



SJMB: *Scientific Journal of Management and Business*.
Volume 5 Nomor 1 Tahun 2025 ; p-ISSN: 2776-009X ; online -ISSN: 2807-5897
Available online at <http://e-journal.uniflor.ac.id/index.php/sjmb>

Received: Februari 2025	Accepted: Maret 2025	Published : April 2025
-------------------------	----------------------	------------------------

Analisis *Break Event Point* Pada Usaha Bengkel Motor Orakeri Kecamatan Nangapanda

Anastasia Nggua¹, Gabriel Tanusi², Lambertus Langga³

¹²³Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Flores

anastasianggua94@gmail.com

Abstrak. Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis besarnya *break even point* pada usaha bengkel motor Orakeri di Kecamatan Nangapanda Kabupaten Ende. Data yang di gunakan adalah data sekunder yaitu data biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan harga jual. Hasil penelitian dengan menggunakan analisis *Break Even Point* di peroleh bahwa usaha bengkel motor sudah mampu mengoptimalkan kinerja sehingga sudah memperoleh penjualan dan mendapatkan laba maksimal di karenakan penjualan produk bengkel tersebut mampu menjual hasil produk sebesar Rp.797.665,369 dalam 1 bulan atau lebih dari penjualan dalam analisis *break even point* yang di gunakan dan usaha ini pun sudah mencapai laba karena mampu menjual sebanyak 8,874 unit/produk.

Kata Kunci: Break Event Point; Biaya Tetap; Biaya Variabel; Penjualan

Abstract. The purpose of this study was to analyze the size of the break even point in the motorcycle Workshop Business in Subdistrict Nangapanda Regency Ende. The data used are secondary data that is data on fixed costs, variable costs, sales volume, and selling prices. The result of the study using Break Even Point analysis, it was found that the motorcycle repair shop business temples ware able to optimize performance so as to obtain sales and get maximum profits because the sales of the workshop product were able to sell product yields of Rp.797.665,369 in one year or more. From sales in the break even point analysis used and this business has already actieved profit because it is able to sell as many as 8,874 units/products.

Keywords: *break even point, fixed costs, variabel costs, sale*

I.PENDAHULUAN

Bengkel motor Orakeri, yang terletak di Kecamatan Nangapanda, Kabupaten Ende, merupakan salah satu usaha yang menjanjikan, seiring dengan meningkatnya kepemilikan sepeda motor di masyarakat. Di daerah ini, banyak usaha kecil dan menengah yang dijalankan oleh masyarakat, yang mencakup sektor perdagangan, pertanian, peternakan, perkebunan, dan jasa. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, menyumbang 60% dari Pendapatan Domestik Bruto (PDB) dan menyerap 97% tenaga kerja. Oleh karena itu, penting untuk memberikan perlindungan terhadap usaha kecil agar dapat bersaing secara sehat di pasar.

Bengkel merupakan jenis usaha kecil dalam sektor jasa yang berfokus pada perawatan, perbaikan, dan modifikasi alat serta mesin, terutama sepeda motor dan mobil. Usaha ini penting karena barang-barang tersebut memerlukan perawatan rutin dan perbaikan seiring waktu. Bengkel sepeda motor, seperti Bengkel Motor Orakeri, menyediakan layanan perbaikan mesin, rem, transmisi, knalpot, ban, serta penggantian oli dan perbaikan akibat kecelakaan atau kerusakan lainnya. Di Kecamatan Nangapanda, usaha jasa seperti Bengkel Motor Orakeri berkembang pesat karena lokasinya yang strategis, dekat dengan Jalan Trans Ende-Bajawa dan pusat keramaian. Bengkel ini melayani masyarakat lokal maupun dari luar daerah untuk memenuhi kebutuhan perbaikan dan pembelian alat motor.

Peningkatan penggunaan sepeda motor di Kecamatan Nangapanda menyebabkan peningkatan permintaan terhadap layanan perbaikan, yang mendorong berkembangnya usaha serupa dan menciptakan persaingan antar pengusaha. Persaingan ini memotivasi pengusaha untuk menghasilkan produk berkualitas dengan biaya efisien, guna memperoleh laba dan tetap bertahan di pasar. Bengkel Motor Orakeri, yang telah lama beroperasi, memperoleh keuntungan dari layanan perbaikan sepeda motor. Keberhasilan usaha ini bergantung pada pengelolaan faktor produksi dengan memperhatikan biaya tetap dan variabel, sehingga memungkinkan bengkel untuk mengembalikan modal dan meraih laba dari penjualan serta perbaikan.

