
ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA USAHA WARUNG SEBLAK TEH WIN di Terminal Tawang Sari

Yoga Isnan Maulana¹, Muhammad Bintang Firmansyah², Muhamad Tri Atmoko³,
Rudi Susanto⁴

^{1,2,3}Program Studi 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: yogaisnan11@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini menganalisis penerapan *Break Even Point (BEP)* pada usaha Warung Seblak Teh Win di Pasar Tawang Sari, yang menawarkan dua menu utama, yaitu Seblak Ceker dan Seblak Dumpling, dengan harga jual masing-masing Rp 10.000 dan Rp 13.000. Analisis ini dilakukan untuk menghitung titik impas penjualan dengan mengidentifikasi biaya tetap, seperti sewa tempat, gaji karyawan, dan listrik, serta biaya variabel, termasuk bahan baku, pengemasan, gas, dan transportasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa BEP Seblak Ceker adalah 1.225 unit, sementara BEP Seblak Dumpling adalah 876 unit. Temuan ini memberikan informasi penting bagi pemilik usaha untuk memahami jumlah minimum produk yang harus terjual agar usaha tidak mengalami kerugian, serta membantu dalam merancang strategi penjualan yang lebih efektif dan efisien untuk mendukung keberlanjutan usaha serta meningkatkan daya saing di industri kuliner.

Kata Kunci: Break Even Point, Strategi Penjualan, UMKM

Abstract

This study analyzes the application of Break Even Point (BEP) at Warung Seblak Teh Win in Pasar Tawang Sari, which offers two main menu items, Seblak Ceker and Seblak Dumpling, priced at Rp 10,000 and Rp 13,000, respectively. The analysis was conducted to calculate the sales break-even point by identifying fixed costs, such as rent, employee wages, and electricity, as well as variable costs, including raw materials, packaging, gas, and transportation. The results showed that the BEP for Seblak Ceker is 1,225 units, while the BEP for Seblak Dumpling is 876 units. These findings provide crucial information for the business owner to understand the minimum number of products that must be sold to avoid losses and assist in designing more effective and efficient sales strategies to support business sustainability and improve competitiveness in the culinary industry

Keywords: Break Even Point, Sales Strategy, MSME

1. Pendahuluan

Break Even Point (BEP) merupakan salah satu metode analisis keuangan yang digunakan untuk menentukan jumlah minimum produk yang harus dijual agar pendapatan dapat menutupi seluruh biaya tetap dan variabel. Menurut (Kristianto et al., 2021), Analisis Break Even Point (BEP) merupakan metode penting dalam perencanaan keuangan, karena mampu memberikan gambaran yang jelas mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba yang diperoleh, sehingga mempermudah pengambilan keputusan strategis. Hal ini menunjukkan bahwa BEP

adalah alat yang efektif untuk memahami hubungan antara volume penjualan, biaya, dan laba, sehingga mendukung pengambilan keputusan strategis.

Dalam industri kuliner, analisis BEP memiliki peran penting dalam membantu usaha kecil mengelola biaya operasional di tengah fluktuasi pasar. Permasalahan yang dihadapi adalah bagaimana usaha dapat menetapkan jumlah penjualan minimum untuk menghindari kerugian dan memastikan keberlanjutan usaha. Penelitian (Wahyuni et al., 2021) menunjukkan bahwa analisis BEP tidak hanya berguna dalam mengidentifikasi titik impas, tetapi juga membantu dalam evaluasi strategi penjualan yang optimal. Dengan demikian, analisis BEP memberikan panduan yang berguna bagi pemilik usaha dalam menentukan target penjualan yang realistis dan strategi bisnis yang efektif.

Usaha Warung Seblak Teh Win hadir sebagai salah satu usaha kuliner yang berfokus pada makanan khas Sunda, yaitu seblak. Seblak telah menjadi salah satu hidangan favorit masyarakat Indonesia karena cita rasanya yang gurih, pedas, dan bervariasi. Dalam konteks persaingan industri kuliner yang semakin ketat, pengelolaan keuangan yang efisien menjadi salah satu kunci keberhasilan. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk meningkatkan efisiensi dan profitabilitas usaha adalah analisis Break Even Point (BEP).

Produk unggulan dari Warung Seblak Teh Win meliputi Seblak Dumpling dan Seblak Ceker, yang masing-masing memiliki segmen pasar dan biaya produksi yang berbeda. Tujuan utama dari analisis ini adalah untuk menghitung titik impas penjualan berdasarkan perhitungan biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual produk. Melalui perhitungan BEP, diharapkan pemilik usaha dapat memahami jumlah minimum produk yang harus terjual agar bisnis tidak merugi, serta merancang strategi penjualan yang lebih efektif. Selain itu, hasil analisis ini dapat dijadikan acuan dalam pengambilan keputusan, seperti penetapan harga jual yang optimal, pengelolaan biaya produksi, dan perencanaan strategi promosi yang efisien untuk meningkatkan penjualan.

