

Timbel Raos Catering Business Development Using Break-Even Analysis

Chiessa Baihaqy¹ Nababan Nicholas² Agatha Rinta Suhardi^{3*}

^{1,2,3} Universitas Widyatama, Bandung, Indonesia
agatha.rinta@widyatama.ac.id

INFO ARTIKEL

Histori Artikel :

Tgl. Masuk : 24-02-2025

Tgl. Diterima : (dikosongkan)

Tersedia Online : (dikosongkan)

Keywords:

break even analysis, catering business

ABSTRACT

Tight culinary business competition and fluctuations in food prices as the main ingredients of catering businesses affect the determination of food selling prices. The ability to manage operational costs effectively and set competitive selling prices are determining factors for long-term business success. The main problem in small culinary industry businesses is the difficulty in calculating the break-even point needed to determine the number of units or income needed so that the catering party does not experience losses. This study is related to home catering businesses which are small businesses that have the potential to develop into medium and large businesses. The research method used is descriptive analysis and calculations using the break-even formula. The results of this study indicate that Timbel Raos Catering will experience a break-even point (return on investment) with the sale of one package of chicken rice and fried foods. Sales of more than one unit of chicken rice and fried foods will generate profit for Timbel Raos Catering. The implications of using break-even analysis help the development of home businesses in finding the minimum number of product sales so that the return on capital can run smoothly and capital can continue to rotate.

PENDAHULUAN

Krisis ekonomi dunia yang sedang melanda menyebabkan banyak perusahaan yang bangkrut dan terpaksa merumahkan pegawainya. Hal ini mempengaruhi penurunan kemampuan ekonomi setiap orang dalam memenuhi kebutuhan hariannya. Di sisi lain, penurunan kemampuan ekonomi ini mendorong masyarakat untuk semakin kreatif dalam menciptakan usaha baru demi mendukung pemenuhan kebutuhan hariannya. Bisnis yang paling memungkinkan untuk dikembangkan dengan modal kecil yaitu bisnis kuliner.

Industri kuliner pasca pandemi mengalami perkembangan. Setiap pelaku

usaha kuliner berlomba-lomba mengembangkan usahanya. Dalam industri kuliner, khususnya usaha catering, persaingan yang ketat serta fluktuasi harga bahan baku menjadi tantangan utama yang harus dihadapi para pengusaha. Usaha di bidang industri kuliner merupakan usaha kecil di Indonesia yang menjadi salah satu prioritas pembangunan ekonomi negara untuk dikembangkan. Hal ini dikarenakan badan usaha ini merupakan tulang punggung perekonomian nasional yang tidak hanya bertujuan untuk mengurangi ketimpangan antara golongan pendapatan dengan para pengusaha, tetapi pengembangannya dapat memperluas basis ekonomi dan memberikan kontribusi

penting dalam percepatan perubahan struktural. Yaitu, peran serta dalam pengembangan ekonomi masyarakat, peningkatan kreativitas, serta ketahanan ekonomi negara (Handayani & Abbas, 2023). Kemampuan dalam mengelola biaya operasional secara efektif serta menetapkan harga jual yang kompetitif menjadi faktor penentu keberhasilan usaha dalam jangka panjang.

Analisis titik impas dalam usaha catering memiliki nilai strategis yang penting, terutama ketika usaha tersebut tengah berupaya untuk memperluas pasar, memperkenalkan menu baru, atau mengelola anggaran secara lebih efisien. Analisis titik impas merupakan suatu metode untuk mencari titik produksi minimum agar dapat mengembalikan modal yang digunakan. Analisis titik impas merupakan suatu analisis yang memberikan informasi mengenai tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian atau tidak memperoleh laba. Secara umum analisis ini juga memberikan informasi mengenai batas aman yang berguna sebagai gambaran kepada manajemen seberapa besar penurunan penjualan dapat diperkirakan sehingga usaha yang dijalankan tidak mengalami kerugian (Tangeren et al., 2018).

