

Analisis Break Even Point pada UMKM Ayam Geprek Kedai TOP

Nurdin Mukti Widodo¹, Nauval Nabil Iman², Muhammad Syafi'i Ma'arif³, Rudi Susanto⁴

¹²³Sistem Informasi, Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duta Bangsa Surakarta

⁴Fakultas Ilmu Komputer, Universitas Duta Bangsa Surakarta

Alamat Jl. Bhayangkara No.55, Tipes, Kec. Serengan, Kota Surakarta, Jawa Tengah 57154

Telp. (0271) 719552

E-mail: nauvalnabil100@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Break Even Point (BEP) pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Ayam Geprek Kedai TOP. BEP adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya sehingga tidak terjadi keuntungan maupun kerugian. Metode yang digunakan adalah analisis BEP dengan menggunakan data penjualan dan biaya operasional UMKM Ayam Geprek Kedai TOP. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Ayam Geprek Kedai TOP mencapai BEP pada volume penjualan sebesar 578 unit per bulan. Temuan ini memberikan informasi penting bagi manajemen dalam merencanakan strategi peningkatan efisiensi dan profitabilitas usaha.

Kata Kunci: UMKM, Usaha, Ayam Geprek, BEP, break-even point, sales.

Abstract

This research aims to analyze the Break Even Point (BEP) in the Micro, Small, and Medium Enterprises (MSME) Ayam Geprek Kedai TOP. BEP is the point where total revenue equals total costs, resulting in neither profit nor loss. The method used is BEP analysis utilizing sales data and operational costs of MSME Ayam Geprek Kedai TOP. The research findings indicate that MSME Ayam Geprek Kedai TOP reaches its BEP at a sales volume of 578 units per month. These findings provide crucial information for management in planning strategies to improve business efficiency and profitability

Keywords: : UMKM, profitability, Ayam Geprek, BEP, break-even point, sales.

1. Pendahuluan

UMKM memiliki peran vital dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara dengan mendistribusikan pendapatan masyarakat. Data Kementrian Koperasi dan UMKM menunjukkan bahwa pada tahun 2018 UMKM memberikan kontribusi besar terhadap pendapatan pada negara, yaitu sebesar 61,97% atau setara dengan 8.573,89 triliun rupiah, (Aliyah, 2022). Selain itu, jumlah pelaku UMKM terus meningkat di Jawa Tengah.

Setelah mengalami masa sulit akibat pandemi Covid-19, perkembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Kabupaten Sukoharjo kini menunjukkan tanda-tanda pemulihan yang positif. Berbagai sektor, seperti makanan dan minuman, fashion,

pertanian, otomotif, industri, serta jasa, mulai mengalami pertumbuhan yang signifikan. Dinas Koperasi dan Perdagangan Sukoharjo memperkirakan pada tahun 2022 terdapat sekitar 227.405 UMKM yang tersebar di 12 kabupaten. (Hidayanti, R.P, 2023). Sektor makanan dan minuman di Kabupaten Sukoharjo, yang sebagian besar didominasi oleh usaha mikro dan kecil, diharapkan terus berkembang seiring dengan meningkatnya permintaan pasar baik secara lokal maupun regional.

Pada kesempatan ini, kami melakukan penelitian terhadap UMKM Kedai Top yang berlokasi di Cemani, Sukoharjo. UMKM ini bergerak di bidang kuliner, dengan fokus utama pada olahan ayam goreng. Kedai Top menawarkan dua varian menu utama, yaitu ayam geprek dan ayam lava, yang dibedakan berdasarkan jenis saus yang digunakan, sementara komponen lainnya tetap sama.

Dalam menjalankan operasionalnya, Kedai Top perlu melakukan berbagai analisis, termasuk analisis keuangan, untuk menghindari potensi kerugian yang dapat mengarah pada kebangkrutan. Salah satu analisis penting Langkah yang diambil adalah melakukan analisis Titik Impas (Break-Even Point atau BEP). Analisis ini bertujuan untuk membantu Kedai Top menentukan titik impas, baik dalam bentuk unit maupun nilai penjualan (rupiah). Dengan memahami BEP, Kedai Top dapat meminimalkan risiko kerugian dan merancang strategi bisnis yang lebih efektif.

Kelebihan dari BEP salah satunya yaitu perusahaan dapat merencanakan anggaran dan keputusan finansial karena sudah di hitung dan mendapatkan hasil yang sesuai sehingga dapat menentukan pengelolaan biaya dan penetapan harga produk yang diinginkan, dalam hal ini Kedai TOP dapat mengukur biaya yang harus dikeluarkan dan mendapatkan keuntungan yang di harapkan.

