

**ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA KERIPIK SAMBAL SIBOLGA  
USAHA KECIL MENENGAH (UMKM)**

**Feby Grisola Hutagalung<sup>1</sup>, Peggy Vania Siahaan<sup>2</sup>, Okto Sebastian Sinaga<sup>3</sup>, Patar  
Marulitua Simorangkir<sup>4</sup>, Hamonangan Siallagan<sup>5</sup>**

Universitas HKBP Nommensen Medan

Email: [feby.hutagalung@student.uhn.ac.id](mailto:feby.hutagalung@student.uhn.ac.id)<sup>1</sup>, [peggy@student.uhn.ac.id](mailto:peggy@student.uhn.ac.id)<sup>2</sup>,  
[bastian.sinaga@student.uhn.ac.id](mailto:bastian.sinaga@student.uhn.ac.id)<sup>3</sup>, [patar.simorangkir@student.uhn.ac.id](mailto:patar.simorangkir@student.uhn.ac.id)<sup>4</sup>,  
[monangsiallagan@gmail.com](mailto:monangsiallagan@gmail.com)<sup>5</sup>

**Abstrak** – Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis titik impas (BEP) Keripik Sambal Sibolga bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang merupakan salah satu produk khas daerah yang memiliki prospek pasar yang menjanjikan. Analisis BEP digunakan untuk menentukan penjualan minimum yang harus dicapai suatu perusahaan tanpa menimbulkan kerugian dan untuk mengukur seberapa baik suatu perusahaan dapat bertahan dalam pasar yang kompetitif. Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi biaya tetap, biaya variabel, dan pendapatan penjualan keripik cabai selama periode tertentu. Metode analisis yang digunakan adalah pendekatan matematis dengan menggunakan rumus BEP. Artinya  $BEP = \text{Total Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit})$ . Analisis menunjukkan bahwa titik impas tercapai ketika 216,7 keripik cabai terjual per bulan. Oleh karena itu, UMKM Keripik Sambal Sibolga perlu menjual minimal 216,7 potong per bulan untuk menutupi seluruh biaya produksi dan operasional serta menghindari kerugian. Kajian ini memberikan panduan praktis bagi pemilik UMKM untuk menentukan strategi penjualan dan produksi yang lebih efektif untuk mencapai profitabilitas dan keberlanjutan usaha. Selain itu, pengetahuan BEP penting untuk mengelola risiko bisnis dan merencanakan ekspansi di masa depan. Pemahaman yang lebih baik mengenai BEP akan membantu pemilik UMKM mengambil keputusan yang lebih tepat mengenai harga, pengendalian biaya, dan strategi pemasaran yang lebih efektif. Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi UMKM lainnya untuk melakukan analisis serupa guna meningkatkan kinerja dan daya saingnya di pasar.

**Kata Kunci:** Titik impas, Analisis Biaya, Usaha Mikro Kecil dan Menengah.

**Abstract** – This research aims to analyze the break-even point (BEP) of Sibolga Sambal Chips for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs), a regional specialty product with promising market prospects. BEP analysis determines the minimum sales a company must achieve without incurring losses and measures how well a company can survive in a competitive market. The data used in this research includes fixed costs, variable costs, and chili chip sales revenue during a certain period. The analytical method used is a mathematical approach using the BEP formula. This means that  $BEP = \text{Total Fixed Costs} / (\text{Selling Price per Unit} - \text{Variable Costs per Unit})$ . Analysis shows the break-even point is reached when 216,7 chili chips are sold monthly. Therefore, Sibolga Sambal Chips MSMEs must sell at least 216,7 pieces per month to cover all production and operational costs and avoid losses. This study provides practical guidance for MSME owners to determine more effective sales and production strategies to achieve profitability and business sustainability. Additionally, BEP knowledge is important for managing business risks and planning future expansion. A better understanding of BEP will help MSME owners make more informed decisions regarding prices, cost control, and more effective marketing strategies. It is hoped that this research can serve as a benchmark for other MSMEs to conduct similar analyses aimed at improving their performance and competitiveness in the market.

