

PENERAPAN *BREAK EVEN POINT* DALAM MENENTUKAN TARGET PENJUALAN PADA BISNIS KOPI DECADE COFFEE SHOP

*Implementation of Break Even Point in Determining Sales Targets in the Coffee Business
DECADE Coffee Shop*

Veronica Stevani Mandang¹, Rudy J Pusung², Djeini Maradesa³

¹²³Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi, Universitas Sam Ratulangi Manado

E-mail: 1mandangveronica04@gmail.com, 2Rudypusung017@gmail.com, 3djeinim@unsrat.ac.id

Abstrak: *Break Even Point* (BEP) merupakan keadaan dimana suatu bisnis tidak memperoleh laba dan mengalami kerugian, suatu bisnis dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui perhitungan *Break Even Point* dalam menentukan target penjualan di DECADE Coffee Shop. Metode penelitian yang digunakan yakni deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penetapan target penjualan pada bulan April, Mei, dan Juni 2025 ditentukan berdasarkan perhitungan *Break Even Point* (BEP) baik dalam bentuk unit maupun rupiah untuk produk minuman kopi, minuman non kopi, dan makanan. Perhitungan tersebut membuat manajemen dapat mengetahui jumlah target penjualan minimum kopi, non kopi, dan makanan yang harus dicapai setiap bulan agar DECADE Coffee Shop berada pada keadaan titik impas dan tidak mengalami kerugian. Penerapan BEP dapat menjadi dasar dalam perencanaan penjualan serta pengendalian biaya guna mendukung pencapaian laba yang diharapkan. Manajemen juga harus merencanakan strategi pemasaran agar dapat bersaing dengan kompetitor lainnya, dan lebih gencar dalam hal melakukan promosi seperti di media sosial, serta acara atau event agar produk lebih dikenal sehingga dapat meningkatkan penjualan dari DECADE Coffee Shop.

Kata kunci: *Break Even Point*, Target Penjualan, Bisnis Kopi.

Abstract : *Break Even Point* (BEP) is a condition in which a business neither earns a profit nor incurs a loss, as total revenue equals total Costs. The purpose of this study is to determine the calculation of Break Even Point in establishing sales targets at DECADE Coffee Shop. The research method employed is descriptive qualitative. The results indicate that the determination of sales targets for April, May, and June 2025 was based on the Break Even Point (BEP) calculation, both in units and monetary terms, for Coffee beverages, non-Coffee beverages, and food products. Through this calculation, management is able to identify the minimum sales target that must be achieved each month to ensure that DECADE Coffee Shop reaches the break-even condition and avoids losses. The implementation of BEP serves as a foundation for sales planning and Cost control in order to support the achievement of the expected profit. Furthermore, management is encouraged to develop effective marketing strategies to remain competitive, including intensifying promotional activities through social media and organizing events to enhance product awareness and increase sales performance at DECADE Coffee Shop.

Keywords: *Break Even Point*, Sales Target, Coffee Business.

Article History

Received: Juli 2026

Reviewed: Juli 2026

Published: Juli 2026

Plagirism checker no 80

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

PENDAHALUAN

Latar Belakang

Perkembangan bisnis pada era digitalisasi saat ini mengalami perubahan yang sangat cepat sehingga tingkat persaingan antar bisnis semakin ketat. Keadaan tersebut menuntut manajemen untuk mampu menyusun strategi yang tepat melalui analisis terhadap perubahan aktivitas perusahaan, pengendalian biaya yang akan dikeluarkan, serta penetapan target yang harus dicapai agar perusahaan dapat memperoleh laba sesuai tujuan organisasi. Metode analisis yang umum digunakan untuk memahami hubungan antara biaya, laba, dan volume penjualan adalah analisis Break Even Point.

Break Even Point atau titik impas merupakan keadaan suatu bisnis atau usaha berada pada posisi tidak memperoleh keuntungan maupun mengalami kerugian atau jumlah pendapatan sama dengan total biaya yang dikeluarkan. Analisa Break Even Point dapat digunakan untuk mengetahui besaran volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak laba dan tidak rugi (Sunaryono dkk, 2023:116). Pihak manajemen melalui analisis ini dapat mengetahui besarnya volume penjualan yang harus dicapai untuk menutupi seluruh biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel, sehingga perusahaan dapat berada pada posisi impas.

Break Even Point juga memiliki peranan penting dalam penentuan target penjualan perusahaan. Analisis ini membantu manajemen menentukan volume penjualan yang akan dicapai sehingga dapat menutupi total biaya tetap dan juga biaya variabel sehingga perusahaan mencapai titik impas.

Volume penjualan apabila tidak berada pada titik impas, maka perusahaan akan mengalami kerugian karena pendapatan yang dihasilkan tidak cukup untuk menutupi semua biaya operasional, sedangkan jika volume penjualan yang berada di atas titik Break Even Point maka penghasilan perusahaan telah lebih besar dari pada total biaya yang telah dikeluarkan sehingga perusahaan telah memperoleh keuntungan atau laba.

Hubungan antara biaya, volume penjualan, dan keuntungan memiliki peranan penting pada setiap pertimbangan keputusan manajemen, khususnya dalam acuan dasar harga produk untuk mencapai tujuan target keuntungan telah ditetapkan. Harga jual pasti akan mempengaruhi tingkat penjualan, volume penjualan, serta mempengaruhi volume produksi pada akhirnya akan mempengaruhi keuntungan perusahaan. Analisis ini dapat membantu manajemen dalam membuat keputusan bisnis yang lebih efektif. Sektor bisnis yang menghadapi pertumbuhan pesat dan persaingan ketat salah satunya adalah bisnis kedai kopi atau Coffee Shop.

