

# ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) PRODUK TEMPE PADA PABRIK TEMPE BALAP DI SAMARINDA

Sely Alvionita <sup>1</sup>, Danna Solihin <sup>2</sup>, Sunarto <sup>3</sup>  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda  
Email : selyalvionita88@gmail.com

---

**Keywords :**

*Costs, Profit, Break Even Point, Optimal*

**ABSTRACT**

*Profit is influenced by three factors, namely product selling price, costs, and sales volume. Costs determine the selling price to influence sales volume, while sales directly influence production volume and production volume influences costs. It is very important for every business owner to carry out planning activities to find out the appropriate production capacity and anticipate losses. This planning requires tools in the form of cost-volume-profit analysis. One of the cost-volume-profit analysis techniques is analysis break even point (BEP). The racing tempe factory targets a profit of 30% from each product offered, however, the development or sales level of this racing tempe factory is experiencing problems due to the minimal availability of soybean raw materials on the market and prices which always increase every month, so the racing tempe factory is hampered in production process. This research aims to find out and analyze: 1) Break even point tempe production at the Racing Tempe Factory in Samarinda. 2) Optimization sale tempe products at the Balap Tempe factory in Samarinda.*

*The theoretical basis used is management accounting in particular break even point. This research was conducted only at the Balap Tempe Factory in Samarinda. Data collection techniques use field research and library research. The analytical tool in this research uses analysis break even point and profit planning.*

*The results of the research show that 1) Sales of tempe products at the Tempe Balap factory in Samarinda have reached the break-even point because the factory has succeeded in increasing sales every month for small, medium, large and jumbo tempe products and the factory has set selling prices that are in line with production and market costs. so that it reaches the break-even point. 2) Sale tempe products at the Balap Tempe Factory in Samarinda is optimal because the factory succeeded in improving its operational performance, such as the product diversification policy, where product development can target various market segments, resulting in high sales.*

---

## PENDAHULUAN

Tujuan akhir dari setiap perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan atau laba. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Laba merupakan perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu (Harahap, 2015:303). Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan (Sujarweni, 2017:131). Harga adalah suatu nilai tukar yang bisa disamakan dengan uang dan barang lain untuk manfaat yang diperoleh dari suatu barang atau jasa bagi seseorang atau kelompok pada waktu tertentu dan tempat tertentu (Sudaryono, 2016:216). Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain, karena itu dalam perencanaan hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Sangat penting bagi setiap pemilik usaha melakukan kegiatan perencanaan untuk mengetahui kapasitas produksi yang sesuai dan mengantisipasi terjadinya kerugian. Perencanaan tersebut memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya volume-laba adalah analisis *break even point (BEP)*. *Break even* sendiri di artikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. *Break even* dapat diartikan sebagai suatu keadaan di mana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya) (Munawir, 2014:184). Analisis *break even* adalah suatu alat yang di gunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan.

Analisis *break even point* akan membantu mereka dalam menentukan harga jual yang tepat dan volume penjualan yang optimal. Optimal adalah setiap usaha yang dibuka memiliki tujuan tertinggi, yaitu menghasilkan laba usaha sesuai perencanaan (Maulana Asril, 2018:18).Setelah mengetahui nilai titik impas atau *break even point*, mereka dapat menghitung margin keuntungan yang diinginkan dan melakukan strategi pemasaran yang sesuai untuk mencapai target tersebut. Tetap harus di ingat bahwa analisis titik impas atau *break even point* hanyalah salah satu alat untuk membantu pengambilan keputusan bisnis.

Analisis BEP merupakan salah satu alat yang digunakan untuk menentukan jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar pabrik tempe dapat mencapai titik impas atau tidak mengalami kerugian karena dalam analisis ini, berbagai faktor seperti biaya produksi, harga jual, dan volume penjualan diperhitungkan. Melakukan analisis *break even point (BEP)* ini membuat pabrik tempe balap dapat menentukan target penjualan yang harus dicapai untuk mencapai titik impas. Analisis ini juga membantu pabrik tempe dalam mengambil keputusan terkait strategi harga dan volume penjualan agar dapat memaksimalkan keuntungan mereka.

