Eksis

Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis, 13(2), November 2022, 63-65
Fakultas Ekonomi, Universitas Batanghari Jambi
ISSN 2580-6882 (Online), ISSN 2087-5304 (Print), DOI 10.33087/eksis.v13i2.300

Analisis Break Even Point pada UMKM "Tengteng Mamah Mimin" Desa Jayamulya Kabupaten Karawang

Alsa Dyah Tania[1], Reminta Lumban Batu[2]
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Singaperbangsa Karawang, Jawa Barat
*Corespondence email: taniaalsa13@gmail.com

Abstrak. UMKM Tengteng Mamah Mimin merupakan UMKM yang bergerak pada bidang olahan makanan dengan proses pembuatan menggunakan cara tradisional. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui biaya yang dikeluarkan, banyaknya produk yang terjual, serta laba dan rugi yang didapatkan. Besarnya laba dan rugi yang didapatkan menjadi tolak ukur dari keberhasilan usaha yang dijalankan. Pada penelitian ini menggunakan analisis Break Even Point (BEP) sebagai alat untuk menguji kelayakan usaha serta mengetahui titik impas. Dengan mengetahui titik impas UMKM Tengteng Mamah Mimin dapat merencanakan target laba yang ingin didapatkan. Pada penelitian ini penulis melakukan wawancara secara langsung dengan pemilik usaha UMKM Tengteng Mamah Mimin. Hasil dari analisis ini adalah fixed cost dari produksinya yakni sebesar Rp 168.000 dan variable cost untuk produksinya yakni sebesar Rp 1.456.000. UMKM Tengteng Mamah Mimin dapat memproduksi 2.000 tengteng setiap harinya dan dengan harga jual Rp 2.500 per unit.

Kata Kunci: Break Even Point, Kelayakan Usaha, Laba dan Rugi.

Abstract. *UMKM Tengteng Mamah Mimin are UMKM engaged in processed food with a manufacturing process using traditional methods. The purpose of this study is to determine the costs incurred, the number of products sold, and the profit and loss obtained. The amount of profit and loss obtained is a benchmark for the success of the business being run. In this study, it used Break Even Point (BEP) analysis as a tool to test business feasibility and find out the break-even point. By knowing the break-even point of UMKM Tengteng Mamah Mimin can plan the profit target you want to get. In this study, the author conducted a direct interview with UMKM business owner Tengteng Mamah Mimin. The result of this analysis is the fixed cost of its production which is Rp 168,000 and the variable cost for production which is Rp 1,456,000. UMKM Tengteng Mamah Mimin can produce 2.000 tengteng every day and with a selling price of Rp 2,500 per unit.*

Keywords: *Break Even Point, Business Feasibility, Profit and Loss.*

PENDAHULUAN

Seiring berkembangnya jaman bisnis – bisnis di Indonesia juga semakin berkembang. UMKM di Indonesia pada saat ini sudah mulai menujukkan eskistensinya di dunia bisnis dan tentunya memberikan pengaruh yang cukup besar dalam memajukan perekonomian negara. UMKM merupakan suatu usaha yang dikelola oleh individu, rumah tangga, atau badan usaha dengan ukuran kecil. Suatu bisnis dapat masuk dalam golongan UMKM dengan adanya batasan laba per tahun, aset, dan juga jumlah karyawan. Saat ini sudah banyak sekali bidang UMKM di Indonesia, salah satunya yaitu UMKM di bidang makanan. Sebagian besar olahan makanan tersebut diproduksi oleh UMKM dan menghasilkan omset yang cukup besar. Salah satu UMKM yang memproduksi olahan makanan yaitu UMKM Tengteng Mamah Mimin. UMKM Tengteng Mamah Mimin merupakan salah satu industri pengolahan makanan yang berada di Kabupaten Karawang. UMKM tersebut memproduksi tengteng dengan cara yang masih sangat tradisional. Tengteng merupakan kue kering tradisional yang umumnya terbuat dari olahan beras ketan, namun UMKM ini memilih menggunakan beras nasi karena menambahkan cita rasa yang lebih enak. UMKM ini sudah berdiri kurang lebih lima tahun, tetapi dengan adanya pandemi covid-19 UMKM ini sempat terhenti selama 2 tahun. Namun setelah pandemi mereda UMKM Tengteng Mamah Mimin kembali bangkit dan mulai memproduksi kembali. Usaha tersebut sudah memiliki supplier dari berbagai tempat khususnya di Kabupaten Karawang dan Kabupaten Bekasi.

Dalam menjalankan suatu usaha tentu tujuan yang utama yaitu ingin mendapatkan laba yang besar, namun kenyataannya banyak sekali usaha yang hasilnya berbanding terbalik dikarenakan tidak adanya perhitungan dalam menjalankan usahanya. Dengan demikian tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis perencanaan dalam meningkatkan laba dan nantinya dapat digunakan dalam penentuan harga jual suatu produk. Dalam menganalisis digunakan Break Even Point (BEP) yang diharapkan dengan mudah menentukan volume penjualan untuk memaksimalkan laba yang diinginkan dan mendapatkan informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.

Landasan Teori

Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan biaya yang digunakan atau dikeluarkan oleh pelaku bisnis selama melakukan proses

produksi (Dewi Intan S, 2020). Dalam proses produksi biaya digolongkan menjadi 2 yaitu:

1. Biaya Variabel
   Biaya variabel adalah biaya yang sifatnya dapat berubah sesuai dengan volume kegiatan usahanya. Biaya yang termasuk dalam biaya variabel yaitu: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dll.
2. Biaya Tetap
   Biaya tetap adalah biaya yang sifatnya tetap dan tidak dapat mengalami perubahan, meskipun volume kegiatannya meningkat ataupun mengalami penurunan. Biaya yang termasuk dalam biaya tetap yaitu: biaya sewa, biaya listrik, biaya telpon, dll.

Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan suatu perencanaan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan dalam perolehan laba yang diharapkan perusahaan.

Break Even Point (BEP)

Analisis Break Even Point (BEP) merupakan keseimbangan hasil yang didapatkan dari pendapatan dan modal yang dikeluarkan, sehingga tidak adanya laba atau rugi. Dalam merencanakan keuangan pada perusahaan analisis Break Even Point (BEP) sangat penting dan membantu. Dalam melalukan Break Even Point (BEP) rumus yang digunakan adalah sebagai berikut:

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

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

Keterangan :
BEP = Analisis Break Even Point
FC = Fixed Cost (Biaya Tetap)
VC = Variable Cost (Biaya Variabel)
P = Harga Jual Per Unit

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan di lokasi UMKM Tengteng Mamah Mimin diperoleh informasi bahwa usaha tersebut dapat memproduksi 2.000 tengteng setiap harinya dan dijual satuan produknya dengan harga Rp 2.500 dan memperoleh keuntungan kurang lebih Rp 15.000.000 per bulan. Adapun data lain yang dapat diperoleh adalah sebagai berikut :

Tabel 1. Biaya Produksi Tengteng

Uraian	Biaya Per Unit	Total Biaya Produksi
Biaya Variabel:		
Bahan Baku	543	1.086.000
Bahan Penolong	25	50.000
Kemasan	100	200.000
Tenaga Kerja	60	120.000
Biaya Tetap:		
Adm&Umum	84	168.000
Total	812	1.624.000

Berdasarkan tabel diatas dapat diketahui bahwa biaya variabel pada UMKM Tengteng Mamah Mimin per hari sebesar Rp 1.456.000 dan biaya tetapnya sebesar Rp 168.000. Dari data tersebut dapat dilakukan analisis Break Even Point (BEP) sebagai berikut :

$$BEP\ (Unit) = \frac{168.000}{(2.500 - 728)} = 94{,}8$$

$$BEP\ (Rupiah) = {}^{168.000}/_{1 - 0{,}2912} = 237.020{,}3$$

Jadi jumlah yang diperoleh pada Break Even Point (BEP) dalam rupiah adalah Rp 237.020,3. Jumlah yang diperoleh merupakan titik dimana tidak diperoleh laba atau rugi pada UMKM Tengteng Mamah Mimin.

SIMPULAN

Berdasarkan data yang telah diperoleh dan dilakukan analisis Break Even Point (BEP) pada UMKM Tengteng Mamah Mimin memperoleh hasil analisis yaitu ditemukannya titik impas sebesar Rp 237.020,3 per hari dengan 94,8 unit produk tengteng. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa pentingnya titik impas pada perusahaan agar tidak mengalami kerugian pada sebuah perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Hassanah, A. & Daud, R. (2019). *ANALISIS COST VOLUME PROFIT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA (STUDI KASUS PADA UMKM DENDENG SAPI DI BANDA ACEH). Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA)*, 4(2), 190 – 214.

Isroni. & Rudianto. (2022). *ANALISIS STUDI KELAYAKAN BISNIS PENGEMBANGAN PRODUK OLAHAN PANGAN BEKU SIOMAY PADA UMKM INDOMITRA CIPTA PANGAN. Jurnal AKRAB JUARA*, 7(1), 300 – 310.

Janah, dkk. (2021). *Maksimalisasi Keuntungan Pada UMKM Tempe dan Tahu Menggunakan Metode BEP dan POM-QM. SEMINAR NASIONAL & CALL FOR PAPER HUBISINTEK*, 557 – 562.

Kusyairi, dkk. (2020). *ANALISIS KELAYAKAN PENAMBAHAN TENAGA KERJA MENGGUNAKAN METODE WORK SAMPLING DAN BREAK EVEN POINT PADA USAHA KERUPUK RAMBAK DI UMKM BAGUS SURYA MOJOKERTO. Jurnal Valtech (Jurnal Mahasiswa Teknik Industri)*, 3(2), 183 – 192.

Liestiana, T. & Novianty, I. (2021). *Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM*

Makroni NR Ciamis. Indonesian Accounting Literacy Journal, 1(3), 549 – 562.

Marwani, dkk. (2021). *Analisis Break Even Point Pada Warung Ayam Bakar Bu Wahyuni. SEMINAR NASIONAL & CALL FOR PAPER HUBISINTEK,* 48-52.

Putri, R. (2017). *ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT BANTU PERENCANAAN LABA (Studi Kasus UMKM Batik Djoyokoesomo Blitar). JURNAL BENEFIT*, 4(1), 41 – 54.

Ramadani, A. & BR, A. (2017). *ANALISIS EFISIENSI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH GULA MERAH DI DESA SUMBERINGIN KECAMATAN SANANKULON KABUPATEN BLITAR. Jurnal Ilmu Ekonomi*, 1(1), 44 – 60.

Sari, D. & Wiraswati, M. (2020*). Pengaruh Biaya Produksi Dan Laba Yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada UMKM Dua Putri Beton*. *ECOBUSS: JURNAL ILMIAH ILMU EKONOMI dan BISNIS*, 8(2), 81 – 91.