
Analisis Perencanaan Laba dengan Pendekatan Break Even Point pada Sempol Ayam Jawara

Naufal Azaria Sumpeno Putra¹, Rifki Tri Haryanto², Wahid Aji Oktavianto³, Rudi Susanto⁴

^{1,2,3} Jurusan Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duta Bangsa Surakarta

⁴Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duta Bangsa Surakarta,

Jl. Bhayangkara No.55, Tipes Serengan, Surakarta, Jawa Tengah, Indonesia, 57154

Telp. (0271) 719552

E-mail: naufal.putra50@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini membahas analisis Break Even Point pada usaha Sempol Ayam Jawara untuk membantu pemilik usaha menentukan target penjualan minimum. Permasalahan yang dihadapi adalah belum adanya perhitungan sistematis untuk menentukan batas minimum penjualan yang menguntungkan. Penelitian ini bertujuan untuk mengoptimalkan efisiensi produksi dan menjaga keberlanjutan usaha di pasar makanan jalanan yang kompetitif. Penelitian menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan menganalisis data biaya tetap dan biaya variabel, termasuk biaya produksi, bahan baku, dan biaya operasional. Data primer dikumpulkan melalui observasi langsung dan wawancara dengan pemilik usaha selama periode satu bulan. Hasil penelitian menunjukkan biaya tetap sebesar Rp. 43.500 dan biaya variabel Rp. 65.600 per hari dengan kapasitas produksi 150-200 tusuk. Dengan harga jual Rp. 1.000 per tusuk, titik impas tercapai pada penjualan 100 tusuk atau setara dengan Rp. 76.000, dimana pada titik ini usaha tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. Analisis ini memberikan wawasan berharga bagi pemilik usaha untuk mengoptimalkan perencanaan produksi, strategi penetapan harga, dan target laba, sambil mempertahankan operasi bisnis yang berkelanjutan dalam industri makanan lokal yang kompetitif.

Kata Kunci: Break Even Point, Sempol Ayam, UMKM, Analisis Biaya, Optimalisasi Produksi

Abstract

This research discusses the Break Even Point analysis of Sempol Ayam Jawara business to help business owners determine minimum sales targets. The problem faced is the absence of systematic calculations to determine the minimum profitable sales threshold. This study aims to optimize production efficiency and maintain business sustainability in the competitive street food market. The research uses quantitative descriptive methods by analyzing fixed and variable cost data, including production costs, raw materials, and operational expenses. Primary data was collected through direct observation and interviews with business owners over a one-month period. The results show fixed costs of Rp. 43,500 and variable costs of Rp. 65,600 per day with a production capacity of 150-200 sticks. With a selling price of Rp. 1,000 per stick, the break-even point is achieved at 100 sticks sales or equivalent to Rp. 76,000, where at this point the business experiences neither loss nor profit. This analysis provides valuable insights for business owners to optimize their production planning, pricing strategy, and profit targets, while maintaining sustainable business operations in the competitive local food industry.

Keywords: Break Even Point, Chicken Sempol, SME, Cost Analysis, Production Optimization

1. Pendahuluan

Perkembangan industri kuliner telah menjadi penggerak utama ekonomi kreatif di Indonesia, memberikan dampak positif bagi perekonomian nasional melalui peningkatan PDB dan penyerapan tenaga kerja. Sektor ini didominasi oleh lebih dari 3,9 juta UMKM yang tidak hanya berperan dalam pemenuhan kebutuhan pangan, tetapi juga menjadi medium pelestarian warisan kuliner nusantara (Aini et al., 2024). Data terkini menunjukkan tren pertumbuhan yang menggemirakan pasca pandemi, dengan prediksi peningkatan sebesar 6,25% di tahun 2023. Era digitalisasi telah mendorong inovasi dalam pengelolaan usaha kuliner, memungkinkan pelaku usaha mengoptimalkan operasional bisnis mereka (Nur Aini et al., 2024). Hal ini menjadikan industri kuliner sebagai sektor strategis yang menopang tidak hanya aspek ekonomi, tetapi juga sosial budaya Indonesia (Mulyadi et al., 2023). Sempol ayam hadir sebagai salah satu bentuk UMKM yang menjanjikan dalam perkembangan industri kuliner nasional. Kemudahan akses bahan baku dan harga yang terjangkau menjadikan produk ini diminati berbagai lapisan masyarakat. Studi terkini mengungkapkan bahwa bisnis sempol ayam tidak hanya mendorong pertumbuhan ekonomi lokal, tetapi juga membuka peluang kerja baru. Meski menghadapi berbagai tantangan seperti ketidakstabilan harga bahan baku, penerapan strategi manajemen yang tepat dan inovasi berkelanjutan dapat mendukung keberlanjutan dan daya saing usaha ini di pasar (Basuki, 2023).