Pabrik Tempe Balap merupakan sebuah usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang memproduksi tempe dengan sistem pengolahannya mulai dari bahan baku sampai barang jadi yang siap dipasarkan. Pabrik tempe balap didirikan pada tahun 1992 oleh ibu Mulyati bersama suaminya dan merupakan usaha milik keluarga yang seiring berjalannya waktu usaha semakin berkembang sehingga ibu Mulyani harus mempertahankan eksistensi usahanya ditengah banyaknya usaha sejenis yang bermunculan hingga saat ini. Produk yang dihasilkan pabrik tempe balap yaitu tempe yang bahan dasarnya kacang kedelai. Sasaran

produk yang telah jadi akan dipasarkan ke Pasar Segiri dan beberapa orang yang telah menjadi tangan kedua.

Pabrik tempe balap menargetkan laba 30% dari setiap produk yang ditawarkan, akan tetapi perkembangan atau tingkat penjualan dari pabrik tempe balap ini sedang mengalami permasalahan dikarenakan minimnya ketersediaan bahan baku kedelai di pasar dan harga yang selalu mengalami kenaikan setiap bulannya, sehingga pabrik tempe balap terkendala dalam proses produksi. Disamping permintaan pasar terhadap produk yang tidak stabil dan pesanan kacang kedelai terlambat datang dari jadwal yang telah disepakati membuat pemilik usaha dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan usaha agar tetap dapat bersaing dan menghadirkan kemajuan dari segi produksi hingga laba. Penting bagi setiap orang yang megola usaha untuk mengetahui titik impas atau *break even point* (BEP) agar dapat mengoptimalkan keuntungan mereka.

## METODE

### 1. Rincian Data Yang Diperlukan

Melakukan penelitian pada PT Kaliman Karya Jaya diperlukan berbagai data dan informasi. Adapun data yang diperlukan adalah :

- a) Gambaran umum dan profil usaha
- b) Laporan penjualan usaha tahun 2023
- c) Biaya produksi pada pabrik tempe balap di tahun 2023

### 2. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian lapangan (*field work research*) dengan mengangkat data yang ada dilapangan, dengan cara wawancara dan penelitian kepustakaan (*library research*).

### 3. Alat Analisis

Alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan perhitungan *break even point* (BEP). Menurut Andrianto et al., (2016:112) rumus untuk menghitung BEP adalah:

#### a) Analisis *Break Even Point*

- 1) Atas dasar unit (Q)

$$BEP (Q) = \frac{FC}{P - VC}$$

Dimana :

- Q : Jumlah unit kuantitas produk yang dihasilkan  
P : Harga jual per unit  
VC : Biaya variabel per unit  
FC : Biaya tetap

- 2) Atas dasar rupiah (Rp)

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana :

- FC : Biaya tetap  
VC : Biaya variabel

S : Volume penjualan

**b) Laba Yang Direncanakan**

1) Atas dasar unit (Q)

$$\text{Penjualan (Q)} = \frac{\text{FC} + \text{Laba yang direncanakan}}{\text{P} - \text{VC}}$$

Dimana :

P : Harga jual per unit

VC : Biaya variabel per unit

FC : Biaya tetap

2) Penjualan atas dasar rupiah (Rp)

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{FC} + \text{Laba yang direncanakan}}{1 - \frac{\text{TVC}}{\text{S}}}$$

Dimana

FC : Biaya tetap

VC : Biaya variabel

S : Volume penjualan

Kriteria penjualan optimal dalam *break event point*, yaitu:

1. Apabila penjualan produk lebih dari target laba yang direncanakan, maka penjualan dalam kategori optimal.
2. Apabila penjualan produk kurang dari target laba yang direncanakan, maka penjualan dalam kategori tidak optimal.

**c) Alokasi biaya bersama metode satuan unit**

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2014:158) rumus untuk menghitung alokasi biaya produksi untuk produk bersama berdasarkan unit fisik :

$$\frac{\text{jumlah per produk}}{\text{total kuantitas semua produk}} \times \text{total biaya bersama}$$

**HASIL DAN PEMBAHASAN**

**A. Rekapitulasi Biaya Variabel dan Biaya Tetap**

Berdasarkan hasil perhitungan alokasi biaya bersama untuk tahun 2023, maka selanjutnya disajikan rekapitulasi biaya variabel dan biaya tetap masing – masing produk sebagai berikut.