Perubahan gaya hidup masyarakat telah menyebabkan kedai kopi atau Coffee Shop tidak lagi hanya sebagai tempat untuk menikmati minuman dan juga makanan, saat ini kedai kopi atau Coffee Shop juga sebagai ruang untuk berbagai kegiatan seperti acara, pertunjukan musik, pertemuan, dan mengerjakan tugas. Kedai kopi kini bersaing untuk menghadirkan konsep ruang yang nyaman, menarik, dan estetik untuk menarik pelanggan. Strategi ini diimplementasikan untuk menarik pelanggan, meningkatkan penjualan, dan memaksimalkan keuntungan. Pertumbuhan kedai kopi saat ini dapat dengan mudah ditemukan di berbagai daerah di Indonesia, khususnya di Kota Manado. Hal tersebut terlihat dari banyaknya kedai kopi yang tersebar di berbagai ruas jalan di Kota Manado, salah satunya adalah DECADE Coffee Shop yang berlokasi di Jalan W. R. Supratman, Kelurahan Lawangirung, Kecamatan Wenang, Kota Manado.

Coffee Shop ini berdiri sejak 16 September 2019 dan menjadi salah satu Coffee Shop di Kota Manado yang menawarkan konsep tempat yang nyaman dan menarik bagi pelanggan untuk melakukan berbagai aktivitas.

Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui penerapan Break Even Point (BEP) dalam menentukan target penjualan bulan April, Mei, dan Juni 2025 di DECADE Coffee Shop.

TINJAUAN PUSTAKA

Akuntansi

Mulyadi (2021:7) menekankan bahwa akuntansi adalah prosedur sistematis untuk mendokumentasikan, mengategorikan, dan melaporkan aktivitas keuangan organisasi guna memberikan interpretasi atas hasil akhirnya. Thian (2021:2) mendefinisikan Akuntansi merupakan sistem informasi yang menghasilkan laporan kepada pihak-pihak berkepentingan mengenai aktivitas ekonomi dan kondisi perusahaan.

Suhendar (2021:3) mendefinisikan akuntansi adalah suatu proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, pelaporan, dan penganalisisan data keuangan suatu entitas yang digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan ekonomi. Secara garis besar, akuntansi dapat dimaknai sebagai rangkaian proses pengolahan data keuangan yang terstruktur untuk menghasilkan informasi bagi pihak-pihak strategis pada pengambilan keputusan.

Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen menurut Mulyadi (2021:3) akuntansi manajemen adalah proses pengolahan data keuangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan dan pertimbangan bisnis internal. Akuntansi manajemen menurut Dunia, Wasilah, dan Sasongko (2021:6) merupakan sistem yang menghasilkan informasi keuangan maupun nonkeuangan bagi pihak internal perusahaan dalam proses perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan. Akuntansi manajemen menurut Ahmad (2022:8) adalah cabang akuntansi yang berfokus pada penyediaan informasi bagi manajer untuk mendukung fungsi manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, dan pengendalian. Peneliti mengambil kesimpulan bahwa akuntansi manajemen merupakan suatu sistem akuntansi yang menyajikan laporan keuangan untuk perusahaan atau organisasi dalam pengambilan keputusan.

Akuntansi Biaya

Dunia, Wasilah, dan Sasongko (2021:6) mendefinisikan akuntansi biaya adalah bagian dari akuntansi manajemen yang merupakan salah satu dari bidang khusus akuntansi yang menekankan pada penentuan dan pengendalian biaya. Akuntansi biaya menurut Mulyadi (2021:7), adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya.

Akuntansi biaya menurut Mahardika (2021:2) merupakan proses pencatatan keuangan yang di dalamnya terjadi penggolongan dan peringkasan atas suatu biaya produksi atau jasa dengan menggunakan suatu cara-cara tertentu. Akuntansi biaya peneliti simpulkan sebagai proses pencatatan keuangan yang didalamnya terjadi peringkasan atas suatu biaya produksi atau jasa dengan menggunakan suatu cara-cara tertentu.

Manajemen Pemasaran

Manajemen pemasaran menurut Kotler dan Armstrong (2021:10) adalah seni atau ilmu memilih target pasar dan membangun hubungan yang menguntungkan dengan target pasar tersebut. Manajemen pemasaran menurut Tjiptono (2021:12) merupakan proses analisis, perencanaan, implementasi, dan pengendalian program pemasaran yang dirancang untuk menciptakan pertukaran yang menguntungkan dengan pasar sasaran.

Manajemen pemasaran menurut Assauri (2021: 12) merupakan kegiatan menganalisis perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian program-program. Bertujuan untuk membuat, membentuk, serta menjaga keuntungan dari pertukaran melalui sasaran pasar guna mencapai tujuan perusahaan dalam jangka panjang.

Berdasarkan uraian tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa manajemen pemasaran merupakan kegiatan analisis, perencanaan, implementasi, dan pengendalian program pemasaran guna mencapai tujuan perusahaan dalam jangka panjang.

Target Penjualan

Target penjualan menurut Alma (2022:181) adalah sasaran jumlah penjualan yang harus dicapai perusahaan dalam periode tertentu sebagai pedoman pelaksanaan aktivitas pemasaran dan penjualan. Target penjualan menurut Tjiptono (2021:144) adalah tujuan spesifik yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam aktivitas penjualan, seperti volume penjualan, pangsa pasar, atau laba tertentu dalam periode waktu tertentu.