Secara umum manfaat analisis titik impas adalah dapat menghasilkan gambaran titik impas pada suatu perusahaan, artinya perusahaan dapat mengetahui berapa unit yang harus diproduksi dan dijual agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Waktu penerapan analisis titik impas ini terbatas, biasanya hanya digunakan dalam setahun, apabila terdapat biaya-biaya tambahan yang cukup besar yang mana hasil dari biaya-biaya tersebut tidak akan terlihat dalam waktu dekat sedangkan biaya operasional mengalami kenaikan, maka harus dicapai jumlah pendapatan sesuai analisis titik impas agar dapat menutup seluruh biaya operasional yang juga mengalami kenaikan (Ferisanti et al., 2023).

Catering Timbel Raos merupakan usaha kecil kuliner yang dimulai dari usaha rumahan untuk memperoleh pendapatan

tambahan keluarga. Timberl Raos ini sendiri pada awal pendirian belum menggunakan analisis titik impas untuk memperhitungkan keuntungan maupun kerugian dari usahanya. Permasalahan utama pada usaha kecil di bidang kuliner adalah kesulitan dalam menghitung titik impas yang dibutuhkan untuk menentukan jumlah unit atau pendapatan yang dibutuhkan agar pihak catering tidak mengalami kerugian. Hal ini disebabkan karena kurangnya pemahaman terhadap konsep BEP dan kurangnya penggunaan alat perhitungan BEP yang tepat. Oleh karena itu, artikel ini akan membahas secara detail mengenai konsep BEP dan cara menghitungnya pada usaha catering. Dengan membaca artikel ini diharapkan para pembaca dapat memahami pentingnya BEP dalam pengambilan keputusan bisnis dan dapat menerapkan konsep BEP pada usaha catering untuk meningkatkan keuntungan usaha.

KERANGKA TEORITIS DAN PENGEMBANGAN HIPOTESIS

Manajemen Operasional merupakan suatu kegiatan yang mengubah input menjadi output dengan cara mengorganisasikan dan mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang ada secara efektif dan efisien kemudian mengubahnya menjadi barang atau jasa. Ruang lingkup manajemen operasi berkaitan dengan pengoperasian sistem operasi, pemilihan dan penyusunan sistem operasi yang meliputi sepuluh keputusan yaitu perancangan barang dan jasa, manajemen mutu, perancangan proses dan kapasitas, strategi lokasi, strategi spasial, sumber daya manusia dan perancangan pekerjaan, manajemen rantai pasok, manajemen persediaan, penjadwalan, pemeliharaan (Suhardi, 2020).

Pengoperasian sistem produksi dan operasi meliputi penyusunan rencana produksi dan operasi, perencanaan dan pengendalian persediaan serta pengadaan material, perawatan atau pemeliharaan mesin dan peralatan, pengendalian mutu, sumber daya manusia (Suhardi dkk, 2019).

Analisis Titik Impas

Metode Break-Even merupakan suatu teknik analisis yang memungkinkan industri rumahan untuk mengidentifikasi jumlah minimum produk yang harus diproduksi dan dijual agar dapat menutupi seluruh biaya produksi, sehingga perusahaan tidak mengalami laba atau rugi. Dengan menggunakan metode ini, para perencana produksi dapat memahami kapan titik impas antara biaya produksi dan pendapatan tercapai. Analisis BEP bermanfaat apabila beberapa dugaan dasar terpenuhi. Padahal, masih banyak asumsi keliru lainnya. Akan tetapi, meskipun perubahan asumsi tersebut tidak memengaruhi validitas atau kegunaan analisis BEP sebagai alat bantu pengambilan keputusan, perubahan tersebut memerlukan beberapa modifikasi dalam penerapannya. Sebagai aturan umum, investigasi BEP diuntungkan dengan mengenali titik impas organisasi. Manajemen dapat menentukan berapa unit yang harus diproduksi atau dijual untuk menghindari kerugian dengan mengetahui titik impas. Kelemahan pemeriksaan BEP adalah jenis barang yang dibuat atau dijual. Apabila ada beberapa jenis, campuran/sintesis transaksi (deals blend) tetap tidak berubah. Dalam situasi saat ini, sebagian besar organisasi membuat tema yang berbeda-beda untuk meningkatkan keseriusan mereka, yang membuat sulit untuk menerapkan pengujian BEP. Asumsi selanjutnya adalah biaya penjualan satu unit barang, jumlah unit barang yang terjual, atau total biaya tidak berubah (Handayani & Abbas, 2023).

