

Pelatihan UMKM Pada Generasi Milenial dalam Pembuatan Desain Menu dan Menata Biaya Hasil Penjualan Roti Bakar Bandung 78 di Kota Ternate Selatan

Bakri Soamole¹, Mohammad Kotib², Said Mala³

^{1,2,3} Universitas Khairun, Indonesia

Corresponding Author

Nama Penulis: Bakri Soamole

E-mail: bakriesoamole@gmail.com

Abstrak

Pelatihan kegiatan dan pendampingan kepada masyarakat ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan dasar para pelaku usaha pemula di kelurahan ternate selatan kota ternate. Pengenalan bisnis berbasis riset analisis tersebut dapat mengugah pada UMKM lokal dilapangan serta membuat keputusan menggunakan bahan-bahan siap saji dalam meracik/mecampurkan bahan-bahan sesuai takaran yang proporsional dalam menetapkan menu dasar perencanaan laba usaha bisnis yang baik, sekaligus untuk meningkatkan minat berwirausaha bagi parausaha pemula dalam menetapkan roti bakar bandung sebagai pilihan utama bagi konsumen. Pengelola dan mengendalikan keputusan dalam berwirausaha bagi pelaku usaha roti bakar bandung kota ternate selatan dengan pemanfaatan komponen siap saji dan cepat dalam meracik bahan-bahan pilihan untuk menentukan omset dari hasil penjualan dengan maksimal. Kegiatan ini memberikan dampak positif bagi peserta kegiatan khusus nya generasi milinial sebagai roll model dalam berusaha. Hasil kegiatan ini adalah meningkatnya pemahaman peserta kegiatan mengenai analisis penentuan omset dari menu yang di sajikan. Melalui analisis benefi ini, peserta bisa mengetahui perhitungan dasar dalam penentuan komponen dasar bahan baku, harga jual, penilaian kondisi suatu usaha, terutama dalam menjalankan bisnis wirausaha yang sedang mereka kerjakan sebagai usaha mandiri pada khususnya penjualan roti bakar bandung, pilihan cepat menjalankan ide bisnis yang selalu menguntungkan dan menjajikan bagi generasi milinieal era kekinian.

Kata kunci – pelatihan, generasi milinial, roti bakar, UMKM, desain menu

Abstract

This training and mentoring programme for the community aims to improve the basic knowledge and skills of start-up entrepreneurs in the Ternate Selatan sub-district of Ternate City. The introduction of research-based business analysis can inspire local SMEs in the field and help them make decisions regarding the use of ready-to-use ingredients in mixing/blending ingredients in proportionate quantities to establish a basic menu for good business profit planning. simultaneously increasing the interest in entrepreneurship among novice entrepreneurs in establishing Bandung-style toasted bread as the primary choice for consumers. Managers and decision-makers in the Bandung-style toasted bread business in Ternate Selatan City can utilise ready-to-use and quick components in blending selected ingredients to maximise sales revenue. This activity has a positive impact on participants, especially the millennial generation, as role models in entrepreneurship. The outcome of this activity is an increased understanding among participants regarding the analysis of sales revenue determination from the menu items served. Through this analysis, participants can understand the basic calculations in determining the basic components of raw materials, selling prices, and assessing the condition of a business, especially in running the entrepreneurial business they are currently undertaking as an independent business, particularly the sale of

Bandung-style grilled bread. This approach offers a quick way to implement business ideas that are always profitable and promising for the millennial generation in the current era.

Keywords - training, millennial generation, toast, MSMEs, menu design

PENDAHULUAN

Usaha roti bakar Bandung merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam warung makan yang terkenal di kota Ternate. (Indri et al., 2025) Warung ini dikenal dengan roti bakarnya yang lezat dan unik yang tidak dimiliki oleh warung makan lainnya. Dengan cita rasa yang khas dan harga yang terjangkau, tidak heran jika warung ini selalu ramai dikunjungi oleh para pelanggan setia baik yang berasal dari daerah Bandung sendiri maupun daerah lain yang sedang dan berada di Kota Ternate. Selain itu, suasana yang nyaman dan pelayanan yang ramah juga menjadi daya tarik tersendiri dan menjadi perhatian utama Usaha Roti Bakar Bandung 78 di Ternate Selatan. Para pelanggan juga sering datang untuk menikmati berbagai varian roti bakar yang disajikan di warung ini, mulai dari roti bakar cokelat, pisang, keju, hingga roti bakar spesial dengan tambahan selai kacang yang merupakan ciri khas roti bakar Bandung. Selain itu, Usaha Roti Bakar Bandung juga sering mengadakan promo-promo menarik untuk menarik minat pelanggan baru terutama pada momen – momen tertentu. Dengan kombinasi antara rasa, harga, suasana, dan pelayanan yang baik, Usaha Roti Bakar Bandung terus menjadi destinasi favorit bagi pecinta roti bakar di kota Ternate dan para pengunjung yang lain yang berasal dari luar daerah lain.