Alasan kami memilih analisis BEP karena sederhana dalam tanda kutip mudah dipahami karena tidak memerlukan perhitungan yang rumit apalagi penelitian kali ini menjurus ke UMKM yang dimana Tingkat kesulitannya tidak seperti Perusahaan yang membutuhkan perhitungan yang lebih kompleks dan membutuhkan pengetahuan statistik yang tinggi.

Menurut Darminto, Analisis Break Even Point, atau Titik Impas, merupakan metode analisis untuk menentukan jumlah penjualan dan komposisi produk yang diperlukan agar seluruh biaya selama periode tertentu dapat tercakup. Titik impas terjadi ketika total biaya sama dengan total pendapatan. Oleh karena itu, pada titik ini, perusahaan tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian. (Fauzi et al. , 2024).

Kondisi Saat pendapatan yang diperoleh dari penjualan bisnis setara dengan jumlah keseluruhan biaya yang dikeluarkan dikenal sebagai analisis Break Even Point (BEP) (Liestiana & Novianty, 2021). Perusahaan dianggap untung Ketika pengeluaran yang dilakukan lebih kecil dibandingkan dengan pendapatan yang diterima,. Namun, jika penjualan hanya cukup untuk menutupi biaya, perusahaan dianggap merugi. Analisis titik impas bertujuan untuk mendapatkan informasi tentang kondisi di mana pendapatan sama dengan total biaya. Jika perusahaan hanya memiliki biaya variabel, masalah titik impas tidak akan muncul. (Jhon Lenon et al. , 2024).

Dalam proses produksi, sebuah perusahaan harus dapat menentukan dan mengklasifikasikan berbagai macam biaya tetap dan biaya variabel(Wahyuni et al. , 2021). Biaya tetap merupakan jenis biaya yang totalnya tidak mengalami perubahan, terlepas dari

naik atau turunnya volume penjualan. Sebaliknya, biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah seiring dengan perubahan volume kegiatan. Masalah titik impas muncul ketika suatu usaha memiliki biaya tetap dan biaya variabel (GUNTUR & Rahmady, 2022).

Oleh karena itu, untuk menghitung Break Even Point (BEP), diperlukan pemahaman yang mendalam tentang Biaya tetap dan biaya variabel merupakan bagian dari struktur biaya dalam sebuah perusahaan. dalam kasus kali ini yaitu UMKM Kedai TOP. Analisis BEP juga sangat berguna dalam perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan, terutama dalam hal penetapan harga jual, pengelolaan biaya, dan strategi untuk meningkatkan profitabilitas usaha.

2. Metodologi

2.1. Penelitian yang di gunakan

Penelitian ini mengadopsi metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Data yang dikumpulkan terdiri dari angka-angka, termasuk informasi tentang harga jual, biaya tetap, dan biaya variabel, yang diperoleh melalui wawancara dengan pelaku UMKM di Kedai TOP (Sofwatillah et al., 2024).

Menurut Sugiyono (2019), metode penelitian deskriptif termasuk dalam jenis penelitian berdasarkan tingkat eksplanasi. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan kondisi atau nilai dari satu atau lebih variabel secara terpisah. (Sunardi et al., 2019).

2.2. Tempat Penelitian

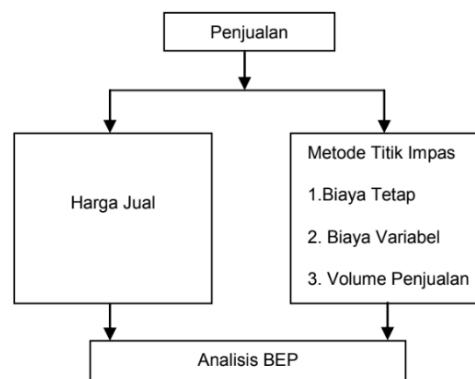
Penelitian ini bertempat di UMKM Kedai Top yang berada di Jl. Pinang No.67, Jati, Cemani, Grogol, Sukoharjo, Jawa Tengah 57552.

