. Jika produksi yang direncanakan meningkat, berarti *variable cost* pasti akan meningkat. Berbeda dengan *Fixed Cost*, *Variable Cost* merupakan biaya yang tidak perlu dibayar apabila perusahaan tidak menghasilkan *output* sama sekali. Atau dengan kata lain, Biaya Variabel adalah biaya atau pengeluaran yang dapat berubah apabila jumlah barang dan jasa yang dihasilkannya juga berubah (berubah naik atau turun). Contoh biaya ini yaitu biaya bahan baku, biaya listrik.

Contoh kasus untuk kedua biaya tersebut:

Perusahaan XXYY memiliki biaya tetap untuk sewa gedung sebesar Rp. 50 juta per bulan yang digunakan untuk memproduksi kotak makanan. Jika perusahaan tidak dapat memproduksi kotak makanan untuk bulan tersebut, perusahaan tetap saja harus membayar Rp. 50 juta yang digunakan untuk sewa gedung ini. Di sisi lain, apabila perusahaan berhasil memproduksi 2 juta kotak makanan, biaya sewa gedung ini tetap sama yaitu Rp. 50 juta juga. Sedangkan biaya Variabel akan

berubah dari 0 menjadi 200 juta (contohnya biaya variabel Rp. 100 per 1 unit kotak makanan).

3. **Selling Price**

Komponen ini adalah harga jual per unit barang atau jasa yang telah diproduksi.

Strategi Penetapan Harga Jual

Sebagai seorang yang baru merintis sebuah usaha dan minim akan pengalaman, kalian mungkin mengalami kesulitan untuk dapat menentukan harga jual produk yang pas dan tepat. Jika kalian terlampau tinggi dalam menentukan harga kemungkinan penjualan akan tidak berjalan baik atau mungkin banyak konsumen yang tidak ingin membeli produk kalian. Namun tetap ada hal yang dapat produk kalian laku walaupun dipatok dengan harga tinggi, apakah hal itu? dua hal itu adalah Kualitas dan juga Popularitas. Tidak dapat dipungkiri bahwa pepatah lama mengatakan "ada harga ada rupa", dimana kualitas menjadi hal yang tidak dapat ditawar ketika konsumen harus merogoh koceknya dalam jumlah besar. Popularitas juga sebuah penentu untuk mendongkrak harga produk dalam harga tinggi tanpa adanya penawaran, masalahnya dalam hal ini apakah kalian sudah cukup terkenal untuk dapat menentukan harga produk kalian setinggi langit? Lalu cara apa yang harus kalian gunakan dalam menentukan harga jual produk kalian? Mari kita bahas bersama strategi penetapan harga yang dapat kalian gunakan.

1. **Mark Up Pricing**

Metode ini dilakukan dengan cara menambahkan beberapa persen harga dari pembelian bahan baku kemudian baru mengkalkulasi modal yang dibutuhkan sebelum mendapatkan markup pricing-nya dimana hasil prosentase yang akan menjadi jumlah keuntungan yang kalian peroleh.

Contoh:

Rumus:

$$\text{Harga Jual} = \text{Bahan Baku Modal} + (\text{Bahan Baku Modal} \times \text{Markup})$$

Misalnya, kamu ingin memiliki usaha kerajinan dengan bahan baku limbah berbentuk bangun ruang Rp. 10ribu/pcs. Markup yang ingin tambahkan adalah 20%. Maka keuntungan yang bisa didapatkan adalah,

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 10.000 + (\text{Rp. } 10.000 \times 20\%)$$

$$\text{Harga Jual} = \text{Rp. } 12.000/\text{pcs}$$

Dalam kasus tersebut kalian akan mendapatkan keuntungan sekitar Rp.2000 apabila ingin mendapatkan markup sekitar 20%.

2. **Margin Pricing**

Berbeda dengan Markup yang menggunakan prosentase untuk mendapatkan keuntungan, Margin Pricing merupakan metode dengan menentukan terlebih dahulu berapa besar produk yang akan dijual. Setelah itu kalian dapat menggunakan rumus perhitungannya untuk menentukan berapa besar profit yang ingin diambil.

