

Analisi *Break Even Point* dan SWOT Pada Usaha Wedang Warok

Radita Noviani¹, Adi Santoso²

^{1,2}Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Email : raditanoviani@gmail.com*

Dikirim : 03 Maret 2021

Diterima : 07 April 2021

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine sales planning at the interest rate desired by the Wedang warok business using Break Even Point (BEP). This analysis is one of the methods used by most businesses to test the feasibility of a business and get a break-even point where the company does not get the highest profit and the company also does not go bankrupt. Management requires a break-even point analysis to plan company profits. By knowing the break-even point of production and sales of Wedang Warok, Management can plan the desired profit target. To calculate the Break Even Point, it can be done by knowing the fixed costs, Variabel costs, and the selling price per product. Break Even Point analysis can use the equation method, the unit contribution method, and the graph method. The three methods if used will still get the same result. In study the author uses respondent data and uses data descriptive from of a tables. Based on the research that has been done regarding the Wedang Warok business feasibility analysis through the Break Even Point (BEP) and SWOT analysis, it can be concluded that the Wedang Warok business is a profitable and feasible business to develop That is, shows the numbers $1,7 > 1$.

Keywords : Wedang Warok, *Break Even Point*, Diskriptif.

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perencanaan penjualan pada tingkat suku bunga yang diinginkan oleh usaha Wedang Warok menggunakan Analisis Break Even Point (BEP). Analisis ini merupakan salah satu metode yang digunakan oleh kebanyakan usaha untuk menguji kelayakan usaha dan memperoleh titik impas dimana perusahaan tidak memperoleh laba yang setinggi-tingginya dan perusahaan juga tidak mengalami kebangkrutan. Manajemen membutuhkan analisis titik impas untuk merencanakan laba perusahaan. Dengan mengetahui titik impas produksi dan penjualan Wedang warok maka manajemen dapat merencanakan target laba yang diinginkan. Untuk menghitung Break Even Point dapat dilakukan dengan mengetahui biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual per produk. Analisis Break Even Point bisa menggunakan metode grafik, metode kontribusi unit, dan metode persamaan. Tiga metode tersebut apabila digunakan akan tetap memperoleh hasil yang sama. Dalam Penelitian ini Penulis menggunakan data responden dan menggunakan

data deskriptif berupa tabel. Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan mengenai Analisis Kelayakan Usaha Wedang Warok melalui Break Even Point (BEP) dan analisis SWOT dapat disimpulkan bahwa usaha Wedang Warok merupakan usaha yang menguntungkan dan layak untuk dikembangkan. Hal tersebut dapat dilihat dari perbandingan total pendapatan dan total biaya lebih besar dari satu yaitu menunjukkan angka $1,7 > 1$.

Kata Kunci : Wedang Warok, *Break Even Point*, Deskriptif

A. PENDAHULUAN

Fenomena anak muda yang selalu berkumpul dan menghabiskan waktu luang untuk bersosialisasi dengan teman-temannya adalah budaya yang sudah tidak tabu lagi bagi kita. Bukan hanya dari kalangan remaja saja tetapi orang tua pun ikut serta berkumpul dengan teman-teman sejawatnya untuk bersosialisasi. (Estika, I, dan Asriwandari, H. (2017). Budaya tersebut adalah budaya nongkrong, budaya nongkrong sudah menjadi kegiatan tersendiri baik dari kalangan remaja ataupun orang tua. Kegiatan nongkrong ini dapat dilakukan dimana saja seperti warung kopi, angkringan, cafe dan lain sebagainya. Bagi kalangan yang suka nongkrong ini, mereka sangat membutuhkan sarana dan prasarana yang memadai. Sarana dan prasarana tersebut berupa tempat yang nyaman dan juga produk yang tersedia. Hal ini membuat perusahaan angkringan maupun cafe semakin berkembang pesat. Dan semakin banyaknya usaha yang bermunculan menyebabkan semakin sengitnya persaingan di dunia usaha. Salah satunya adalah minuman atau wewedangan dalam kemasan yang sejatinya diminati oleh kalangan yang suka nongkrong. Minuman sejenis wewedangan sangat diminati oleh kebanyakan orang karena memang budaya ngopi sudah ada sejak nenek moyang terdahulu. (Fauzi, et all. (2017).

