
ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA DJATAYU COFFEE SUMBERLAWANG

**Andre Ferdiansyah¹, Iman Artianto², Fadly Bima Firmansyach³,
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: imanartianto17@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini menganalisis penerapan Break Even Point (BEP) pada djatayu coffee yang menawarkan dua menu utama, yaitu tubruk mumbul dan kopi susu gula aren, dengan harga jual masing-masing Rp 7.000 dan Rp 12.000. Analisis ini dilakukan untuk menghitung titik impas penjualan dengan mengidentifikasi biaya tetap, seperti sewa tempat, dan listrik, serta biaya variabel, termasuk bahan baku. Hasil penelitian menunjukkan bahwa BEP tubruk mumbul adalah 612 unit, sementara BEP Kopi susu gula aren adalah 422 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, Titik Impas, UMKM

Abstract

This study analyzes the implementation of Break Even Point (BEP) at Djatayu Coffee which offers two main menus, namely tubruk mumbul and palm sugar milk coffee, with selling prices of Rp 7,000 and Rp 12,000 respectively. This analysis was conducted to calculate the break-even point of sales by identifying fixed costs, such as rent, and electricity, as well as variable costs, including raw materials. The results of the study show that the BEP of tubruk mumbul is 612 units, while the BEP of palm sugar milk coffee is 422 units. These findings provide important information for business owners to understand the minimum number of products that must be sold so that the business does not experience losses, as well as assisting in designing more effective and efficient sales strategies to support business sustainability and increase competitiveness in the culinary industry.

Keywords: Break Even Point. MSME, SME

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. Analisis BEP dapat digunakan untuk menentukan volume

penjualan terkecil di mana perusahaan tidak akan mengalami kerugian maupun laba (yakni, tidak memperoleh laba sama sekali).

Analisis BEP memerlukan informasi tentang penjualan dan biaya yang dikeluarkan. Laba bersih tercapai apabila penjualan melebihi biaya yang dikeluarkan. Akan tetapi, jika pendapatan penjualan hanya menutupi sebagian biaya yang dikeluarkan, perusahaan akan mengalami kerugian (Wahyuni et al, 2021). Di bawah titik impas. Analisis BEP tidak hanya memberikan informasi apakah suatu perusahaan mencapai titik impas, tetapi juga sangat berguna untuk perencanaan bisnis dan pengambilan keputusan (Indarti et al, 2022.).

Dalam industri kuliner, analisis BEP memiliki peran penting dalam membantu usaha kecil mengelola biaya operasional di tengah fluktuasi pasar. Tujuan dilaksanakannya kegiatan pengabdian kepada masyarakat dalam hal ini adalah memberikan pelatihan kepada UKM Perajin Samsel tentang cara menghitung titik impas dalam satuan dan cara menghitung titik impas dalam satuan rupiah (Perdana et al, 2022). Manfaat dari pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini khususnya bagi peserta, yaitu para pelaku UKM Perajin Sumsel Palembang menjadi paham tentang perhitungan titik impas dan mengetahui titik impas. Manajemen UKM Dapat menghitung titik impas jumlah penjualan minimum yang diperlukan untuk mencapai laba yang diinginkan (Annisa and Setiawan, 2022).

Djatayu coffee hadir sebagai salah satu usaha kuliner yang berfokus pada minuman kopi, yaitu kopi telah menjadi salah satu favorit masyarakat Indonesia karena cita rasanya yang banyak, 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 Djatayu coffee meliputi tubruk mumbul dan kopi susu gula aren, 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 Djatayu coffee 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 (Putri, 2017) suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Biaya menentukan harga jual dan karena itu memengaruhi volume penjualan. Di sisi lain, penjualan langsung memengaruhi volume produksi, yang pada gilirannya memengaruhi biaya (Burce, 2013).

2. Metodologi

Penelitian ini dilaksanakan di Djatayu coffee yang berlokasi di ngandul Kecamatan sumberlawang. Pemilihan dajatayu coffee sebagai objek penelitian didasarkan pada fokus usaha yang menjual produk seblak dengan berbagai varian, seperti tubruk mumbul dan kopi susu gula aren.

1. Pengumpulan data

Teknik pengumpulan data dilakukan secara langsung melalui metode wawancara kepada pemilik Djatayu coffee. 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 Djatayu coffee. Perhitungan BEP dilakukan dengan menggunakan rumus yang dikemukakan oleh (Manuho et al., 2021), sebagaimana berikut:

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

3. Studi Kepustakaan

Untuk memperkuat teori dan konsep dalam penelitian ini, dilakukan studi kepustakaan dengan mengacu pada buku-buku, jurnal, dan penelitian terdahulu yang relevan dengan analisis Break Even Point (BEP). Studi pustaka ini digunakan sebagai referensi dalam memahami konsep biaya tetap, biaya variabel, harga jual produk, serta metode perhitungan BEP. Sumber teori yang digunakan meliputi karya (Kusyairi and Vitasari, 2020) dan penelitian terkait seperti (Dewanto et al, 2023) serta (Lase et al, 2024).