Laba suatu organisasi diperoleh dari selisih antara gaji (pendapatan) yang diperoleh (misalnya dari penjualan barang) dengan total biaya yang dikeluarkan oleh organisasi tersebut. BEP merupakan pengembalian dasar dari titik investasi awal di mana total pendapatan bertambah untuk menutupi biaya-biaya. Break Even Point merupakan keadaan di mana perusahaan tidak menguntungkan maupun merugi. BEP atau break even point sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan menarik

produk dari pasaran atau mengembangkan produk atau menutup anak perusahaan yang tidak menguntungkan. Dengan kata lain, suatu perusahaan dikatakan memperoleh laba jika total pendapatan atau penerimaan (pendapatan) sama dengan total biaya atau jika pembagian laba hanya dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap. Break even point merupakan keadaan di mana organisasi tidak memperoleh laba maupun rugi. BEP atau equal to the initial investment point menjadi dasar bagi para eksekutif saat mengambil kesimpulan untuk meninjau kembali item-item, memperbaiki item-item, atau menutup pembantu-pembantu yang tidak menguntungkan. Pada akhirnya, suatu bisnis dikatakan mengembalikan investasi awal jika total pembayaran atau pendapatan (gaji) sama dengan total biaya atau sebaliknya jika sebagian keuntungan harus digunakan untuk menutupi biaya tetap. (Handayani & Abbas, 2023).

Analisis BEP mensyaratkan terpenuhinya beberapa asumsi (Handayani & Abbas, 2023), yaitu:

1. Biaya masuk dapat dikelompokkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu, semua biaya yang disebabkan oleh organisasi harus disusun dan diestimasi secara praktis sebagai biaya tetap dan biaya variabel.
2. Biaya variabel per unit tetap sama, tetapi total biaya variabel bergeser sejalan dengan penjualan atau volume produksi. Biaya tetap berlanjut seperti sebelumnya (dalam area manufaktur tertentu) dalam hal apa pun, ketika transaksi atau volume produksi berubah, yang menyiratkan bahwa biaya yang sesuai berubah karena perubahan transaksi atau volume produksi.
3. Selama periode waktu yang dianalisis tidak ada perubahan dalam harga jual per unit. Dalam sebagian besar kasus, tingkat harga tetap sama dalam jangka pendek. Dengan cara ini, dengan asumsi biaya berubah, pendapatan keseluruhan tidak membuat perbedaan.

4. Organisasi menjual atau membuat hanya satu jenis barang. Ini menyiratkan bahwa organisasi hanya mengirimkan atau menjual satu jenis barang. Dengan asumsi bahwa organisasi membuat beberapa jenis barang, keseimbangan atau diskonto (bauran transaksi) biaya dan pendapatan dari barang yang dijual harus tetap tidak berubah. Strategi dewan dalam hal tugas organisasi tidak akan berubah secara mendasar dalam waktu dekat (dengan perubahan besar).
5. Pendekatan stok yang tepat adalah sesuatu yang serupa atau sama sekali tidak ada untuk stok awal dan akhir.
6. Kecakapan dan efisiensi pekerja tidak cenderung berubah dengan cepat atau lambat.

Manfaat analisis Break Even Point (BEP) antara lain:

1. Sebagai alat bantu perencanaan untuk memperoleh laba.
2. Memberikan rincian tentang berbagai tingkat volume penjualan dan hubungannya dengan potensi laba yang dapat dihasilkan dari tingkat-tingkat tersebut.
3. Mengetahui hubungan antara biaya yang dikeluarkan, harga jual, dan volume penjualan yang dihasilkan untuk menentukan laba rugi perusahaan. Untuk menghindari kerugian, tentukan jumlah minimum penjualan (dalam satuan produk atau satuan moneter).
4. Membuat estimasi total laba perusahaan.
5. Mengganti kerangka pengungkapan yang tebal dengan ilustrasi yang mudah dibaca dan dipahami.
6. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual
7. Sebagai bahan atau sebagai pemikiran dalam menentukan pilihan hal-hal yang menyertainya:
 - a. Jumlah dasar transaksi yang harus dipertahankan agar organisasi tidak merugi.
 - b. Jumlah transaksi yang harus dilakukan untuk mencapai laba tertentu.
 - c. Seberapa banyak penjualan yang harus dikurangi untuk mencegah kerugian bagi bisnis.
 - d. Memutuskan dampak perubahan biaya penjualan, beban, dan volume transaksi terhadap keuntungan yang diperoleh.