2.3. Tahapan Pengumpulan Data

Tahap- tahap pengumpulan data sebagai berikut:

1. Studi Lapangan

Studi lapangan adalah metode pengumpulan data yang dilakukan melalui wawancara, observasi, dan pengumpulan dokumentasi yang relevan, dengan mendatangi langsung objek penelitian. Wawancara yaitu penelitian dengan menanyakan kepada pihak UMKM mengenai hal-hal dan data-data yang berhubungan dengan penelitian. Observasi adalah proses pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamatan langsung dan teliti di lokasi penelitian atau di lapangan. Sementara itu, dokumentasi merupakan metode pengumpulan data yang memanfaatkan arsip atau dokumen-dokumen yang dimiliki oleh UMKM yang bersangkutan. (Ardiansyah et al., 2023). Diharapkan proses ini dapat mencakup seluruh data-data yang menunjang dalam penelitian.



Gambar 1. Tahapan Dalam Pengumpulan Data

2. Studi Pustaka

Studi pustaka adalah metode penelitian yang dilakukan dengan menelaah berbagai literatur, seperti jurnal, buku, artikel, dan sumber relevan lainnya. Metode ini bertujuan untuk mengumpulkan informasi, menganalisis data yang diperoleh, dan menyajikan hasilnya dalam bentuk kesimpulan berdasarkan analisis tersebut. Pendekatan ini membantu peneliti memahami topik tertentu secara mendalam dengan merujuk pada referensi yang sudah ada.

2.5. Alat Analisis

Dalam penelitian ini, alat analisis yang digunakan adalah deskriptif dengan pendekatan kuantitatif:

1. Menghitung Break Even Point Unit (BEP Unit)

Untuk menghitung tingkat produksi pada titik impas (Break Even Point) pada UMKM kedai Top, dapat digunakan rumus berikut:

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

Biaya Tetap : Biaya yang tetap konstan dan tidak berubah

Biaya Variabel : Biaya yang fluktuatif dan bergantung pada tingkat aktifitas produksi

Harga Jual /Unit : Harga yang ditetapkan untuk setiap unit yang dijual.

2. Menghitung Break Even Point Rupiah (BEP Rupiah)

Untuk menghitung tingkat produksi pada titik impas (Break Even Point) pada UMKM kedai Top, dapat digunakan rumus berikut:

$$BEP\ Rupiah = \frac{Biaya\ Tetap}{1 - \left(\frac{Biaya\ Variabel\ per\ Unit}{Harga\ Jual\ per\ Unit}\right)}$$

Biaya Tetap : Biaya yang tetap konstan dan tidak berubah

Biaya Variabel : Biaya yang fluktuatif dan bergantung pada tingkat aktifitas produksi

Harga Jual /Unit : Harga yang ditetapkan untuk setiap unit yang dijual.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Analisis BEP Ayam Geprek

Berikut adalah rumus untuk menghitung BEP Unit:

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

$$BEP\ Unit = \frac{3240000}{15000 - 9400} = \frac{3240000}{5600}$$

$$BEP\ Unit = 578\ Unit$$

Berdasarkan asil perhitungan mengungkapkan bahwa titik Break Even Point (BEP) untuk Ayam Geprek adalah 578 unit. Dengan demikian, Kedai Top perlu menjual setidaknya 578 unit Ayam Geprek agar tidak mengalami kerugian maupun keuntungan.

Berikut adalah rumus untuk menghitung BEP Rupiah:

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{Biaya \text{ Tetap}}{1 - \left(\frac{Biaya \text{ Variabel per Unit}}{Harga \text{ Jual per Unit}}\right)}$$

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{3240000}{1 - \left(\frac{9400}{15000}\right)}$$

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{3240000}{1 - 0,62}$$

$$BEP \text{ Rupiah} = Rp \ 8.526.326$$

Berdasarkan hasil perhitungan, titik Break Even Point (BEP) dalam Rupiah untuk menu Ayam Lava adalah Rp8.526.326. Dengan kata lain, Kedai Top perlu mencapai penjualan Ayam Lava senilai Rp8.526.326 agar tidak mengalami kerugian atau keuntungan.

3.2 Analisis BEP Ayam Lava

Berikut adalah rumus untuk menghitung BEP Unit

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

$$BEP \text{ Unit} = \frac{3240000}{16000 - 11033} = \frac{3240000}{4967}$$

$$BEP \text{ Unit} = 652 \text{ Unit}$$

Berdasarkan asil perhitungan mengungkapkan bahwa titik Break Even Point (BEP) untuk Ayam Geprek adalah 652 unit. Dengan demikian, Kedai Top perlu menjual setidaknya 652 unit Ayam Geprek agar tidak mengalami kerugian maupun keuntungan.