Budaya nongkrong yang sudah mengalir dan melekat pada masyarakat baik remaja maupun orang tua, hal ini menuntut para usahawan untuk berinovasi lebih kreatif lagi untuk dapat bersaing di dunia bisnis. Persaingan terjadi pada berbagai sektor baik pada industri maupun non jasa. Salah satunya adalah industri minuman seduh dalam kemasan, persaingan dalam industri ini cukup tinggi. Sehingga banyak kalangan usahawan berani berinovasi menciptakan minuman seduh dalam kemasan karena memiliki peluang yang sangat tinggi. Di daerah Ponorogo sendiri sudah banyak usaha minuman sejenis kopi maupun wewedangan yang sudah tidak asing lagi, bahkan digemari oleh banyak kalangan terutama remaja. Maka dengan adanya usaha Wedang Warok ini bisa menjadi alternatif bagi orang-orang yang memiliki riwayat penyakit lambung, selain itu Wedang Warok tidak mengandung kafein yang menyebabkan insomia.

Wedang Warok adalah minuman kemasan sejenis wewedangan yang merupakan inovasi baru dari salah satu mahasiswa Universitas Muhammadiyah Ponorogo. Wedang Warok memiliki tekstur yang sama persis dengan minuman kemasan lainnya pembuatannya pun juga sama. Akan tetapi Wedang warok mengandung bahan utama yaitu kecipir yang jauh lebih mengandung nutrisi yang baik bagi kesehatan. Selain

mengedepankan kesehatan Wedang Warok juga memiliki ciri khas tersendiri yaitu dengan tambahan rempah-rempah alami seperti jahe dan kayu manis untuk menguatkan rasa dan aromanya. Wedang Warok memiliki varian rasa diantaranya original, moca, dan vanila. Wedang Warok dikemas berbentuk sachet berisi 25 gram dan dipasarkan untuk masyarakat umum khususnya pencinta kopi. Perkembangan usaha saat ini sangat pesat oleh karena kita sebagai mahasiswa harus memanfaatkan masa muda dengan mulai berbisnis. Akan tetapi di era yang moderen ini mengakibatkan daya beli semakin pesat juga, oleh karena itu manajemen atau kelompok usaha tertentu perlu menyusun perencanaan yang merupakan dasar dari manajemen.

Perencanaan adalah proses dalam memperkirakan sesuatu yang akan terjadi dimasa mendatang dengan meminimalisir kemungkinan kegagalan atau hambatan-hambatan yang akan terjadi. Dengan adanya perencanaan maka kita bisa mempersiapkan bagaimana langkah-langkah untuk mengatasi kemungkinan adanya hambatan yang akan terjadi dimasa mendatang. Perencanaan sangat berperan penting untuk dunia usaha karena untuk menunjang kegiatan operasionalnya. Manajemen dikatakan berhasil apabila pengelolaan usaha atau perusahaan dapat diketahui dari laba yang diperoleh perusahaan. Laba perusahaan dapat ditingkatkan melalui peningkatan penjualan. Oleh karena itu perencanaan penjualan sangat mempengaruhi laba. Maka harga jual dari suatu produk volume produk serta biaya-biaya lain merupakan faktor yang mempengaruhi laba suatu usaha.

Analisis *Break Even Point* (BEP) atau sering dikenal dengan titik impas merupakan suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara total biaya dan laba yang diharapkan oleh perusahaan. Titik impas juga memberikan informasi tentang margin of safety yang mempunyai manfaat bagi manajemen perusahaan untuk mengetahui seberapa besar jumlah penurunan penjualan sehingga perusahaan tidak menderita kerugian. Dengan begitu manajemen perusahaan akan tertata lebih efektif dan lebih memudahkan perusahaan untuk mencapai target yang diinginkan tanpa harus takut mengalami kerugian. Karena hambatan dan kekurangan tersebut sudah diminimalisirkan agar tidak terlalu berakibat fatal apada perusahaan.

Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan cara yang sering digunakan oleh hampir semua perusahaan untuk merencanakan volume produksi dan volume penjualan, Agar perusahaan yang sedang merintis usaha tidak mengalami kebangkrutan ataupun memperoleh laba yang tinggi. Perusahaan yang menggunakan analisis *Break Event Point* (BEP) juga akan memperoleh informasi tentang margin of safet informasi ini dapat dinyatakan dalam persentase atau rasio yang antara penjualan yang di anggarkan dan volume penjualan pada titik impas. Analisis *Break Even Point* sangat membantu manajemen dalam mengambil keputusan dan perencanaan perusahaan. Salah satu tujuan dari analisis *Break Even Point* pada perusahaan adalah untuk mengetahui tingkat hasil penjualan sama dengan jumlah biaya tetap dan biaya variabel. Biaya variabel pada umumnya seperti bahan mentah, dan upah tenaga kerja langsung, sedangkan biaya tetap seperti gaji karyawan, sewa, dan bunga utang. Manfaat *Break Even Point* sangat banyak

sekali salah satunya adalah untuk mengetahui titik pulang pokok suatu usaha. Dengan diketahuinya titik pulang makan manajemen dapat mengetahui harus memproduksi dan menjual berapa agar usaha yang dilakukan tidak mengalami kebangkrutan.

Break Even Point (BEP) memiliki beberapa kelemahan yaitu hanya ada satu barang atau satu jenis yang dijual. analisis *Break Even Point* juga memiliki keterbatasan jangka waktu yang pendek biasanya sering digunakan pada perusahaan yang memiliki proyeksi operasinya selama setahun. Dalam perhitungan *Break Even Point* (BEP) kita dapat menggunakan metode persamaan, metode grafis atau metode kontribusi unit. Apapun yang digunakan untuk menghitung *Break Even Point* (BEP) hasilnya tetap sama. Oleh karena itu mengapa penulis memilih judul “**Analisis Break Even Point dan SWOT Pada Usaha Wedang Warok**” karena untuk mengetahui perencanaan produksi dan penjualan Wedang Warok agar tidak mengalami laba yang tinggi ataupun kerugian yang mengakibatkan kebangkrutan.

B. KAJIAN LITERATUR

a. Wedang Warok

1. Gambaran Produk

Wedang Warok merupakan inovasi baru minuman dalam kemasan sejenis wewedangan yang bermanfaat sebagai pengganti kopi. Wedang Warok berbahan dasar biji kecipir yang sudah dikeringkan dan diproses menjadi bubuk wedang yang di dalamnya mengandung rempah-rempah seperti jahe, kayu manis, dan gula palem guna untuk memperkuat rasa dan ciri khas dari Wedang Warok. Wedang Warok adalah sebuah inovasi baru bagi para pencinta kopi yang tidak bisa menikmati kopi karena wedang warok tidak mengandung cafein dan tidak menyebabkan perut kembung ataupun insomnia. Wedang warok berbahan dasar dari Biji Kecipir yang kaya akan manfaat bagi kesehatan karena biji kecipir mengandung protein yang tinggi (27,8-36,6%), biji kecipir juga mengandung kalsium dan magnesium. Wedang Warok dikemas secara moderen dengan disain yang kreatif untuk menjadi pembeda dari minuman kemasan yang lainnya. Wedang Warok memiliki 3 varian rasa yaitu; original, moca, vanilla.

b. Analisis Kelayakan Bisnis

Kelayakan bisnis merupakan kegiatan yang mempelajari dan meneliti tentang kelayakan atau ketidak layakan suatu bisnis yang dijalankan yang artinya meneliti secara mendalam, yang selanjutnya di ukur, dihitung, dan dianalisis dengan metode yang sudah ditentukan dengan informasi dan data yang telah diperoleh sebelumnya. Sedangkan bisnis merupakan bisnis atau usaha yang dijalankan yang memberikan manfaat baik *financial* maupun *non financial*. (Purwana dan Hidayat 2016: 5)

Dari penjabaran diatas tentang analisis kelayakan bisnis dapat disimpulkan bahwa analisis bisnis merupakan suatu alat untuk mengukus usaha yang dijalankan dengan

mempertimbangkan aspek-aspek tertentu dan data yang diperoleh kemudian di ukur dan dihitung menggunakan metode yang dipilih.

c. *Break Even Point* (BEP)