Roti bakar yang disajikan di warung ini selalu dibuat dengan bahan-bahan berkualitas dan pilihan serta dipanggang dengan sempurna dengan diberikan sentuhan keahlian tersendiri, sehingga menghasilkan tekstur yang renyah di luar namun lembut di dalam. disamping itu pula para pelanggan juga sering memberikan ulasan positif mengenai kebersihan warung dan kecepatan pelayanan yang diberikan oleh para karyawan Usaha Roti Bakar Bandung. Dengan reputasi yang baik dan loyalitas pelanggan yang tinggi, tidak mengherankan jika warung ini terus berkembang dan menjadi salah satu destinasi kuliner yang wajib dikunjungi di kota Bandung. Para pecinta roti bakar di kota Bandung seringkali memuji rasa yang lezat dan tekstur yang sempurna dari roti bakar di Warung Usaha Roti Bakar Bandung, sambil menikmati suasana bersih dan pelayanan yang cepat. Kombinasi kualitas bahan, teknik memanggang yang tepat, serta komitmen terhadap kebersihan dan kecepatan.

Semua faktor yang telah disebutkan diatas menjadikan Warung Usaha Roti Bakar Bandung sebagai tempat yang sangat disukai oleh pelanggan setia maupun pengunjung baru yang datang di Kota ini. Selain itu, keberadaan cabang-cabang Warung Usaha Roti Bakar Bandung di beberapa lokasi strategis di kota Ternate juga memudahkan para pelanggan untuk menikmati sajian roti bakar yang nikmat dan lezat, selain cabang – cabang warung Usaha Roti Bakar ini terdapat di Kota Ternate Namun juga sudah membuka cabang – cabangnya di Kota Lain di seluruh Indonesia. Dengan berbagai pilihan varian rasa dan topping yang unik, Warung Usaha Roti Bakar Bandung terus menjadi primadona bagi pecinta kuliner di kota Ternate dan daerah lainnya. Dengan menu yang selalu diperbarui sesuai dengan tren kuliner terkini, Warung Usaha Roti Bakar Bandung terus berinovasi untuk memuaskan lidah para pelanggannya. Selain itu, pelayanan yang ramah dan profesional dari para karyawan juga menjadi nilai tambah yang membuat pengalaman makan di Warung Usaha Roti Bakar Bandung semakin menyenangkan. Para pengunjung dapat menikmati berbagai varian roti bakar yang lezat dan unik, mulai dari yang manis hingga yang gurih. Dengan harga yang terjangkau dan suasana yang nyaman, tidak heran jika Warung Usaha Roti Bakar Bandung menjadi salah satu tempat favorit untuk bersantai dan menikmati hidangan yang lezat.

Perbandingan menu Warung Usaha Roti Bakar Bandung dengan warung roti bakar lain di kota Ternate ternyata sangatlah berbeda. Menu Warung Usaha Roti Bakar Bandung tidak hanya terbatas pada roti bakar biasa, tetapi juga menyajikan berbagai varian rasa dan topping yang unik dan lezat. Selain itu, harga yang terjangkau juga menjadi daya tarik tersendiri bagi para pelanggan. Dengan kombinasi antara kualitas produk, pelayanan yang baik, dan harga yang bersaing, Warung Usaha Roti

Bakar Bandung berhasil mempertahankan posisinya sebagai tempat makan favorit di kota Ternate dan Kota lainnya yang menyediakan roti bakar khas Bandung ini. Sebagai contoh, warung roti bakar lain di kota Bandung mungkin hanya menyajikan roti bakar biasa tanpa variasi rasa atau topping yang unik. Selain itu, harga yang tinggi tanpa kualitas produk dan pelayanan yang sesuai dapat membuat pelanggan beralih ke Warung Usaha Roti Bakar Bandung.

Pengalaman pelanggan yang telah berkunjung ke Warung Usaha Roti Bakar Bandung dan testimoni tentang makanan dan pelayanan mereka. Tentunya akan menjadi faktor penentu dalam memilih tempat makan. Ketika pelanggan merasa puas dengan pengalaman mereka di Warung Usaha Roti Bakar Bandung, mereka cenderung merekomendasikan tempat tersebut kepada teman dan keluarga mereka. Hal ini membantu memperluas jangkauan dan popularitas warung tersebut di kalangan masyarakat terutama masyarakat dari golongan muda dan masyarakat yang memiliki dana yang terbatas. Dengan adanya dukungan dari pelanggan setia, Usaha Roti Bakar Bandung dapat terus berkembang dan mempertahankan gelar sebagai tempat makan favorit di kota Bandung dan Kota-kota lainnya yang menyediakan khas Roti ini, dan terus menjual sampai di kota ternate.

