



Analisis *Break Event Point* Pada UMKM Ayam Geprek Pak Iwan

Erda Dwi Ananda Asyadi¹, Sesarini Rahma Indahsari², Nurul Iffatil Azizah³, Mohamad Bastomi^{4*}

Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Malang^{1,2,3,4}

Corresponding author : Mohamad Bastomi

Email : mb.tomi@unisma.ac.id

Submit : 18 Januari 2023

Review : 28 Januari 2023

Accept : 04 Februari 2023

Publish : 06 Februari 2023

Abstrak

Seorang pengusaha memiliki tujuan utama dalam menjalankan usahanya, yaitu mendapat keuntungan atau laba yang banyak. Di samping mendapatkan keuntungan yang lebih dari hasil penjualan, pastinya ada fase disaat keuntungan itu naik dan turun. Apabila terjadi penurunan keuntungan atau laba maka seorang pengusaha dapat merubah pola dalam menjalankan usahanya agar keuntungan atau laba bisa stabil kembali dan tidak mengalami kerugian yang berlebih. Pada penelitian ini berfokus pada analisis Break Even Point usaha Ayam Geprek Tata Surya, Dinoyo. Metode penelitian yang kita lakukan adalah metode kualitatif dari kajian pustaka dan wawancara. Dari hasil penelitian yang dilakukan pada UMKM Ayam Geprek milik Bapak Iwan di Jalan Tata Surya, dengan menggunakan BEP *multi product* diperoleh hasil bahwa titik BEP untuk produk ayam geprek dan nasi dalam unit sebanyak 312 unit atau dalam rupiah sebesar Rp 3.395.000, BEP untuk produk ayam saus teriyaki dalam unit sebanyak 270 unit atau dalam rupiah sebesar Rp 1.264.000, dan BEP untuk ayam geprek original dalam unit sebanyak 334 unit atau dalam rupiah sebesar Rp 2.264.000. Hasil ini dapat dijadikan acuan bagi pemilik UMKM untuk merencanakan kapasitas produksi atau target penjualan minimum.

Kata Kunci : Biaya Tetap, Biaya Variabel, dan *Break Even Point*

Abstract

An entrepreneur has a main goal in running his business, which is to get a lot of profit or profit. In addition to getting more profit from sales, there must be a phase when profits rise and fall. If there is a decrease in profit or profit, an entrepreneur can change the pattern in running his business so that profits or profits can stabilize again and not experience excessive losses. This research focuses on the Break Even Point analysis of the Tata Surya Geprek Chicken business, Dinoyo. The research method we use is a qualitative method of literature review and interviews. From the results of research conducted at Mr. Iwan's Ayam Geprek UMKM on Jalan Tata Surya, using multi-product BEP, it was found that the BEP point for geprek chicken and rice products in units of 312 units or in rupiah of Rp 3,395,000, BEP for teriyaki sauce chicken products in units of 270 units or in rupiah of Rp 1,264,000, and BEP for original geprek chicken in units of 334 units or in rupiah of Rp 2,264,000. These results can be used as a reference for MSME owners to plan production capacity or minimum sales targets.

Keywords: Fixed Costs, Variable Costs, and *Break Even Point*



Pendahuluan

Bisnis-bisnis di Indonesia mengalami perkembangan seiring dengan berkembangnya jaman. Saat ini UMKM di Indonesia telah menunjukkan eksistensinya dalam dunia bisnis yang berperan penting untuk memajukan perekonomian negara. UMKM dapat didefinisikan sebagai suatu usaha yang dikelola oleh individu, rumah tangga, atau badan usaha dengan ukuran kecil. Secara umum, penggolongan UMKM dilakukan dengan batasan omzet per tahun, jumlah kekayaan atau aset, serta jumlah karyawan. Usaha yang tidak termasuk sebagai UMKM dapat dikategorikan sebagai usaha besar, yakni usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah (meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di Indonesia).

Sebagian besar UMKM yang ada di Indonesia didominasi oleh UMKM di sektor kuliner. Usaha ini cukup digemari dan marak di kalangan masyarakat. Salah satu contoh UMKM di bidang kuliner ialah UMKM Ayam Geprek. Usaha yang berlokasi di Jalan Tata Surya ini didirikan oleh Bapak Iwan sejak enam tahun yang lalu, tepatnya pada tahun 2017. Latar belakang terbentuknya usaha tersebut didasari oleh keinginan pelaku usaha untuk memperbaiki kondisi keuangan keluarga selepas mengundurkan diri dari pekerjaan lamanya. Ayam geprek milik Pak Iwan cukup digemari sebagian besar masyarakat sekitar, khususnya para mahasiswa. Hal ini karena harga yang ditawarkan cukup terjangkau.