Metode Perhitungan Break Even Point (BEP)

1. Menentukan BEP secara grafis

Untuk menentukan area BEP, faktor-faktor yang turut menentukan BEP (seperti biaya tetap dan biaya variabel) serta total pendapatan (TR) harus dipetakan. Pertama, kita memetakan kemampuan pendapatan (TR) mulai dari awal (nol). Mengapa memulai lagi? Hal ini karena bisnis tersebut tidak memiliki penjualan atau produksi dan tidak menerima pendapatan apa pun. Bagan ini bergerak dari nol ke pojok kanan atas. Kedua, kita memplot rencana pengeluaran yang tepat. Garis besar biaya yang tepat yang disesuaikan dengan hub ini adalah jumlah yang disesuaikan dari kiri ke kanan. Hal ini karena bagan biaya tetap menggambarkan biaya yang tetap konstan terlepas dari produk yang diproduksi. Yang ketiga adalah peningkatan biaya out-of-pocket. Bagan biaya absolut ini dimulai dari konvergensi bagan FC dan hub ke atas (dari bagan FC) dan memotong bagan TR di kanan atas. Hal ini karena TC merupakan penjumlahan dari biaya tetap (FC) dan biaya variabel (Kusumawardani & Alamsyah, 2020).

2. Definisi BEP secara matematis

Anda dapat menggunakan rumus BEP dalam satuan dan nilai BEP dalam rupiah untuk menentukan letak BEP secara matematis. Kedua persamaan tersebut dapat dipahami sebagai berikut:

- a. PDB terjadi ketika total pendapatan sama dengan total biaya: $TR = TC$ (1)
- b. $TR = \text{harga satuan} \times \text{jumlah} = P \times Q$ (2)
- c. $TC = \text{biaya tetap} + \text{biaya variabel} = FC + VC$ (3)
- d. $VC = \text{biaya satuan variabel} \times \text{jumlah}$ (4)

- e. Satuan BEP = FCP-VC (5)
- f. BEP rupiah = FC1-VCP (6)

Total biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Sesuai dengan namanya, sifat biaya tetap adalah tidak bergantung pada jumlah barang yang diproduksi. Berapa pun jumlah barang yang diproduksi, jumlah biaya tetap dalam jangka pendek selalu tidak berubah. Sebaliknya, biaya variabel bergantung pada jumlah barang yang diproduksi. Semakin banyak barang yang diproduksi, semakin besar pula biaya variabelnya. Secara matematis, biaya variabel merupakan fungsi dari jumlah barang yang diproduksi, kurvanya berupa garis lurus dengan kemiringan positif dan dimulai dari titik awal.

Dengan mengetahui total pendapatan (TR) yang diperoleh dan total biaya (TC) yang dikeluarkan, maka dapat dianalisis apakah perusahaan tersebut memperoleh laba atau mengalami kerugian (Lestari et al., 2020).

- a. Laba (laba positif, $\pi > 0$) akan diperoleh jika $TR > C$.
- b. Rugi (laba negatif, $\pi < 0$) akan dialami jika $TR < TC$.
- c. Break even merupakan konsep yang digunakan untuk menganalisis jumlah minimum produk yang harus diproduksi atau dijual agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- d. Kondisi break even (laba nol atau $\pi = 0$) terjadi ketika $TR = TC$; perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita kerugian.

METODOLOGI PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam pengembangan usaha catering dengan metode Break Even Point adalah penelitian kuantitatif dengan model studi kasus. Populasi penelitian adalah Catering. Sampel penelitian adalah pemilik Catering. Teknik pengumpulan data dilakukan dengan cara wawancara, observasi, dan studi dokumentasi. Data yang terkumpul dianalisis dengan menggunakan metode Break Even Point. Analisis ini meliputi penentuan biaya

produksi, harga jual, dan jumlah produksi yang harus diproduksi agar dapat mencapai titik impas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

HASIL

Proses produksi usaha Timbel Raos Catering membutuhkan alat dan bahan. Alat yang digunakan antara lain peralatan memasak dan seperangkat alat makan. Bahan baku yang dibutuhkan untuk membuka usaha ini antara lain bahan makanan, berbagai jenis bumbu dapur dari rempah-rempah. Usaha ini juga membutuhkan beberapa perlengkapan lain untuk pengemasan produknya. Selain itu usaha warung makan ini membutuhkan modal usaha dari alat dan bahan baku yang dibutuhkan.

