

Analisis Perencanaan Laba Pada UMKM Bakakak Ayam Kampung M.Ocid Karawang

Chantika Juliana¹, Dedi Mulyadi², Santi Pertiwi Hari³

Universitas Buana Perjuangan Karawang, Indonesia¹⁻³

Email Korespondensi : mn22.chantikajuliana@mhs.ubpkarawang.ac.id

Article received: 19 Maret 2026, Review process: 24 Maret 2026,

Article Accepted: 19 April 2026, Article published: 01 Mei 2026

ABSTRACT

Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Karawang is a traditional culinary MSME with a high level of sales. This study aims to (1) determine, calculate, and explain total sales, (2) calculate production costs, (3) calculate the Break Even Point (BEP) in rupiah and units, and (4) calculate the profit target at UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Karawang. The method used in this research is a quantitative descriptive method with a case study approach. The data consist of primary and secondary data obtained from the business owner during the year 2024. The results show that the total sales volume of UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid during 2024 was 45,150 chickens, with a selling price of Rp 80,000 per unit, resulting in total sales of Rp 3,612,000,000. The total variable cost amounted to Rp 2.262.547.500, while the total fixed cost was Rp 343.219.500. Based on these figures, the average variable cost was approximately Rp 50,000 per unit, and the contribution margin was Rp 30,000 per unit. The Break Even Point (BEP) analysis indicates that the business reaches its break-even level at a sales volume of 11.440 units or equivalent to Rp 915.252.000 in revenue. With an sales volume of 45,150 units, UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid operates far above the break-even point, indicating that the business is financially feasible and profitable. The profit planning analysis shows that the business is able to generate a significant level of profit after covering all fixed and variable costs.

Keywords: Break Even Point, Margin of safety, Profit Planning, Bakakak Ayam

ABSTRAK

UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Karawang merupakan usaha kuliner tradisional yang memiliki tingkat penjualan tinggi. Penelitian ini bertujuan untuk (1) mengetahui, menghitung, dan menjelaskan total penjualan, (2) menghitung biaya produksi, (3) menghitung Break Even Point (BEP) dalam rupiah dan unit, serta (4) menghitung target laba pada UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Karawang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Data yang digunakan berupa data primer dan sekunder yang diperoleh dari pemilik usaha selama tahun 2024. Hasil penelitian menunjukkan bahwa total volume penjualan UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid selama tahun 2024 adalah sebesar 45.150 ekor dengan harga jual Rp 80.000 per ekor, sehingga total penjualan mencapai Rp 3.612.000.000. Total biaya variabel tercatat sebesar Rp 2.262.547.500 dan total biaya tetap sebesar Rp 343.219.500. Berdasarkan perhitungan tersebut diperoleh biaya variabel rata-rata sekitar Rp 50.000 per ekor dan margin kontribusi sebesar Rp 30.000 per ekor. Hasil perhitungan Break Even Point (BEP) menunjukkan bahwa titik impas usaha tercapai pada tingkat penjualan sebesar 11.440 ekor atau setara dengan Rp 915.252.000. Dengan tingkat penjualan sebesar 45.150 ekor, UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid berada jauh di atas titik impas, sehingga usaha dinilai layak dan

menguntungkan. Hasil perhitungan target laba menunjukkan bahwa usaha ini mampu menghasilkan laba yang signifikan setelah menutupi seluruh biaya tetap dan biaya variabel. Kata Kunci: Break Even Point, Margin of safety, Perencanaan Laba, Bakakak Ayam

PENDAHULUAN

Salah satu makanan tradisional Sunda yang paling populer memiliki nilai budaya, sejarah, dan simbolis yang signifikan bagi masyarakat. Secara turun-temurun, hidangan ini disajikan dalam berbagai acara adat, seperti pernikahan, syukuran, dan tradisi Munggahan sebagai cara untuk menunjukkan rasa syukur selama bulan Ramadhan (Fitra, 2023). Ayam kampung utuh yang dibelah dan dibentangkan kemudian dipanggang dengan bumbu rempah khas untuk membuat bakakak ayam. Dalam bahasa Sunda, "bakakak" adalah bentuk penyajian ayam yang menyerupai duduk bersila. Ayam kampung juga dianggap sebagai simbol kemakmuran dan kehormatan sejak zaman kerajaan Sunda, dan karena itu sering dihidangkan pada peristiwa-peristiwa penting (Xyzone Media, 2024).