Sama halnya dengan unit usaha yang lain, UMKM milik Bapak Iwan memiliki orientasi usaha untuk memperoleh laba semaksimal mungkin. Sebelum mendapatkan hasil laba yang maksimal, pelaku usaha harus memiliki perencanaan laba terlebih dahulu. Dalam perencanaan laba atau keuntungan terdapat beberapa hal yang perlu diperhatikan, yakni pendapatan dan beban. Pendapatan adalah arus masuk atau penyelesaian (atau kombinasi keduanya) dari pengiriman atau produksi barang, memberikan jasa atau melakukan aktivitas lain yang merupakan aktivitas utama atau aktivitas centra yang sedang berlangsung. Sedangkan beban adalah penurunan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk arus kas keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban mengakibatkan pembagian kepada penanaman modal.

Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *Break Even Point*. Analisis titik impas (BEP) adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh pelaku usaha untuk mengetahui tingkat volume (jumlah) penjualan dan volume produksi agar usahanya tidak mengalami kerugian maupun tidak memperoleh laba.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan dengan Bapak Iwan selaku pemilik UMKM Ayam Geprek diketahui bahwa UMKM tersebut belum melakukan perencanaan terhadap laba. Sehingga belum mengetahui tingkat penjualan yang akan dilakukan untuk mencapai target laba. Selama ini UMKM Ayam Geprek milik Bapak Iwan menentukan labanya setelah produk ayam geprek terjual dengan cara membandingkan jumlah yang diterima dengan jumlah yang dikeluarkan tanpa adanya suatu perencanaan laba yang terstruktur. Selain itu, dalam menentukan jumlah ayam geprek yang akan diproduksi hanya diperkirakan saja dari penjualan sebelumnya. Hal ini tentunya belum efektif dalam menentukan jumlah produksi karena penjualan setiap harinya mengalami perubahan. Oleh karena itu UMKM Ayam Geprek ini perlu melakukan perencanaan laba yang lebih

terstruktur agar produksi tetap berjalan dengan lancar dan memperoleh laba sesuai dengan yang diharapkan. Tujuan dari observasi ini adalah untuk melakukan analisis *Break Even Point* terhadap penjualan dan biaya-biaya yang terkait dalam proses produksi.

Metode Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah metode analisis kualitatif, dimana data dikumpulkan melalui survei lapangan, observasi dan wawancara serta studi literatur yang kemudian dikumpulkan dan dianalisis berdasarkan teori-teori yang telah dipelajari. Penelitian ini dilakukan pada tanggal 7 Januari 2023 di UMKM Ayam Geprek Natural Chicken di Jalan Tata Surya, Kelurahan Dinoyo, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang. Data dalam penelitian ini merupakan data primer dan data sekunder yaitu berupa penggunaan bahan baku, volume penjualan, harga jual, biaya variabel dan biaya tetap. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian melalui survei lapangan dan studi literature. Interview dan Observasi dilakukan dalam survey lapangan. Studi literatur dilakukan oleh peneliti dengan mempelajari serta mencatat materi terkait dengan penelitian. Sumber dari studi literatur diperoleh dari kajian pustaka dan bahan kuliah.

Hasil

Berdasarkan hasil pengamatan, observasi, dan wawancara yang telah dilakukan pada UMKM Ayam Geprek diperoleh data biaya produksi dan operasionalnya pertiga bulan, untuk 4 produk utama yaitu ayam geprek + nasi, ayam geprek saus teriyaki, ayam geprek original, dan burger. Dalam perhitungan BEP biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh UMKM Ayam Geprek akan dibagi menjadi dua yaitu biaya variabel dan biaya tetap, sebagai berikut.