Tabel 1. Rincian Biaya Tetap

No	Uraian	Per Unit (Rp)
1.	2 unit kompor	0,017
2.	Kompor Mawar	0,011
3.	Pemanas Nasi Besar	0,014
4.	2 unit Termos Nasi Besar	0,010
5.	Pemanas Besar	0,019
6.	2 unit Panci Penggorengan Besar	0,014
7.	3 unit Panci Penggorengan Sedang	0,008
8.	Panci Penggorengan Khusus	0,003
9.	2 unit Spatula	0,001
10.	3 unit Codet	0,001
11.	2 unit Susuk	0,002

12.	Scoop Besar	0,001
13.	Scoop Sedang	0,001
14.	Blender	0,011
15.	Chopper	0,003
16.	5 unit Baskom Besar	0,004
17.	6 unit Baskom Sedang	0,002
18.	12 unit Baskom Kecil	0,002
19.	3 unit Pisau	0,003
20.	2 unit Talenan	0,001
21.	Carving	0,001
22.	6 unit Peralatan Makan	0,017
23.	2 unit Magic com	0,008
24.	Thermos	0,004
25.	Teapot	0,004
26.	Tempat Air	0,003
27.	Hekter	0,001
28.	Cap	0,003
29.	Galon & dispenser	0,014
30.	2 unit Kipas Angin	0,004
31.	2 unit cobek	0,004
32.	3 unit Capitan	0,001
33.	5 unit rak rempah-rempah	0,002
34.	5 unit tempat bawang	0,001
35.	12 unit Kain Lap	0,002
36.	2 unit Parutan	0,000
37.	2 unit Alat Pengupas	0,000

38.	Kulkas	0,078
39.	Lemari Kaca	0,094
40.	Tempat Sayuran Besar	0,007
41.	Tempat Sayuran Sedang	0,003
42.	tempat Minyak	0,001
	Total Biaya Tetap	Rp. 378

Sumber : Data Perusahaan

Tabel 2. Rencana Variabel Produksi Paket Nasi Ayam dan Gorengan per 100 unit

No	Uraian	Total (Rp)
1.	Gas 3 kg	24.000
2.	Lakban	10.000
3.	Sabun	11.500
4.	Listrik	5.000
5.	Air	4.000
6.	13 kg daging ayam	494.000
7.	Bumbu Marinasi	20.000
8.	10 kg Beras	130.000
9.	Dus size 18	100.000
10.	Mika	30.000
11.	2 bungkus sendok bebek	20.000
12.	8 bungkus tempe	64.000
13.	Daun salam dan daun jeruk	10.000
14.	Saus tiram	12.000
15.	Kecap	10.000
16.	2 bungkus Kacang	24.000
17.	2 bungkus jagung	36.000

18.	Gandum	17.000
19	Bubuk pengembang	15.000
20	Tepung Beras	8.000
21.	Margarin	10.000
22.	Merica bubuk	10.000
23.	Bawang perai	5.000
24.	2 liter minyak goreng	40.000
25.	Bumbu	5.000
26.	Gula	10.000
27.	MSG, garam	15.000
28.	Kemiri	10.000
29.	Ketumbar	5.000
30.	Bawang putih	15.000
31.	Bawang merah	15.000
	Total Biaya Variabel	1.184.500