Seiring berjalannya waktu, bakakak ayam telah berkembang menjadi bisnis kuliner yang menguntungkan, khususnya bagi usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Ada sejumlah usaha kecil dan menengah (UMKM) di Kabupaten Karawang, terutama di wilayah Karawang Wetan, yang menghasilkan bakakak ayam sebagai produk utama mereka. Bakakak Ayam Kampung M. Ocid yang berdiri sejak tahun 1997, tetap bertahan hingga saat ini berkat rasa yang konsisten dan loyalitas pelanggan. Kawasan ini dianggap sebagai pusat kuliner yang didukung oleh pemerintah daerah, memiliki banyak pasar.

Meskipun telah beroperasi selama lebih dari dua puluh tahun, UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid masih mengelola keuangan secara sederhana dan tidak tercatat. Pemilik usaha masih mencatat pengeluaran seperti pembelian bahan baku dan biaya operasional dalam catatan mereka. Selain itu, hari kerja, akhir pekan, dan peristiwa musiman seperti Tahun Baru dan Munggahan mempengaruhi penjualan bisnis ini. Untuk memastikan pertumbuhan dan stabilitas bisnis, kondisi ini menunjukkan bahwa perencanaan laba yang lebih terorganisir diperlukan.

Perencanaan laba adalah bagian penting dari manajemen keuangan yang melihat bagaimana biaya, penjualan, dan laba mengumpulkan satu sama lain. Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) adalah dua alat analisis yang dapat digunakan. Studi oleh Izzi (2023) menunjukkan bahwa UMKM dapat mengetahui tingkat keamanan penjualan terhadap risiko kerugian melalui analisis MOS. Selain itu, menurut penelitian Pangemanan (2016), MOS memberikan batas penurunan penjualan yang aman, sedangkan BEP menentukan jumlah minimum penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Menurut penelitian tambahan oleh Anisa dkk. (2025) tentang makanan UMKM, analisis BEP dan MOS dapat membantu pelaku usaha menetapkan target penjualan dan perencanaan laba secara lebih efektif.

Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) telah digunakan dalam beberapa penelitian, namun sebagian besar masih fokus pada jenis usaha tertentu. UMKM kuliner tradisional dengan karakteristik penjualan yang fluktuatif seperti bakakak ayam belum banyak digunakan. Akibatnya, penelitian masih kurang

menerapkan analisis Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) pada usaha kuliner konvensional yang memiliki pola permintaan musiman dan sistem pengelolaan keuangan yang masih sederhana. Dengan mempertimbangkan situasi ini, tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui total penjualan dan menghitung Break Even Point (BEP) dalam satuan rupiah dan satuan, menganalisis struktur biaya yang terdiri dari biaya tetap dan variabel biaya, dan menentukan target laba yang dapat dicapai melalui analisis Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS).

METODE

Penelitian ini dilakukan secara kuantitatif dan deskriptif. Tujuannya adalah untuk menunjukkan kondisi keuangan UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Karawang melalui data biaya, penjualan, dan hasil perhitungan yang menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS). Penelitian ini mengumpulkan semua data penjualan dan biaya produksi UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid hingga 2024. Metode purposive sampling digunakan untuk mengumpulkan sampel penelitian. Data yang digunakan meliputi biaya produksi dan penjualan dari Januari hingga Desember 2024, yang mencakup biaya tetap, biaya variabel, harga jual per unit, dan volume penjualan. Sampel ini dipilih karena relevansinya dengan tujuan penelitian untuk menganalisis BEP dan MOS.

Proses pengumpulan data terdiri dari dokumentasi, observasi, dan wawancara. Wawancara dan observasi dilakukan secara langsung dengan pemilik usaha untuk mendapatkan informasi tentang sistem pencatatan keuangan, pola penjualan, dan struktur biaya. Dokumen digunakan untuk mengumpulkan data sekunder, seperti catatan transaksi, nota pembelian bahan baku, dan bukti transaksi lainnya. Penelitian ini menggunakan beberapa variabel, biaya tetap (sewa tempat, gaji, listrik), biaya variabel (bahan baku, arang, bumbu), harga jual, volume penjualan, dan laba.