Tabel 1. Biaya Variabel

Uraian	Ayam geprek + nasi	Ayam geprek saus teriyaki	Ayam geprek original
Biaya Variabel:			
Biaya Produksi:			
a. Biaya bahan baku	Rp 2.100.000	Rp 900.000	Rp 1.350.000
b. Biaya bahan penolong	Rp 750.000	Rp 360.000	Rp 360.000
Biaya Overhead:			
a. Biaya gas	Rp 60.000	Rp 40.000	Rp 40.000
b. Biaya lain-lain	Rp 100.000	Rp 70.000	Rp 70.000
Total	Rp 3.010.000	Rp 1.370.000	Rp 1.820.000

Berdasarkan tabel 1, dapat dilihat bahwa biaya bahan baku yang harus dikeluarkan untuk produk ayam geprek + nasi dalam kurun waktu satu bulan adalah sebesar Rp

3.010.000 yang diperoleh dari pembelian ayam mentah sebesar Rp 2.100.000, pembelian beras, sawi, bumbu, minyak goreng dan sambal sebesar Rp 750.000 serta pembelian kemasan dan biaya listrik sebesar Rp 100.000. Untuk produk ayam geprek saus teriyaki memerlukan bahan baku sebesar Rp 1.370.000 yang diperoleh dari pembelian ayam mentah sebesar Rp 900.000, pembelian bumbu, minyak goreng dan saus teriyaki sebesar Rp 360.000 serta pembelian kemasan sebesar Rp 70.000. Sedangkan untuk produk ayam geprek original dalam waktu satu bulan memerlukan bahan baku sebesar Rp 1.820.000 yang diperoleh dari pembelian ayam mentah sebesar Rp 1.350.000, pembelian bumbu, minyak goreng dan sambal sebesar Rp 360.000 serta pembelian kemasan sebesar Rp 70.000.

Tabel 2. Biaya Operasional

Biaya Operasional	Jumlah
Biaya sewa gedung	Rp 500.000
Biaya air	Rp 36.000

Tabel 3. Total Penjualan dan Harga Jual Per Porsi

Nama Produk	Harga Jual	Jumlah Porsi	Total Pendapatan
Ayam geprek + nasi	Rp 10.000	380	Rp 3.800.000
Ayam geprek saus teriyaki	Rp 8.000	250	Rp 2.000.000
Ayam geprek original	Rp 8.000	305	Rp 2.440.000

Selanjutnya, peneliti mengelompokkan biaya-biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel yang disajikan pada tabel 4 berikut.

Tabel 4. Pengelompokan Biaya Berdasarkan Jenis Produk

Uraian	Ayam geprek + nasi	Ayam geprek saus teriyaki	Ayam geprek original
Biaya Variabel:			
Biaya Produksi:			
a. Biaya bahan baku	Rp 2.100.000	Rp 900.000	Rp 1.350.000
b. Biaya bahan penolong	Rp 750.000	Rp 360.000	Rp 360.000
Biaya Overhead:			
a. Biaya gas	Rp 60.000	Rp 40.000	Rp 40.000
b. Biaya lain-lain	Rp 100.000	Rp 70.000	Rp 70.000
Total	Rp 3.010.000	Rp 1.370.000	Rp 1.820.000
Biaya Tetap:			
Biaya sewa gedung	Rp 167.000	Rp 167.000	Rp 167.000
Biaya air	Rp 12.000	Rp 12.000	Rp 12.000
Biaya gaji tetap	Rp 500.000	Rp 500.000	Rp 500.000
Total	Rp 679.000	Rp 679.000	Rp 679.000

Setelah melakukan pengelompokan biaya berdasarkan jenis produk, selanjutnya menghitung besarnya biaya tetap dan biaya variabel per unit. Hasil perhitungan disajikan dalam tabel 5 dan tabel 6.

Tabel 5. Biaya Tetap

Uraian	Ayam geprek + nasi	Ayam geprek saus teriyaki	Ayam geprek original
Biaya tetap:			
Biaya sewa gedung	Rp 167.000	Rp 167.000	Rp 167.000
Biaya air	Rp 12.000	Rp 12.000	Rp 12.000
Biaya gaji tetap	Rp 500.000	Rp 500.000	Rp 500.000
Total	Rp 679.000	Rp 679.000	Rp 679.000