Target penjualan menurut Swastha (2021:92) adalah jumlah volume penjualan yang diharapkan dapat dicapai oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu, yang dinyatakan dalam satuan unit maupun nilai mata uang. Berdasarkan uraian tersebut, peneliti menyimpulkan bahwa target penjualan merupakan sasaran yang ingin dicapai dalam aktivitas penjualan, seperti volume penjualan, pangsa pasar, atau laba tertentu.

Penelitian Terdahulu

Aminus dan Sarina (2022)

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan dari tahun 2017-2021 hasil penjualan dan produksi CPO dan Kernel telah melewati Break Even Point (titik impas) baik dalam Kg ataupun rupiah, perusahaan harus menjual dengan jumlah produk sebanyak 42.900.200 Kg.

Palenteng, Karamoy, dan Lambey (2022)

Hasil analisis Break Even Point pada De Nearby Hotel Manado dalam perencanaan laba sebaiknya menggunakan perhitungan biaya tetap dan biaya variabel untuk mengetahui berapa tingkat Break Even Point, Margin Of Safety, pendapatan yang terjadi dan laba yang terjadi.

Nuriyah, Harmayanto, dan Wahyuni (2023)

Dari hasil perhitungan Break Even Point terhadap Usaha Batu Bata Merah Melati tahun 2023 dapat diketahui besarnya penjualan yang harus dicapai agar Usaha Batu Bata Merah Melati dapat mencapai titik impas adalah sebesar Rp 72.191.904 atau sebanyak 84.932 unit.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah deskriptif kualitatif. Penelitian deskriptif kualitatif merupakan penelitian yang memberikan gambaran yang lebih jelas pada suatu objek berdasarkan keterangan yang diambil dari pihak-pihak yang berhubungan secara langsung dengan penelitian. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan melalui perhitungan Break Even Point dalam menentukan target penjualan di DECADE Coffee Shop.

Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat dan waktu penelitian dilaksanakan di DECADE Coffee Shop, di Jalan W. R. Supratman, Kelurahan Lawangirung, Kecamatan Wenang, Kota Manado. Dengan waktu penelitian dari Januari 2026 sampai dengan selesai.

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data kuantitatif dan kualitatif sebagai berikut:

1. Data Kuantitatif

Data kuantitatif dalam penelitian ini adalah data yang disajikan dalam bentuk angka berupa data keuangan antara lain harga jual produk, data penjualan, dan data terkait pengeluaran biaya yang ada pada DECADE Coffee Shop.

2. Data Kualitatif

Data kualitatif dalam penelitian ini adalah data yang didapatkan dari pengamatan langsung di lapangan, wawancara dengan narasumber, dan dokumen terkait seperti struktur organisasi, serta visi dan misi DECADE Coffee Shop Manado.

Penelitian ini menggunakan sumber data primer dan sekunder sebagaimana berikut ini:

1. Sumber data primer

Data Primer dalam penelitian ini seperti pengamatan langsung di lapangan dan wawancara kepada tiga orang informan yakni pemilik, head barista, dan head Chef di DECADE Coffee Shop yang berhubungan dengan Analisis Break Even Point dalam menentukan target penjualan pada DECADE Coffee Shop Manado.

2. Sumber data sekunder

Data Sekunder dalam penelitian ini berupa dokumen terkait dengan DECADE Coffee Shop Manado.

Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang peneliti gunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Observasi

Observasi yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dengan melakukan pengamatan secara langsung pada DECADE Coffee Shop untuk memperoleh data yang diperlukan dalam penelitian.

2. Wawancara

Wawancara yang dilakukan dalam penelitian ini adalah wawancara dengan dialog seperti tanya jawab secara lisan kepada tiga orang informan di DECADE Coffee Shop yakni:

- a. Yosua Pontoh (Pemilik)
- b. Marshalia Sumampouw (Head Barista)
- c. Yeati Ruitan (Chef)

3. Dokumentasi

Dokumentasi yang dilakukan dalam penelitian didapatkan dengan cara mengumpulkan dokumen dari DECADE Coffee Shop, artikel, buku, internet, dan literatur yang berhubungan dengan penelitian ini.

Metode Analisis

Teknik analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode analisis data deskriptif, dimana analisis data yang digunakan untuk mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya kemudian di tarik suatu kesimpulan oleh peneliti.

Proses Analisis

Proses analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini yakni dilakukan sebelum peneliti memasuki lapangan, selama di lapangan, dan setelah selesai di lapangan. Adapun tahapan proses analisis dalam penelitian ini antara lain:

1. Melakukan pengumpulan data dengan pihak manajemen mengenai data penjualan dan biaya yang telah dikeluarkan pada *DECADE Coffee Shop*.
2. Peneliti melakukan perhitungan margin kontribusi dan rasio margin kontribusi untuk mengetahui selisih antara pendapatan dari penjualan dan biaya. Adapun metode perhitungan margin kontribusi menurut Mulyadi (2021:227) adalah sebagai berikut:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

3. Setelah mendapatkan hasil dari margin kontribusi, selanjutnya peneliti melakukan perhitungan terkait rasio margin kontribusi dengan perhitungan sebagai berikut:

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

4. Peneliti melakukan perhitungan rata-rata harga pada produk minuman kopi, non kopi, dan makanan untuk menghitung *Break Even Point* pada *DECADE Coffee Shop*. Adapun perhitungan rata-rata harga jual produk untuk digunakan dalam menghitung *Break Even Point*, sebagaimana berikut ini:

$$\text{Harga Jual Rata-Rata} = \frac{\text{Total Penjualan}}{\text{Jumlah Unit Terjual}}$$