Bengkel Motor Orakeri memiliki biaya tetap bulanan sebesar Rp4.100.000, yang mencakup gaji karyawan, kontrak bangunan, biaya listrik, dan biaya lainnya. Biaya

perlengkapan bengkel mencapai Rp1.913.000 per bulan, sementara total pendapatan penjualan usaha ini adalah Rp2.390.000 per bulan. Pengolahan data biaya dilakukan secara manual, yang menyebabkan ketidakefisienan dan hilangnya faktur pembelian serta penjualan, yang mempengaruhi pemahaman pemilik tentang titik impas (Break Even Point/BEP) dan keuntungan yang diperoleh. Meskipun pemilik menganggap usaha sudah menguntungkan, mereka belum mengetahui dengan pasti pada kuantitas penjualan berapa usaha ini mencapai titik impas. Oleh karena itu, diperlukan analisis lebih lanjut untuk menentukan BEP dan memastikan keberlanjutan usaha.

II.TINJAUAN PUSTAKA

Bengkel

Bengkel merupakan suatu unit layanan yang berfungsi sebagai tempat pelaksanaan perawatan dan perbaikan kendaraan bermotor. Seiring perkembangan kebutuhan konsumen, peran bengkel tidak lagi terbatas pada perbaikan semata, melainkan juga mencakup jasa modifikasi atau *custom* mesin, khususnya pada sepeda motor. Selain itu, sebagian bengkel telah menyediakan sistem reservasi layanan guna meningkatkan efisiensi waktu, yang menjadi salah satu prioritas utama bagi pengguna jasa (Nurmiati & Al Hafidz, 2021).

Break Event Point

Break Even Point (BEP) merupakan suatu kondisi di mana perusahaan berada pada posisi tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Titik impas ini memegang peranan strategis dalam pengambilan keputusan manajerial, seperti mempertimbangkan penghentian produk dari pasar, pengembangan produk, atau penutupan unit usaha yang tidak memberikan kontribusi positif terhadap profitabilitas. Secara umum, perusahaan dianggap mulai memperoleh keuntungan apabila total pendapatan yang dihasilkan setara dengan total biaya yang dikeluarkan, atau ketika pembagian hasil hanya cukup untuk menutupi biaya tetap yang timbul (Kharismawati & Dewi, 2021);(Handayani & Abbas, 2023).

Titik impas merupakan kondisi di mana suatu organisasi tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Konsep ini, yang dikenal juga sebagai Break Even Point (BEP), menjadi landasan penting bagi manajemen dalam mengambil keputusan strategis, seperti evaluasi produk, pengembangan produk, hingga penghentian unit usaha yang tidak

memberikan kontribusi positif terhadap profitabilitas. Suatu usaha dikatakan telah mencapai pengembalian atas investasi awal apabila total pendapatan yang diperoleh sebanding dengan total biaya yang dikeluarkan. Dalam konteks ini, keuntungan yang diperoleh dapat pula dialokasikan untuk menutup biaya tetap guna menjaga keberlanjutan operasional bisnis (Rohmawati et al., 2020); (Savitri, 2020).

Analisis *Break Even Point* (BEP) memerlukan data yang mencakup pendapatan penjualan serta seluruh biaya yang timbul dalam proses operasional. Suatu organisasi memperoleh laba bersih apabila pendapatan melebihi total biaya, sedangkan defisit terjadi ketika pendapatan hanya mampu menutupi sebagian pengeluaran, bahkan berada di bawah tingkat pengembalian investasi awal. Evaluasi terhadap catatan keuangan tidak hanya memberikan gambaran tentang kinerja organisasi dalam hal produktivitas, tetapi juga berfungsi sebagai alat strategis yang penting bagi para pengambil keputusan dalam merumuskan arah kebijakan dan perencanaan usaha. Tujuan utama dari analisis BEP adalah untuk mengidentifikasi titik di mana pendapatan dari aktivitas penjualan setara dengan total biaya tetap dan variabel, sehingga dapat dijadikan dasar dalam penentuan strategi pertumbuhan dan efisiensi operasional (Wahyuni et al., 2022); (Rika, 2022).

