

Analisis Break Even Point Multi Produk Penjualan Keripik Pada Usaha Aulia Food Luwuk Banggai

Break Even Point Analysis of Multi-Product Chip Sales at Aulia Food Luwuk Banggai Business

Yusnita Fitarini Sibay^{1*}, Vira Tandiawan²

^{1,2} Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Tompotika Luwuk

*¹Email: yfs020777@gmail.com

Abstrak

Tujuan utama penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat penjualan minimal yang harus dicapai oleh Usaha Aulia Food Luwuk Banggai guna mencapai Titik Impas (BEP) Multi Produk, sehingga usaha tidak mengalami kerugian maupun memperoleh keuntungan. Aulia Food, sebuah UMKM, memproduksi delapan varian keripik seperti keladi, ubi jalar, dan singkong, namun belum menggunakan analisis BEP multi produk sebagai dasar perencanaan laba, hanya berdasarkan data historis penjualan sebelumnya. Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kuantitatif dengan metode Break Even Point Multi Produk berdasarkan data penjualan Usaha Aulia Food periode tahun 2024. Hasil utama menunjukkan bahwa BEP multi produk untuk tahun 2024 berada pada penjualan minimal sebesar Rp370.000.000. Secara unit, BEP tiap varian adalah: Keripik Keladi Balado/Pedas Manis masing-masing 3.166 unit, Keripik Ubi Jalar Original/Balado masing-masing 3.124 unit, Keripik Singkong Balado/Jagung Bakar masing-masing 3.166 unit, dan Keripik Pisang Gula Merah/Manis masing-masing 3.108 unit. Karena penjualan perusahaan pada tahun 2024 berada di atas tingkat BEP, maka perusahaan memperoleh laba. Margin Kontribusi yang besar menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menutupi biaya tetap dan peluang untuk memperoleh laba. Untuk periode tahun 2025, perusahaan merencanakan laba sebesar Rp1.935.644.000.

Kata Kunci: Break Even Point Multi Produk, Penjualan Keripik, Usaha Aulia Food, Manajemen Keuangan

Abstract

The objective of this research is to *determine the minimum sales level for Aulia Food Luwuk Banggai required to achieve the Break Even Point (BEP) for its multiproduct sales, thus avoiding losses. Aulia Food, an SME, produces eight variants of chips, including taro, sweet potato, and cassava chips, but has only relied on historical sales data for profit planning, without implementing multi-product BEP analysis. This study utilized quantitative analysis with the Break Even Point Multi Product method based on Aulia Food's 2024 sales data. The major finding shows that the multi-product BEP for 2024 is achieved at a minimum sales level of Rp370,000,000. The BEP in units for the variants are: Taro Chips Balado/Spicy Sweet at 3,166 units each, Sweet Potato Chips Original/Balado at 3,124 units each, Cassava Chips Balado/Grilled Corn at 3,166 units each, and Banana Chips Brown Sugar/Sweet at 3,108 units each. Since the company's 2024 sales were above the BEP level, a profit was generated. The high Contribution Margin indicates the company's ability to cover fixed costs and its potential for future profit. For the 2025 period, the business plans a profit of Rp1,935,644,000.*

Keywords: *Break Even Point for Multi-Products, Chip Sales, Aulia Food Business, Financial Management*

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia usaha yang semakin cepat di Indonesia menuntut setiap perusahaan, baik skala kecil, menengah, maupun besar, untuk bekerja keras dalam persaingan yang ketat demi mempertahankan kelangsungan usaha dan mencapai laba (Tetty and Cut Sarah Shafira 2020). Laba merupakan tujuan utama pendirian perusahaan dan sumber vital untuk membiayai operasional,

membayar kewajiban, dan mengembangkan usaha di masa depan (Manajemen Keuangan Nilai Perusahaan dengan Mediasi Manajemen Laba 2024). Industri pengolahan, termasuk industri kecil atau rumahan (*home industry*) seperti Aulia Food di Luwuk-Banggai, memiliki kontribusi besar terhadap perekonomian nasional (April, Esta, and Yasin 2025). Aulia Food adalah usaha yang memproduksi berbagai jenis keripik (ubi jalar, singkong, pisang, keladi) dan memasarkan produknya di berbagai *outlet*. Perusahaan yang menghasilkan lebih dari satu jenis produk menghadapi analisis laba yang lebih kompleks karena setiap produk memiliki harga jual, biaya variabel, dan margin kontribusi yang berbeda (Issn et al. 2025). Upaya untuk memperoleh laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan dan biaya-biaya yang harus diperhitungkan. Senjangan Penelitian (Research Gap): Meskipun Usaha Aulia Food telah berkembang, perusahaan ini belum menggunakan analisis *break even point* multi produk sebagai dasar perencanaan laba, melainkan hanya berdasarkan data historis penjualan sebelumnya. Analisis *break even point* (BEP) multi produk menjadi penting untuk dilakukan karena dapat memberikan gambaran akurat mengenai kondisi impas, potensi laba, serta dasar perencanaan strategi produksi dan penetapan harga yang tepat. Dengan adanya variasi produk yang dihasilkan, Aulia Food perlu mengetahui komposisi penjualan yang paling menguntungkan agar keputusan produksi tidak hanya didasarkan pada kebiasaan atau permintaan pasar semata, tetapi juga pada perhitungan biaya dan kontribusi laba masing-masing produk (Utami et al. 2026). Tanpa analisis yang tepat, usaha berisiko mempertahankan produk dengan penjualan tinggi tetapi margin kontribusinya rendah, sementara produk lain yang sebenarnya lebih menguntungkan kurang dioptimalkan. Di sinilah analisis *break even point* multi produk memiliki peran penting karena mampu menghitung titik impas berdasarkan bauran penjualan, biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan margin kontribusi setiap jenis keripik (Magu, Alexander, and Gerungai 2022). Hasil analisis ini dapat membantu pemilik usaha menentukan jumlah minimum penjualan yang harus dicapai, mengevaluasi struktur biaya, serta merumuskan strategi peningkatan laba secara lebih terukur. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk menganalisis *break even point* multi produk pada penjualan keripik Aulia Food Luwuk Banggai sebagai dasar dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan usaha yang lebih efektif (Kurnia 2026).