Sejarah berdirinya Warung Usaha Roti Bakar Bandung tidak terlepas dari pengaruh pada zaman Belanda yaitu sejak masuknya tepung terigu, ragi dan mentega oleh bangsa belanda pada masa pemerintahan Hindia Belanda dan terus berkembang hingga menjadi primadona kuliner di kota Bandung. Dari Penjelasan Tersebut menjadi tolok ukur bagi warga kota ternate dengan kehadiran pedagang dari pulau jawa dengan keterampilan jajan rasa roti bakar bandung bisa di hadirkan di kota Ternate. berkat dedikasi dan kerja keras dari pemilik warung serta dukungan dari pelanggan setia yang terus memberikan dampak positif tentang pengalaman kuliner jajanan makanan.

Prospek masa depan penjualan roti bakar Bandung terlihat sangat cerah karena reputasi warung ini yang terus meningkat dan loyalitas pelanggan yang kuat. Dengan terus berinovasi dan mempertahankan kualitas produk, Warung Usaha Roti Bakar Bandung dapat terus berkembang dan memperluas pangsa pasar mereka. Dengan dukungan yang kuat dari tim dapur dan pelanggan setia, warung ini memiliki potensi untuk menjadi salah satu warung roti bakar terkemuka di kota Bandung dan menyebar keseluruh Indonesia dengan tetap mempertahankan cita rasa yang telah ada. Dengan semangat yang tinggi dan komitmen yang kuat, Warung Usaha Roti Bakar Bandung siap menghadapi tantangan di masa depan. Dengan berbagai varian rasa dan menu baru yang terus dikembangkan, warung ini terus berusaha untuk memenuhi selera pelanggan dan tetap menjadi pilihan utama bagi pecinta roti bakar di kota Bandung dan kota- kota yang terdapat Roti bakar Bandung ini. Dengan visi jangka panjang yang jelas dan fokus pada pelayanan yang prima, Warung Usaha Roti Bakar Bandung akan terus menjadi tempat yang dicari dan dikunjungi oleh banyak orang.

Kedepannya, diharapkan Warung Usaha Roti Bakar Bandung dapat terus memberikan inovasi dan pelayanan terbaik untuk mempertahankan posisinya di pasar yang semakin kompetitif. Misalnya, Warung Usaha Roti Bakar Bandung mengadakan acara gathering rutin untuk para pelanggan setia, sehingga menciptakan suasana kebersamaan yang hangat dan membuat para pelanggan merasa dihargai. Selain itu, Warung Usaha Roti Bakar Bandung juga bekerja sama dengan berbagai komunitas kuliner lokal untuk menghadirkan menu spesial kolaborasi yang unik dan menarik.

Untuk menghasilkan roti Bakar yang lezat sebagaimana dalam teori ekonomi, maka diperlukan biaya – biaya produksi. Biaya produksi untuk membuat roti bakar terdiri dari biaya tetap dan biaya variabelnya. Penentuan biaya variabel dan biaya tetap dalam produksi roti bakar Bandung sangat penting untuk menentukan harga jual yang kompetitif namun tetap menguntungkan. Dengan melakukan analisis yang teliti terhadap biaya-biaya tersebut, Warung Usaha Roti Bakar Bandung dapat mengoptimalkan keuntungan dan menjaga keberlangsungan usahanya. Selain itu, strategi pemasaran yang efektif juga diperlukan agar Roti Bakar Bandung tetap diminati oleh para konsumen di tengah persaingan yang semakin ketat. Dengan terus berinovasi dan memberikan pelayanan terbaik, Warung Usaha Roti Bakar Bandung dapat terus berkembang dan sukses di pasar kuliner yang beragam.

Biaya variabel dalam produksi roti bakar Bandung perlu dipantau dan diteliti dengan cermat agar tidak melebihi batas yang telah ditentukan, agar selain tetap menjaga kualitas produksi namun juga tetap mendapat keuntungan dari produksi tersebut. Selain itu, perlu juga untuk terus melakukan riset pasar guna mengidentifikasi tren dan preferensi konsumen yang terus berubah. Dengan demikian, Warung Usaha Roti Bakar Bandung dapat terus bersaing dan menjadi pilihan utama bagi para penggemar kuliner di kota Bandung. Sebagai contoh, Warung Usaha Roti Bakar Bandung dapat melakukan survei pasar reguler untuk mengetahui preferensi konsumen terbaru sehingga mereka dapat menghadirkan varian roti bakar yang sesuai dengan selera pasar. Selain itu, mereka juga dapat melakukan kerja sama dengan influencer kuliner lokal untuk meningkatkan visibilitas dan popularitas warung mereka di media sosial.