1. Analisis Berak Even Point (BEP)

Analisis *Break Even Point* (BEP) adalah metode yang sering digunakan oleh beberapa manajemen perusahaan untuk mendapatkan informasi terkait tingkat volume penjualan minimal yang harus dicapai oleh perusahaan agar perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan. Rachmina dan Sari (2017: 142). Dalam analisis *Break Even Point* diperlukan informasi berupa penjualan dan biaya yang dikeluarkan. Bagi pihak manajemen perusahaan atau usaha, analisis *Break Even Point* (BEP) sangat dibutuhkan karena untuk mengetahui antara hubungan biaya, volume dan laba. Atau sering disebut juga dengan titik impas yang artinya metode yang digunakan oleh perusahaan untuk menganalisis produk usaha agar tidak memperoleh laba yang tinggi dan tidak mengalami kerugian (laba nya sama dengan nol). Berikut rumus untuk menghitung BEP :

$$\text{Break even point (BEP) Produksi (Kg)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual}-\text{biaya variabel}}$$

$$\text{Break even point (BEP) Harga (Rp)} = \frac{\text{biaya tetap}}{(\text{harga jual}-\text{biaya variabel})/\text{harga jual}}$$

2. Manfaat Analisis Berak Even Point (BEP)

Berikut adalag manfaat *Break Even Point* (BEP) bagi manajemen :

- a) Menentukan harga jual satuan
- b) Menentukan jumlah produksi dan penjualan
- c) Merencanakan laba yang diinginkan serta tujuan perusahaan yang lainnya
- d) Mendisain spesifikasi produk

Vivin Ulfathu Choiriyah (2016:199)

Dari penjabaran diatas dapat disimpulkan bahwa manfaat analisis *Break Even Point* (BEP) adalah untuk mengetahui jumlah penjualan produk yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian. Dengan begitu manajemen perusahaan juga akan lebih mudah untuk menentukan biaya produksi yang akan digunakan.

d. Analisis SWOT

1. Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah metode yang digunakan untuk mengevaluasi kekuatan atau kelemahan, peluang, dan ancaman dalam suatu proyek atau bisnis untuk mempertimbangkan perencanaan usaha. Erwin Suryatama dalam Cahyonon (2016: 130)

Analisis SWOT merupakan cara secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*Oppourtunities*), yang dapat meminimalisir Kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Thretas*), Menurut Rangkuti dalam Dj. Rusmawati (2017: 918).

Dari beberapa pengertian tentang Analisis SWOT diatas dapat ditarik kesimpulan bahwa analisis ini didasarkan atas logika yang dapat memaksimalkan kekuatan dan peluang dan meminimalisil kelemahan dan ancaman suatu usaha atau perusahaan untuk mengembangkan perusahaanya untuk mencapai target yang diinginkan. Kekuatan merupakan sumber daya yang digunakan perusahaan secara efektif untuk mencapai tujuan. Kelemahan adalah keterbatasan atau kecacatan dalam suatu organisasi yang akan menghambat tercapainya tujuan perusahaan. Peluang adalah situasi yang paling menguntungkan untuk perusahaan karena dengan adanya peluang perusahaan bisa mencapai target sesuai dengan apa yang di inginkan Perusahaan. Ancaman merupakan situasi yang paling tidak menguntungkan untuk perusahaan karena bisa dengan adanya ancaman bisa berpotensi mengancam strategi yang telah disusun oleh Perusahaan.

2. Faktor-Faktor analisis SWOT

- a. *Strengths* (kekuatan) adalah faktor kompetensi khusus atau sebuah kompetensi keunggulan yang terdapat di dalam sebuah organisasi atau perusahaan. Hal tersebut sangat mudah dilihat apabila sebuah perusahaan memiliki hal yang lebih unggul dari pesaing-pesaing serta dapat memuaskan pelanggan sehingga dengan adanya kekuatan dapat menarik pelanggan ataupun mempertahankan penjualan.
- b. *Weaknesses* (kelemahan). Pada dasarnya kelemahan merupakan hal yang wajar ada di dalam organisasi. Tetapi yang terpenting adalah bagaimana cara organisasi tersebut membangun sebuah kebijakan sehingga dapat meminimalisi kelemahan-kelemahan tersebut dengan begitu perusahaan lebih mudan untuk mencapai target yang diinginkan.
- c. *Opportunities* (Peluang) adalah kondisi yang terdapat diluar organisasi yang sifatnya sangat menguntungkan bagi perusahaan bahkan bisa menjadi senjata untuk memajukan perusahaan atau organisasi karena dengan adanya peluang target yang diinginkan perusahaan bisa dicapi tanpa hambatan-hambatan yang berakibat fatal.