Contoh:

$$\text{Margin} = (\text{Harga Jual} - \text{Harga Modal}) / \text{Harga Jual}$$

Misalnya, kamu ingin memiliki usaha kerajinan dengan bahan baku limbah berbentuk bangun ruang dengan modal Rp. 15 ribu dan ingin menjualnya seharga Rp. 50 ribu perbuah. Apakah keuntungan yang diambil terlalu besar atau tidak? masukkan saja ke dalam rumus yang telah disiapkan di atas.

$$\text{Margin} = (50.000 - 15.000) / 50.000$$
$$\text{Margin} = 0,7 \text{ atau } 70\%$$

Dilihat dari hasilnya, keuntungan yang akan kalian dapat dalam setiap produk adalah 70%. Jika menurut kalian hasil ini terlalu besar, kalian dapat merubah profir yang dihasilkan tidak lebih dari 50% dari harga modal awal. Kenapa? karena biasanya memang profit normal sebuah produk tidak lebih dari angka tersebut.

3. **Value Based Pricing**

Value Based Pricing merupakan cara menentukan harga jual sebuah produk yang unik, dimana kalian memberikan harga sesuai dengan nilai yang didapatkan oleh pelanggan. Dengan kata lain, pelanggan yang berhak untuk menentukan seberapa mahal barang tersebut, atau *willing to pay* (WTP). Masalahnya, setiap pelanggan pasti memiliki WTP yang berbeda-beda. Lantas, apa yang harus dilakukan?

Memang sangat sulit bagi sebuah pemilik usaha untuk menggunakan metode ini. Biasanya, ada dua cara yang mereka tempuh, yang pertama adalah melakukan riset terhadap beberapa responden. Setiap responden akan memberikan penilaian dan juga harga terhadap produk yang tengah dirilis. Cara kedua adalah dengan memberikan harga tinggi secara langsung.

Para pelanggan sendiri biasanya akan rela untuk membayar mahal sebuah produk berdasarkan beberapa hal, kualitas produk, populasitas dan kelangkaan. Ketiga alasan tersebut merupakan alasan beberapa brand memilih untuk menjual produk mereka secara limited alias terbatas. Semakin langka sebuah produk, semakin mahal juga harga yang akan diberikan.

4. **MSRP (Manufacturer Suggested Retail Price)**

Manufacturer Suggested Retail Price merupakan harga produk yang biasanya sudah disarankan oleh sang pemilik kepada pelanggannya. Di Indonesia, kamu bisa mengenalnya dengan tulisan “harga eceran yang disetarakan”. Biasanya, MSRP hanya digunakan untuk perusahaan manufakturing, salah satunya adalah otomotif atau kendaraan bermotor. Namun, apakah MSRP dapat berubah walaupun harganya sudah ditentukan?

Dalam beberapa kasus, ada beberapa retailer yang dengan sengaja menaikkan harga produk walaupun terpasang label MSRP. Sebenarnya, tidak ada aturan yang melarang harga diubah. Terlebih lagi, permintaan pasar yang sedang meninggi namun produknya terbatas alias sudah hampir habis. Ada juga beberapa retailer yang menjual produk lebih murah dari MSRP karena stok yang terlampaui banyak.

5. **Keystone Pricing**

Keystone Pricing merupakan sebuah metode dimana seorang usahawan/retailer melipat gandakan harga modal dari produk yang akan dijual kepada pelanggan. Misalnya, kalian membeli sebuah asbak dengan modal Rp. 20 ribu tetapi menjualnya dengan *margin* keuntungan 100%. Jadi, pelanggan kamu harus

membayarnya dengan harga Rp. 40 ribu. Apakah cara ini diperbolehkan dan umum digunakan?

Keystone pricing merupakan cara kuno yang telah digunakan toko-toko retailer terkemuka di dunia. Hingga saat ini, metode tersebut masih digunakan karena mampu memberikan *profit* yang lebih besar bahkan mencapai 2 kali lipat dari harga modal awal.