**Tabel 7 : Rekapitulasi Biaya Variabel dan Tetap Masing – Masing Produk**

No	Jenis	Biaya Variabel	Biaya Tetap
1	Tempe Kecil	Rp 99.680.028,00	Rp 15.859.200,00
2	Tempe Sedang	Rp155.915.976,00	Rp 24.806.400,00
3	Tempe Besar	Rp530.500.488,00	Rp 84.403.200,00
4	Tempe Jumbo	Rp118.988.508,00	Rp 18.931.200,00
	Total	Rp905.085.000,00	Rp144.000.000,00

Sumber : Data Diolah (2024)

**B. Perhitungan *Break Even Point***

*Break Even Point* (BEP) adalah suatu keadaan dimana jumlah penerimaan sama dengan jumlah biaya, yaitu saat perusahaan tidak memperoleh keuntungan namun juga tidak menderita kerugian.

1. Atas Dasar Unit

Perhitungan *Break Even Point* atas dasar rupiah pada pabrik Tempe Balap Samarinda tahun 2023 sebagai berikut :

a) Tempe Kecil

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{Rp}15.859.200}{3.000 - 2.414} \\ \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{Rp}15.859.200}{586} \\ \text{BEP (Q)} &= 27.063 \end{aligned}$$

b) Tempe Sedang

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{Rp}24.806.400}{4.000 - 2.414} \\ \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{Rp}24.806.400}{1.586} \\ \text{BEP (Q)} &= 15.641 \end{aligned}$$

c) Tempe Besar

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{Rp}84.403.200}{5.000 - 2.414} \\ \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{Rp}84.403.200}{2.258} \\ \text{BEP (Q)} &= 32.639 \end{aligned}$$

d) Tempe Jumbo

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{Rp}18.931.200}{18.000 - 2.414} \\ \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{Rp}18.931.200}{15.586} \\ \text{BEP (Q)} &= 1.215 \end{aligned}$$

2. Atas Dasar Rupiah

Perhitungan *Break Even Point* atas dasar rupiah pada pabrik Tempe Balap Samarinda tahun 2023 sebagai berikut :

a) Tempe Kecil

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp}15.859.200}{1 - \frac{\text{Rp}99.680.028}{\text{Rp}123.900.000}} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp}15.859.200}{1 - 0,8} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp}15.859.200}{0,2} \\ \text{BEP (Rp)} &= \text{Rp}81.129.527 \end{aligned}$$

b) Tempe Sedang

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp}24.806.400}{1 - \frac{\text{Rp}155.915.976}{\text{Rp}258.400.000}} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp}24.806.400}{1 - 0,6} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp}24.806.400}{0,4} \\ \text{BEP (Rp)} &= \text{Rp}62.546.078 \end{aligned}$$

c) Tempe Besar

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp}84.403.200}{1 - \frac{\text{Rp}530.500.488}{\text{Rp}1.099.000.000}} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp}84.403.200}{1 - 0,48} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp}84.403.200}{0,52} \\ \text{BEP (Rp)} &= \text{Rp}163.164.813 \end{aligned}$$

d) Tempe Jumbo

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp}18.931.200}{1 - \frac{\text{Rp}118.988.508}{\text{Rp}887.400.000}} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp}18.931.200}{1 - 0,13} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Rp}18.931.200}{0,87} \\ \text{BEP (Rp)} &= 21.862.696 \end{aligned}$$

### C. Perhitungan Perencanaan Laba

Laba yang direncanakan, atau sering disebut sebagai target laba, adalah jumlah keuntungan yang ingin dicapai oleh sebuah perusahaan atau organisasi dalam periode waktu tertentu. Laba yang direncanakan oleh Pabrik Tempe Balap Samarinda untuk masing – masing produk adalah 30% dari biaya yang dikeluarkan.

#### 1. Atas Dasar Unit

Perhitungan laba yang direncanakan atas dasar unit pada pabrik Tempe Balap Samarinda tahun 2023 sebagai berikut :

a) Tempe Kecil

$$\text{Penjualan (Q)} = \frac{\text{Rp}15.859.200 + (30\% \times \text{Rp}99.680.028)}{3.000 - 2.414}$$

$$\text{Penjualan (Q)} = \frac{\text{Rp}15.859.200 + \text{Rp}29.904.008}{586}$$

$$\text{Penjualan (Q)} = \frac{\text{Rp}45.763.208}{586}$$

$$\text{Penjualan (Q)} = 78.094$$

b) Tempe Sedang

$$\text{Penjualan (Q)} = \frac{\text{Rp}24.806.400 + (30\% \times \text{Rp}155.915.976)}{4.000 - 2.414}$$