Selain biaya variabel, dalam pembuatan atau produksi Roti bakar Bandung tentu memiliki biaya tetap. Biaya tetap ini contohnya adalah sewa tempat usaha, peralatan dapur, gaji karyawan tetap, biaya perijinan dan legalitas, biaya pemasaran tetap, penyusutan asset. Biaya tetap dalam produksi roti bakar Bandung dapat dikendalikan dengan efisiensi penggunaan bahan baku dan pengelolaan inventaris yang baik. Dengan mengontrol biaya produksi, Warung Usaha Roti Bakar Bandung dapat menjaga harga jualnya tetap kompetitif tanpa harus mengorbankan kualitas produk. Selain itu, mereka juga dapat memanfaatkan teknologi dalam proses produksi untuk meningkatkan efisiensi dan produktivitas, sehingga dapat memenuhi permintaan pasar dengan lebih baik. Dengan strategi-strategi ini.. Sebagai contoh, Warung Usaha Roti Bakar Bandung dapat menggunakan bahan baku dengan cerdas, seperti memanfaatkan sisa-sisa roti untuk membuat roti panggang yang baru. Mereka juga dapat menggunakan sistem inventaris yang terorganisasi dengan baik untuk menghindari kekurangan bahan baku dan mencegah pemborosan. Dengan memanfaatkan sisa-sisa roti untuk membuat roti panggang yang baru, Warung Usaha Roti Bakar Bandung dapat mengurangi biaya produksi dan meningkatkan profitabilitasnya. Selain itu, dengan sistem inventaris yang terorganisir, warung ini dapat mengoptimalkan stok bahan baku sehingga tidak ada kekurangan saat ada lonjakan permintaan dari pelanggan. Dengan demikian, Warung Usaha Roti Bakar Bandung dapat terus memberikan kualitas produk yang baik dan mempertahankan kepuasan pelanggan setianya.

Perkembangan roti bakar Bandung telah menyebar di berbagai kota di Indonesia termasuk di Kota Ternate Provinsi Maluku Utara. Perkembangan pesat ini karena keunggulan dalam manajemen bisnisnya serta kualitas produknya yang memikat para pelanggannya. Dengan strategi yang terencana dengan baik, Warung Usaha Roti Bakar Bandung mampu bersaing dengan warung roti bakar lainnya di berbagai kota. Hal ini membuat Warung Usaha Roti Bakar Bandung semakin di kenal dan di minati oleh masyarakat luas, sehingga bisnis roti bakar Bandung semakin berkembang dan menjadi pilihan utama bagi pecinta kuliner. Dengan terus berinovasi dan meningkatkan kualitas produk, Warung Usaha Roti Bakar Bandung dapat terus bersaing dan memperluas pasar di masa mendatang.

Pelatihan yang berlangsung selama 2-hari memberikan dampak bagi generasi milenial, Dimana Keputusan-keputusan yang dipilih menjadi target kesempatan dalam menjalankan usaha roti bakar bandung. Dari uraian penjelasan mendesain menu dapat menarik pelanggan setia baik dari segi rasa maupun kelezatan. Hasil dari pelatihan tersebut menjadi magnet bagi generasi milenial dari hasil penentuan biaya variabel dan penentuan harga jual menjadi sesuatu yang di dambakan dalam meraih omset pendapatan bagi generasi milenial.

Masalah Pengabdian

1. Bagaimanakah setelah pelatihan dasar UMKM dan peran generasi milenial dapat mengambil keputusan resiko berbisnis pembuatan Roti Bakar Bandung di kota Ternate Selatan.
2. Penentuan besaran Biaya variabel, Biaya Tetap dan harga jual

Tujuan Pengabdian.

1. Mengetahui sejauhmana peran generasi milenial dapat mengambil keputusan bisnis dalam pembuatan roti bakar bandung di kota Ternate Selatan.