METODE

Penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kuantitatif yaitu data-data yang berupa angka dalam bentuk data penjualan dengan menggunakan metode matematik (Pianda 2018). Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis *break even point* multi produk untuk menentukan besarnya tingkat penjualan minimal yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian tetapi tidak juga memperoleh laba (Octavia 2024).

Perhitungan *Break Even Point Multi Produk* didasarkan pada rumus:

BEP (Rp):

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Total}}{\text{Penjualan Total}}}$$

BEP (Unit) per Produk:

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{BEP (Rp) per Produk}}{\text{Harga Jual per Unit}}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Rata-rata Tertimbang}}$$

Keterangan:

Biaya Tetap (FC): biaya yang jumlah totalnya konstan dan tidak terpengaruh oleh volume penjualan.

Biaya Variabel (VC): biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume penjualan.

Margin Kontribusi (mc): selisih antara harga jual per unit dengan biaya variabel per unit, menunjukkan sumbangan tiap produk dalam menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.

Data yang digunakan adalah data volume produksi dan penjualan usaha aulia food dari tahun 2020 hingga 2024. penulis mengklasifikasikan biaya-biaya yang diperlukan menjadi biaya tetap dan biaya variabel untuk perhitungan BEP

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha Aulia Food berdiri pada tanggal 10 Oktober 2007 di Kabupaten Luwuk – Banggai. Usaha rumahan ini berawal dari inisiatif pemiliknya untuk memanfaatkan tanaman berbahan baku lokal yang belum termanfaatkan dengan baik, dimulai dari produksi keripik keladi. Usaha ini kemudian melakukan diversifikasi produk menjadi delapan varian keripik, yaitu: Keripik Keladi Balado, Keripik Keladi Pedas Manis, Keripik Ubi Jalar Original, Keripik Ubi Jalar Balado, Keripik Singkong Balado, Keripik Singkong Jagung Bakar, Keripik Pisang Gula Merah, dan Keripik Pisang Manis, yang terlihat pada Tabel 1 dibawah ini.

Tabel 1. Volume Produksi Tahun 2020-2024

Produk	2020	2021	2022	2023	2024
Keripik Keladi Balado	42.120	46.800	43.680	42.120	45.240
Keripik Keladi Pedas Manis	42.120	46.800	43.680	42.120	45.240
Keripik Ubi Jalar Original	43.200	46.080	43.200	41.760	44.640
Keripik Ubi Jalar Balado	42.120	46.080	43.200	41.760	44.640
Keripik Singkong Balado	42.120	46.800	43.680	42.120	45.240
Keripik Singkong Jagung Bakar	42.120	46.800	43.680	42.120	45.240
Keripik Pisang Gula Merah	42.000	45.600	43.200	40.800	44.400
Keripik Pisang Manis	42.000	45.600	43.200	40.800	44.400
Total Produksi per Tahun	337.800	370.560	347.520	333.600	359.040

Analisis Break Even Point Multi Produk

Perhitungan titik impas pada Usaha Aulia Food dilakukan untuk mengetahui tingkat penjualan minimal agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan untuk menilai apakah perusahaan berada dalam keadaan laba atau rugi pada tingkat produksi tahun 2024 (Octavia 2024). Hasil Analisis BEP Multi Produk Tahun 2024: BEP (Rupiah): Hasil analisis menunjukkan bahwa Titik Impas (BEP) Multi Produk penjualan keripik pada usaha Aulia Food Luwuk Banggai periode tahun 2024 berada pada penjualan minimal sebesar Rp370.000.000. BEP (Unit) per Produk: Tingkat penjualan minimal per unit untuk mencapai BEP adalah Keripik Keladi Balado: 3.166 unit, Keripik Keladi Pedas Manis: 3.166 unit, Keripik Ubi Jalar Original: 3.124 unit, Keripik Ubi Jalar Balado: 3.124 unit, Keripik Singkong Balado: 3.166 unit, Keripik Singkong Jagung Bakar: 3.166 unit, Keripik Pisang Gula Merah: 3.108 unit, Keripik Pisang Manis: 3.108 unit