**Keywords:** Break-Even Point, Cost Analysis, Micro, Small, and Medium Enterprises.

## PENDAHULUAN

Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan badan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang dapat mempunyai nilai tambah untuk memperoleh keuntungan. Sektor industri menjadi prioritas utama yang mendorong pertumbuhan sektor lain, sehingga pembangunan ekonomi secara keseluruhan dapat membenarkan nilai otonomi yang lebih tinggi. Industri kecil memegang peranan penting dalam perekonomian nasional tidak hanya sebagai pencipta lapangan kerja, tapi juga sebagai pendukung untuk pertumbuhan perekonomian secara umum. Industri kecil sering kali menghadapi tantangan besar dalam mengelola biaya tetap, terutama ketika permintaan pasar berfluktuasi. Dalam hal ini, pengelolaan biaya tetap yang efektif seperti sewa dan gaji karyawan menjadi penting bagi kelangsungan bisnis. Keripik Sambal Sibolga merupakan contoh nyata industri skala kecil yang menghadapi tantangan tersebut. Keripik Sambal Sibolga merupakan Usaha Kecil Menengah (UKM) yang berlokasi di Jl. Patuan Anggi D No. 49, Pancuran Gerobak, Kota Sibolga. Perusahaan ini didirikan oleh bapak Lingto pada tahun 1987 dengan tujuan mendapatkan laba yang digunakan untuk bertahan hidup dan mengembangkan usaha ini. Perusahaan ini harus selalu membayar biaya tetap setiap bulannya, seperti sewa dan gaji karyawan.

Biaya adalah suatu bentuk pengorbanan terhadap sumber ekonomi yang dinyatakan dalam bentuk satuan uang, dimana hal tersebut sudah terjadi atau mungkin akan terjadi dalam upaya suatu perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa (Purwaji dkk, 2018). Biaya dapat menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain, oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume, dan laba, memegang peranan yang sangat penting. Analisis impas atau analisis hubungan biaya, volume, biaya, dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasi, dan menafsirkan data produksi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas dapat diartikan dengan suatu keadaan usaha yang tidak memperoleh laba ataupun kerugian. Maka dapat dikatakan impas sama dengan pendapatan sama dengan jumlah biaya dengan demikian analisis impas (Break Event Point) merupakan suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variable, dan volume penjualan.

Analisis BEP membantu manajemen perusahaan memahami titik impasnya, yaitu situasi dimana pendapatan sama dengan total biaya sehingga perusahaan tidak memperoleh untung atau rugi. Dengan mengetahui titik impas, manajemen dapat merencanakan tingkat volume produksi atau volume penjualan yang akan menghasilkan keuntungan dan menghindari kerugian. Menurut Sigit (2002) yang dikutip Wijayant et al., Analisis BEP adalah suatu alat atau teknik yang digunakan manajemen untuk menentukan tingkat penjualan tertentu agar perusahaan tidak memperoleh untung atau rugi. Analisis ini merupakan bagian dari analisis biaya-volume-laba(CVP), yang menggabungkan, mengkoordinasikan, dan menafsirkan data produksi untuk membantu manajemen dalam pengambilan keputusan. Dengan mengetahui titik impas, suatu perusahaan dapat merencanakan tingkat produksi atau volume penjualan yang menguntungkan. Untuk menghindari kerugian, perusahaan harus mencapai atau melampaui pendapatan penjualan pada titik impas. Jika volume penjualan tidak mencapai atau melampaui pendapatan penjualan pada titik impas, maka Perusahaan mengalami kerugian. Penelitian ini menggunakan analisis BEP, untuk memahami dan merencanakan produksi penjualan yang optimal bagi perusahaan untuk mencapai keuntungan dan menghindari kerugian

## METODE PENELITIAN

Didalam penelitian ini, menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif. Tujuan dari pendekatan deskriptif yaitu untuk mendapatkan Gambaran yang lebih jelas dan terperinci tentang keadaan melalui data dan informasi yang diperoleh, yang kemudian dikumpulkan, diklasifikasikan, dan diinterpretasikan untuk mendapatkan informasi yang diperlukan untuk menganalisa masalah yang sedang dibahas. Selain itu, metodologi penelitian akan diulang untuk meningkatkan penelitian ini.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut ini adalah hasil dari data yang didapat dari usaha keripik sambal sibolga yang diolah :

Uraian	Keripik Singkong
Biaya Variabel:	
Biaya Bahan Baku	Rp5.000,-
Biaya Bahan Penolong	Rp 1.500,-
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 2.500,-
Total Biaya Variabel	Rp 9.000,-
Biaya Tetap:	
Biaya Penyusutan Mesin	Rp 100.000
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp 1.150.000
Biaya Listrik	Rp 50.000
Total Biaya Tetap	RP 1.300.000

Produk	Biaya Tetap	Biaya Variabel/kg	Harga Jual/kg
Keripik Singkong	Rp. 1.300.000,-	Rp. 9.000,-	Rp 15.000,-