Sumber : Data Perusahaan

PEMBAHASAN

Berdasarkan Tabel 1 diperoleh nilai biaya tetap sebesar Rp. 378, sedangkan dari Tabel 2 diperoleh nilai biaya variabel per 100 unit sebesar Rp. 1.184.500 atau biaya variabel per unit sebesar Rp. 11.845 sehingga perhitungan harga jual per unit sebesar Rp. 12.223. Perhitungan harga jual per unit diperoleh dengan cara menjumlahkan biaya tetap dengan biaya variabel. Harga jual ini belum termasuk pajak. Apabila pajak diasumsikan sebesar 11% (pajak nominal Rp. 1.344), maka harga jual per unit yang akan dikenakan kepada konsumen adalah sebesar Rp. 13.567 atau dibulatkan menjadi Rp. 14.000. Dengan menggunakan analisis titik impas, Timbel Raos Catering dapat menentukan unit produksi minimum. Berikut perhitungannya:
Biaya Tetap Rp. 378,-
Pajak Rp. 1.344,-
Biaya Variabel Rp. 11.845,-

Harga Jual per unit Rp. 14.000-

$$14000Q = 11845Q + 378 + 1344$$

$$14000Q = 11845Q + 1722$$

$$14000Q - 11845Q = 1722$$

$$2155Q = 1722$$

$$Q = 0,799$$

Jadi, Timbel Raos Catering akan mendapat untung jika menjual minimal satu unit produk.

Dari hasil perhitungan Timbel Raos Catering diperoleh bahwa analisis titik impas dapat membantu dalam menentukan jumlah minimal produk yang terjual dan sesuai dengan beberapa penelitian terdahulu terkait analisis titik impas. Penelitian yang berjudul Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus: P-IRT Tempe Syafira Kecamatan Bagelen Kabupaten Purworejo) bertujuan untuk 1) Menentukan besarnya Titik Impas pada IRT Tempe Syafira, 2) Menentukan presentase tingkat Margin Of Safety pada IRT Tempe Syafira, 3) Menentukan Perencanaan Laba pada IRT Tempe Syafira. Metode penelitian ini merupakan studi kasus pada Industri Rumah Tangga Tempe Syafira Kecamatan Bagelen Kabupaten Purworejo. Penentuan daerah penelitian dilakukan secara purposive dan sampel industri ditentukan dengan teknik purposive side. Metode analisis data menggunakan metode deskriptif dan metode break even point. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Break Even Point unit dan penjualan Break Even Point selama 10 bulan dari Agustus 2021 sampai dengan Mei 2022 mengalami fluktuasi. Break Even Point unit tertinggi pada bulan Mei sebesar 11.817 dan terendah pada bulan Januari sebesar 7.689 dengan rata-rata sebesar 98.405 unit. Break Even Point penjualan tertinggi pada bulan Mei sebesar Rp 75.680.373 dan terendah pada bulan Januari sebesar Rp 31.491.045 dengan rata-rata sebesar Rp 414.209.417. Perhitungan Margin Of Safety tertinggi pada bulan Januari sebesar 77% dan terendah pada bulan Mei sebesar 36% sedangkan rata-rata selama 10 bulan sebesar 66%. Perencanaan laba tertinggi pada bulan Januari sebesar Rp 88.947.896,00 dan terendah pada bulan Mei sebesar Rp

28.679.422,00 sedangkan rata-rata selama 10 bulan sebesar Rp 66.180.974,00. Berdasarkan hasil analisis titik impas terbukti bahwa Industri Rumah Tangga Syafira Tempe telah mencapai titik impas atau hasil produksi dan hasil penjualan melebihi satuan titik impas dan penjualan titik impas (Yulinda dkk, 2022). Penelitian lain yang berjudul Break Event Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba bagi usaha kecil menengah produk pisang molen goreng di Kecamatan Muara Uya bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis (1) bagaimana pengguna alat perencanaan laba melalui metode BEP pada usaha gorengan, (2) berapa Kontribusi Margin yang diperoleh pedagang pisang molen goreng di Kecamatan Muara Uya pada bulan November-Desember 2021 setelah dilakukan perencanaan laba dengan metode break even point (BEP), (3) berapa Margin of safety (MOS) yang dapat dicapai oleh UKM pada usaha pisang molen goreng di Kecamatan Muara Uya. Jenis penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan analisis Break Event Point (BEP). Populasi dan sampel adalah pedagang pisang goreng di Kecamatan Muara Uya. Dengan variabel operasional meliputi Laba, Biaya Tetap, Biaya Variabel, Contribution Margin (CM) dan Safety Margin (MOS). Berdasarkan hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa Break Event Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Usaha Kecil Menengah Produk Goreng Pisang Molen di Kecamatan Muara Uya Kabupaten Tabalong pada bulan November-Desember 2021 sebesar Rp 5.740.000 (Fitriani & Sumarni, 2023).