5. Hasil dari perhitungan rata-rata harga produk digunakan untuk perhitungan metode *Break Even Point* dalam menentukan target penjualan di *DECADE Coffee Shop*, Adapun perhitungan metode *Break Even Point* dalam bentuk unit maupun rupiah yang peneliti gunakan menurut Mulyadi (2021:233), sebagai berikut:

a. BEP Unit

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

b. BEP Rupiah

$$\text{BEP Rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

6. Hasil perhitungan *Break Even Point* produk minuman kopi, non kopi, dan makanan menjadi target penjualan bagi manajemen *DECADE Coffee Shop*, Kemudian peneliti menarik kesimpulan dari hasil pembahasan yang telah didapatkan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Tabel 1 Daftar Harga Jual DECADE Coffee Shop

A. Minuman

1. Kopi

No.	Nama Minuman	Harga
1.	<i>Espresso</i>	Rp. 18.000
2.	<i>Americano</i>	Rp. 20.000
3.	Bon Bon	Rp. 23.000
4.	Kopi Susu Gula Aren	Rp. 25.000
5.	<i>Cappuccino</i>	Rp. 27.000
6.	<i>Mochaccino</i>	Rp. 27.000
7.	<i>Cafe Latte</i>	Rp. 27.000

2. Non Kopi

No.	Nama Minuman	Harga
1.	<i>Lemon Tea</i>	Rp. 20.000
2.	<i>Lychee Tea</i>	Rp. 20.000
3.	<i>Milk Tea</i>	Rp. 17.000
4.	<i>Chocolate</i>	Rp. 27.000
5.	<i>Matcha Latte</i>	Rp. 27.000
6.	<i>Avocado Latte</i>	RP. 27.000
7.	<i>Red Velvet Latte</i>	RP. 27.000

B. Makanan

No.	Nama Minuman	Harga
1.	Nasi Ayam Lalapan	Rp. 28.000
2.	Nasi Goreng	Rp. 18.000
3.	Mie Ceplok	Rp. 18.000
4.	Pisang Goreng	Rp. 18.000
5.	Kentang Goreng	Rp. 18.000
6.	Roti Bakar	Rp. 18.000
7.	Nasi Ayam Lalapan	Rp. 28.000

Sumber: Data DECADE Coffee Shop, 2026.

DECADE Coffee Shop memiliki menu empat belas produk minuman dengan harga berkisar antara Rp. 18.000 sampai Rp 27.000, dan enam produk makanan dengan harga berkisar antara

Rp. 18.000 sampai Rp. 28.000. Harga yang ditawarkan tersebut sangat kompetitif karena menyesuaikan dengan pesaing.

Tabel 2 Data Penjualan DECADE Coffee Shop Bulan April 2025

No.	Minuman Kopi	Harga Produk	Penjualan	Jumlah Pendapatan
1.	<i>Espresso</i>	Rp. 18.000	24	Rp. 432.000
2.	<i>Americano</i>	Rp. 20.000	77	Rp. 1.540.000
3.	Bon Bon	Rp. 23.000	332	Rp. 7.636.000
4.	Kopi Susu Gula Aren	Rp. 25.000	429	Rp. 10.725.000
5.	<i>Cappuccino</i>	Rp. 27.000	39	Rp. 1.053.000
6.	<i>Mochaccino</i>	Rp. 27.000	25	Rp. 675.000
7.	<i>Cafe Latte</i>	Rp. 27.000	21	Rp. 567.000
Jumlah			947	Rp. 22.628.000
No.	Minuman Non Kopi	Harga Produk	Penjualan	Jumlah Pendapatan
1.	<i>Lemon Tea</i>	Rp. 20.000	66	Rp. 1.320.000
2.	<i>Lychee Tea</i>	Rp. 20.000	5	Rp. 100.000
3.	<i>Milk Tea</i>	Rp. 17.000	18	Rp. 306.000
4.	<i>Chocolate</i>	Rp. 27.000	20	Rp. 540.000
5.	<i>Matcha Latte</i>	Rp. 27.000	29	Rp. 783.000
6.	<i>Avocado Latte</i>	Rp. 27.000	-	Rp. -
7.	<i>Red Velvet Latte</i>	Rp. 27.000	29	Rp. 783.000
Jumlah Non Kopi			167	Rp. 3.832.000
Total Minuman			1.114	Rp. 26.460.000
No.	Nama Makanan	Harga Produk	Penjualan	Jumlah Pendapatan
1.	Nasi Ayam Lalapan	Rp. 28.000	20	Rp. 560.000
2.	Nasi Goreng	Rp. 18.000	18	Rp. 324.000
3.	Mie Ceplok	Rp. 18.000	15	Rp. 270.000
4.	Pisang Goreng	Rp. 18.000	36	Rp. 648.000
5.	Kentang Goreng	Rp. 18.000	22	Rp. 396.000
6.	Roti Bakar	Rp. 18.000	34	Rp. 612.000
Total Penjualan Makanan			145	Rp. 2.810.000
Total Penjualan Makanan dan Minuman			1.259	Rp. 29.270.000

Sumber: Data DECADE Coffee Shop, 2026.

Penjualan dari DECADE Coffee Shop bulan April 2025 yakni produk minuman 1.114 produk dengan omzet penjualan yaitu Rp. 26.460.000, sementara penjualan makanan dihasilkan 145 produk dengan omzet penjualan yakni Rp. 2.810.000. Total produk yang terjual yakni 1.259 produk dengan total omzet penjualan Rp. 29.270.000.