Namun, ada beberapa hal yang harus diperhatikan untuk menggunakan *keystone pricing*, salah satunya adalah kamu harus memastikan jika produk yang dijual memenuhi standar kualitas dan kelayakan. Kenapa? karena pelanggan tidak akan mau membayar mahal apabila produk yang dijual merupakan produk yang bisa ditemukan di tempat lain dengan harga lebih murah.

C. Rangkuman

Dengan mengetahui pengertian BEP sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. Kalian dapat mengetahui manfaat dari BEP itu sendiri, manfaat dari BEP antara lain sebagai alat perencanaan dalam menghasilkan laba produksi, bahan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan, alat dalam mengevaluasi laporan laba dari sebuah usaha secara keseluruhan, alat pelaporan yang mudah dibaca dan dimengerti.

Komponen Perhitungan Titik Impas (Break Even Point):

1. Fixed Cost (Biaya Tetap)
biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah.
2. Variable Cost (Biaya Variabel)
biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume atau jumlah produk yang dihasilkan.
3. Selling Price
harga jual per unit barang yang telah diproduksi.

Strategi-strategi dalam menentukan harga:

1. Mark Up Pricing
2. Margin Pricing
3. Value Based Pricing
4. MSRP (Manufacturer Suggested Retail Price)
5. Keystone Pricing

D. Penugasan Mandiri

Cobalah untuk menentukan strategi penentuan harga untuk menentukan harga jual produk kalian, gunakan metode-metode yang sudah dijelaskan diatas untuk dapat membantu kalian.

E. Latihan Soal

1. Deni mencoba menambahkan 15% kedalam harga bahan baku produk miliknya sebelum menentukan harga produk yang akan dijualnya. Metode yang digunakan oleh Deni adalah metode...
 - a. Mark Up Pricing
 - b. Margin Pricing
 - c. Value Based Pricing
 - d. MSRP (Manufacturer Suggested Retail Price)
 - e. Keystone Pricing

2. Yang **bukan** merupakan manfaat dari BEP adalah ...
 - a. Sebagai alat perencanaan dalam menghasilkan laba produksi
 - b. Sebagai bahan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan.
 - c. Sebagai alat dalam mengevaluasi laporan laba dari sebuah usaha secara keseluruhan.
 - d. Sebagai pemantik ide bisnis yang ingin dibangun.
 - e. Sebagai alat pelaporan yang mudah dibaca dan dimengerti.

3. Biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah disebut ...
 - a. Fixed Cost
 - b. Variable Cost
 - c. Selling Pricing
 - d. Mark Up
 - e. Margin Pricing

4. Hal yang dapat memastikan bahwa harga jual produk kita dapat kita patok dengan harga tinggi selain kualitas produk adalah ...
 - a. Jumlah produk
 - b. Pemasaran
 - c. Popularitas
 - d. Packaging
 - e. Toko

5. Metode dimana seorang usahawan/retailer melipat gandakan harga modal dari produk yang akan dijual kepada pelanggan disebut dengan...
 - a. Fixed Cost
 - b. Keystone Pricing
 - c. Selling Pricing
 - d. Mark Up
 - e. Margin Pricing

Pembahasan Latihan Soal

1. A. Mark Up Pricing
2. D. Sebagai pemantik ide bisnis yang ingin dibangun.
3. A. Fixed Cost
4. C. Popularitas
5. B. Keystone Pricing

F. Penilaian Diri

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 <i>Break Even Point</i>	Ya	Tidak
3	saya mampu menjelaskan komponen pendukung <i>Break Even Point</i>	Ya	Tidak
4	saya mampu menjelaskan strategi dalam menentukan harga jual	Ya	Tidak
5	saya mampu menyelesaikan penugasan secara mandiri	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

Harga pas menuju titik impas

A. Tujuan Pembelajaran

Setelah kegiatan pembelajaran 2 ini diharapkan kalian dapat menghitung titik impas/*break even point* usaha kalian.