Analisis BEP bermanfaat jika asumsi-asumsi dasar terpenuhi, meskipun dalam praktiknya terdapat beberapa keterbatasan. Perubahan asumsi tidak menghilangkan kegunaan BEP sebagai alat pengambilan keputusan, tetapi memerlukan penyesuaian dalam penerapannya. BEP membantu manajemen menentukan jumlah produksi atau penjualan minimum untuk menghindari kerugian. Namun, penerapannya menjadi kompleks ketika perusahaan memproduksi berbagai jenis produk, karena komposisi penjualan yang bervariasi. Selain itu, BEP mengasumsikan bahwa harga jual, volume penjualan, dan biaya tetap konstan, yang seringkali tidak sesuai dengan kondisi riil (Manuho et al., 2021).

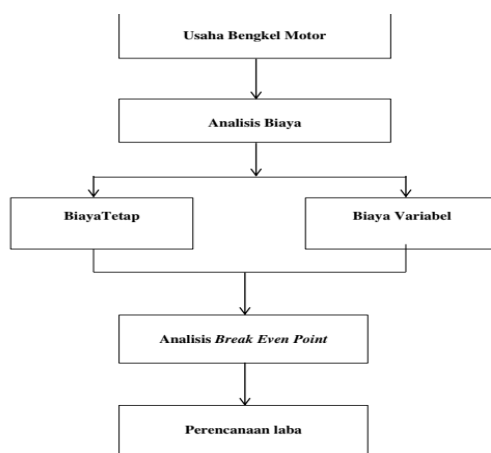
Perencanaan Laba

Analisis *Break Even Point* (BEP) memiliki peran penting dalam perencanaan laba perusahaan. Dengan mengetahui nilai BEP, manajemen dapat menentukan jumlah minimum produk yang harus dijual serta harga jual yang sesuai untuk mencapai target laba tertentu. Selain itu, analisis ini juga memungkinkan perusahaan untuk menghitung *Margin of Safety* (MOS), yaitu selisih antara penjualan aktual atau proyeksi penjualan dengan titik impas. MOS memberikan informasi penting mengenai seberapa besar penurunan

penjualan, baik secara nominal maupun kuantitatif, yang masih dapat ditoleransi tanpa menyebabkan kerugian. Perusahaan dengan MOS yang tinggi berada dalam posisi yang lebih aman dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki MOS rendah, karena nilai ini menunjukkan tingkat penurunan penjualan yang masih dapat diterima tanpa menghilangkan profitabilitas, meskipun belum menghasilkan keuntungan (Aminus & Sarina, 2022).

Kerangka Pemikiran

Dalam memulai sebuah usaha perlu dilakukan perencanaan terlebih dahulu berkaitan dengan strategi dalam memulai usaha salah satunya adalah segi finansial. Untuk memperoleh keuntungan dari usaha agar keberlanjutan usahanya tetap terjamin maka perlu dilakukan analisis usaha salah satunya adalah dengan menggunakan analisis Titik Impas atau *Break Event Point* (BEP). Dalam menganalisis *Break Event Point* perlu diperhatikan beberapa aspek untuk melakukan analisis biaya. Analisis biaya disini dapat dilakukan terlebih dahulunya adalah dengan memisahkan biaya tetap dan biaya variabel, lalu dilakukanlah sebuah analisis Break Event Point atau titik impas yakni untuk mengetahui titik balik modal dalam perusahaan. Pada saat itu pula, perusahaan tidak mengalami keuntungan (laba) dan tidak mengalami kerugian atau dengan kata lain tingkat keuntungan (laba) sama dengan nol, sehingga usaha perlu dilakukan perencanaan laba agar memperoleh keuntungan yang diinginkan oleh pengusaha. Lebih jelas dapat dilihat pada gambar kerangka pemikiran berikut ini:



Gambar 1
Kerangka Pemikiran

III. METODE PENELITIAN

Jenis penelitian yang di gunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Tempat Penelitian ini dilaksanakan pada usaha Bengkel Motor Orakeri. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif. Dalam penelitian ini penulis menggunakan sumber data sekunder. Adapun metode penelitian data yang dipergunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data menggunakan analisis *break event point* (BEP), margin kontribusi, dan pendekatan grafik.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis *Break Event Point* (BEP)

Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan salah satu pendekatan yang digunakan untuk memahami keterkaitan antara biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan jasa maupun produk. Dalam konteks usaha bengkel, BEP dapat digunakan untuk menentukan titik impas, yaitu kondisi di mana pendapatan yang diperoleh dari layanan servis dan penjualan suku cadang sama dengan total biaya operasional, sehingga tidak terjadi keuntungan maupun kerugian. Selain itu, analisis ini juga menghasilkan informasi terkait *Margin of Safety* (MOS), yang dapat dimanfaatkan oleh manajemen bengkel sebagai indikator untuk mengestimasi batas penurunan pendapatan yang masih dapat ditoleransi tanpa menyebabkan kerugian usaha (Simamora, 2022).