Tabel 3 Data Penjualan DECADE Coffee Shop Bulan Mei 2025

No.	Minuman Kopi	Harga Produk	Penjualan	Jumlah Pendapatan
1.	Espresso	Rp. 18.000	13	Rp. 234.000
2.	Americano	Rp. 20.000	58	Rp. 1.160.000
3.	Bon Bon	Rp. 23.000	363	Rp. 8.349.000
4.	Kopi Susu Gula Aren	Rp. 25.000	535	Rp. 13.375.000
5.	Cappuccino	Rp. 27.000	23	Rp. 621.000
6.	Mochaccino	Rp. 27.000	28	Rp. 756.000
7.	Cafe Latte	Rp. 27.000	19	Rp. 513.000
Jumlah			1.039	Rp. 25.008.000

No.	Nama Minuman	Harga Produk	Penjualan	Jumlah Pendapatan
1.	Lemon Tea	Rp. 20.000	15	Rp. 300.000
2.	Lychee Tea	Rp. 20.000	11	Rp. 220.000
3.	Milk Tea	Rp. 17.000	19	Rp. 323.000
4.	Chocolate	Rp. 27.000	22	Rp. 594.000
5.	Matcha Latte	Rp. 27.000	1	Rp. 27.000
6.	Avocado Latte	Rp. 27.000	1	Rp. 27.000
7.	Red Velvet Latte	Rp. 27.000	24	Rp. 648.000
Jumlah Non Kopi			93	Rp. 2.139.000
Total Minuman			1.132	Rp. 27.147.000

No.	Nama Makanan	Harga Produk	Penjualan	Jumlah Pendapatan
1.	Nasi Ayam Lalapan	Rp. 28.000	25	Rp. 700.000
2.	Nasi Goreng	Rp. 18.000	39	Rp. 702.000
3.	Mie Ceplok	Rp. 18.000	24	Rp. 432.000
4.	Pisang Goreng	Rp. 18.000	44	Rp. 792.000
5.	Kentang Goreng	Rp. 18.000	15	Rp. 270.000
6.	Roti Bakar	Rp. 18.000	10	Rp. 180.000
Total Penjualan Makanan			157	Rp. 3.076.000
Total Penjualan Makanan dan Minuman			1.289	Rp. 30.223.000

Sumber: Data DECADE Coffee Shop, 2026.

Penjualan dari DECADE Coffee Shop pada bulan Mei 2025 yakni produk minuman 1.132 produk dengan omzet penjualan yaitu Rp. 27.147.000, sementara penjualan makanan dihasilkan 157 produk dengan omzet penjualan yakni Rp. 3.076.000. Total produk yang terjual yakni 1.289 produk dengan omzet penjualan Rp. 30.223.000.

Tabel 4 Data Penjualan DECADE Coffee Shop Bulan Juni 2025

No.	Minuman Kopi	Harga Produk	Penjualan	Jumlah Pendapatan
1.	Espresso	Rp. 18.000	14	Rp. 252.000
2.	Americano	Rp. 20.000	65	Rp. 1.300.000
3.	Bon Bon	Rp. 23.000	487	Rp. 11.201.000
4.	Kopi Susu Gula Aren	Rp. 25.000	570	Rp. 14.250.000
5.	Cappuccino	Rp. 27.000	9	Rp. 243.000
6.	Mochaccino	Rp. 27.000	18	Rp. 486.000
7.	Cafe Latte	Rp. 27.000	14	Rp. 378.000
Jumlah			1.177	Rp. 28.110.000

No.	Minuman Non Kopi	Harga Produk	Penjualan	Jumlah Pendapatan
1.	Lemon Tea	Rp. 20.000	53	Rp. 1.060.000
2.	Lychee Tea	Rp. 20.000	-	Rp. -
3.	Milk Tea	Rp. 17.000	11	Rp. 187.000
4.	Chocolate	Rp. 27.000	26	Rp. 702.000
5.	Matcha Latte	Rp. 27.000	-	Rp. -
6.	Avocado Latte	Rp. 27.000	-	Rp. -
7.	Red Velvet Latte	Rp. 27.000	26	Rp. 702.000
Jumlah Non Kopi			116	Rp. 2.651.000
Total Minuman			1.293	Rp. 30.761.000

No.	Nama Makanan	Harga Produk	Penjualan	Jumlah Pendapatan
1.	Nasi Ayam Lalapan	Rp. 28.000	22	Rp. 616.000
2.	Nasi Goreng	Rp. 18.000	24	Rp. 432.000
3.	Mie Ceplok	Rp. 18.000	35	Rp. 630.000
4.	Pisang Goreng	Rp. 18.000	73	Rp. 1.314.000
5.	Kentang Goreng	Rp. 18.000	23	Rp. 414.000
6.	Roti Bakar	Rp. 18.000	24	Rp. 432.000
Total Penjualan Makanan			201	Rp. 3.838.000
Total Penjualan Makanan & Minuman			1.494	Rp. 34.559.000

Sumber: Data DECADE Coffee Shop, 2026.

Penjualan dari DECADE Coffee Shop pada bulan Juni 2025 yakni produk minuman 1.293 produk dengan omzet penjualan yaitu Rp. 30.761.000, sementara penjualan makanan dihasilkan 201 produk dengan omzet penjualan yakni |Rp. 3.838.000. Total produk yang terjual yakni 1.494 produk dengan omzet penjualan Rp. 34.559.000.

Tabel 5 Data Biaya DECADE Coffee Shop bulan April, Mei dan Juni 2025

No	Bulan	Jumlah Biaya
1.	April 2025	Rp. 21.871.100

2. Mei 2025	Rp. 22.967.500
3. Juni 2025	Rp. 27.520.250

Sumber: Data DECADE Coffee Shop, 2026.