2. Mengetahui komponen pengeluaran biaya tetap, biaya variabel dan harga jual dari omset yang di keluarkan.

METODE

Pelatihan Teknis penggunaan Optimalisasi Biaya tetap, Biaya Variabel dan Penentuan Biaya dan Harga Jual bagi para peserta pelaku usaha Pemula di wilayah Kelurahan Sasa Kota Ternate Selatan ini akan dilaksanakan melalui 2 (Dua) hari tahapan utama, yaitu:

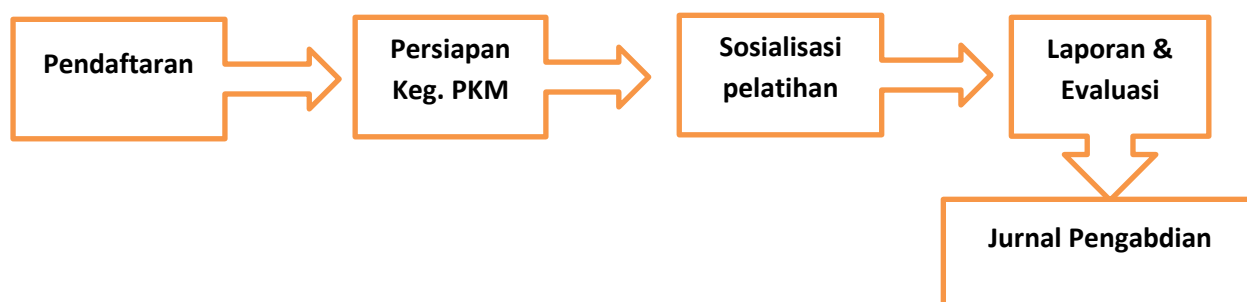
1. Tahap Perencanaan/Persiapan

Dimana tahap ini tim teknis mengkoordinasikan para peserta dengan melakukan pendaftaran secara manual melalui Kesepakatan kerjasama untuk memastikan kehadiran para peserta dari Mahasiswa, Jurusan Minat Kewirausahaan Dan UKM serta mempersiapkan materi yang akan diberikan, serta mempersiapkan materi untuk membantu para *peseta* dalam melakukan praktek, serta mempersiapkan kebutuhan yang lain. Dalam tahapan persiapan ini juga, secara sekaligus dilakukan penentuan waktu dimulainya pelatihan tekni agar kegiatan dapat berjalan dengan baik tanpa mengganggu kegiatan utama para *peserta*.

2. Tahap Pelaksanaan

Dalam tahap pelaksanaan ini diadakan selama 2 (dua) hari kegiatan utama yang dilakukan sebagai berikut:

- Hari 1: Sosialisasi Analysis Penentuan Harga, Menata Biaya Variabel dan Biaya Tetap berupa ceramah dengan metode pembelajaran Andragogi dengan muatan materi memperkenalkan model titik pulang pokok sebagai salah satu alat untuk merancang/membuat suatu perencanaan laba usaha yang baik, serta sebagai alat dan model pencapaian laba.
- Maksimal, baik untuk jangka pendek dan jangka panjang melalui pengendalian Variable Cost dan Fixed Cost serta penentuan kapasitas produksi.
- Hari 2: Pelatihan teknis berupa simulasi-simulasi perhitungan untuk mengetahui jumlah produk yang wajib dihasilkan saat kondisi Biaya Tetap dan Biaya Variabel, rentang waktu hingga mencapai Break Even Point, tingkat penjualan yang harus dicapai apabila harga jual produk mengalami penurunan ataupun kenaikan, serta dampak yang dialami bila variabel cost diturunkan (efisiensi biaya variabel). Selain pelatihan perhitungan secara manual, penulis juga menyiapkan Aplikasi yang sengaja penulis rancang agar lebih memudahkan para peserta melakukan perhitungan Titik Pulang Pokok dan akan diberikan kepada peserta PkM secara gratis.



Gambar 1.
Alur Kegiatan Pengabdian

Tabel 1.
Tahapan Kegiatan Pengabdian

Nama Tahapan	Penjelasan Tahapan
Tahapan Perencanaan atau Pra Pelaksanaan	Melakukan analisis Situasi, Pemetaan Masalah, Pembuatan Proposal, Komunikasi Mitra, PKM
Tahapan Perencanaan	1. Survei awal 2. Kerja sama membangun Komunikasi dengan mitra PKM badan Usaha Mandiri 3. Meminta Kesedian waktu dari Oner Pembuat Roti Bakar Bandung. 4. Tim menyiapkan Materi pelatihan 5. Pelaksanaan penyapaian materi
Tahapan Evaluasi	Evaluasi Program Kegiatan PKM, laporan Kemajuan, laporan antara, persian unggah di Youtube, Persiapan publikasi jurnal.

Kualifikasi tim PKM yang terlihat pada program ini terdiridari sesorang Ketua pelaksana dan1 orang anggota Pengusul serta 20 orang mahasiswa dari universitas Khairun Fakultas Ekonomi. Berikut ini Kualifikasi Tim PKM beserta Pengisian tugasnya

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kelurahan sasa, pada 27 JUNI 2025 yang dihadiri oleh total 20 peserta. Sebelum dimulai, para peserta diberikan kuesioner untuk mengetahui pemahaman mereka mengenai materi pengabdian. Setelah itu, tim pelaksana memaparkan materi, dan diakhiri dengan pengisian kuesioner untuk mengukur sejauhmana respons dan kemampuan peserta dalam menerima materi yang telah disajikan (Bakri s., et al., 2024).