Analisis kuantitatif digunakan dalam teknik analisis data, yang mencakup beberapa tahapan, perhitungan laba, *Break Even Point* (BEP), *Margin of Safety* (MOS), margin kontribusi, dan perencanaan laba. BEP dihitung dalam satuan unit dan rupiah untuk menentukan titik impas usaha, sedangkan MOS digunakan untuk menentukan tingkat keamanan penjualan terhadap risiko penurunan. Perencanaan laba dilakukan untuk menentukan target penjualan yang harus dicapai dan margin kontribusi digunakan untuk menentukan perbedaan antara biaya variabel dan penjualan. Secara keseluruhan, analisis ini digunakan untuk memberikan gambaran tentang UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Karawang mengenai titik impas, tingkat keamanan usaha, dan perencanaan laba.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penjualan UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid

UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Karawang merupakan usaha kuliner tradisional yang memproduksi dan menjual bakakak ayam kampung secara rutin setiap hari. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, rata-rata penjualan pada hari kerja mencapai sekitar 100 ekor per hari, sedangkan pada akhir pekan

meningkat hingga 150 ekor per hari. Harga jual produk selama tahun 2024 ditetapkan sebesar Rp80.000 per ekor.

Volume penjualan juga dipengaruhi oleh faktor musiman, seperti perayaan Tahun Baru, bulan Ramadan, dan tradisi Munggahan yang menyebabkan peningkatan permintaan secara signifikan. Data volume penjualan dan pendapatan selama tahun 2024 disajikan pada tabel berikut.

Tabel 1. Ringkasan Penjualan UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Tahun 2024

No.	Keterangan	Jumlah
1.	Harga Jual per Ekor	Rp 80.000
2.	Total Volume Penjualan	45.150 Ekor
3.	Total Pendapatan Tahun 2024	Rp 3.612.000.000

Sumber: Data diolah (2026)

Berdasarkan data tersebut, total volume penjualan selama tahun 2024 mencapai 45.150 ekor dengan total pendapatan sebesar Rp3.612.000.000. Penjualan mengalami fluktuasi sepanjang tahun, di mana peningkatan tertinggi terjadi pada bulan Maret akibat tradisi Munggahan dan meningkatnya permintaan menjelang bulan Ramadan. Selain itu, penjualan cenderung lebih tinggi pada akhir pekan dibandingkan hari kerja.

Biaya Produksi

Berdasarkan hasil pengolahan data, biaya produksi UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Karawang diklasifikasikan menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Total biaya variabel yang dikeluarkan selama tahun 2024 sebesar Rp2.262.547.500, dengan biaya variabel per unit sebesar Rp50.000 per ekor. Sementara itu, total biaya tetap yang terdiri dari gaji, sewa tempat, serta penyusutan peralatan sebesar Rp343.219.500.

Biaya variabel merupakan biaya yang berubah sesuai dengan volume produksi, sedangkan biaya tetap tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi. Ringkasan biaya produksi disajikan pada tabel berikut.

Tabel 2. Ringkasan Biaya Produksi UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Tahun 2024

No	Komponen Biaya	Nilai (Rp)	Keterangan
1	Biaya Variabel Total	2.262.547.500	Biaya bahan baku dan penolong
2	Biaya Variabel per Unit	50.000	Per ekor ayam
3	Biaya Tetap	343.219.500	Gaji, sewa, dan penyusutan
	Total Biaya Produksi	2.605.767.000	Biaya variabel + biaya tetap

Sumber: Data diolah (2026)

Margin Kontribusi (MC)

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa margin kontribusi UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid selama tahun 2024 sebesar Rp1.349.452.500. Margin kontribusi per unit sebesar Rp30.000 per ekor.

Selain itu, rasio margin kontribusi yang diperoleh sebesar 37%, yang berarti setiap Rp100 penjualan memberikan kontribusi sebesar Rp37 untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.

Tabel 3. Perhitungan Margin Kontribusi UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Tahun 2024

No	Keterangan	Jumlah (Rp)
1	Total Penjualan	3.612.000.000
2	Biaya Variabel	(2.262.547.500)
	Margin Kontribusi	1.349.452.500
3	Biaya Tetap	(343.219.500)
	Laba Bersih	1.006.233.000

Sumber: Data diolah (2026)

Hal ini menunjukkan bahwa usaha memiliki kemampuan yang baik dalam menghasilkan kontribusi untuk menutup biaya tetap dan memperoleh laba.

Break Even Point (BEP)

Berdasarkan hasil perhitungan Break Even Point (BEP), diketahui bahwa titik impas usaha UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Karawang tercapai pada tingkat penjualan sebesar 11.440 ekor atau senilai Rp915.252.000.

Nilai tersebut menunjukkan bahwa usaha harus mencapai penjualan minimal sebesar jumlah tersebut agar seluruh biaya tetap dan biaya variabel dapat tertutupi tanpa mengalami laba maupun kerugian. Dengan demikian, apabila penjualan melebihi titik impas, maka usaha akan mulai memperoleh laba.