Data biaya yang didapatkan dari DECADE Coffee Shop, bahwa biaya pada bulan April 2025 Rp. 21.871.100, bulan Mei 2025 Rp. 22.967.500, dan bulan Juni 2025 Rp. 27.520.250.

Pembahasan

Penjualan produk DECADE Coffee Shop

Penjualan produk minuman dan makanan pada bulan April, Mei, dan Juni 2025, antara lain:

1. April 2025

Penjualan produk DECADE Coffee Shop pada bulan April 2025 secara keseluruhan yakni 1.259 produk dengan total omzet penjualan yakni Rp. 29.270.000. Berdasarkan pernyataan tersebut produk minuman kopi memiliki penjualan terbanyak dibandingkan produk minuman non kopi dan makanan. Produk yang paling diminati oleh pelanggan pada produk minuman kopi adalah kopi susu gula aren, produk minuman non kopi adalah lemon tea, dan produk makanan adalah pisang goreng.

Manajemen perlu melakukan evaluasi dalam hal meningkatkan volume penjualan pada produk non kopi dan makanan, melalui strategi pemasaran yang lebih efektif seperti promosi, pengembangan pada menu minuman non kopi dan makanan, serta paket penjualan yang menarik bagi pelanggan.

2. Mei 2025

Penjualan produk DECADE Coffee Shop pada bulan Mei 2025 secara keseluruhan 1.289 produk dengan omzet penjualan yakni Rp. 30.223.000. Berdasarkan pernyataan tersebut produk minuman kopi masih menjadi penjualan terbanyak dibandingkan produk minuman non kopi dan makanan. Produk yang paling diminati oleh pelanggan pada produk minuman kopi adalah kopi susu gula aren, produk makanan adalah pisang goreng sama seperti bulan April 2025, sedangkan produk minuman non kopi adalah chocolate.

Pendapatan bulan Mei 2025 secara keseluruhan mengalami peningkatan dari bulan sebelumnya. Manajemen berhasil meningkatkan penjualan dari produk minuman kopi dan makanan, namun terjadi penurunan pada penjualan produk minuman non kopi. Oleh karena itu, Manajemen harus menerapkan strategi pemasaran secara efektif dan efisien terlebih khususnya pada produk minuman non kopi yang mengalami penurunan penjualan bulan Mei 2025.

3. Juni 2025

Penjualan produk DECADE Coffee Shop pada bulan Juni 2025 secara keseluruhan yakni 1.494 produk dengan omzet penjualan yakni Rp. 34.559.000. Berdasarkan pernyataan tersebut produk minuman kopi konsisten menjadi penjualan terbanyak selama tiga bulan dibandingkan produk minuman non kopi dan makanan. Produk yang paling diminati oleh pelanggan pada produk minuman kopi adalah kopi susu gula aren, produk minuman non kopi adalah lemon tea, dan produk makanan adalah pisang goreng sama seperti bulan April 2025.

DECADE Coffee Shop tiga bulan terakhir secara keseluruhan mengalami peningkatan penjualan, hal tersebut memberikan tren positive bagi perkembangan coffee shop ini, Manajemen harus tetap konsisten dalam hal menerapkan strategi pemasaran yang telah dilakukan agar dapat meningkatkan penjualan di bulan yang akan datang sehingga meningkatkan laba atau keuntungan bagi DECADE Coffee Shop.

Klasifikasi Biaya produk DECADE Coffee Shop

Klasifikasi biaya produk berdasarkan analisis biaya dari DECADE Coffee Shop yang terdiri Biaya Tetap yang ada pada Coffee Shop ini seperti Gaji Karyawan, Listrik, Penyusutan alat mesin pembuat makanan dan minuman, serta Internet. Sementara Biaya Variabel yang ada seperti Bahan Baku Minuman dan Makanan, Transportasi atau BBM, Kemasan Produk, dan Gas. Adapun biaya tetap dan biaya variabel di DECADE Coffee Shop selama bulan April, Mei, dan Juni 2025 sebagaimana berikut ini:

Tabel 6 Klasifikasi Biaya Tetap dan Variabel bulan April 2025

A. Biaya Tetap		
No	Keterangan	Jumlah Biaya
1.	Gaji Karyawan	
a.	2 Karyawan Tetap	Rp. 6.000.000
b.	2 <i>Part Time</i>	Rp. 3.000.000
2.	Listrik	Rp. 303.000
3.	Penyusutan alat mesin pembuat makanan dan minuman	Rp. 1.250.000
4.	Internet	Rp. 359.000
Total Biaya Tetap		Rp. 10.912.000
B. Biaya Variabel		
No.	Keterangan	Jumlah Biaya
1.	Bahan Baku	
a.	Minuman Kopi	Rp. 7.321.000
b.	Minuman Non Kopi	Rp. 1.332.750
c.	Makanan	Rp. 1.683.950
2.	Transportasi/BBM	Rp. 90.000
3.	Kemasan Produk	Rp. 301.400
4.	<i>Bright</i> Gas 5 kg	Rp. 230.000
Total Biaya Variabel		Rp. 10.959.100
Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel		Rp. 21.871.100

Sumber: Data Olahan, (2026).

Biaya yang dimiliki oleh DECADE Coffee Shop pada bulan April 2025 terbagi dua yakni biaya tetap yang berjumlah Rp. 10.912.000 dan biaya variabel yang berjumlah Rp. 10.959.100. Total Biaya yang ada pada DECADE Coffee Shop ialah Rp. 21.871.100.