$$\text{Penjualan (Q)} = \frac{\text{Rp}24.806.400 + \text{Rp}46.774.793}{1.586}$$

$$\text{Penjualan (Q)} = \frac{\text{Rp}71.581.193}{1.586}$$

$$\text{Penjualan (Q)} = 45.133$$

c) Tempe Besar

$$\text{Penjualan (Q)} = \frac{\text{Rp}84.403.200 + (30\% \times \text{Rp}530.500.488)}{5.000 - 2.414}$$

$$\text{Penjualan (Q)} = \frac{\text{Rp}84.403.200 + \text{Rp}159.150.146}{2.586}$$

$$\text{Penjualan (Q)} = \frac{\text{Rp}243.553.346}{2.586}$$

$$\text{Penjualan (Q)} = 94.181$$

d) Tempe Jumbo

$$\text{Penjualan (Q)} = \frac{\text{Rp}18.931.200 + (30\% \times \text{Rp}118.998.508)}{18.000 - 2.414}$$

$$\text{Penjualan (Q)} = \frac{\text{Rp}18.931.200 + \text{Rp}35.696.552}{15.586}$$

$$\text{Penjualan (Q)} = \frac{\text{Rp}54.627.752}{15.586}$$

$$\text{Penjualan (Q)} = 3.505$$

2. Atas Dasar Rupiah

Perhitungan laba yang direncanakan atas dasar rupiah pada pabrik Tempe Balap Samarinda tahun 2023 sebagai berikut :

a) Tempe Kecil

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Rp}15.859.200 + (30\% \times \text{Rp}99.680.028)}{1 - \frac{\text{Rp}99.680.028}{123.900.000}}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Rp}15.859.200 + \text{Rp}29.904.008}{1 - 0,8}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Rp}45.763.208}{0,2}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \text{Rp}228.816.040$$

b) Tempe Sedang

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Rp}24.806.400 + (30\% \times \text{Rp}155.915.976)}{1 - \frac{\text{Rp}155.915.976}{\text{Rp}258.400.000}}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Rp}24.806.400 + \text{Rp}46.774.793}{1 - 0,6}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Rp}71.581.193}{0,4}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \text{Rp}178.952.983$$

c) Tempe Besar

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Rp}84.403.200 + (30\% \times \text{Rp}530.500.488)}{1 - \frac{\text{Rp}530.500.488}{\text{Rp}1.099.000.000}}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Rp}84.403.200 + \text{Rp}159.150.146}{1 - 0,48}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Rp}243.553.346}{0,52}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = 468.371.819$$

d) Tempe Jumbo

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Rp}18.931.200 + (30\% \times \text{Rp}118.998.508)}{1 - \frac{\text{Rp}118.998.508}{\text{Rp}887.400.000}}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Rp}18.931.200 + \text{Rp}35.696.552}{1 - 0,13}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{Rp}54.627.52}{0,87}$$

$$\text{Penjualan (Rp)} = \text{Rp}62.790.520$$

## Pembahasan

### a) Analisis *Break Even Point*

Berdasarkan hasil perhitungan, diketahui bahwa *break even point* atas dasar unit di Pabrik Tempe Balap Samarinda pada penjualan produk tempe kecil, maka Pabrik Tempe Balap Samarinda harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan 27.063 unit atau lebih sedangkan penjualan pada tahun 2023 sebanyak 41,300. Penjualan produk tempe sedang, maka Pabrik Tempe Balap Samarinda harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan 15.641 unit atau lebih sedangkan penjualan pada tahun 2023 sebanyak 64.600. Perhitungan titik impas tempe besar berdasarkan BEP unit sebesar 32.639 sedangkan penjualan pada tahun 2023 sebanyak 219.800. Perhitungan titik impas tempe jumbo berdasarkan BEP unit sebesar 1.215 sedangkan penjualan pada tahun 2023 sebanyak 49.300.