B. Uraian Materi

Setelah mengetahui pengertian, manfaat BEP dan bagaimana strategi penentuan harga produk kini saatnya kalian untuk dapat menghitung *Break Even Point* usaha kalian. Pada dasarnya terdapat dua jenis perhitungan BEP yaitu menghitung berapa unit yang harus dijual agar terjadi *Break Even Point* dan menghitung berapa Rupiah penjualan yang perlu diterima agar terjadi BEP. Mari kita bahas perhitungannya.

Rumus BEP untuk menghitung berapa unit yang harus dijual agar terjadi *Break Even Point* ini dapat dihitung dengan cara membagi total biaya tetap produksi (*Production Fixed Cost*) dengan Harga Jual per Unit (*Sales Price per Unit*) dikurangi biaya Variabel yang digunakan untuk menghasilkan produk (*Variable Cost*). Berikut ini adalah persamaan atau Rumus BEP tersebut:

$$BEP \text{ (dalam Unit)} = \text{Biaya Tetap Produksi} / (\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit})$$

Atau

$$BEP \text{ (dalam Unit)} = \text{Biaya Tetap Produksi} / \text{Margin Kontribusi per unit}$$

Rumus BEP untuk menghitung berapa Rupiah penjualan yang perlu diterima agar terjadi *Break Even Point* ini dapat dihitung dengan cara membagi total biaya tetap produksi (*Production Fixed Cost*) dengan Harga Jual per Unit (*Sales Price per Unit*) dikurangi biaya Variabel yang digunakan untuk menghasilkan produk (*Variable Cost*) kemudian dikalikan dengan Harga per Unit lagi. Berikut ini adalah persamaan atau Rumus BEP tersebut:

$$BEP \text{ (dalam Rupiah)} = \text{Biaya Tetap Produksi} / (\text{Harga per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}) \times \text{Harga per Unit}$$

Atau

$$BEP \text{ (dalam Unit)} = \text{Biaya Tetap Produksi} / \text{Margin Kontribusi per unit} \times \text{Harga per Unit}$$

Keterangan :

BEP (dalam Unit): Break Even Point dalam unit (Q)

BEP (dalam Rupiah): Break Even Point dalam Rupiah (P)

Biaya Tetap (Fixed Cost): Biaya yang jumlahnya tetap (baik sedang berproduksi atau tidak)

Biaya Variabel (Variable Cost): biaya yang jumlahnya meningkat sejalan peningkatan jumlah produksi seperti bahan baku, bahan baku pembantu, listrik, bahan bakar, dan lain-lain

Harga Jual per unit: harga jual barang atau jasa perunit yang dihasilkan.

Biaya Variabel per unit: total biaya variabel per Unit (TVC/Q)

Margin Kontribusi per unit: harga jual per unit – biaya variabel per unit (selisih)

Berikut ini adalah contoh kasus untuk menghitung BEP (Break Even Point) :

Seorang wirausahawan yang memproduksi sebuah kerajinan berbentuk bangun ruang, ingin mengetahui jumlah unit yang harus diproduksinya agar dapat mencapai *break even point* (BEP) atau titik impasnya. Biaya Tetap (*Fixed Cost*) Produksinya adalah sebesar Rp. 1juta sedangkan biaya variabelnya (*variable cost*) adalah sebesar Rp. 50.000 Harga jual per unitnya adalah sebesar Rp. 100ribu. Berapakah unit yang harus diproduksi agar dapat mencapai *Break Even Point* atau titik impasnya?

Diketahui :

Fixed Cost (Biaya Tetap) Produksi : Rp. 100.000,-

Variable Cost (Biaya Variabel) per Unit : Rp. 30.000,-

Harga Jual per Unit : Rp. 50.000,-

Penyelesaian 1 : menghitung BEP dalam Unit:

BEP (dalam Unit) = Biaya Tetap Produksi / (Harga Jual per Unit-Biaya Variabel per Unit)

BEP (dalam Unit) = 1.000.000 / (100.000 – 50.000)

BEP (dalam Unit) = 1.000.000 / 50.000

BEP (dalam Unit) = 20 unit

Jadi wirausahawan ini harus dapat memproduksi kerajinan sebanyak 20 unit untuk mencapai *Break Even Point* atau titik impasnya.