Tabel 7 Klasifikasi Biaya Tetap dan Variabel Bulan Mei 2025

A. Biaya Tetap		
No.	Keterangan	Jumlah Biaya
1.	Gaji Karyawan	
a.	2 Karyawan Tetap	Rp. 6.000.000
b.	2 <i>Part Time</i>	Rp. 3.000.000

2.	Listrik	Rp. 303.000
3.	Penyusutan alat mesin pembuat makanan dan minuman	Rp. 1.250.000
4.	Internet	Rp. 359.000
Total Biaya Tetap		Rp. 10.912.000

B. Biaya Variabel		
No.	Keterangan	Jumlah Biaya
1.	Bahan Baku	
a.	Minuman Kopi	Rp. 9.118.000
b.	Minuman Non Kopi	Rp. 670.750
c.	Makanan	Rp. 1.580.000
2.	Transportasi/BBM	Rp. 90.000
3.	Kemasan Produk	Rp. 376.750
4.	Bright Gas 5 kg	Rp. 220.000
Total Biaya Variabel		Rp. 12.055.500
Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel		Rp. 22.967.500

Sumber: Data Olahan, (2026).

Biaya yang dimiliki oleh DECADE Coffee Shop pada bulan Mei 2025 terbagi dua yakni biaya tetap yang berjumlah Rp. 10.912.000 dan biaya variabel yang berjumlah Rp. 12.055.500. Total Biaya yang ada pada DECADE Coffee Shop ialah Rp. 22.967.500.

Tabel 8 Klasifikasi Biaya Tetap dan Variabel Bulan Juni 2025

A. Biaya Tetap		
No.	Keterangan	Jumlah Biaya
1.	Gaji Karyawan	
a.	2 Karyawan Tetap	Rp. 6.000.000
b.	4 Part Time	Rp. 6.000.000
2.	Listrik	Rp. 303.000
3.	Penyusutan alat mesin pembuat makanan dan minuman	Rp. 1.250.000
4.	Internet	Rp. 359.000
Total Biaya Tetap		Rp. 13.912.000

B. Biaya Variabel		
No.	Keterangan	Jumlah Biaya
1.	Bahan Baku	
a.	Minuman Kopi	Rp. 9.541.500
b.	Minuman Non Kopi	Rp. 1.083.750
c.	Makanan	Rp. 2.171.600
2.	Transportasi/BBM	Rp. 180.000
3.	Kemasan Produk	Rp. 301.400

4. <i>Bright Gas 5 kg</i>	Rp. 330.000
Total Biaya Variabel	Rp. 13.608.250
Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel	Rp. 27.520.250

Sumber: Data Olahan, (2026).

Biaya yang dimiliki oleh DECADE Coffee Shop pada bulan Juni 2025 terbagi dua yakni biaya tetap yang berjumlah Rp. 13.912.000 dan biaya variabel yang berjumlah Rp. 13.608.250. Total Biaya yang ada pada DECADE Coffee Shop ialah Rp. 27.520.250.

PENUTUP

Kesimpulan

Hasil analisis dan pembahasan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa pada DECADE Coffee Shop, sebagaimana berikut ini:

1. Target penjualan dalam bentuk unit pada bulan April 2025 yakni produk minuman kopi 830 unit, minuman non kopi 980 unit, dan makanan 1.022 unit. Sementara target penjualan dalam bentuk rupiah pada produk minuman kopi yakni Rp. 18.177.578, minuman non kopi Rp. 19.836.393, dan makanan Rp. 60.757.238.
2. Target penjualan dalam bentuk unit pada bulan Mei 2025 yakni produk minuman kopi 827 unit, minuman non kopi 862 unit, dan makanan 1.000 unit. Sementara target penjualan dalam bentuk rupiah pada produk minuman kopi yakni Rp. 17.760.416, minuman non kopi Rp. 24.788.732, dan makanan Rp. 41.474.724.
3. Target penjualan dalam bentuk unit pada bulan Juni 2025 yakni produk minuman kopi 1.058 unit, minuman non kopi 1.250 unit, dan makanan 1.687 unit. Sementara target penjualan dalam bentuk rupiah pada produk minuman kopi yakni Rp. 21.619.270, minuman non kopi Rp. 33.956.553, dan makanan Rp. 62.441.651.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, K. (2022). Akuntansi Manajemen: Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Agustina., Wagini., dan Irwanto, T. 2022. Analisis Perencanaan Laba Terhadap Usaha Tahu Sumber Mulya Kota Bengkulu. Jurnal EMAK Vol. 3. Hal: 1415-1420.
- Alma, B. (2022). Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa. Bandung: Alfabeta.
- Aminus, R., dan Sarina, R. 2022. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang. Jurnal Manajemen. Volume 10. No. 3.
- Amiros, M, F., Herawati, Y., dan Ummasyroh. 2022. Analisis Perhitungan Break Even Point dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba. Jurnal Aplikasi Manajemen dan Bisnis. Vol. 3, (1). Hal: 53 - 63
- Arifanti, U., dan Reswanda. (2020). Break Even Point Analysis As A Basic of Profit Planning In Handal Insan Sentosa Batik Business. Journal Quantitative Economics and Management Studies (QEMS). Vol. 1 No. 3.
- Assauri, S. (2021). Manajemen Pemasaran; Dasar, Konsep dan Strategi. Edisi 1, Cetakan 14. Jakarta : PT. Grafindo Persada.