- d. *Threats* (ancaman) merupakan sebuah kondisi yang sangat mengganggu kelancaran berjalannya tujuan suatu organisasi atau perusahaan. Ancaman dapat muncul dari lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah organisasi atau perusahaan. Apabila ancaman tidak segera ditangani maka akan berdampak berkepanjangan sehingga akan memperlambat tercapainya visi misi sebuah organisasi atau perusahaan.

C. METODE PENELITIAN

Metode penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kepentingan tertentu (Sugiyono 2018:2) berdasarkan metode penelitian tersebut ada beberapa hal yang perlu diperhatikan yaitu cara ilmiah, data, tujuan, dan kegunaan. Dari pengetahuan metode penelitian tersebut bahwa metode penelitian sangat penting dan menjadi pedoman untuk mengerjakan suatu penelitian agar dapat menghasilkan karya yang maksimal dan tidak meragukan bagi pembaca. Penelitian ini dilakukan di tempat usaha Wedang Warok yang bertempat di Desa Kalimalang Ponorogo. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer dan sekunder. Data primer yang diperoleh dari pihak internal usaha Wedang Warok. Data tersebut berupa profil, struktur organisasi, jenis pemasaran produk, dan target perusahaan. Sedangkan data sekunder berdasarkan literatur dari masalah yang akan diteliti seperti literatur dari usaha Wedang Warok tersebut, jurnal tentang kopi dan wedang, dan jurnal tentang strategi pemasaran

Metode penelitian yang digunakan penulis adalah metode deskriptif berupa tabel. Pengolahan dan analisis data disajikan dengan menggunakan data deskriptif. Analisis data deskriptif merupakan statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang terkumpul apa adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. Analisis deskriptif menekankan pada penyajiannya berupa tabel, grafik, dan ukuran-ukuran statistik, seperti persentase, rata-rata dan angka indeks. Penelitian ini berisi tentang gambaran mengenai aspek kelayakan usaha Wedang Warok dengan perolehan data hasil dari wawancara dari pihak internal perusahaan.

Teknik pengumpulan data dalam pelaksanaan penelitian ini dilakukan secara sengaja dan apa adanya dengan pertimbangan bahwa penelitian adalah penelitian deskriptif kualitatif sehingga sampel penelitian ini disebut informan. Informan penelitian ini yaitu dari pihak pimpinan atau ketua pelaksana usaha Wedang Warok. Pemilik usaha Wedang Warok mengatakan bahwa “Wedang Warok merupakan hasil inovasi dari biji kecipir yang sudah kering dan tidak dimanfaatkan lagi, Melihat banyaknya penggemar kopi tetapi banyak yang tidak bisa menikmati karena memiliki gangguan lambung, oleh karena itu Wedang Warok menjadi alternatif pilihan bagi masyarakat yang gemar nongkrong sambil ngopi ataupun wewedangan. Mengapa harus biji kecipir : Karena biji kecipir memiliki banyak kandungan protein yang tinggi dan kandungan fosfor, kalsium, dan magnesium. Biji kecipir juga tidak memiliki efek samping bagi penderita lambung.

Wedang Warok dikemas secara moderen untuk dapat bersaing di pasaran dengan produk lainnya sejenis wewedangan”.