Berikut adalah rumus untuk menghitung BEP Rupiah:

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{Biaya \text{ Tetap}}{1 - \left(\frac{Biaya \text{ Variabel per Unit}}{Harga \text{ Jual per Unit}}\right)}$$

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{3240000}{1 - \left(\frac{11033}{16000}\right)}$$

$$BEP \text{ Rupiah} = \frac{3240000}{1 - 0,68}$$

$$BEP \text{ Rupiah} = Rp \ 10.125.000$$

Berdasarkan hasil perhitungan, titik Break Even Point (BEP) dalam Rupiah untuk menu Ayam Lava adalah Rp 10.125.000. Dengan kata lain, Kedai Top perlu mencapai penjualan Ayam Lava senilai Rp 10.125.000 agar tidak mengalami kerugian atau keuntungan.

4. Kesimpulan dan Saran

4.1 Kesimpulan

UMKM Kedai Top menerapkan metode Break Even Point (BEP) untuk menganalisis titik impas yang menjadi dasar dalam pengambilan keputusan guna meningkatkan strategi di masa mendatang. Berdasarkan hasil penelitian, UMKM ini perlu menjual sebanyak 578 porsi Ayam Geprek dengan BEP dalam rupiah sebesar Rp 8.526.326 setiap bulannya.

Sedangkan untuk Ayam Lava untuk mencapai titik impas dengan BEP Unit sebesar 652 Porsi dan BEP Rupiahnya Sebesar Rp10.125.000 per bulannya. Jadi untuk kesimpulannya UMKM Kedai Top harus memperhatikan lagi pengalokasian sumber dayanya dan memperhatikan penjualan minimum per bulannya agar tidak mengalami kerugian

4.2 Saran

Kedai TOP sebaiknya berusaha untuk meningkatkan volume penjualan agar dapat melewati titik impas. Dengan mencapai penjualan lebih dari 578 porsi untuk Ayam Geprek dan 625 porsi untuk Ayam Lava per bulannya, kedai dapat mulai memperoleh keuntungan. Mengelola biaya tetap dan biaya variabel dengan lebih efisien dapat membantu meningkatkan profitabilitas. Kedai TOP harus memonitor dan mengoptimalkan pengeluaran operasional untuk menjaga agar biaya tidak melebihi pendapatan.

Daftar Pustaka

- Aliyah, A. H. (2022). Peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *WELFARE Jurnal Ilmu Ekonomi*, 3(1), 64–72. <https://doi.org/10.37058/wlfr.v3i1.4719>
- Hidayanti, R.P (2023). Analisis Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Pendapatan Umkm Makanan Dan Minuman Di Kabupaten Sukoharjo. (2023). *Kurs : Jurnal Akuntansi, Kewirausahaan Dan Bisnis*, 8(1). <https://doi.org/10.35145/kurs.v8i1.2900>
- Ardiansyah, Risnita, & Jailani, M. S. (2023). Teknik Pengumpulan Data Dan Instrumen Penelitian Ilmiah Pendidikan Pada Pendekatan Kualitatif dan Kuantitatif. *Jurnal IHSAN : Jurnal Pendidikan Islam*, 1(2), 1–9. <https://doi.org/10.61104/ihsan.v1i2.57>
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 2(1), 83–102. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25>
- GUNTUR, S., & Rahmady, A. R. (2022). Analisis Titik Impas (Break Even Point) Pada Ukm Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu. *Jurnal Analisis Manajemen*, 7(2), 179–201. <https://doi.org/10.32520/jam.v7i2.1843>
- Jhon Lenon, Isnaini Harahap, & Rahmat Daim Harahap. (2024). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Dalam Perencanaan Laba Pada CV. Madina Murni. *Jurnal Riset Akuntansi*, 2(2), 306–319. <https://doi.org/10.54066/jura-itb.v2i2.1843>
- Liestiana, T. P., & Novianty, I. (2021). Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 1(3), 549–562. <https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3218>
- Sofwatillah, Risnita, Jailani, M. S., & Saksitha, D. A. (2024). Teknik Analisis Data Kuantitatif dan Kualitatif dalam Penelitian Ilmiah. *Journal Genta Mulia*, 15(2), 79–91.
- Sunardi, S., Nugroho, P. J., & Setiawan, S. (2019). Kepemimpinan Instruksional Kepala Sekolah. *Equity In Education Journal*, 1(1), 20–28. <https://doi.org/10.37304/eej.v1i1.1548>
- 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.