Materi Contoh Kasus I.

Penentuan Biaya Variabel, Biaya Tetap dan Harga Jual

Pengertian pulang pokok

Analisis Penentuan harga tidak lain adalah kembali pokok, pulang pokok, impas yang di maksudnya dalah, tidak untung tidak rugi. Titik pulang pokok atau biasa disebut break even point, atau bias di sebut titik impas adalah sustu titik atau kondisi pada tingkat volume penjualan produksi tertentu, dengan harga penjualan tertentu, perusahaan tidak mengalami laba atau rugi. Dengan kata lain kembali pokok berarti seluruh penghasilan sama besarnya dengan biaya.

Manfaat.

1. Alat pengendalian Controlling kegiatan operasi yang sedang berjalan
2. Bahan pertimbangan menentukan harga jual
3. Bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yg berkaitan dengan kebijakan perusahaan, apakah perusahaan yg berjalan terus, atau di hentikan
4. Untuk mengetahui kaitan antara volume penjualan produksi harga jual, biaya produksi, biaya lainnya.
5. Untuk merencanakan laba (*profit Planning*)

Asumsi-asumsi dalam menganalisis biaya variabel sebagai berikut:

1. Biaya variabel perunit akan tetap sama, biaya variabel perunit akan berubah-ubah secara proporsional dalam jumlah keseluruhan, akan tetapi biaya perunit akan tetap sama.
2. Harga jual perunit akan tetap sama.
3. Biaya dapat di identifikasikan sebagai biaya variabel atau biaya tetap
4. Biaya tetap itu akan tetap konstan, tidak mengalami perubahan, meskipun meskipun volume produksi atau kegiatan berubah.

Tabel 2.
Evaluasi Kegiatan Penentuan Biaya Tetap dan Biaya Variabel

No	Pertanyaan	Sebelum Pelatihan			Sesudah Pelatihan		Peningkatan Pengetahuan
		Tidak	/	Ya	Tdk	/	Sebelum / Sesudah
1	Apakah anda tahu tentang analisis yang digunakan untuk menilai kelayakan suatu usaha pembuatan roti bakar bandung?	31	0	0	0	0	100
2	Apakah anda tahu mengenai titik <i>Pulang Pokok</i> ?	30	0	0	30	0	100
3	Apakah anda tahu mendesain dan Pembuatan Menu Roti Bakar?	30	0	0	30	0	100
4	Apakah anda tahu rumus perhitungan titik pulang pokok?	30	0	0	31	0	100
5	Apakah anda tahu tentang margin kontribusi?	31	0	0	31	0	100
6	Apakah anda tahu tentang <i>fixed cost</i> ?	2	29	0	31	90	100
7	Apakah anda tahu tentang <i>variable cost</i> ?	3	28	0	31	90	100
8	Apakah anda tahu tentang <i>Revenue</i> Pembuatan Roti bakar Bandung?	4	27	0	31	87	100
9	Apakah anda tahu tentang <i>Cost</i> ?	6	25	0	31	90	100
10	Apakah anda tahu tentang <i>Nett Profit</i> ?	4	27	0	31	94	100
11	Apakah anda tahu kaitan antara <i>Revenue</i> , <i>Cost</i> , dan <i>Nett Profit</i> ?	31	0	0	31	0	100
12	Apakah anda tahu kegunaan analisis pulang pokok?	31	0	0	31	0	100
13	Apakah anda tahu mengapa analisis Titik <i>pulang pokok</i> perlu dilakukan dalam menjalankan suatu Usaha?	31	0	0	31	0	100
Rata-Rata						28 %	100%
Peningkatan Pengetahuan						72%	