4. Observasi Langsung

Peneliti juga melakukan observasi langsung terhadap aktivitas operasional Djatayu coffee. Observasi ini melibatkan pengamatan terhadap proses produksi, serta penjualan produk tubruk mumbul dan kopi susu gula aren. 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 kopi. 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

Djatayu coffee sumberlawang belum melakukan perencanaan laba dengan baik. Pemilik usaha mengatakan bahwa kegiatan produksi dilakukan hanya ketika ada pesanan dari pelanggan. UMKM tersebut akan mencatat pesanan yang masuk kemudian dilakukan persiapan mengenai banyaknya pembelian bahan baku dan biaya yang harus dikeluarkan sesuai dengan banyaknya produk yang akan diproduksi. Hal tersebut dilakukan oleh UMKM ini untuk meminimalisir kerugian. Meskipun kegiatan produksi hanya dilakukan pada saat ada pesanan masuk, kegiatan produksi rata-rata dilakukan setiap hari karena pesanan yang masuk selalu ramai atau sering mendapat pesanan dalam jumlah yang besar. Maka dari itu, pemilik usaha berprinsip semakin banyak pesanan maka semakin banyak pendapatan yang diterima, sehingga laba yang diterima pun semakin banyak. Selain itu, didukung oleh pencatatan pendapatan penjualan yang mampu menutup biaya produksi pada laporan laba rugi sederhana yang dibuat oleh UMKM tersebut. Data

biaya produksi dicatat oleh bagian keuangan namun belum melakukan pengklasifikasian biaya. Pemilik usaha belum mengetahui apakah laba yang diterima selama ini sudah optimal atau belum.

3.1 Hasil

Menghitung Harga Pokok Produk Tubruk Mumbul dan Kopi susu gula aren

Selama bulan Desember 2024, Djatayu coffee sumberlawang memproduksi Tubruk Mumbul sebanyak 612 unit dan Kopi susu gula aren 422 unit. Berikut adalah biaya produksi dari produk makaroni selama bulan Desember 2024.

Tabel 1. Data penjualan produk

Produk	Total Penjualan	Harga Penjualan	Total Unit Yang Terjual
Tubruk Mumbul	4.284.000	7.000	612
Kopi susu gula aren	5.064.000	12.000	422

Tabel 1 menyajikan data yang telah dikumpulkan dari Djatayu coffee. Tabel ini menunjukkan hasil pengolahan data yang mencakup beberapa komponen, seperti Produk, Total Penjualan, Harga Penjualan, dan Jumlah Unit yang terjual di Djatayu coffee.

Tabel 2. Rincian Biaya Tetap

Uraian	Biaya
Sewa Tempat	650.000
Biaya Listik	150.000
Total biaya tetap	800.000

Tabel 2 menampilkan perincian biaya tetap yang dikeluarkan oleh Djatayu coffee. Biaya tetap merujuk pada pengeluaran yang tetap sama meskipun ada perubahan dalam volume produksi atau penjualan.

Tabel 3. Biaya Variabel

Uraian	Biaya
Bahan Baku	3.088.000
Pengemasan	150.000
Total biaya variable	3.238.000

Tabel 3 menunjukkan rincian biaya variabel yang dikeluarkan oleh Djatayu coffee. Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya bisa berubah tergantung pada banyaknya produk yang diproduksi atau dijual.

3.2 Perhitungan BEP

Perhitungan BEP dalam menentukan titik impas dalam satuan rupiah dan unit pada Djatayu coffee sumberlawng adalah sebagai berikut.

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

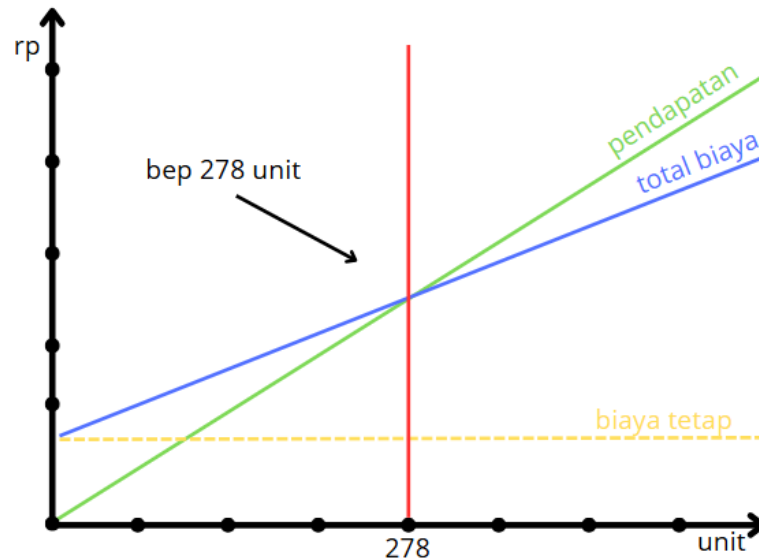
- Perhitungan pada Tubruk mumbul

$$BEP_{Unit} = \frac{1\ 340\ 000}{7.000 - 2190}$$

$$BEP_{Unit} = \frac{1\,340\,000}{4\,810}$$

$$BEP_{Unit} = 278$$

- Grafik BEP pada Tubruk Mumbul



Perhitungan diatas menunjukkan bahwa djatayu coffee harus menjual sekitar 278 unit tubruk mumbul 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.