Dengan memahami dan menerapkan analisis BEP, pemilik Warung Seblak Teh Win dapat mengambil langkah-langkah strategis yang lebih terencana dalam mengelola usahanya. Analisis ini memberikan wawasan yang mendalam mengenai jumlah produk yang harus dijual untuk menutupi seluruh biaya tetap dan variabel, sehingga mencapai titik impas atau keseimbangan antara pendapatan dan biaya. Selain itu, penerapan BEP sangat berguna dalam membantu pengambilan keputusan yang lebih bijak terkait pengelolaan biaya operasional, penetapan harga jual, serta perancangan strategi pemasaran yang efektif. Menurut penelitian oleh (Marwati et al., 2021), analisis BEP memberikan pemahaman yang lebih baik tentang hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba, sehingga mempermudah pengambilan keputusan strategis untuk keberlanjutan usaha di tengah persaingan yang semakin ketat.

2. Metodologi

Penelitian ini dilaksanakan di Warung Seblak Teh Win yang berlokasi di Terminal Tawangsari Kecamatan Tawangsari. Pemilihan Warung Seblak Teh Win sebagai objek penelitian didasarkan pada fokus usaha yang menjual produk seblak dengan berbagai varian, seperti Seblak Dumpling dan Seblak Ceker.

1. Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan secara langsung melalui metode wawancara kepada pemilik Warung Seblak Teh Win. Wawancara ini bertujuan untuk mendapatkan informasi terkait data biaya tetap, biaya variabel, harga jual produk, serta volume penjualan. Proses wawancara dilakukan dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan terstruktur yang meliputi rincian pengeluaran usaha dan pendapatan usaha dari penjualan produk.

2. Analisis Data

Penelitian ini menerapkan metode analisis deskriptif kuantitatif untuk mengkaji masalah dan memberikan gambaran tentang titik impas usaha Warung Seblak Teh Win. Perhitungan BEP dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

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

3. Studi Kepustakaan

Landasan teoretis penelitian ini diperkuat melalui kajian literatur komprehensif yang mencakup berbagai sumber akademik seperti buku referensi, artikel jurnal, dan hasil penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan analisis Break Even Point (BEP). Kajian pustaka ini berfungsi sebagai fondasi dalam memahami berbagai komponen penting seperti komponen biaya tetap, biaya variabel, penentuan harga jual, serta metodologi kalkulasi BEP. Mengutip penelitian terbaru dari Nurkholisa et al. (2024) yang menegaskan bahwa "analisis Break Even Point (BEP) merupakan alat penting dalam perencanaan laba yang membantu perusahaan untuk menentukan titik di mana pendapatan sama dengan biaya". Temuan ini diperkuat oleh studi Fauzi et al. (2024) yang menggarisbawahi bahwa penerapan analisis BEP dapat memberikan wawasan yang lebih baik untuk pengambilan keputusan strategis dalam manajemen keuangan.

4. Observasi Langsung

Peneliti juga melakukan observasi langsung terhadap aktivitas operasional Warung Seblak Teh Win. Observasi ini melibatkan pengamatan terhadap proses produksi, pengemasan, serta penjualan produk Seblak Dumpling dan Seblak Ceker. Melalui metode ini, peneliti dapat memahami kondisi nyata usaha dan mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi biaya produksi dan penjualan secara langsung. Observasi dilakukan dengan mencatat informasi terkait volume produksi, jumlah pelanggan, dan pengelolaan sumber daya.

5. Penyajian Hasil

Setelah data dikumpulkan, analisis dilakukan untuk menghitung BEP setiap jenis seblak. Hasil analisis ini nantinya akan digunakan untuk memberikan saran strategis kepada pemilik usaha dalam merencanakan strategi penjualan serta mengelola biaya dengan lebih efisien.