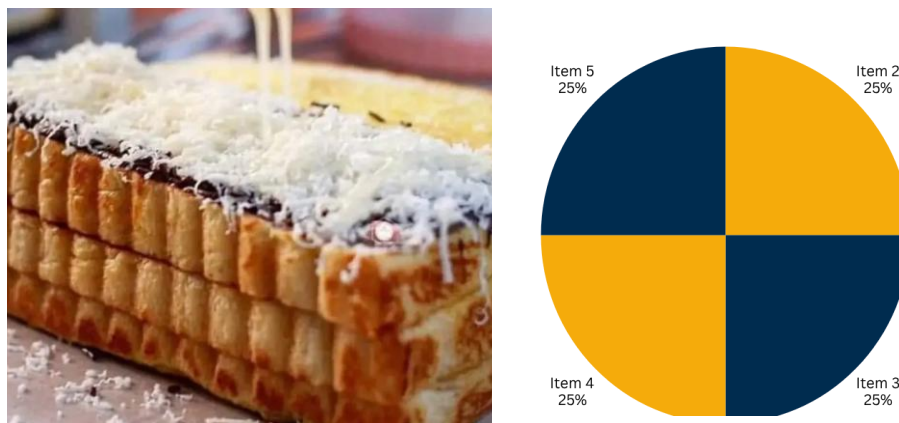
Pelatihan ini untuk dapat mengetahui komponen biaya-biaya yang dikeluarkan seperti biaya variabel, biaya tetap dan penentuan harga jual serta mengontrol pengendalian Biaya Variabel harga rugi atau laba. Penentuan Harga Jual, tentu akan dapat melihat hasil pelatihan dapat memberikan pemahaman kepada para Mahasiswa Jurusan Kewirausahaan Kelurahan Kota Ternate Selatan. Dapat disadari bahwa Pelatihan ini akan bermanfaat bagi pengembangan usaha Mandiri, dapat mengerti dari besaran pengeluaran dari biaya-biaya yang dikeluarkan. Tentu ini menjadi variabel kontrol dalam pengendalian biaya termasuk dalam penentuan berapa besar omset yang kami inginkan dalam memenuhi tingkat pendapatan, bagi Penjual.

Foto-foto Gambar I, Pada saat pembuatan serta tata cara praktis di saat pelatihan campuran menu roti bakar bandung.



Gambar 2.
Dokumentasi Kegiatan

Foto-Foto Gambar II. Hasil Pembuatan Roti Bakar Bandung Coklat Keju



Gambar 3.
Hasil Pembuatan Roti Bakar

Dilokasi pengabdian terlihat bagaimana perbincangan diantara sesama Oner Pemilik outlet Roti Bakar Bandung Mandiri bagaimana cara pembuatan bahan baku dalam operasional roti bandung, kemudian tata cara melayani dan Membuat roti khas Bakar Bandung. Roti bakar bandung memiliki rasa coklat keju manis dan khas dengan pakeching yang menarik dengan motode yang tepat dapat

menghasilkan kelembutan yang lembut sesuai hasil yang diinginkan pelanggan/ customer. Dengan cita rasa tersebut menambah pengetahuan bagi generasi milenial ingin terjun langsung di lapangan.

Dalam satu hari, usaha ini mampu menjual antara 60 hingga 80 porsi pada hari biasa, dan meningkat menjadi 100 hingga 120 porsi pada akhir pekan. Dengan harga jual per porsi antara Rp20.000 hingga Rp25.000, maka perkiraan pendapatan kotor harian bisa mencapai Rp750.000–Rp1.500.000. Penjualan terbanyak biasanya terjadi antara pukul 19.00 hingga 22.00 WIT, di mana banyak pelanggan datang setelah beraktivitas seharian. Titik impas di mana pendapatan usaha sama dengan total biaya, sehingga usaha tidak mengalami rugi maupun untung. Berikut adalah hasil analisis titik pulang pokok dari usaha Roti Bakar Bandung di Kota Ternate Selatan.

- Biaya tetap per bulan: Rp 2.000.000 (termasuk peralatan, gaji ongkos tetap, dan utilitas), Biaya variabel per kue: Rp 15.000 (termasuk bahan baku dan kemasan), Harga jual per Porsi: Rp 25.000.

Foto-Foto Gambar II. Pelatihan Generasi Milenial dan Perhitungan riil Roti Bakar Bandung 78



Gambar 4.

Foto Pelatihan, Penentuan biaya variabel, biaya tetap dan penentuan harga

Peserta mahasiswa milenial dalam serapan materi Pembahasan pelatihan penentuan biaya variabel, biaya tetap dan penentuan harga jual dalam pembuatan roti bakar bandung di kota ternate Selatan mendapat respon positif dimana merasa ingin tahu kurang lebih 78 persen dapat menerima masukan dengan baik. Itu artinya mereka ingin praktek langsung pembuatan roti secara mandiri dari hasil pelatihan. Kemudian dari hasil perhitungan angka riil dari hasil omset penjualan sangat menarik, berikut hasil perhitungan titik pulang pokok sebagai berikut :

Langkah 1: Hitung Margin Kontribusi per Unit

$$\begin{aligned}\text{Margin Kontribusi} &= \text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel} \\ &= \text{Rp } 25.000 - \text{Rp } 15.000 = \text{Rp } 10.000\end{aligned}$$

Langkah 2: Hitung BEP dalam Unit

Titik impas (Unit) = Biaya Tetap / Margin Kontribusi per Unit
= Rp 3.000.000 / Rp 10.000 = 300 unit

Langkah 3: Hitung BEP dalam Rupiah

Titik impas (Rupiah) = BEP (Unit) x Harga Jual per Unit
= 300 x Rp 25.000 = Rp 7.500.000

Interpretasi: Bisnis kue Anda perlu menjual 300 kue atau menghasilkan pendapatan Rp 7.500.000 per bulan untuk mencapai titik impas.