Tabel 6. Biaya Variabel per Unit

Uraian	Ayam geprek + nasi (terjual 380)		Ayam geprek saus teriyaki (terjual 250)		Ayam geprek original (terjual 305)	
	Total	Porsi	Total	Porsi	Total	Porsi
Biaya Variabel:						
Biaya bahan baku	Rp2.100.000	Rp 5.500	Rp900.000	Rp 3.600	Rp1.350.000	Rp 4.426
Biaya bahan penolong	Rp750.000	Rp 1.900	Rp360.000	Rp 1.440	Rp360.000	Rp 1.180
Biaya overhead	Rp 160.000	Rp 421	Rp 110.000	Rp 440	Rp 110.000	Rp 360
Total biaya variabel per porsi	Rp3.010.000	Rp 7.821	Rp1.370.000	Rp 5.480	Rp1.820.000	Rp 5.966

Perhitungan Titik Impas

Setelah memperoleh jumlah biaya tetap dan biaya variabel, dilanjutkan dengan membuat perhitungan titik impas, baik secara unit maupun secara rupiah. Adapun rumus perhitungannya adalah sebagai berikut.

$$BEP (unit) = \frac{FC}{(P - VC)}$$

$$BEP (rupiah) = \frac{FC}{(1 - \frac{VC}{P})}$$

- a. Ayam Geprek + Nasi

$$BEP (unit) = \frac{Rp\ 679.000}{(Rp\ 10.000 - Rp\ 7.821)}$$

$$BEP (unit) = 312\ unit$$

$$BEP \text{ (rupiah)} = \frac{Rp \ 679.000}{\left(1 - \frac{Rp \ 3.010.000}{Rp \ 3.800.000}\right)}$$

$$BEP \text{ (rupiah)} = Rp \ 3.395.000$$

b. Ayam Geprek Saus Teriyaki

$$BEP \text{ (unit)} = \frac{Rp \ 679.000}{(Rp \ 8.000 - Rp \ 5.480)}$$

$$BEP \text{ (unit)} = 270 \text{ unit}$$

$$BEP \text{ (rupiah)} = \frac{Rp \ 679.000}{\left(1 - \frac{Rp \ 1.370.000}{Rp \ 2.000.000}\right)}$$

$$BEP \text{ (rupiah)} = Rp \ 1.264.000$$

c. Ayam Geprek Original

$$BEP \text{ (unit)} = \frac{Rp \ 679.000}{(Rp \ 8.000 - Rp \ 5.966)}$$

$$BEP \text{ (unit)} = 334 \text{ unit}$$

$$BEP \text{ (rupiah)} = \frac{Rp \ 679.000}{\left(1 - \frac{Rp \ 1.820.000}{Rp \ 2.440.000}\right)}$$

$$BEP \text{ (rupiah)} = Rp \ 2.264.000$$

Pembahasan

Dari perhitungan pada poin hasil, didapatkan nilai BEP ayam geprek + nasi dalam unit sebanyak 312 unit dan dalam rupiah sebesar Rp 3.395.000. Artinya untuk mencapai suatu titik impas dalam penjualan rupiah, produk ayam geprek + nasi harus mampu mencapai penjualan sebesar Rp 3.395.000 atau sebanyak 312 unit selama per bulan. Berdasarkan perhitungan di atas, diperoleh nilai BEP ayam saus teriyaki dalam unit sebanyak 270 unit dan dalam rupiah sebesar Rp 1.264.000. Artinya untuk mencapai suatu titik impas dalam penjualan rupiah, produk ayam saus teriyaki harus mampu mencapai penjualan sebesar Rp 1.264.000 atau sebanyak 270 unit selama per bulan. Dari perhitungan di atas, diperoleh nilai BEP ayam geprek original dalam unit sebanyak 334 unit dan dalam rupiah sebesar Rp 2.264.000. Artinya untuk mencapai suatu titik impas dalam penjualan rupiah,



produk ayam geprek original harus mampu mencapai penjualan sebesar Rp 2.264.000 atau sebanyak 334 unit selama per bulan.

Kesimpulan

Variabel motivasi investasi berpengaruh terhadap keputusan investasi pada mahasiswa. Hasil dari penelitian tersebut sesuai dengan hipotesis awal yang telah ditentukan, maka kesimpulannya adalah hipotesis pertama diterima. Variabel literasi keuangan berpengaruh terhadap keputusan investasi pada mahasiswa, Hasil dari penelitian tersebut sesuai dengan hipotesis awal yang telah ditentukan, maka kesimpulannya adalah hipotesis kedua diterima. Variabel perilaku keuangan berpengaruh terhadap keputusan investasi pada mahasiswa, Hasil dari penelitian tersebut sesuai dengan hipotesis awal yang telah ditentukan, maka kesimpulannya adalah hipotesis yang ketiga diterima.