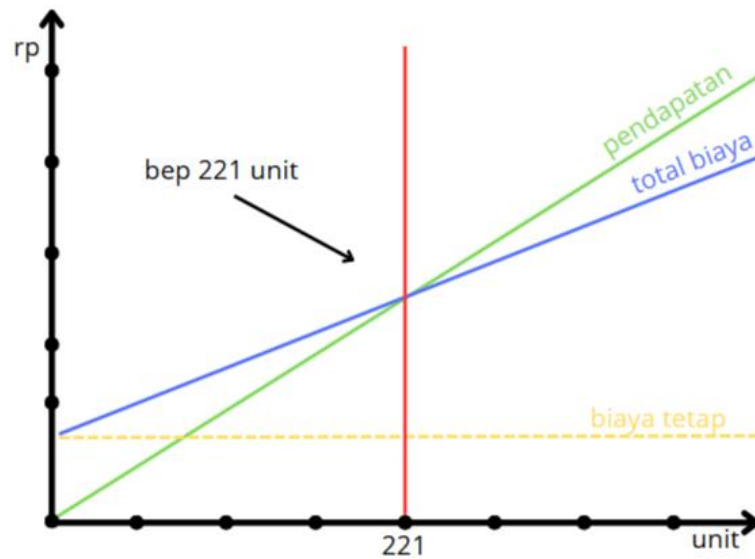
- Perhitungan pada kopi susu gula aren

$$BEP_{Unit} = \frac{1\,748\,000}{12\,000 - 4\,100}$$

$$BEP_{Unit} = \frac{1\,748\,000}{7\,900}$$

$$BEP_{Unit} = 221$$

- Grafik BEP pada Kopi Susu Gula Aren



Perhitungan diatas menunjukkan bahwa Djatayu coffee harus menjual sekitar 221 unit kopi susu gula aren 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.

4. Kesimpulan

Penelitian ini mengidentifikasi dan menganalisis titik impas (Break Even Point, BEP) untuk dua produk Utama pada Djatayu coffee, yaitu kopi mumbul dan kopi susu gula aren. Hasil analisis menunjukkan bahwa BEP untuk kopi tubruk mumbul adalah 278 unit, sedangkan untuk kopi susu gula aren adalah 221 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

Annisa, Mutiara Lusiana, and Bagus Setiawan. "Pelatihan Dan Pendampingan Perhitungan Break Even Point Pada UKM Sumsel Cafters Palembang." *Jurnal Pengabdian Deli Sumatera Jurnal Pengabdian Masyarakat*, vol. 1, no. 1, 2022, pp. 15–20.

-
- Burce. “濟無No Title No Title.” *Journal of Chemical Information and Modeling*, vol. 53, no. 9, 2013, pp. 1689–99.
- Dewanto, Alan Roso, et al. “Perhitungan Volume Produksi Menggunakan Break Even Point (UMKM Tahu XYZ) Calculation of Production Volume Using Break-Even Point (UMKM Tofu XYZ).” *JIEI: Journal of Industrial Engineering Innovation*, vol. 01, no. 02, 2023, pp. 48–53.
- Indarti, Maria Goreti Kentris, et al. “Pelatihan Metode Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Pelaku UMKM Di Kota Semarang.” *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat (PENAMAS)*, vol. 6, no. 1, 2022, pp. 54–60, <https://www.unisbank.ac.id/ojs/index.php/penamas/article/view/8981>.
- Kusyairi, Ahmad, and Prima Vitasari. “Analisis Kelayakan Penambahan Tenaga Kerja Menggunakan Metode Work Sampling Dan Break Even Point Pada Usaha Kerupuk Rambak Di Umkm Bagus Surya Mojokerto.” *Jurnal Mahasiswa Teknik Industri*, vol. 3, no. 2, 2020, pp. 183–91.
- Lase, Irvan Setiawan, et al. *ANALISIS PENERAPAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT UMKM POP ICE RONI*. no. 6, 2024, pp. 690–97.
- Manuho, Priskila, et al. “Analisis Break Even Point (Bep).” *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, vol. 5, no. 1, 2021, p. 21, <https://doi.org/10.32400/jiam.5.1.2021.34692>.
- Perdana, Muhammad Frasa Candra, et al. “Analisis Break Even Point Pada Usaha Warung Makan Deva Dan Novi Di Daerah Sukoharjo.” *Prosiding HUBISINTEK*, vol. 2, no. 1, 2022, p. 42.
- Putri, Rumanintya Lisaria. “Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus UMKM Batik Djoyokoesomo Blitar).” *Staf Pengajar Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Islam Blitar*, vol. 4, 2017, pp. 41–54.
- Wahyuni, Randis, et al. “Analisis Break Event Point (BEP) Usaha Industri Tahu Di Desa Wirogunan Kecamatan Kartasura.” *Prosiding HUBISINTEK*, vol. 2, no. 1, 2021, pp. 10–17.