Berdasarkan hasil perhitungan, diketahui bahwa *break even point* atas dasar rupiah di Pabrik Tempe Balap Samarinda pada penjualan produk tempe kecil, maka Pabrik Tempe Balap Samarinda harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp81.129.527,00 atau lebih sedangkan penjualan pada tahun 2023 sebesar Rp123.900.000,00. Penjualan produk tempe sedang, maka Pabrik Tempe Balap Samarinda harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp62.546.078,00 atau lebih sedangkan penjualan pada tahun 2023 sebesar Rp258.400.000,00. Perhitungan titik impas tempe besar berdasarkan BEP rupiah sebesar Rp163.164.813,00 sedangkan penjualan pada tahun 2023 sebesar Rp1.099.500.000,00. Perhitungan titik impas tempe jumbo berdasarkan BEP rupiah sebesar Rp21.862.696,00 sedangkan penjualan pada tahun 2023 sebesar Rp887.400.000,00. Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, dapat diketahui bahwa penjualan produk tempe di pabrik Tempe Balap di Samarinda sudah mencapai titik impas, **hipotesis diterima**.

Penjualan produk tempe di pabrik Tempe Balap Samarinda sudah mencapai titik impas dikarenakan pabrik berhasil melakukan penjualan yang meningkat setiap bulannya untuk produk tempe kecil, sedang, besar maupun jumbo serta pabrik telah menetapkan harga jual yang sesuai dengan biaya produksi dan pasar sehingga mencapai titik impas. Peningkatan dalam volume penjualan produk tempe, pendapatan dari penjualan yang terjadi setiap

bulannya berhasil menutupi biaya tetap dan variabel, sehingga mencapai titik impas. Pabrik juga berhasil melakukan pengendalian biaya yang baik, termasuk pengelolaan bahan baku, tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya sehingga membantu menjaga biaya tetap rendah dan pendapatan penjualan lebih cepat menutupi biaya tersebut.

#### **b) Analisis Laba Optimal**

Berdasarkan hasil perhitungan, diketahui bahwa untuk mencapai laba 30% dalam penjualan produk tempe kecil, maka Pabrik Tempe Balap Samarinda harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan 78.094 unit atau lebih sedangkan pada tahun 2023 pabrik berhasil menjual sebanyak 41.300 unit, hasil ini menunjukkan bahwa penjualan tempe kecil belum optimal. Penjualan produk tempe sedang, maka Pabrik Tempe Balap Samarinda harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan 45.133 unit atau lebih sedangkan penjualan pada tahun 2023 sebanyak 64.600. Perhitungan laba yang direncanakan untuk produk tempe besar sebesar 94.181 sedangkan penjualan pada tahun 2023 sebanyak 219.800. Perhitungan laba yang direncanakan untuk produk tempe besar sebesar 3.505 sedangkan penjualan pada tahun 2023 sebanyak 49.300.

Berdasarkan hasil perhitungan, diketahui bahwa untuk mencapai laba 30% dalam penjualan produk tempe kecil, maka Pabrik Tempe Balap Samarinda harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp228.816.040,00 atau lebih sedangkan penjualan pada tahun 2023 sebesar Rp123.900.000,00, hasil ini menunjukkan bahwa penjualan tempe kecil belum optimal. Penjualan produk tempe sedang, maka Pabrik Tempe Balap Samarinda harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp178.952.983,00 atau lebih sedangkan penjualan pada tahun 2023 sebesar Rp258.400.000,00. Perhitungan laba yang direncanakan untuk produk tempe besar sebesar Rp468.371.819,00 sedangkan penjualan pada tahun 2023 sebesar Rp1.099.500.000,00. Perhitungan laba yang direncanakan untuk produk tempe besar sebesar Rp62.790.520,00 sedangkan penjualan pada tahun 2023 sebesar Rp887.400.000,00. Berdasarkan hasil perhitungan tersebut, dapat diketahui bahwa penjualan produk tempe di pabrik Tempe Balap di Samarinda sudah optimal, **hipotesis diterima**.