Metode penentuan perencanaan usaha Wedang Warok adalah dengan melakukan identifikasi mengenai profil usaha tujuan dan visi misi dari usaha Wedang warok dengan tehnik analisis internal-eskternal yang bertujuan untuk mendapatkan strategi pemasaran mealalui analisis Stregth, Weakness, Oppourtunity, Threat (SWOT). Dengan adanya penentuan perencanaan usaha Wedang Warok dengan menggunakan analisis SWOT maka perusahaan akan jelas mengetahui peluang dan ancaman dan perusahaan dapat mengatasi hal tersebut dengan kelebihan dan kekurangan yang dimilikinya.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Hasil Wawancara

Pertanyaan 1 : *“Mengapa memilih biji kecipir sebagai bahan dasar Wedang Warok?”*

Jawaban Informan : *“Karena biji kecipir yang sudah kering jarang dimanfaatkan bahkan tidak dimanfaatkan oleh kebanyakan orang, mereka hanya memanfaatkan kecipir muda saja untuk disayu. Oleh karena itu saya memanfaatkan biji kecipir yang sudah kering tersebut. Disisi lain kandungan biji kecipir yang kaya akan protein tinggi, fosfor, kalsium, dan magnesium juga menjadi daya fikir tersendiri untuk mengolah biji kecipir tersebut menjadi peluang usaha.*

Pertanyaan 2 : *“Bagaimana cara menarik konsumen agar memilih Wedang Warok?”*

Jawaban Informan : *“Untuk menarik konsumen agar memilih Wedang Warok perusahaan berfokus pada kemasan yang menarik dan citra rasa maupun aroma yang khas dari Wedang Warok, dalam kemasan Wedang Warok sendiri disertai selogan yang bertuliskan “ngopi sehat jelas lebih nikmat” dari selogan tersebut mengandung arti bahwa Wedang Warok tidak memiliki efek samaping seperti kopi pada umumnya”.*

2. Analisis BEP

a) Biaya tetap/Fixed Cost

Tabel 1.1
Hasil perhitungan biaya tetap

| No | Nama barang | Jumlah | Harga | Umur ekonomis | Biaya/bulan | Biaya/tahun |
|-------|---------------------|--------|--------------|---------------|-------------|--------------|
| 1 | Mesin penggiling | 1 | Rp 2.200.000 | 5 tahun | Rp 36.700 | Rp 440.000 |
| 2 | Mesin roasting kopi | 1 | Rp 3.600.000 | 5 tahun | Rp 60.000 | Rp 720.000 |
| 3 | Mesin sealer | 1 | Rp 1.250.000 | 5 tahun | Rp 20.800 | Rp 250.000 |
| 4 | Nampam besar | 10 | Rp 200.000 | 2 tahun | Rp 8.300 | Rp 100.000 |
| Total | | | Rp 7.250.000 | | | Rp 1.510.000 |

Diperoleh biaya tetap per tahun sebesar Rp 1.510.000

Sumber : Data berdasarkan dari perusahaan Wedang Warok

Biaya variabel/ variable cost

b) Biaya bahan baku per tahun

Tabel 1.2
Hasil perhitungan biaya bahan baku

| Nama barang | Kontribusi | Total |
|--------------|-----------------------------|---------------|
| Biji kecipir | 3 kg x Rp 30.000 x 300 hari | Rp 27.000.000 |

Sumber : Data berdasarkan dari perusahaan Wedang Warok

c) **Biaya tenaga kerja langsung per tahun**

Tabel 1.3

Hasil perhitungan biaya tenaga kerja langsung

| Jumlah karyawan | Kontribusi | Total |
|-----------------|----------------------|---------------|
| 5 orang | Rp 10.000 x 300 hari | Rp 15.000.000 |

Sumber : Data berdasarkan dari perusahaan Wedang Warok

d) **Biaya overhead pabrik**

Tabel 1.4

Hasil perhitungan biaya overhead pabrik

| Nama barang | Kontribusi | Total |
|-----------------|---------------------------------|---------------|
| Beras | 0,75 kg × @ Rp10.000 × 300 hari | Rp 2.250.000 |
| Jahe | 15 ruas × @ Rp600 × 300 hari | Rp 2.700.000 |
| Kelapa | 1,5 buah × @ Rp2000 × 300 hari | Rp 900.000 |
| Kayu manis | 3 batang × @ Rp1000 × 300 hari | Rp 900.000 |
| Gula palem | 0,6 kg × @ Rp23.000 × 300 hari | Rp. 4.140.000 |
| Bubuk mocca | 0,2 kg × @ Rp50.000 × 300 hari | Rp 3.000.000 |
| Bubuk vanilla | 0,2 kg × @ Rp50.000 × 300 hari | Rp 3.000.000 |
| Creamer | 0,2 kg × @ Rp60.000 × 300 hari | Rp 3.600.000 |
| Plastik kemasan | 1000 m × 240 cm | Rp 5.700.000 |
| Listrik | 300 hari | Rp 600.000 |
| Jumlah | | Rp 26.790.000 |