KESIMPULAN

Minat generasi milenial Usaha Roti Bakar Bandung 78 di Kota Ternate Selatan sangat tinggi ini menunjukkan bahwa usaha kecil bisa berkembang dengan strategi dan manajemen yang baik dapat merubah mine set. Dari modal kecil, usaha ini mampu menghasilkan pendapatan harian yang stabil. Dengan produktivitas yang tinggi dan pemasaran yang aktif melalui media sosial, usaha ini berpotensi terus tumbuh. Ini menjadi Roll model nyata bagi kontribusi UMKM terhadap ekonomi lokal, khususnya di sektor kuliner malam. Kami dapat mengoptimalkan perkiraan mulai dari Biaya variabel, Biaya tetap dan menetapkan harga jual. generasi milenial dapat memahami secara konseptual dan pelatihan ini menjadi momentum meningkatkan pendapatan dari roti bakar bandung yang menjadi primadona bagi masyarakat Kota Ternate.

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami sampaikan terima kasih sebesar-besarnya bagi para pelaku usaha UMKM Roti bakar bandung Kota Ternate. Wirausaha mikro kecil dan menengah roti bakar bandung 78 kota Ternate atas kesediannya untuk menjadi bagian terpenting dalam proses pembelajaran secara praktis maupun ide-ide yang sangat berharga untuk meningkatkan pemahaman Generasi milenial dalam implementasi konsep ekonomi dalam Evaluasi usaha. Terimakasih juga kami sampaikan pada Koordinator Program Studi Ekonomi Pembangunan dan Pimpinan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Khairun, yang secara administrasi telah mempermudah kegiatan ini. Harapannya kegiatan ini memberikan manfaat besar khususnya bagi Generasi Muda milenial untuk menjadi bagian terpenting dalam pengembangan UMKM Kota Ternate di masa depan.

DAFTAR PUSTAKA

- Cahyani, W. A. (2022). Inovasi Produk Dan Promosi Dalam Meningkatkan Minat Beli Masyarakat Pada Setia Bakery Pekalongan Desa Adirejo 30A (Doctoral dissertation, IAIN Metro).
- Farizky, Z. A. (2024). Analisis Strategi Promosi Digital Usaha Mikro (Studi Komparasi Tiga Usaha Kuliner di Sleman) (Doctoral dissertation, Universitas Islam Indonesia).
- Indri, Fadillah, & Annisa. (2025). *Strategi Inovasi Produk UMKM Roti Legendaris Cari Rasa Di Era Digital*. <https://ijurnal.com/1/index.php/jipd/article/view/404>
- Nabilah, N., Dwiyaniti, L. S., & Maskur, M. A. Higienitas Dan Sanitasi Pada UMKM Tahu Ud Sindangkasih Hygiene And Sanitation In UMKM Tofu Ud Sindangkasih.
- Noprizal, N., & Ranaswijaya, R. (2025). Pengaruh Penerapan Brand Equity dan Digital Marketing Terhadap Peningkatan Volume Penjualan UMKM Kuliner di Kabupaten Rejang Lebong (Doctoral dissertation, Insitut Agama Islam Negri Curup).
- Nuraini, R. F. (2023). Analisis Strategi Komunikasi Pemasaran Home Industry Rafina Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis (Studi Deskriptif Home Industry Rafina Lunpia & Snack Di Kota Demak) (Doctoral dissertation, Universitas Islam Sultan Agung Semarang).

- Samiun, M. Z. M., Hasim, D., & Priyanto, A. (2025). Penguatan Pemahaman Gen-Z Terhadap Penerapan Konsep Ekonomi Pertanian dalam Pengelolaan Usahatani di Kota Ternate. *Jurnal Pengabdian Sosial*, 2(7), 3658-3667.
- Setya, F. D. (2019). Hubungan Kualitas Pelayanan dan Lokasi Dengan Loyalitas Pelanggan di Raihan Bakery & Cake Shop Medan (Doctoral dissertation, Universitas Medan Area).
- Soamole, B., & Kotib, M. (2025). Pelatihan Pendampingan Alat Analisis (BEP) sebagai Alat Perencanaan Keuangan bagi Masyarakat Petani Sayur Hidroponik (UKM) di Kelurahan Sasa Kota Ternate Selatan. *Jurnal Pengabdian Sosial*, 2(7), 3698-3705.