3. Hasil dan Pembahasan

Analisis Break Even Point (BEP) merupakan instrumen penting dalam evaluasi keuangan yang berfungsi untuk mengkalkulasi jumlah produk minimal yang perlu terjual agar dapat menutup keseluruhan biaya operasional. Sebagaimana dikemukakan oleh Perdana et al. (2022), analisis BEP memungkinkan pelaku usaha memahami korelasi antara biaya, kuantitas penjualan, dan keuntungan yang dihasilkan, menjadikannya komponen vital dalam proses perencanaan bisnis. Implementasi analisis ini dilakukan pada usaha Warung Seblak Teh Win dengan fokus pada dua produk andalannya: Seblak Ceker dan Seblak Dumpling. Berdasarkan catatan penjualan, kedua produk ini memiliki tingkat permintaan dan penetapan harga yang berbeda, dengan Seblak Ceker dipasarkan seharga Rp 10.000 per porsi dan Seblak Dumpling ditawarkan pada harga Rp 13.000 per porsi. Hasil penelitian ini mendukung studi sebelumnya oleh Wahyuni et al. (2021) yang mengonfirmasi bahwa implementasi BEP berkontribusi signifikan dalam optimalisasi manajemen biaya dan strategi penjualan pada usaha skala kecil. Analisis ini menggunakan data komprehensif sepanjang tahun 2024 dengan rincian sebagai berikut

3.1 Hasil

Tabel 1. Data penjualan produk

produk	Total Penjualan	Harga Penjualan	Total Unit Yang Terjual
Seblak Ceker	35.000.000	10.000	3.500
Seblak Dumpling	43.680.000	13.000	3.360

Tabel 1 menyajikan data yang telah dikumpulkan dari Warung Seblak Teh Win. Tabel ini menunjukkan hasil pengolahan data yang mencakup beberapa komponen, seperti Produk, Total Penjualan, Harga Penjualan, dan Jumlah Unit yang terjual di usaha Warung Seblak Teh Win.

Tabel 2. Rincian Biaya Tetap

Uraian	Biaya
Sewa Tempat	250.000
Gaji Karyawan	2.800.000
Biaya Listrik	150.000
Total biaya tetap	3.200.000

Tabel 2 menampilkan perincian biaya tetap yang dikeluarkan oleh Warung Seblak Teh Win. Biaya tetap merujuk pada pengeluaran yang tetap sama meskipun ada perubahan dalam volume produksi atau penjualan.

Tabel 3. Biaya Variabel

Uraian	Biaya
Bahan Baku	8.827.000
Pengemasan	224.000
Gas	2.800.000
Trasportasi	280.000
Total biaya variabel	12.131.000

Tabel 3 menunjukkan rincian biaya variabel yang dikeluarkan oleh Warung Seblak Teh Win. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya bisa berubah tergantung pada banyaknya produk yang diproduksi atau dijual.

3.2 Perhitungan BEP

Break Even Point (BEP) merupakan teknik analisis dalam bidang keuangan yang digunakan untuk mengkalkulasi volume penjualan minimal dimana total pemasukan sama dengan total pengeluaran, menciptakan kondisi seimbang tanpa keuntungan maupun kerugian. Dalam perhitungannya, BEP mempertimbangkan dua jenis biaya utama: biaya tetap yang nilainya tidak berubah seperti biaya sewa bangunan, dan biaya variabel yang fluktuatif sesuai dengan jumlah produksi seperti pembelian bahan baku. Metode perhitungan BEP dilakukan dengan cara membagi total biaya tetap dengan selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit, atau dapat juga menggunakan pendekatan margin kontribusi. Analisis ini menjadi instrumen penting bagi pelaku usaha dalam menetapkan target penjualan minimum serta mengidentifikasi titik awal dimana usaha mulai menghasilkan keuntungan. Berikut adalah formula dasar yang diaplikasikan dalam kalkulasi BEP.

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

3.2.1 Perhitungan pada Seblak Ceker

$$BEP_{Unit} = \frac{8.007.000}{10.000 - 3.466}$$

$$BEP_{Unit} = \frac{8.007.000}{6.534}$$

$$BEP_{Unit} = 1.225$$

Perhitungan diatas menunjukkan bahwa Warung Seblak Teh Win harus menjual sekitar 1.225 unit seblak ceker untuk mencapai titik impas. Setelah mencapai jumlah penjualan tersebut, setiap unit tambahan yang terjual akan memberikan keuntungan. Memahami BEP unit ini sangat penting untuk merencanakan strategi penjualan dan mengelola potensi risiko usaha.

3.2.2 Perhitungan pada Seblak Dumpling

$$BEP_{Unit} = \frac{8.231.000}{13.000 - 3.610}$$

$$BEP_{Unit} = \frac{8.231.000}{9.390}$$

$$BEP_{Unit} = 876$$

Perhitungan diatas menunjukkan bahwa Warung Seblak Teh Win harus menjual sekitar 876 unit seblak dumpling untuk mencapai titik impas. Setelah mencapai jumlah penjualan tersebut, setiap unit tambahan yang terjual akan memberikan keuntungan.