Penerapan analisis keuangan melalui Break Even Point (BEP) menjadi fondasi penting bagi keberhasilan UMKM, khususnya dalam industri kuliner yang terus berkembang. Studi terbaru memperlihatkan bahwa penguasaan konsep BEP memungkinkan pelaku usaha mengoptimalkan strategi penetapan harga dan target penjualan. Lebih dari sekadar alat penghitung titik impas, BEP berperan vital dalam perencanaan profit dan efisiensi biaya operasional. Penelitian ini menekankan bahwa implementasi BEP yang tepat dapat memperkuat ketahanan finansial dan prospek jangka panjang usaha kuliner (Marwati et al., 2021).

Analisis titik impas merupakan instrumen vital dalam perencanaan keuangan yang memungkinkan pemahaman mendalam tentang relasi antara biaya dan target penjualan minimal. Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa perhitungan ini tidak hanya berfokus pada kuantitas unit yang harus dijual, tetapi juga memberikan wawasan tentang pengaruh fluktuasi harga terhadap profitabilitas usaha (Putri et al., 2021). Melalui penelitian ini, akan dilakukan analisis perhitungan titik impas pada usaha Sempol Ayam Jawa untuk membantu pemilik dalam mengoptimalkan keputusan terkait perencanaan produksi dan strategi harga. Seperti yang dikemukakan (Azahra et al., 2023) pemahaman komprehensif tentang titik impas sangat esensial bagi pelaku usaha dalam menentukan parameter operasional yang menguntungkan, sehingga dapat diambil langkah strategis yang tepat dalam pengelolaan usaha.

2. Metodologi

Penelitian ini menerapkan metode deskriptif kuantitatif untuk menganalisis kinerja keuangan UMKM Sempol Ayam Jawa. Analisis difokuskan pada perhitungan dan evaluasi biaya produksi, volume penjualan, serta tingkat pendapatan selama periode operasional. Tahapan analisis menurut (Kurniawan & Sudibyo, 2023) meliputi identifikasi permasalahan, penentuan titik impas, pengolahan data komprehensif, dan evaluasi hasil untuk memastikan pencapaian target keuntungan yang direncanakan. Pendekatan *time series* ini memungkinkan pemahaman mendalam tentang pola keuangan usaha dari waktu ke waktu.

1. Metode Deskriptif

Metode deskriptif dalam penelitian ini digunakan untuk menggambarkan secara sistematis kondisi operasional UMKM Sempol Ayam Jawa. Pendekatan ini memungkinkan peneliti untuk menganalisis data penjualan harian, komponen biaya tetap, serta biaya variabel yang mencakup bahan baku produksi. Melalui metode ini, peneliti tidak hanya mengumpulkan data finansial, tetapi juga menginterpretasikan pola produksi dan penjualan untuk menentukan titik impas yang optimal bagi keberlangsungan usaha.

2. Metode Kuantitatif

Penelitian ini menggunakan berbagai data kuantitatif yang mencakup aspek operasional dan finansial usaha. Data tersebut meliputi rincian biaya produksi, catatan penjualan, volume produksi, serta informasi harga terkait bahan baku dan peralatan yang digunakan dalam proses produksi. Penggunaan data numerik ini memungkinkan analisis yang lebih terukur dan objektif dalam menentukan titik impas usaha (Defa et al., 2021).

Berikut tahapan metodologi penelitian yang diterapkan:

1. Identifikasi Masalah

Menganalisis tantangan yang dihadapi UMKM Sempol Ayam Jawa dalam mengoptimalkan keuntungan dengan mempertimbangkan keterbatasan bahan baku dan sumber daya yang tersedia.

2. Pemilihan Model Analisis

Menentukan pendekatan titik impas sebagai metode utama untuk mengkalkulasi target penjualan dan keuntungan optimal.

3. Pengumpulan Data

Melakukan studi literatur, observasi lapangan, dan wawancara dengan pemilik Sempol Ayam Jawa untuk mendapatkan data produksi, penjualan harian, dan komponen biaya.

4. Pengolahan dan Analisis Data

Mengimplementasikan perhitungan titik impas untuk menentukan target produksi dan penjualan yang menguntungkan.

5. Evaluasi Hasil

Membandingkan hasil analisis dengan kondisi aktual usaha untuk memberikan rekomendasi pengembangan bisnis yang lebih optimal.