Penyelesaian 2 : menghitung BEP dalam bentuk uang (Rupiah):

BEP (dalam Rupiah) = (Biaya Tetap Produksi / (Harga per Unit – Biaya Variabel per Unit))x Harga per Unit

BEP (dalam Rupiah) = (1.000.000 / (100.000 – 50.000)) 100.000

BEP (dalam Rupiah) = (1.000.000 / 50.000) 100.000

BEP (dalam Rupiah) = 2.000.000

Jadi wirausahawan tersebut harus dapat mencapai penjualan sebanyak Rp. 2juta untuk mendapatkan *Break Even Point* (tidak untung dan tidak rugi).

C. Rangkuman

Dengan menggunakan perhitungan BEP yang tepat dan baik, kalian dapat dengan mudah melakukan evaluasi dan strategi dalam mengembangkan usaha kalian.

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

Cobalah hitung BEP sebuah usaha kerajinan gelas batok kelapa dengan Biaya Tetap (*Fixed Cost*) Produksinya adalah sebesar Rp. 5juta sedangkan biaya variabelnya (*variable cost*) adalah sebesar Rp. 400.000 dan Harga jual per unitnya adalah sebesar Rp. 50ribu. Berapakah unit yang harus diproduksi agar dapat mencapai *Break Even Point* atau titik impasnya?

E. Latihan Soal

1. Break Even Point dalam unit dilambangkan dengan huruf ...
 - a. P
 - b. Q
 - c. R
 - d. S
 - e. T

2. Break Even Point dalam Rupiah dilambangkan dengan huruf ...
 - a. P
 - b. Q
 - c. R
 - d. S
 - e. T

3. Harga jual barang atau jasa perunit yang dihasilkan disebut ...
 - a. Harga Jual per unit
 - b. Biaya Variabel per unit
 - c. Margin Kontribusi per unit
 - d. Biaya tetap
 - e. Biaya variabel

4. Seorang pengusaha mencoba menghitung berapa Rupiah penjualan yang perlu diterima agar terjadi BEP, maka dia perlu menggunakan Rumus BEP...
 - a. BEP dalam bentuk Unit
 - b. BEP dalam bentuk Rupiah
 - c. BEP dalam bentuk kualitas
 - d. BEP dalam bentuk Jumlah
 - e. BEP dalam bentuk pemasaran

5. Harga jual per unit – biaya variable per unit (selisih) disebut ...
 - a. Harga Jual per unit
 - b. Biaya Variabel per unit
 - c. Margin Kontribusi per unit
 - d. Biaya tetap
 - e. Biaya variabel

Pembahasan Latihan Soal

1. B. Q
2. A. P
3. A. Harga jual per unit
4. B. BEP dalam bentuk Rupiah
5. C. Margin Kontribusi per unit

F. Penilaian Diri

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 memahami rumus perhitungan BEP	Ya	Tidak
3	saya mampu mengidentifikasi komponen untuk menghitung BEP	Ya	Tidak
4	saya mampu menghitung BEP pada contoh penugasan	Ya	Tidak
5	saya mampu menyelesaikan penugasan secara mandiri	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. BEP (Break Even Point) memiliki arti ...
 - a. Titik Impas Produksi
 - b. Titik Estimasi Produksi
 - c. Titik Pendapatan
 - d. Titik Pengeluaran
 - e. Titik Beban

2. 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. Laba

3. 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

4. Biaya penyusutan alat termasuk jenis biaya.....
 - a. Tetap
 - b. Variabel
 - c. Administrasi
 - d. Pemasaran
 - e. Produksi