Sumber : Data berdasarkan dari perusahaan Wedang Warok

Diperoleh jumlah biaya variabel (VC) :

$$Rp 27.000.000 + Rp 15.000.000 + Rp 26.790.000 = Rp 68.790.000$$

$$\text{Total biaya} = FC + VC = Rp 1.510.000 + Rp 68.790.000 = Rp 70.300.000$$

$$\text{HPP} = \frac{\text{total biaya}}{\text{hasil produksi}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 70.300.000}{48.000 \text{ sachet}}$$

$$= \text{Rp } 1.465$$

- Harga jual = HPP + (laba yang diinginkan x HPP)
 $= \text{Rp } 1.465 + (70\% \times \text{Rp } 1.465)$
 $= \text{Rp } 1.465 + \text{Rp } 1.026$
 $= \text{Rp } 2.491$ dibulatkan menjadi Rp 2.500

- BEP produksi = $\frac{\text{Rp } 7.250.000}{\text{Rp } 2.500 - \text{Rp } 1.465} = 7005 \text{ sachet}$

- BEP harga = $\frac{\text{Rp } 7.250.000}{(\text{Rp } 2.500 - \text{Rp } 1.465) / \text{Rp } 2.500} = \text{Rp } 17.512.077$

Dengan demikian jumlah yang harus diproduksi agar mencapai titik impas adalah sebanyak 7005 sachet yaitu selama 2 bulan produksi dengan total pendapatan yang dicapai adalah Rp 17.512.077.

e) Revenue Cost Ratio Revenue/ Cost Ratio

$$\text{Revenue Cost Ratio (R/C)} = \frac{\text{Total Penerimaan}}{\text{Total Biaya}} = \frac{\text{Rp } 10.000.000}{\text{Rp } 5.858.300} = 1,7$$

Total pendapatan yang diterima selama sebulan produksi adalah Rp 10.000.000 dan total biaya yang dikeluarkan selama sebulan produksi adalah Rp 5.858.300. berdasarkan perhitungan diatas dapat disimpulkan bahwa bisnis Wedang Warok dinyatakan menguntungkan dan layak untuk dikembangkan. Hal ini dapat dilihat dari perbandingan total penerimaan dengan tota biaya yang lebih besar dari satu, yaitu menunjukkan angka $1,7 > 1$. Dengan kata lain nilai R/C sebesar 1.7 bermakna, untuk setiap Rp 100 biaya yang dikeluarkan maka akan memperoleh pendapatan sebesar Rp 170.

3. Analisis SWOT

Kekuatan (*Strength*) :

1. Wedang Warok kaya akan manfaat dan tidak mengandung kafein jadi aman untuk penderita lambung.
2. Produk dan kemasan yang inovatif sehingga dapat menarik konsumen untuk membelinya.
3. Dapat bertahan lama tanpa pengawet, Karena wedang warok berbentuk bubuk sehingga lebih tahan lama tanpa pengawet .
4. Memiliki varian rasa (original, mocca, cream).

Kelemahan (*Weakness*) :

1. Masyarakat belum terbiasa dengan wedangan kecipir.
2. Belum tersedianya alat kemas khusus.

Peluang (*Opportunities*):

1. Belum terdapat produk serupa .
2. Wedang disukai banyak kalangan.
3. Masyarakat Indonesia mempunyai budaya nongkrong sambil menikmati wedangan.

Ancaman (*Threats*) :

1. Adanya persaingan dengan produk kopi biasa.

E. PENUTUP

Kesimpulan

Usaha produksi Wedang warok (Wedang Rogo Kecipir) merupakan usaha produk wewedangan dengan berbahan dasar biji kecipir kering yang diproses dengan campuran rempah-rempah alami lalu digiling menjadi bubuk dan dikemas secara moderen agar mudah dipasarkan dan dapat bersaing dengan produk wewedangan lainnya. Dilihat dari penelitian yang dilakukan penulis diatas didapatkan hasil Bahwa Wedang Warok memenuhi kelayakan dalam usaha karena harga yang ekonomis dan memenuhi syarat untuk dikembangkan dalam dunia usaha karena Wedang Warok merupakan usaha yang menguntungkan.