Hasil analisis Break Even Point (BEP) pada Warung Seblak Teh Win menunjukkan bahwa produk Seblak Ceker memerlukan penjualan sebanyak 1.225 unit untuk mencapai titik impas, sedangkan Seblak Dumpling hanya memerlukan 876 unit, yang mencerminkan margin kontribusi yang lebih besar pada Seblak Dumpling. Hasil ini memberikan panduan penting bagi pemilik usaha dalam menetapkan target penjualan dan menyusun strategi pemasaran yang lebih efektif. Sebagaimana diungkapkan oleh (Wahyuni et al., 2021) penerapan BEP membantu usaha kecil dalam meningkatkan efisiensi operasional melalui pengelolaan biaya yang lebih terukur. Selain itu, (Kristianto et al., 2021) juga menekankan bahwa analisis BEP memberikan gambaran hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba, sehingga mempermudah pengambilan keputusan strategis untuk keberlanjutan usaha di tengah persaingan yang semakin ketat.

4. Kesimpulan

Penelitian ini mengidentifikasi dan menganalisis titik impas (Break Even Point, BEP) untuk dua produk utama di Warung Seblak Teh Win, yaitu Seblak Ceker dan Seblak Dumpling. Hasil analisis menunjukkan bahwa BEP untuk Seblak Ceker adalah 1.225 unit, sedangkan untuk Seblak Dumpling adalah 876 unit. Artinya, pemilik usaha perlu menjual minimal sebanyak jumlah tersebut untuk setiap produk agar tidak mengalami kerugian. Hasil ini memberikan panduan penting dalam perencanaan bisnis, termasuk penentuan target penjualan, penyesuaian struktur biaya, dan strategi pemasaran. Dengan memahami BEP, pemilik usaha dapat mengambil langkah-langkah strategis untuk meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas. Analisis ini juga menjadi alat yang efektif untuk mengelola risiko keuangan dan memastikan keberlanjutan usaha dalam persaingan industri kuliner yang semakin ketat.

Daftar Pustaka

- Asifa Asifa, Zerent Gabriel Montoh, Priska Rahayaan, Selfita Brien, Imanuel Sasior, Josua Timoty, Paulinus Darmansi Ambang, & Samuel Y. Warella. (2024). Analisis Perkembangan Usaha Warung Bakso Mas Tri Menggunakan Pendekatan Break Even Point (BEP). *Jurnal Manuhara: Pusat Penelitian Ilmu Manajemen Dan Bisnis*, 2(2), 305–317. <https://doi.org/10.61132/manuhara.v2i2.804>
- 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.
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., & Gumelarasati, N. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. 2(01), 83–102.
- Kristianto, A., Nugroho, L., Ikhwanudin, M. K., Christian, N. D. R., Pangestu, P. D. A. P., & Susanto, R. (2021). Analisis “ Break Even Point (BEP)” Pada Kangen Café di Masa Pandemi. *Seminar Nasional Dan Call For Paper*, 1–9.
- 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.
- Nurkholisa, N., Idris, A., Budi, K., Fakultas, M., Univesitas, E., & Kadiri, I. (2024). *Analisis Break Even Point (BEP) dan Margin Of Safety (MOS) dalam Keputusan Perencanaan Laba pada Kedai Kopicab Bandar Lor*. 4.
- Operasional, A. B., & Kualitas, H. D. A. N. (2024). Analisis biaya operasional, harga dan kualitas produk terhadap peningkatan pendapatan pada umkm kuliner di sidoarjo. 11, 436–453.
- Perdana, M. F. C., Yuliyanto, R. D., & Susanto, R. (2022). Analisis Break Even Point Pada Usaha Warung Makan Deva dan Novi di Daerah Sukoharjo. *Prosiding HUBISINTEK*, 2(1), 42.
- 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.
- T, R., & Sudirman, S. (2024). Analisis Break Even Point Dalam Mendorong Optimalisasi Laba Menuju Kemandirian Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah. *Equilibrium: Jurnal Ilmiah Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 13(2), 593. <https://doi.org/10.35906/equili.v13i2.2152>
- Tania, A. D., & Batu, R. L. (2022). Analisis Break Even Point pada UMKM “Tengteng Mamah Mimin” Desa Jayamulya Kabupaten Karawang. *Eksis: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 13(2), 63. <https://doi.org/10.33087/eksis.v13i2.300>
- Wahyuni, R., Kuswulandari, R., Nabila, T., Riyanto, P., Mahendra, V. Y., & Susanto, R. (2021). Analisis Break Event Point (BEP) Usaha Industri Tahu di Desa Wirogunan Kecamatan Kartasura. *Prosiding HUBISINTEK*, 2(1), 10–17.