Analisis break even point (dinyatakan dalam rupiah) dapat dihitung dengan menggunakan rumus:

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC (total biaya tetap)}}{\frac{P - vc}{P}}$$

$$\text{BEP (Q)} = \frac{4.100.000}{\frac{2.390.000 - 1.913.000}{2.390.000}}$$

$$\text{BEP (Q)} = \frac{4.100.000}{\frac{2.390.000 - 1.913.000}{2.390.000}}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP (Q)} &= \frac{4.100.000}{5.010} \\ &= 818.363,27\end{aligned}$$

BEP Bengkel Motor di nyatakan dalam unit:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{BV per Unit}}$$

$$BEP = \frac{4.100.000}{2.390.000 - 1.913.000}$$

$$BEP = \frac{4.100.000}{477.000} = 8.560 \text{ unit}$$

Setelah dilakukan proses analisis perhitungan menggunakan break even point maka untuk mencapai titik impas dalam penjualan perlengkapan bengkel motor tersebut maka harus mampu menjual hasil produk sebesar Rp 4.100.000 dalam satu Bulan atau lebih dari penjualan tersebut dan untuk mencapai unit yg dapat di jual agar tidak menderita kerugian maka harus mampu menjual sebanyak 8,560 unit/produk.

Kontribusi Margin Usaha Bengkel Motor Orakeri

Kontribusi margin perunit merupakan selisi antara harga jual per unit dengan biaya variabel per unit. Kontribusi per unit dapat di hitung dengan menggunakan rumus:

$$\begin{aligned} \text{Kontribusi margin per unit} &= \text{harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit} \\ &= \text{Rp } 2.390.000 - \text{Rp } 1.913.000 \\ &= \text{Rp } 477.000 \end{aligned}$$

Jika kontribusi margin diperoleh lebih kecil dari biaya tetap maka suatu usaha akan menderita rugi. Jika kontribusi margin diperoleh lebih besar dari biaya tetap maka suatu usaha akan mendapatkan laba. Jika kontribusi margin diperoleh sama dengan biaya tetap maka usaha kecil berada pada keadaan *break even* atau keadaan titik impas.

Rasio kontribusi margin dapat dihitung menggunakan rumus:

$$1 - \frac{\text{biaya variabel per unit}}{\text{harga jual per unit}}$$

Berikut ini adalah kontribusi margin dari usaha kecil Bengkel Motor Orakeri.

$$\text{Rp. } 1.913.000 / \text{Rp. } 2.390.000 = \text{Rp. } 0,804$$

Harga Jual Berdasarkan Analisis BEP

Analisis *break even point* ini memberikan titik impas pada suatu usaha agar usaha tidak mengalami kerugian. Berikut ini adalah harga jual berdasarkan analisis *break even point*.

Tabel 1
Harga Jual Berdasarkan Analisis BEP

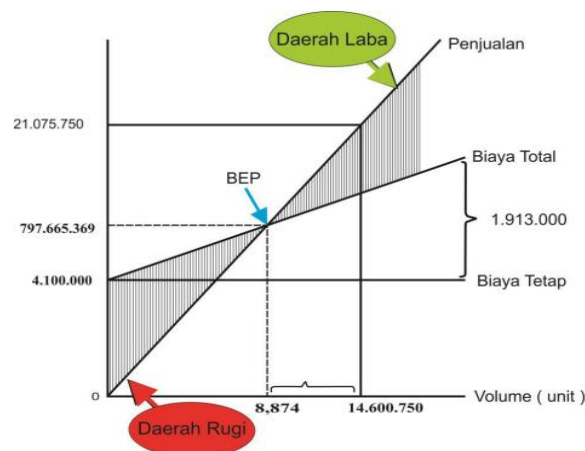
No	Keterangan	Harga Jual	Harga Jual BEP	Selisih
1	Total biaya perlengkapan bengkel motor orakeri	Rp 2.390.000	Rp 1.913.000	Rp 477.000

Sumber: data diolah

Dari tabel di atas dapat dilihat bahwa terdapat perbedaan antara harga jual usaha bengkel Motor Orakeri dan harga jual yang di peroleh dari hasil analisis *break even point*. Pada tabel di atas penjualan perlengkapan bengkel Motor Orakeri yang diperoleh dari hasil analisis *break even point* mengalami keuntungan. Harga jual yang ditentukan oleh usaha bengkel motor tersebut berada dibawah titik impas. Berarti usaha kecil bengkel Motor Orakeri ini mengalami kerugian.