Hasil perhitungan Break Even Point (BEP) disajikan pada tabel berikut.

Tabel 4. Perhitungan Break Even Point (BEP) UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Tahun 2024

No	Keterangan	Nilai
1	Total Biaya Tetap (FC)	Rp343.219.500
2	Biaya Variabel per Unit (VC)	Rp50.000
3	Harga Jual per Unit (S)	Rp80.000
4	Margin Kontribusi per Unit	Rp30.000
5	BEP (Unit)	11.440 ekor
6	BEP (Rupiah)	Rp915.252.000

Sumber: Data diolah (2026)

Nilai BEP yang relatif rendah dibandingkan dengan penjualan aktual menunjukkan bahwa usaha berada dalam kondisi yang menguntungkan.

Margin of Safety (MOS)

Hasil perhitungan Margin of Safety (MOS) menunjukkan bahwa selisih antara penjualan aktual dan penjualan pada titik impas sebesar Rp2.696.748.000 dengan persentase sebesar 75%.

Nilai ini menunjukkan bahwa usaha memiliki tingkat keamanan yang tinggi, karena penjualan masih dapat mengalami penurunan hingga 75% tanpa menyebabkan kerugian. Ringkasan perhitungan Margin of Safety (MOS) disajikan pada tabel berikut.

Tabel 5. Perhitungan Margin of Safety (MOS) UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Tahun 2024

No	Keterangan	Nilai
1	Penjualan Aktual	Rp3.612.000.000
2	Penjualan Impas (BEP)	Rp915.252.000
3	Margin of Safety (Rp)	Rp2.696.748.000
4	Margin of Safety (%)	75%

Sumber: Data diolah (2026)

Nilai MOS yang tinggi menunjukkan bahwa usaha memiliki tingkat risiko yang rendah terhadap penurunan penjualan.

Perencanaan Laba

Berdasarkan analisis perencanaan laba, untuk mencapai target laba sebesar Rp1.000.000.000, UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid perlu mencapai penjualan sebesar sekitar 45.000 ekor.

Realisasi penjualan yang mencapai 45.150 ekor menunjukkan bahwa target laba tersebut telah tercapai. Dengan margin kontribusi sebesar Rp30.000 per ekor, usaha ini mampu menghasilkan laba bersih sebesar Rp1.006.233.000 setelah dikurangi biaya tetap.

Tabel 6. Perencanaan Laba UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Tahun 2024

No.	Keterangan	Perhitungan	Jumlah
1	Harga Jual Per Ekor (P)	-	Rp 80,000
2	Biaya Variabel per Ekor (VC)	-	Rp 50,000
3	Margin Kontribusi per Ekor	Rp 80.000 - Rp 50.000	Rp 30,000
4	Total Penjualan Aktual	-	45.150 ekor
5	Total Margin Kontribusi	Rp 30.000 x 45.150 ekor	Rp 1,354,500.000
6	Total Biaya Tetap (FC)	-	Rp 343,219,500

Sumber: Data diolah (2026)

PEMBAHASAN

Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Karawang memiliki kinerja keuangan yang baik. Hal ini ditunjukkan oleh tingginya volume penjualan yang mencapai 45.150 ekor selama tahun 2024. Tingginya penjualan ini dipengaruhi oleh faktor musiman seperti tradisi Munggahan, bulan Ramadan, serta peningkatan permintaan pada akhir pekan.

Dari sisi biaya, struktur biaya usaha tergolong efisien karena biaya variabel per unit relatif stabil sebesar Rp50.000 dibandingkan dengan harga jual Rp. 80.000. Hal ini menghasilkan margin kontribusi sebesar Rp30.000 per unit, yang menunjukkan bahwa usaha memiliki kemampuan yang baik dalam menghasilkan laba.

Nilai Break Even Point (BEP) yang hanya sebesar 11.440 ekor menunjukkan bahwa titik impas usaha relatif rendah dibandingkan dengan realisasi penjualan. Hal ini mengindikasikan bahwa sebagian besar penjualan yang terjadi telah menghasilkan keuntungan.

Selain itu, nilai Margin of Safety (MOS) sebesar 75% menunjukkan bahwa usaha memiliki tingkat keamanan yang sangat tinggi terhadap risiko penurunan

penjualan. Artinya, usaha masih dapat bertahan meskipun terjadi penurunan penjualan dalam jumlah yang cukup besar.