Implikasi Hasil (Laba dan Margin Kontribusi)

Usaha Aulia Food mendapatkan laba selama periode 2024 karena tingkat penjualan yang terjadi berada di atas tingkat penjualan minimal (BEP). Dengan kata lain, penjualan mampu menutupi seluruh biaya (tetap dan variabel) yang telah dikeluarkan oleh perusahaan (Issn et al. 2025). Peluang laba perusahaan juga terlihat dari Margin Kontribusi (MC) yang dihasilkan: Keripik Keladi Balado: 0,49%, Keripik Keladi Pedas Manis: 0,42%, Keripik Ubi Jalar Original: 0,36%, Keripik Ubi Jalar Balado: 0,47%, Keripik Singkong Balado: 0,54%, Keripik Singkong Jagung Bakar: 0,43%, Keripik Pisang Gula Merah: 0,37%, Keripik Pisang Manis: 0,37%, *Margin Kontribusi* yang dihasilkan menunjukkan bahwa perusahaan mampu menutupi biaya tetap dan selanjutnya mempunyai peluang untuk mendapatkan laba.

Perencanaan Laba Tahun 2025. Berdasarkan perencanaan laba yang disusun dengan metode *Least Square*, meskipun volume penjualan direncanakan mengalami sedikit penurunan dibanding tahun sebelumnya, penyusunan anggaran tetap menunjukkan bahwa usaha berada pada posisi stabil. Anggaran Laba Tahun 2025: Volume Penjualan Keripik Keladi Balado dan Pedas Manis: 44.460 unit, Volume Penjualan Keripik Ubi Jalar Original dan Balado: 43.344 unit, Volume Penjualan Keripik Singkong Balado dan Jagung Bakar: 44.460 unit, Volume Penjualan Keripik Pisang Gula Merah dan Manis: 43.200 unit, Total Anggaran Laba 2025: Rp1.935.644.000.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil perhitungan analisis *break even point* multi produk penjualan keripik pada usaha Aulia Food, disimpulkan bahwa: Titik Impas (*Break Even Point*) Multi Produk penjualan keripik pada usaha Aulia Food Luwuk Banggai periode tahun 2024 berada pada penjualan minimal sebesar Rp370.000.000. Perusahaan dapat menghasilkan laba karena penjualan yang terjadi pada tahun 2024 berada di atas titik impas, dan Margin Kontribusi menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menutupi biaya tetap dan mendapatkan laba. Perusahaan telah merencanakan pendapatan laba untuk tahun 2025 sebesar Rp1.935.644.000.

DAFTAR PUSTAKA

- April, No, Nalazah Muzzaila Esta, and Muhammad Yasin. 2025. "Dan Industri Rumah Tangga (Irt) Di Kabupaten Dan." 3(4): 55–66.
- Issn, E et al. 2025. "Media Akuntansi Perpajakan Analisis Hubungan Biaya , Volume , Laba Dan Titik Impas (BEP) Dalam Pengambilan Keputusan Suatu Perusahaan 111 | F E B I S U n i v e r s i t a s 1 7 A g u s t u s 1 9 4 5 J a k a r t a Media Akuntansi Perpajakan ISSN (E): 2527-953X." 10(1): 111–18.
- Kurnia, Mufidah. 2026. "Analisis Break Even Point Sebagai Penetapan Harga Jual Dalam Mengoptimalkan Laba Pada Usaha Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur."
- Magu, Alvanda Dwi Putri, Stanly W Alexander, and Natalia Y T Gerungai. 2022. "Penerapan Break Even Point Dan Margin of Safety Untuk Perencanaan Laba Di Perusahaan Umum Bulog Kantor Wilayah Sulut & Gorontalo." *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)* 6(1): 287–98.
- Manajemen Keuangan Nilai Perusahaan Dengan Mediasi Manajemen Laba.* 2024.
- Octavia, Mutiara Sakila. 2024. "Analisis Break Even Point Multi Produk Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Homestay Ibu Iis Di Situs Wisata Gunung Padang." 2(02): 134–46.
- Pianda, Didi. 2018. *Optimasi Perencanaan Produksi Pada Kombinasi Produk Dengan Metode Linear Programming*. CV Jejak (Jejak Publisher).
- Tetty, Yuliaty, and Cut Sarah Shafira. 2020. "Strategi UMKM Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Global Studi Kasus Pada PT. Munira Burni Telong." 19(3): 293–308.
- Utami, Endang Sri et al. 2026. *Akuntansi Manajemen: Informasi Keuangan Untuk Pengambilan Keputusan*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.