Bagi mahasiswa yang memiliki keinginan untuk berinvestasi di pasar modal untuk meningkatkan motivasi diri, memperdalam pemahaman investasi dengan memanfaatkan dengan baik Galeri Investasi di Universitas Pelita Bangsa, bergabung dengan kelompok diskusi pasar modal mencari rekan yang sudah berpengalaman di pasar modal serta memulai dengan membeli produk investasi dengan tingkat resiko yang kecil. Memanfaatkan fasilitas yang di sediakan kampus seperti membaca buku yang ada di perpustakaan atau memanfaatkan fasilitas internet yang dapat di akses secara gratis bagi mahasiswa.

Menambah literasi keuangan dan memulai mempelajari istilah-istilah dalam pasar modal, menggunakan aplikasi demo yang disediakan oleh aplikasi sekuritas, sehingga bisa mensimulasikan kondisi pasar modal dengan kondisi *Real* dengan sifat pembelajaran, sehingga tidak ada resiko kerugian bagi mahasiswa. Mengatur keuangan pribadi dengan cermat dan teliti, kebijakan modal minimal yang ada di pasar modal harus bisa dimanfaatkan dengan baik oleh mahasiswa yang belum bekerja dan tidak mempunyai penghasilan tetap, untuk mahasiswa yang bekerja dan mempunyai penghasilan menyimpan uang di bank sudah bukan lagi menjadi pilihan terbaik karena tidak memberikan pengembalian atau bunga yang maksimal, mahasiswa bisa memindahkan tabungannya ke pasar modal dengan analisa yang matang sebelumnya.

Daftar Pustaka

- Alsa Dyah Tania, R. L. (2022). Analisis Break Even Point pada UMKM “Teng teng Mamah Mimin”. *Jurnal ilmiah ekonomi dan bisnis*, 63-65.
- astrin kusumawardani, m. i. (2020). ANALISIS PERHITUNGAN BEP DAN MOS DALAM PENENTUAN HARGA JUAL PADA USAHA KECIL MENENGAH.
- Chairunnisa Simamora¹, M. (2022). Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Strategi Perencanaan Laba dan Perencanaan Penjualan bagi UMKM. *Jurnal Pendidikan dan Konseling*.
- Jubaedah, E. (2020). ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM PERENCANAAN LABA (Studi Kasus PT Dirgantara Indonesia). *INDEPT*.
- Maulia Ayi Agustin¹, S. M. (n.d.). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Muthia Bakery Di Kabupaten Tanah Datar.



- N.A. Rumiasih*, Y. S. (n.d.). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PD RAHMAT MA.
- Nurinaya. (2022). Perencanaan Kapasitas Produksi melalui Analisis Break Even Point (BEP) pada Outlet Bakso Seafood dan Kebab Alfamidi. *Jurnal Mirai Management*, 247-255.
- Rakhmat, A. S., & Rosadi, A. (2021). Pengaruh Ukuran Perusahaan, Kebijakan Hutang Dan Kebijakan Dividen Terhadap Nilai Perusahaan. *IKRAITH-EKONOMIKA*, 4(1), 94-104.
- Retnaning, R. T. (2020). ANALISIS KELAYAKAN USAHA MENGGUNAKAN METODE BREAK EVEN POINT (BEP) PADA STUDI KASUS CV. HARMONI UNGGAS. *Jurnal Mahasiswa Teknik Industri*.
- Rusmayanti, S. (2021). BREAK EVENT POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA JUS JAGUNG ENAK. *Jurnal AKRAB JUARA*, 182-195.
- Selvi Miftakuljanah1, S. N. (2021). Maksimalisasi Keuntungan Pada UMKM Tempe dan Tahu Menggunakan Metode BEP dan POM-QM.
- Soleha, E., Rulianti, E., & Maria, F. (2022). SOSIALISASI PEMBERDAYAAN UMKM “UMKM BANGKIT BERSINERGI”. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 1-7.
- Suci Nur Utami, M. D. (n.d.). PENGENALAN ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI BEKAL BAGI MAHASISWA ILMU DAN TEKNOLOGI PANGAN DALAM MENUMBUHKAN JIWA WIRAUSAHA.
- Yudianto, R. (2019). BREAK EVENT POINT SEBAGAI PERENCANAAN LABA PADA PT.SEPATU BATA TBK. *Jurnal Ekonomia*.