KESIMPULAN

Perhitungan dan analisis titik impas diperoleh bahwa melalui penjualan minimal satu unit paket nasi ayam dan gorengan, Timbel Raos Catering telah mengalami pengembalian investasi. Berdasarkan hal tersebut, Timbel Raos Catering dapat mengusahakan untuk memproduksi paket nasi ayam dan gorengan sebagai menu andalan catering ini semaksimal mungkin dan paket-paket

lainnya untuk lebih menunjang perkembangan usaha catering tersebut.

IMPLIKASI DAN KETERBATASAN

Dari hasil perhitungan Timbel Raos Catering diperoleh bahwa analisis titik impas dapat membantu dalam menentukan jumlah minimal produk yang terjual dan sesuai dengan beberapa penelitian terdahulu terkait analisis titik impas. Timbel Raos merupakan usaha rumahan yang masih dikelola sebagai bisnis keluarga.

Bisnis makanan sangat menjanjikan untuk semakin berkembang dengan penganekaragaman produk, melakukan pengendalian kualitas, pengelolaan sumber daya manusia, dan pengelolaan rantai pasokan. Bisnis makanan dapat dijadikan riset di berbagai bidang terutama di bidang manajemen operasional.

Acknowledgement

Artikel ini mendapatkan rekomendasi dari Dewan Peninjau Parade Riset Akuntansi IX (PRA IX) dan 2nd ICAMB (Konferensi Internasional Akuntansi dan Manajemen Bisnis) dengan No Surat : 173/PRA-9/1/2025. Artikel ini telah dipresentasikan dalam International Conference PRA IX & 2nd ICAMB "Governance and Accounting Integrity in the Age of AI: Ethical and Professional Perspectives" tanggal 20-22 November 2024.

REFERENCES

- Ferisanti, Dwita, F., Supardi, Mislawardah. (2023). *Analisa Break Event Point (BEP) Terhadap Laba Perusahaan : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat (JPKM)*, 29(4), 593-597.
- Fitriani, D., & Sumarni, I. (2023). *Break Event Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kecil Menengah Produk Gorengan Piasng Molen Di Kecamatan Muara Uya Bulan November-Desember 2021 : JAPB*, 6(1), 141–150.

- Handayani, M.W., Abbas, Y.E. (2023). *Analisis Perencanaan Produksi Dengan Metode Titik Impas (Break Even Point) : Jurnal Akuntansi dan Keuangan Kontemporer (JAKK)*, 6 (2), 265-279.
- Lestari, P., Suhardi, A.R., Marjan. (2020). *Aplikasi Analisis Pulang Pokok Dalam Bisnis Kedai Warung Makan Aneka Mie Dan Nasi Goreng : Jurnal Bisnis Manajemen & Ekonomi*, 18(1),183-191.
- Suhardi, A.R. (2020). *Analisis Permintaan Persediaan LPG Menggunakan Metode Penghalusan Eksponensial Pada PT Adimas Wijaya Mukti Surakarta : Jurnal Bisnis Manajemen & Ekonomi*, 18(2), 251-259.
- Suhardi, A.R., Amalia, S., Oktafien, S., Adiyanti, S.A., Komariah, S., Rohendra, T. (2019). *Time Series Analysis to Predicting Demand of Roasted Coffee Production : International Journal of Financial Research*, 10(5), 26-31. doi : <https://doi.org/10.5430/ijfr.v10n5p26>.
- Tangeren, R., Sondakh, J.J., Pontoh, W. (2018). *Analisis Titik Impas dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek pada PT. Soho Industri Pharmasi Cabang Manado : Jurnal Riset Akuntansi Going Concern* 13(3), 373-380.
- Yulinda, Y., Hasanah, U., Utami, D.P. (2022). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus : P-IRT Tempe Syafira Kecamatan Bagelen Kabupaten Purworejo) : Surya Agritama : Jurnal Ilmu Pertanian Dan Peternakan*, 11(2), 159–173.