5. Hal - hal yang harus diperhatikan sebelum menentukan harga jual suatu produk, **kecuali...**
 - a. Biaya
 - b. Pesaing
 - c. Pelanggan
 - d. Kemasan
 - e. Kemanfaatan untuk usaha

6. Tahap Yang termasuk biaya variabel adalah...
 - a. Biaya tenaga kerja
 - b. Biaya listrik
 - c. Biaya bahan baku
 - d. Investasi alat
 - e. Biaya sewa gedung

7. Seorang pengusaha mencoba menghitung berapa Unit penjualan yang perlu diterima agar terjadi BEP, maka dia perlu menggunakan Rumus BEP...
 - a. BEP dalam bentuk Unit
 - b. BEP dalam bentuk Rupiah

- c. BEP dalam bentuk kualitas
 - d. BEP dalam bentuk Jumlah
 - e. BEP dalam bentuk pemasaran
8. Sebuah restoran memproduksi 50 buah hiasan bamboo untuk satu kali proses produksi. Hiasan dijual dengan harga Rp. 20.000,-/buah. Biaya variabel perbungkus hiasan adalah Rp. 10.000,-, biaya tetapnya Rp 150.000,-. BEP dalam rupiah dari data tersebut adalah.....
- a. Rp. 200.000;
 - b. Rp. 250.000;
 - c. Rp. 300.000;
 - d. Rp. 350.000;
 - e. Rp. 400.000
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. BEP dapat dihitung dengan ... cara.
- a. Satu cara
 - b. Dua cara
 - c. Tiga cara
 - d. Empat cara
 - e. Lima cara

KUNCI JAWABAN DAN PEMBAHASAN EVALUASI

1. B. Titik impas produksi
BEP dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian/titik impas produksi.
2. C. Variable Cost
Komponen penghitungan dasar BEP yaitu *Fix Cost, Variable Cost, Selling Price*.
3. E. menentukan harga jual
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.
4. A. Tetap
Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah.
5. D. Investasi Alat
Hal yang perlu diperhatikan sebelum menentukan harga jual diantaranya adalah faktor pelanggan, pesaing, biaya, dan juga kemanfaatan untuk usaha.
6. C. Biaya Bahan Baku
Biaya variable adalah biaya yang berubah-ubah sebanding dengan volume atau jumlah produk yang dihasilkan..
7. A. BEP dalam bentuk Unit
Menghitung berapa unit yang harus dijual agar terjadi *Break Even Point*
8. C. Rp. 300.000
BEP (dalam Rupiah) = (Biaya Tetap Produksi / (Harga per Unit - Biaya Variabel per Unit)) x Harga per Unit
BEP=150.000/(20.000-10.000)20.000
BEP=Rp. 300.000
9. B. Laba
Pada saat garis total revenue di atas garis total cost maka perusahaan mengalami laba.
10. B. Dua cara
Dasarnya terdapat dua jenis perhitungan BEP yaitu menghitung berapa unit yang harus dijual agar terjadi Break Even Point dan menghitung berapa Rupiah penjualan yang perlu diterima agar terjadi BEP

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.

Kho, Budi. February 24, 2019. "Pengertian BEP (Break Even Point) dan Cara Menghitung BEP", <https://ilmumanajemenindustri.com/pengertian-bep-break-even-point-dan-cara-menghitung-bep/>, diakses pada tanggal 3 September 2020 pukul 14.10 WIB

Kho, Budi. May 12, 2019. "Pengertian Biaya Tetap (Fixed Cost) dan Contohnya", <https://ilmumanajemenindustri.com/pengertian-biaya-tetap-fixed-cost-contoh-biaya-tetap/>, diakses pada tanggal 3 September 2020 pukul 14.23 WIB

Andriawan, Fery. Maret 5, 2019. "Bagaimana Cara Menentukan Harga Jual Produk Agar Tidak Rugi?", <https://www.paper.id/blog/tips-dan-nasihat-umkm/cara-menentukan-harga-jual-produk/>, diakses pada tanggal 3 September 2020 pukul 14.30 WIB