Grafik Usaha Bengkel Motor Orakeri

Berikut ini adalah grafik usaha bengkel Motor Orakeri



Gambar 2
Grafik Usaha

Berdasarkan grafik break event point di atas, dapat diketahui sumbu X menggambarkan unit terjual dan sumbu Y menggambarkan total pendapatan (biaya). Daerah titik impas menggambarkan titik potong antara garis total biaya dimana perpotongan terjadi pada penjualan (unit terjual) sebesar 8, 560 unit dan total pendapatan (biaya) sebesar Rp.818.363,27.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang di peroleh maka penulis dapat menyimpulkan diantaranya dengan cara penaksiran harga di mana penaksiran harga berdasarkan rumus dan fakta dilapangan berbeda dengan jumlah output dan biaya variabel. Dari metode Analisis *Break Even Point* yang dilakukan dalam penelitian didapat hasil bahwa bengkel motor Orakeri di Kecamatan Nangapanda Kabupaten Ende memperoleh titik impas karena

dalam dalam 1(satu) bulan mereka mampu menjual 8,560 per unit atau lebih dari Rp.818.363,27

Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut diatas, maka penelitian dapat memberikan saran sebagai berikut:

1. Bengkel motor orakeri perlu membuat anggaran biaya operasional terlebih dahulu sebelum periode akuntansi berjalan agar biaya-biaya yang akan dilakukan dapat dikendalikan/dikontrol sehingga terhindar dari pengeluaran yang dapat mempengaruhi perolehan volume penjualan.
2. Bengkel motor hendaknya meningkatkan biaya variabel yang berarti meningkatkan aktivitas, tingkat produksi dan perubahan volume/kapasitas produksi agar penjualan kembali meningkat.
3. Bagi penelitian selanjutnya dapat dikembangkan lebih lanjut lagi dalam menentukan tingkat kepentingan kebutuhan konsumen

DAFTAR PUSTAKA

- Aminus, R., & Sarina, R. (2022). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang. *Jurnal Manajemen*, 10(3), 354–374.
- Handayani, M. W., & Abbas, Y. E. (2023). Analisis Perencanaan Produksi Dengan Metode Titik Impas (Break Even Point). *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Kontemporer (JAKK)*, 6(2). <https://doi.org/10.30596/jakk.v6i2.15875>
- Kharismawati, Z., & Dewi, I. (2021). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Conference on Economic and Business Innovation (CEBI)*, 34–45.
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarmo, N. S. (2021). Analisis break even point (BEP). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21–28.
- Nurmiati, S., & Al Hafidz, G. (2021). Perancangan Sistem Pendaftaran Bengkel Untuk Pelayanan Home Service Berbasis Website. *Jurnal Sistem Informasi Bisnis (JUNSIBI)*, 2(2), 59–81.
- Rika, H. L. R. (2022). Analisis Biaya Produksi dan Break Event Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada Usaha Kerupuk Atom Ibu Hamisah di Desa Tarempa Barat Kabupaten Kepulauan Anambas. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Dan Finansial Indonesia*, 5(2), 77–90.
- Rohmawati, N., Baidlowi, I., & Dwihandoko, T. H. (2020). *Analisis Break Even Point Untuk Perencanaan Laba Pada Ukm Samiler Maju Jaya Kecamatan Gondang Kabupaten Mojokerto Tahun 2020*. Universitas Islam Majapahit Mojokerto.
- Savitri, H. A. D. (2020). Analisis Perencanaan Laba Dengan Metode Break Event Point Pada Home Industri Ice Cream Diamond Di Desa Semampir Kabupaten Sidoarjo. *Journal of Sustainability Bussiness Research (JSBR)*, 1(1), 227–234.
- Simamora, C. (2022). Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Strategi Perencanaan Laba dan

Perencanaan Penjualan bagi UMKM. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling (JPDK)*, 4(6), 13322–13330.

Wahyuni, R., Kuswulandari, R., Riyanto, T. N. P., Mahendra, V. Y., & Susanto, R. (2022). *Analisis Break Event Point (BEP) Usaha Industri Tahu di Desa Wirogunan Kecamatan Kartasura*.