Table 1. Hasil Data Usaha Keripik Sambal Sibolga

### Pembahasan

Break Event Point untuk keripik singkong dinyatakan dalam Kg

$$BEP (Kg) = \frac{1.300.000}{15.000-9.000}$$

$$BEP (Kg) = \frac{1.300.000}{6.000}$$

$$BEP (Kg) = 216,7 \text{ Kg}$$

Break Event Point untuk keripik singkong dinyatakan dalam rupiah

$$BEP (\text{rupiah}) = \frac{1.300.000}{1 - \frac{9.000}{15.000}}$$

$$BEP (\text{rupiah}) = \frac{1.300.000}{0,4}$$

$$BEP (\text{rupiah}) = \text{Rp } 3.250.000$$

Break Event Point yaitu keadaan suatu Perusahaan dimana besarnya jumlah total penghasilan sama dengan jumlah total biaya yang dikeluarkan oleh Perusahaan atau rugi labanya = nol. Setelah proses analisis dilakukan perhitungan matematis titik impas (BEP) berdasarkan data yang diperoleh selama penelitian atau pangujian. Mengamati usaha keripik singkong “Keripik Sambal Sibolga”, hasil analisa menunjukkan bahwa usaha keripik singkong “Keripik Sambal Sibolga” untuk mencapai titik impas penjualan keripik singkong dalam rupiah harus mampu menjual hasil produk setara Rp 3.250.000 atau lebih dari penjualan tersebut, dan untuk mendapatkan banyaknya unit yang dapat dijual agar produk keripik singkong tersebut tidak mengalami kerugian maka harus menjual 216,7 Kg produk.

## **KESIMPULAN**

Penelitian ini dapat membantu dalam memahami titik impas atau Break Event Point (BEP) Keripik Sambal Sibolga bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dengan menggunakan metode matematis. Penelitian ini menemukan bahwa penjualan 216,7 Kg keripik cabai per bulan adalah titik impas, yang memungkinkan UMKM Keripik Sambal Sibolga untuk mengelola keuangan dan operasi mereka dengan lebih baik. Dengan menetapkan target penjualan minimal 216,7 Kg per bulan, UMKM dapat memastikan bahwa mereka dapat menutupi biaya produksi dan operasional serta menghindari kerugian. Penelitian ini juga memberi pemilik UMKM saran praktis untuk membuat strategi penjualan dan produksi yang lebih efisien. Penelitian ini tidak hanya memberikan wawasan tentang titik impas, tetapi juga dapat memberikan panduan yang bermanfaat bagi UMKM dalam mengelola bisnis mereka dengan lebih baik lagi. Mereka dapat mengetahui dimana mereka perlu meningkatkan penjualan atau mengurangi biaya untuk mencapai keberhasilan finansial.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Baris, Y. E., & Sondakh, J. J. (2014). Analisis Break Even Point sebagai alat perencanaan laba produk gorengan pada usaha kecil menengah (ukm) di kawasan boulevard manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 2(3).
- Guntur, S. M., & Rahmady, A. R. (2021). Analisis Titik Impas (Break Even Point) Pada Ukm Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu. *Jurnal Analisis Manajemen*, 7(2), 179-201.
- Hutani, S. S. H. S., & Harya, G. H. (2015). Analisis break even point pada usaha kerupuk singkong ud kelompok tani kulim unggul kelurahan kulim kota pekanbaru. *Jurnal Online Mahasiswa (JOM) Bidang Keguruan dan Ilmu Pendidikan*, 2(2), 1-8.
- Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. I. (2020). Analisis perhitungan BEP (break even point) dan margin of safety dalam penentuan harga jual pada usaha kecil menengah. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)*, 9(2), 117-130.
- Lie, J. M., Raya, U. R., & Sarong, Y. (2022). ANALISIS PERENCANAAN LUAS PRODUKSI KERIPIK SINGKONG PADA USAHA KECIL MENENGAH (UKM) HIDAYAH DAN MAI ONA DI KOTA ATAMBUA. *Jurnal Bisnis & Manajemen*, 14(1), 53-59.
- Suharto, S. Analisis Break Even Point pada Usaha Keripik Singkong “Barokah” Desa Karang Rejo Kabupaten Pesawaran. *Industrika*, 1(1), 341522.
- Wijana, M., Triadi, A. A., & Kholiq, M. (2015). Aplikasi Break Even Point Pada Pembuatan Roti Studi Kasus: Usaha Kecil Menengah (UKM) Roti (Rotiku Rotimu) Desa Babakan. *Dinamika Teknik Mesin*, 5(1).