Hasil perencanaan laba juga menunjukkan bahwa usaha mampu mencapai target laba sebesar Rp1.000.000.000 dengan realisasi penjualan yang sedikit lebih tinggi dari target yang direncanakan. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid memiliki prospek usaha yang baik serta layak untuk dikembangkan lebih lanjut.

SIMPULAN

Penelitian ini menunjukkan bahwa UMKM Bakakak Ayam Kampung M. Ocid Karawang selama tahun 2024 memiliki kinerja keuangan yang baik dengan total penjualan mencapai 45.150 ekor atau sebesar Rp3.612.000.000. Total biaya produksi yang terdiri dari biaya variabel dan biaya tetap mampu dikelola sehingga menghasilkan laba bersih sebesar Rp1.006.233.000. Hasil analisis Break Even Point (BEP) menunjukkan bahwa titik impas usaha berada pada 11.440 ekor atau Rp 915.252.000, sehingga posisi penjualan aktual berada jauh di atas titik impas. Hal ini mengindikasikan bahwa usaha berada dalam kondisi yang aman, stabil, dan menguntungkan, serta memiliki tingkat profitabilitas yang tinggi.

Berdasarkan analisis perencanaan laba, UMKM ini memiliki potensi untuk terus meningkatkan keuntungan apabila didukung dengan pengelolaan keuangan yang lebih sistematis, terutama dalam pencatatan biaya dan perencanaan penjualan. Penerapan analisis BEP dan Margin of Safety (MOS) terbukti dapat membantu pelaku usaha dalam memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba, sehingga dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan yang lebih efektif. Penelitian selanjutnya disarankan untuk mengkaji penerapan analisis keuangan lainnya atau membandingkan beberapa UMKM sejenis agar diperoleh hasil yang lebih komprehensif.

DAFTAR RUJUKAN

- Anisa, S., Sembiring, E. E., Surya, R. T., & Hutapea, R. S. (2025). Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Penjualan dan Laba Pada UMKM Bolu Susu Lembang Pak Bhabin. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 5(3), 302–313. <https://doi.org/10.35313/ialj.v5i3.5132>
- Eta Handari, M., Juwita Sitohang, M. N., Fanny Anantha, M. P., Putra Halim, K., Pramudya, R., Bima Tara, T., Sibarani, C. J., & Firdaus, A. (2025). Analisis Break-Even Point sebagai Dasar Penentuan Volume Produksi Efisien pada Usaha Mikro Donat: Studi Kasus pada UMKM "X." *Indonesian Journal of Applied Technology*, 2(2), 8. <https://doi.org/10.47134/ijat.v2i2.4210>
- Fitra. (2023). Ayam Bakakak , Hidangan Penting nan. 2023.
- Jurnal, S., Sosial, I., Damayanti, T., & Aurelia, M. (2025). Analisis Perhitungan Perencanaan Laba pada UMKM Takoyaki Arone dan Cemal Cemil Indah Depok Menggunakan Metode Break Even Point dengan Memperhitungkan Margin of safety dan Operating Leverage. 4(3), 584–596. <https://doi.org/10.55123/sosmaniora.v4i3.5180>

-
- Muna, I. Al, Mulyadi, D., & Sandi, S. P. H. (2024). Analisis Keberadaan Kampus Dalam Meningkatkan Pertumbuhan UMKM Dan Hasil Penjualan Pada UMKM Sekitar Kampus UBP Karawang. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7(3), 4042–4049.
<https://doi.org/10.31539/costing.v7i3.7435>
- Oktavia, D., Sihabudin, & Robby Fauji. (2024). Analisis Break Even Point dan Margin of safety Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Bakmie Sultan Karawang. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 6(7), 5329–5342. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i7.2616>
- Pangemanan, J. T. (2016). Perencanaan Laba Menurut Harahap. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, 3(1), pp 376-385.
- Widyasari, Y. S. D., Sihabudin, S., & Fauji, R. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Perencanaan Laba Pada UMKM Kerupuk Asoy Rengasdengklok Karawang. *Journal of Economic, Bussines and Accounting (COSTING)*, 7(4), 7456–7464. <https://doi.org/10.31539/costing.v7i4.10193>
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., & Gumelarasati, N. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. 2(01), 83–102.
- Nur, A., Hafizh, M., Raihan, M. D., Hawaari, M. R., & Leo, K. (2025). Hubungan Biaya , Volume dan Laba : Akibat Perubahan Beberapa Faktor. 01(03), 399–412.