Saran

Dari penelitian diatas aspek kelayakan usaha masih perlu dikembangkan dari pihak petani kecipir agar usaha Wedang Warok lebih layak lagi. Pemberdayaan petani kecipir dapat melalui kelembagaan petani atau kelompok tani.

F. DAFTAR PUSTAKA

Choiriyah, v. U., ar, m. D., & hidayat, r. R. (2016). Analisis break even point sebagai alat perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan (studi kasus pada perhutani plywood industri kediri tahun 2013-2014). *Jurnal administrasi bisnis*, 35(1), 196-206.

Estika, i., & asriwandari, h. (2017). *Gaya hidup remaja kota (studi tentang pengunjung kafe di pekanbaru)* (doctoral dissertation, riau university).

- Fattarani, a. A., iskandar, e., & fajri, f. (2017). Strategi pengembangan usaha kopi arabika (studi kasus: usaha" kampung kupa gayo", kabupaten aceh tengah). *Jurnal ilmiah mahasiswa pertanian*, 2(4), 323-333.
- Fauzi, a., punia, i. N., & kamajaya, g. (2017). Budaya nongkrong anak muda di kafe (tinjauan gaya hidup anak muda di kota denpasar). *Jurnal ilmiah sosiologi (sorot)*, 1(1).
- Maruta, h. (2018). Analisis break even point (bep) sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen. *Jas (jurnal akuntansi syariah)*, 2(1), 9-28.
- Megayani, d. (2019). Studi kelayakan usaha tani kopi dan karakteristik rumah tangga usaha tani kopi di kabupaten ogan komering ulu selatan. *Mimbar agribisnis: jurnal pemikiran masyarakat ilmiah berwawasan agribisnis*, 5(1), 104-113.
- Naga, w. S., adiguna, b., retnoningtyas, e. S., & ayucitra, a. (2017). Koagulasi protein dari ekstrak biji kecipir dengan metode pemanasan. *Widya teknik*, 9(1), 1-11.
- Putri, n. A., saidah, z., supyandi, d., & trimo, l. (2020). Analisis kelayakan bisnis kedai kopi (studi kasus pada agrowisata n8 malabar, pangalengan, kabupaten bandung). *Journal of food system & agribusiness*, 3(2), 89-100.
- Putri, r. L. (2017). Analisis break even point sebagai alat bantu perencanaan laba (studi kasus umkm batik djoyokoesomo blitar). *Jurnal benefit*, 4(1), 41-54.
- Sholikhah, a. (2016). Statistik deskriptif dalam penelitian kualitatif. *Komunika: jurnal dakwah dan komunikasi*, 10(2), 342-362.
- Subekti, a., rauf, r. A., & damayanti, l. (2019). Strategi pengembangan usahatani kopi di desa tombiano kecamatan tojo barat kabupaten tojo una una. *Agroland: jurnal ilmu-ilmu pertanian*, 26(3), 230-240.
- Tamara, a. (2016). Implementasi analisis swot dalam strategi pemasaran produk mandiri tabungan bisnis. *Jurnal riset bisnis dan manajemen*, 4(3).
- Trimo, l., mukti, g. W., & fauziana, h. (2018). Kajian strategi pengembangan agrowisata kopi luwak (studi kasus kopi luwak manglayang, kampung pondok buahbatu-cikawari, desa mekarmanik, kecamatan cimenyan, kabupaten bandung). *Agricore: jurnal agribisnis dan sosial ekonomi pertanian unpad*, 3(2).
- Rijali, a. (2019). Analisis data kualitatif. *Alhadharah: jurnal ilmu dakwah*, 17(33), 81-95.
- Handjojo, e. S., & syarief, r. (2017). Analisis kelayakan bisnis usaha teh papua (vernonia amygdalina). *Manajemen ikm: jurnal manajemen pengembangan industri kecil menengah*, 12(2), 145-150.