- Bachruddin, N. E., Alexander S. W., dan Kalalo Y. B. M. 2022. Analisis Perencanaan Laba Sebagai Dasar Menggunakan Cost Volume Profit (CVP) Pada Pt. Sinar Galesong Mandiri Cabang Manado. *Jurnal Riset Akuntansi* 17 Vol (2), Hal 66-76
- Devi., Sihabudin., dan Fauji, R. 2023. Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada B.O Coffee Shop Periode 2019-2021 Di Kab.Karawang). *Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan (JISIP)*. Vol. 7, No 1.
- Dunia, F., Wasilah, A., dan Sasongko, C. 2021. *Akuntansi Biaya Edisi 5*. Jakarta: Salemba Empat
- Elidawati dan Terdjo, E. (2026). Analysis of the Calculation of Profit Volume Costs, Break Even Points, Margin of Safety, and Contribution Margin on Profit Planning. *Journal Indonesian Economic Review*. Vol. 6. No. 1.
- Fauziah R, S., Rismadi., dan Sofiana, R. 2022. Perhitungan Break Even Point dalam Menentukan Target Penjualan pada Putra Djaya Banda Aceh. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*. Vol. 9, No 2
- Febriyanti., D., dan Avriyanti, S. 2025. Analisis Break Even Point Pada Usaha Roti Kopi Cabang Mabuun Kecamatan Murung Pudak Kabupaten Tabalong. *Jurnal Administrasi Pemerintahan dan Bisnis (JAPB)*. Vol. 8, No 1.
- Iryanie E., dan Handayani M. 2021. *Akuntansi Biaya*. Banjarmasin: POLIBAN PRESS Anggota APPT (Asosiasi Penerbit Perguruan Tinggi Indonesia).
- Kotler, P., dan Armstrong., G. 2021. *Prinsip-Prinsip Pemasaran* terjemahan. Edisi 12, Jilid 1. Jakarta: Erlangga.
- Mahardika, I, M. (2021). *Akuntansi Biaya Pedoman Terlengkap Analisis dan Pengendalian Biaya Produksi*. Yogyakarta: Anak Hebat Indonesia
- Mulyadi. (2021). *Akuntansi Biaya*. Edisi ke-5 Cetakan Ketigabelas. Yogyakarta: STIM KPN.
- Nuryadi. 2022. Analysis Break Even Point In Epic Sewing House Ward In Mojokerto. *International Journal of Global Accounting, Management, Education, and Entrepreneurship (IJGAME2)*. Vol. 2. No. 2.
- Nuriyah ., Harmayanto., dan Sri Wahyuni. 2023. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Batu Bata Merah Melati Desa Sempulang Kecamatan Tanah Grogot Kabupaten Paser. *Jurnal Riset Akuntansi*. Vol 1, No. 2.
- Palenteng, F. M., Karamoy, H., dan Lambey, R. 2022. Penerapan Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Bantu Manajerial Untuk Perencanaan Laba Pada De Nearby Hotel Manado. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, dan Hukum)*. Vol. 6. No 1. Hal. 159 - 168.

- Pelu. F. I., Pangemanan, S. S., dan Tirayoh, V. Z. 2021. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Telesindo Shop Manado. Jurnal EMBA. Vol. 9, No. 3. Hal 554-564.
- Pundissing, R., Ramba, D., dan Kannapadang, D. 2022. Analisis Break Even Point Pada Usaha Yamote Banana di Kecamatan Rantepao Kabupaten Toraja Utara. Jurnal Ekonomi, Bisnis dan Terapan (JESIT). Vol 3. No. 1. Hal: 51-62.
- Rahayu, M, N., dan Astuti, W. (2026). Implementation of Costing Profit Volume (CVP) For Profit Planning At Tuwa Kawa Coffee and Eatry. Jurnal Ekonomi Dan Bisnis. Vol. 24. No. 1.
- Rahmah. A., Mahdalena, Z., dan Refiana, F. 2021. Analisis Break Even Point Usahatani Cabai Rawit (*Capsicum Frutesces* L) Di Desa Belangian Kecamatan Aranio Kabupaten Banjar. Jurnal Chlorophyl. Vol. 14, No. 02.
- Siallagan, H., Gultum, R., dan Hutapea, M, J. 2025. Perhitungan Break Even Point Dalam Pengambilan Keputusan Harga Pada Coffee Shop. Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran, Vol. 8 No. 2.
- Simamora, B., dan Muliyani. 2022. Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Strategi Perencanaan Laba dan Perencanaan Penjualan bagi UMKM. Jurnal pendidikan dan konseling. Vol, 4. No. 6.
- Sinambela, E. A., Darmawan, D., Gardi, B., dan Malaihollo, F. J. 2022. Cost Control through Break Even Point Analysis. Journal International Journal of Service Science. Vol. 1 No. 3. Hal 1-3.
- Sopyan, M. B., dan Setiawa, H. 2023. Calculation Analysis Break Even Point on Profit Planning Case Study At Ladang Online 2022. International Journal of Progressive Sciences and Technologies (IJPSAT). Vol. 41 No. 1
- Sugiyono. (2021). Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R and D. Bandung:Alfabeta
- Suhendar. (2021). Pengantar Akuntansi. Penerbit Adab.
- Sunaryono., dkk. 2023. Manajemen Keuangan II. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia.
- Swastha, B. (2021). Manajemen Penjualan (Edisi Revisi). BPFE Yogyakarta.
- Thian, A. (2021). Pengantar Akuntansi 1 dan 2. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, F. (2021). Pemasaran Strategik (Edisi ke-3). Yogyakarta: Andi Offset.
- Widiyanti, D, S., Susilawati, dan Lestiyadi, P, A. (2025). Strategi Pemasaran Dan Analisis Break Even Point (BEP) Pada Umkm Kapisa Caffe. Jurnal Bisnis Net Volume: 8 No. 2
- Zylvane, Z., Lau, A, E., dan Kulsum, U. (2025). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Coffee Toffee Samarinda. Jurnal Manajemen dan Akuntansi. Vol. 14. No. 1