3. Hasil dan Pembahasan

Titik impas atau Break Even Point menggambarkan kondisi di mana pendapatan total sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Analisis ini menjadi krusial bagi pemilik usaha untuk mengambil keputusan strategis terkait pengembangan produk. Kondisi impas tercapai ketika pendapatan penjualan dapat tepat menutupi seluruh biaya operasional tanpa menghasilkan keuntungan maupun kerugian (Maruta, 2018). Penentuan Break Even Point sangat penting bagi manajemen dalam proses perencanaan keuangan, terutama dalam kaitannya dengan perencanaan laba masa depan. Melalui analisis BEP, pelaku usaha dapat mengevaluasi tingkat efisiensi operasional dan membuat keputusan taktis terkait penetapan harga jual serta volume produksi yang optimal. Dalam praktiknya, analisis BEP juga membantu mengidentifikasi batasan-batasan operasional yang perlu diperhatikan untuk mencapai target keuntungan yang diinginkan. Selain itu, pemahaman yang baik tentang titik impas memungkinkan pengusaha untuk mengantisipasi perubahan kondisi pasar dan menyesuaikan strategi bisnis mereka secara efektif (Sinaulan, 2024).

Di mana:

BEP = Analisis titik impas (Break Even Point)

FC = Biaya tetap (Fixed Cost)

VC = Biaya variabel persatuan (Variabel Cost)

P = Harga jual persatuan (Price)

S = Jumlah penjualan (Sales Volume)

Dalam produksi harian, Sempol Ayam Jawa mampu menghasilkan rata-rata 150-200 tusuk sempol dengan perkiraan keuntungan mencapai Rp 112.600 per hari. Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan di lokasi produksi Sempol Ayam Jawa, berikut adalah data yang berhasil dikumpulkan.

1. Fixed Cost (Biaya Tetap)

Merupakan komponen biaya yang jumlahnya tetap dalam periode tertentu, terlepas dari volume produksi Sempol Ayam Jawa. Biaya ini mencakup listrik dan peralatan.

2. Variable Cost (Biaya Variabel)

Biaya yang berfluktuasi sesuai dengan jumlah produksi, meliputi bahan baku seperti tepung, daging ayam, telur, dan bumbu-bumbu.

3. Break Even Point (Perhitungan Titik Impas)

Titik Impas Unit, $BEP = \frac{FC}{P-V} = 43.500 / (1.000 - 427,5) = 99,56$ tusuk

Titik Impas Rupiah, $BEP = \frac{FC}{1 - \frac{P-VC}{S}} = 43.500 / (1 - (427,5 / 1.000)) = Rp 76.000$

Jadi, Sempol Ayam Jawa perlu menjual minimal 205 tusuk atau mencapai pendapatan Rp 410.000 untuk mencapai titik impas.

Tabel 1. Fixed Cost (Biaya Tetap)

No.	Jenis Biaya	Total
1.	Listrik	Rp. 15.000
2.	Plastik Food grade	Rp. 10.000
3.	Plastik Kresek	Rp. 1.500
4.	Gas 3kg	Rp. 17.000
	Total	Rp. 43.500

Tabel 1 menunjukkan rata-rata biaya tetap yang dikeluarkan oleh Sempol Ayam Jawara dalam operasional sehari-hari.

Tabel 2. Variable Cost (Biaya Variabel)

No.	Nama Bahan	Total Biaya
1.	Daging ayam	Rp. 21.000
2.	Tepung tapioka	Rp. 6.000
3.	Telur	Rp. 15.000
4.	Bumbu-bumbu	Rp. 4.500
5.	Minyak goreng	Rp. 9.200
6.	Tusuk sate	Rp. 3.600
7.	Saus	Rp. 6.300
	Total	Rp. 65.600

Tabel 2 menunjukkan biaya variabel yang dikeluarkan oleh Sempol Ayam Jawara. Total biaya bahan untuk produksi sempol adalah Rp. 65.600 yang terdiri dari daging ayam (Rp. 21.000), tepung tapioka (Rp. 6.000), telur (Rp. 15.000), bumbu-bumbu (Rp. 4.500), minyak goreng (Rp. 9.200), tusuk sempol (Rp. 3.600), dan saus (Rp. 6.300). dengan total produksi 150-200 tusuk per hari, biaya variabel per tusuk adalah Rp. 427,5.

Tabel 3. Harga Jual

No.	Nama	Jumlah	Biaya
1.	Sempol per tusuk	150	Rp. 1.000
2.	Jumlah		Rp. 150.000

Harga jual merupakan besaran harga setelah menentukan seluruh biaya produksi. Harga jual biasanya dihitung per-unit setelah produksi. Berdasarkan Tabel 3, dapat dilihat bahwa harga jual sempol per tusuk adalah Rp 1.000 dengan jumlah produksi 150 tusuk, menghasilkan total penjualan sebesar Rp 150.000. Penentuan harga jual yang tepat harus mempertimbangkan biaya produksi untuk mencapai keberlanjutan usaha (Defa et al., 2021). Penetapan harga yang optimal dapat membantu pelaku usaha dalam mencapai target penjualan dan mempertahankan keberlangsungan bisnisnya (Suseno et al., 2022).