Penjualan produk tempe di pabrik Tempe Balap di Samarinda sudah optimal dikarenakan pabrik berhasil meningkatkan kinerja operasionalnya seperti kebijakan diversifikasi produk, dimana pengembangan produk dapat menjangkau berbagai segmen pasar sehingga berdampak pada penjualan yang tinggi. Pabrik juga mampu meningkatkan skala produksi untuk memenuhi permintaan pasar yang meningkat tanpa mengalami peningkatan biaya yang signifikan, sehingga meningkatkan margin keuntungan. Pabrik juga berhasil melakukan penetapan harga produk yang sesuai dengan nilai yang diberikan kepada pelanggan, serta analisis pasar dan pesaing yang cermat sehingga membantu pabrik dalam menetapkan harga yang kompetitif namun tetap menguntungkan. Penjualan tempe di pabrik Tempe Balap di Samarinda sudah optimal juga dikarenakan jaringan distribusi yang baik sehingga memungkinkan tempe mencapai lebih banyak konsumen di berbagai lokasi dan kerjasama dengan penyalur yang telah terjalin. Pabrik tempe balap juga menetapkan target yang tidak terlalu tinggi sehingga memungkinkan untuk dicapai dengan optimal, dimana rata – rata pabrik lain menargetkan laba sebesar 47% sedangkan pabrik tempe balap hanya dengan rata – rata 30%.

Penjualan produk tempe kecil tidak optimal, hal ini dikarenakan jumlah penjualan yang lebih sedikit dan harga jual yang terlalu rendah. Pabrik Tempe Balap Samarinda melakukan penjualan produk tempe kecil hanya sebagai produk pendamping, sedangkan keuntungan yang diharapkan merupakan subsidi silang dari produk yang lain. Produk tempe kecil merupakan strategi diferensiasi produk dari pabrik untuk menjangkau kalangan tertentu sehingga pabrik hanya melakukan penjualan tempe kecil sebagai pendorong untuk terjualnya produk yang lain.

## SIMPULAN DAN SARAN

### 1. Simpulan

Berdasarkan pada analisis dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

- a) Penjualan produk tempe di pabrik Tempe Balap di Samarinda sudah mencapai titik impas dikarenakan pabrik berhasil melakukan penjualan yang meningkat setiap bulannya untuk produk tempe kecil, sedang, besar maupun jumbo serta pabrik telah menetapkan harga jual yang sesuai dengan biaya produksi dan pasar sehingga mencapai titik impas.
- b) Penjualan produk tempe pada Pabrik Tempe Balap di Samarinda sudah optimal dikarenakan pabrik berhasil meningkatkan kinerja operasionalnya seperti kebijakan diversifikasi produk, dimana pengembangan produk dapat menasar berbagai segmen pasar sehingga berdampak pada penjualan yang tinggi. Penjualan produk tempe kecil tidak optimal, hal ini dikarenakan jumlah penjualan yang lebih sedikit dan harga jual yang terlalu rendah. Pabrik Tempe Balap Samarinda melakukan penjualan produk tempe kecil hanya sebagai produk pendamping, sedangkan keuntungan yang diharapkan merupakan subsidi silang dari produk yang lain.

### 2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang ditarik dalam penelitian ini , maka dapat disarankan:

1. Bagi Pabrik Tempe Balap Samarinda :  
Hendaknya Pabrik Tempe Balap Samarinda harus mengkaji penetapan harga jual dan volume penjualan terutama pada produk tempe kecil agar mencapai laba yang diinginkan.
2. Bagi peneliti selanjutnya :  
Penelitian selanjutnya disarankan untuk memperluas penelitian dan menambah perhitungan seperti harga pokok produksi agar didapat gambaran yang utuh mengenai *break even point*.

## REFERENCES

- Andrianto et al. 2016. *Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014)*. <https://www.neliti.com/id/publications/86996/analisis-break-even-point-bep-sebagai-alat-perencanaan-laba-studi-pada-cv-langge>. Diakses pada hari Rabu, 05 Desember 2023, pukul 16.02 Wita.
- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2016. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Harahap, Sofyan Syafri. 2015. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Edisi 1-10. Jakarta: Rajawali Pers.
- Maulana, Asril. 2018. *Analisis Pendapatan Dan Beban Operasional Dalam Meningkatkan Laba Operasional Pada PT Kharisma Pemasaran Bersama Nusantara(PT KPB Nusantara)*. <http://repository.uinsu.ac.id/4932/>. Diakses pada hari Rabu, 05 Desember 2023, pukul 15.15 Wita.
- S. Munawir. 2014. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta : Liberty.
- Sudaryono. 2016. *Manajemen Pemasaran Teori dan Implementasi*. Yogyakarta: C.V. Andi Offset.

Sujarweni, V. Wiratna. 2017. *Analisis Laporan Keuangan ; Teori, Aplikasi dan Hasil Penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.