

WORKSHEET — BAB 8

Worksheet Break-Even Bisnis

Menghitung berapa penjualan yang dibutuhkan sebelum usaha mulai menghasilkan

FORMAT

Worksheet

ESTIMASI BACA

4 menit

UNTUK

Pembaca 18-35, wiraswasta kecil,
pekerja informal

Break-even adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya. Di bawah titik itu, bisnis merugi setiap hari. Di atas titik itu, setiap penjualan tambahan menghasilkan profit. Mengetahui break-even sebelum memulai atau mengevaluasi bisnis adalah salah satu kalkulasi paling dasar yang sering tidak dilakukan. Worksheet ini memandu perhitungan break-even dalam tiga versi: per unit, per bulan, dan per tahun.

DARI BUKU

Materi ini diturunkan dari Bab 8 di buku *Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang*. Angka dan contoh di dalamnya dirujuk dari bab-bab tersebut.

Bagian A: Identifikasi Biaya

Pisahkan biaya menjadi dua kategori: biaya tetap (tidak berubah berapapun penjualan) dan biaya variabel (naik seiring volume penjualan).

ISI	JAWABAN KAMU
Biaya tetap bulanan: sewa, gaji tetap, langganan, cicilan (IDR)	_____
Biaya variabel per unit: bahan baku, kemasan, komisi penjualan (IDR)	_____
Harga jual per unit (IDR)	_____
Margin kontribusi per unit: harga jual dikurangi biaya variabel per unit (IDR)	_____
Margin kontribusi sebagai persen dari harga jual (%)	_____

Bagian B: Hitung Break-Even

Dengan margin kontribusi dan biaya tetap, hitung break-even dalam unit dan dalam nilai revenue.

ISI	JAWABAN KAMU
Break-even dalam unit: biaya tetap dibagi margin kontribusi per unit (unit)	_____
Break-even dalam revenue: biaya tetap dibagi margin kontribusi % (IDR)	_____
Jumlah unit yang harus terjual per hari untuk mencapai break-even bulanan (unit)	_____
Berdasarkan kapasitas produksi kamu, apakah break-even ini realistis dicapai?	_____

Bagian C: Sensitivitas Break-Even

Bagaimana break-even berubah jika ada perubahan satu variabel? Ini penting untuk memahami risiko bisnis.

ISI	JAWABAN KAMU
Jika biaya bahan baku naik 10%: break-even baru dalam unit (unit)	_____
Jika harga jual diturunkan 10%: break-even baru dalam unit (unit)	_____
Jika volume penjualan turun 20%: apakah masih di atas atau di bawah break-even?	_____
Variabel yang paling sensitif dan perlu dipantau ketat	_____

Ringkasan

Break-even bukan tujuan bisnis. Itu ambang minimum kelangsungan hidup. Setelah tahu angkanya, kamu bisa menilai apakah target penjualan yang realistis bisa melampaui titik itu dengan margin yang cukup. Bisnis yang break-evennya terlalu tinggi relatif terhadap kapasitas produksi atau pasar yang tersedia adalah bisnis dengan risiko tinggi sejak awal.

KALAU MAU DALAM LEBIH JAUH

Buku lengkap punya 11 bab, data dari Oxfam, World Bank, ILO, GEM, dan ratusan angka terverifikasi. Link di halaman berikutnya.

BUTUH BANTUAN MENJALANKAN INI?

Bangun sistem yang mampu bertahan, bukan sekadar bertahan hari ini.

Kalau kamu butuh audit posisi bisnis, arsitektur keuangan, atau pendampingan menata sistem pendapatan, lihat layanan di services.hibranwar.com.

LAYANAN YANG RELEVAN UNTUK TOPIK INI

Audit Posisi Bisnis

Diagnosa 1 jam untuk memetakan posisi kamu di rantai pasok, sumber pendapatan, dan titik rawan arus kas. >

Arsitektur Sistem Pendapatan

Rancang ulang cara uang masuk, keluar, dan diam. Pindah dari gaji-only ke campuran aset kecil yang bekerja 24 jam. >

Pendampingan Wiraswasta Kecil

Enam minggu pembenahan operasional. Fokus ke bisnis kecil yang sudah jalan, bukan rencana belum terbukti. >

Baca buku lengkapnya

Bisnis Jika Dunia Hanya Terdiri dari Seratus Orang — 50.000 kata, 11 bab, data dari Oxfam, UBS, World Bank, ILO, GEM. Buku ini yang melahirkan seluruh lead magnet ini.

[Beli di Google Play Books >](https://play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ)

play.google.com/store/books/details?id=ZuHKEQAAQBAJ

TENTANG PENULIS

Ibrahim Anwar, dikenal sebagai Hibranwar, pengusaha dan penulis di persimpangan engineering, bisnis, dan konten. Latar Sastra Belanda dari UI.

Lead magnet ini adalah No. **049** dari 100 dokumen gratis yang diterbitkan sebagai pendamping buku.

KONTAK & KANAL

Web: hibranwar.com

Layanan: services.hibranwar.com

Buku: Google Play Books

© 2026 Hibranwar. Materi pendamping buku · Versi 2026.04.24