4. Kesimpulan dan Saran

Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis Break Even Point pada UMKM Sempol Ayam Jawa menghasilkan perhitungan titik impas pada angka penjualan 100 tusuk sempol atau setara dengan Rp. 76.000. Perhitungan dengan biaya tetap Rp. 43.500 dan biaya variabel Rp. 427,5 per unit. Kapasitas produksi optimal 150-200 tusuk per hari dengan harga jual Rp. 1.000 per tusuk menunjukkan prospek usaha yang menguntungkan dan berkelanjutan.

Penelitian ini merekomendasikan perlunya kajian lanjutan mengenai strategi pemasaran dan optimalisasi biaya produksi. Diperlukan juga analisis mendalam tentang pengembangan varian produk dan studi kelayakan usaha jangka panjang untuk ekspansi bisnis. Selain itu, analisis kompetitor dan preferensi konsumen perlu dilakukan untuk memperkuat posisi pasar dan meningkatkan daya saing usaha.

Daftar Pustaka

- Aini, A. N., Ahmad, D. A., Puspa, E., Putri, M., Muthmainnah, F. H., & Hurumatillah, Z. H. (2024). Peran Kuliner Tradisional Nusantara dalam Memengaruhi Kegiatan Ekonomi dan Bahasa di Indonesia. *Jurnal Pendidikan Tambusai* 22243, 8(2), 22243–22252.
- Azahra, N., Achmad Fauzi, Enny Widayati, Rizki Naufal Azhar, Via Kustiara, Ilham Fathurrahman, & Nofita Sari. (2023). Signifikansi Analisis Titik Impas Bagi Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (Umk). *Jurnal Akuntansi Dan Manajemen Bisnis*, 3(3), 108–114. <https://doi.org/10.56127/jaman.v3i3.1019>
- Basuki, N. (2023). Artikel Mengoptimalkan Modal Manusia : Strategi Manajemen Sumber Daya Manusia Yang Efektif Untuk. *Jurnal Ilmiah Manajemen*, 4(2), 182–192.
- Defa, A. S., Febrianisa, A. E., Maharani, T. P., Listiani, T., & Susanto, R. (2021). Analisis Break Even Point (BEP) Usaha Jati Furniture di Desa Sambirembe Kecamatan Kalijambe Kabupaten Sragen. *In Prosiding Seminar Nasional Hukum, Bisnis, Sains Dan Teknologi*, 2(2), 18–27.
- Kurniawan, A., & Sudibyo, T. D. (2023). Analisa BEP pada “ Donatku ” dalam Penjualan Jalan Gatak Yogyakarta. *INCOME : Indonesian Journal of Community Service and Engagement*, 2(02), 116–124.
- Maruta, H. (2018). Laba, Perencanaan Manajemen, Bagi. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 9–28.
- Marwati, S., Desi Tri Wulandari, R., Yusrina Luthfiani, A., Rasya Rahadian, D., & Susanto, R. (2021). *Analisis Break Even Point Pada Warung Ayam Bakar Bu Wahyuni*. 48–52.
- Mulyadi, T., Firdaus, A., Kristanti, D., & Sunarni, S. (2023). Transformasi Industri Makanan dan Minuman Tradisional dengan Pendekatan Industri 4.0: Studi Kasus pada Usaha Kuliner di Wilayah Jakarta. *Jurnal Bisnis Dan Manajemen West Science*, 2(04), 333–342. <https://doi.org/10.58812/jbmws.v2i04.777>
- Nur Aini, L., Santoso, F., & Nury Khirdany, E. (2024). Pengembangan Umkm Kuliner Di Era Digital: Peran Inovasi Dan Jaringan Bisnis Di Kota Sampang. *Currency: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 2(1), 179–189. <https://doi.org/10.32806/syfdep09623>
- Putri, D. R., Widyastuti, R., Ramadhayanti, N., & Zaki, H. (2021). ANALISIS BREAK EVEN

- Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Usaha Rumahan Donat Buk Rum). *Research In Accounting Journal*, 1(2), 215–226.
<http://journal.yrpiiku.com/index.php/raj%7C>
- Sinaulan, R. D. (2024). Analisis Titik Impas Dan Margin Of Safety Sebagai Sarana Perencanaan Laba (Kajian Kasus Rumah Makan Sate Bu Haji). *Balancing: Jurnal Akuntansi*, 4(1), 22–30.
- Suseno, L. J., Hasanah, M., Imanuloh, N. R., Wardani, S. N., & Susanto, R. (2022). Analisis Break Even Point Jasa Pelayanan Rapid Tes Antigen pada Lab Klinik Grhamedika Surakarta. *Prosiding HUBISINTEK*, 2(1), 36–41.