

Analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba: Simulasi pada UMKM Kuliner

Josefin William Silitonga^{1*}, Bagas Pangaribuan², Firman Hia³, Hamonangan Siallagan⁴

¹⁻⁴Universitas HKBP Nommense Medan, Indonesia

Alamat: Jl. Sutomo No.4A, Perintis, Kecamatan Medan Timur, Kota Medan, Sumatera Utara

*Korespondensi penulis: josefin.silitonga@student.uhn.ac.id

Abstract. *This study aims to analyze the implementation of Break Even Point (BEP) as a profit planning tool for MSMEs. Many small business actors face financial instability because they plan profits based on raw estimates without distinguishing between fixed and variable costs. This research applies a qualitative method with a descriptive approach, relying on a literature review as the data collection technique. The analytical results from the simulated MSME cost structure demonstrate that the business must sell a minimum of 500 units of products to reach the break-even point. Furthermore, the Margin of Safety (MoS) calculation reveals a safety boundary of 300 units, indicating the maximum tolerable decline in sales before encountering financial loss. Additionally, a Contribution Margin of Rp10,000 per unit reflects the strong capacity of sales revenue to cover fixed costs and generate net profit. Despite its practical utility, the study highlights that BEP analysis possesses inherent limitations in short-term planning due to its rigid assumption of constant selling prices and cost structures. The implications of this research suggest that periodic evaluation is essential for MSMEs to maintain analytical accuracy amidst market fluctuations.*

Keywords: *Break Even Point, Contribution Margin, Margin of Safety, MSMEs, Profit Planning.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada UMKM. Banyak pelaku usaha kecil menghadapi ketidakstabilan keuangan karena melakukan perencanaan laba hanya berdasarkan perkiraan tanpa memisahkan biaya tetap dan biaya variabel secara rinci. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif melalui studi literatur sebagai teknik pengumpulan datanya. Hasil analisis pada simulasi struktur biaya UMKM menunjukkan bahwa usaha harus menjual minimal 500 unit produk untuk mencapai titik impas. Selanjutnya, perhitungan *Margin of Safety* (MoS) menunjukkan batas aman penjualan sebesar 300 unit, yang mengindikasikan tingkat penurunan penjualan maksimal yang masih dapat ditoleransi sebelum mengalami kerugian. Di samping itu, nilai *Contribution Margin* sebesar Rp10.000 per unit mencerminkan kuatnya kemampuan pendapatan penjualan dalam menutupi biaya tetap dan menghasilkan keuntungan bersih. Meskipun sangat bermanfaat, penelitian ini menemukan bahwa analisis BEP memiliki keterbatasan dalam perencanaan jangka pendek karena asumsi kaku terhadap harga jual dan struktur biaya yang konstan. Implikasi penelitian menyarankan pentingnya evaluasi berkala bagi UMKM agar hasil perencanaan tetap akurat di tengah fluktuasi pasar.

Kata kunci: *Break Even Point, Contribution Margin, Margin of Safety, Perencanaan Laba, UMKM.*

1. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam meningkatkan pertumbuhan ekonomi, membuka lapangan pekerjaan, serta mendukung kesejahteraan masyarakat. Dalam menjalankan usahanya, UMKM dituntut untuk mampu mengelola biaya dan menentukan strategi penjualan yang tepat agar dapat memperoleh laba yang optimal. Namun, masih banyak UMKM yang mengalami kesulitan dalam melakukan perencanaan laba karena kurangnya pemahaman mengenai pengelolaan biaya dan perhitungan titik impas usaha. Kondisi tersebut menyebabkan pelaku usaha sering mengalami

ketidakstabilan keuntungan bahkan kerugian dalam kegiatan operasionalnya Harahap et al. (2026).

Salah satu metode yang dapat digunakan dalam membantu perencanaan laba adalah analisis *Break Even Point* (BEP). *Break Even Point* merupakan suatu kondisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian, sehingga total pendapatan sama dengan total biaya yang dikeluarkan. Analisis BEP dapat membantu perusahaan mengetahui jumlah minimum penjualan yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian. Selain itu, analisis ini juga dapat digunakan sebagai dasar dalam menentukan target penjualan dan strategi perencanaan laba di masa mendatang (Shafira et al., 2024).

Penerapan analisis *Break Even Point* sangat penting bagi UMKM karena sebagian besar usaha kecil masih belum melakukan pengelompokan biaya tetap dan biaya variabel secara tepat. Akibatnya, pelaku usaha sering mengalami kesulitan dalam menentukan harga jual, menghitung biaya produksi, serta memperkirakan laba yang akan diperoleh. Dengan adanya analisis BEP, UMKM dapat mengetahui batas minimal penjualan, tingkat keamanan penjualan (*Margin of Safety*), dan target laba yang ingin dicapai sehingga pengambilan keputusan usaha menjadi lebih efektif (Husna et al., 2024).

Beberapa penelitian terdahulu menunjukkan bahwa analisis *Break Even Point* dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba pada UMKM. Penelitian yang dilakukan oleh Simamora dan Mulyani (2022) menunjukkan bahwa penerapan analisis BEP membantu UMKM dalam menentukan target penjualan dan strategi memperoleh laba. Selain itu, penelitian Gandi dan Kusumastuti (2025) menyatakan bahwa perhitungan BEP mampu membantu UMKM menentukan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh target laba tertentu.

Berdasarkan hasil kajian pada Tabel 1, penelitian terdahulu secara umum menunjukkan bahwa analisis *Break Even Point* (BEP) efektif digunakan sebagai alat perencanaan laba, penentuan target penjualan, pengendalian biaya, serta pengambilan keputusan pada berbagai jenis UMKM. Penelitian oleh Simamora dan Mulyani, Gandi dan Endah Dwi Kusumastuti, Rifdah Nur Husna dkk., Fatmawati dkk., serta Nugraha dan Komari berfokus pada penerapan analisis BEP menggunakan data usaha yang telah berjalan pada sektor UMKM tertentu. Namun, penelitian-penelitian tersebut belum memberikan gambaran yang komprehensif mengenai penerapan BEP melalui simulasi yang dapat digunakan sebagai media pembelajaran bagi pelaku UMKM yang belum memiliki data keuangan lengkap atau belum memahami proses analisis biaya dan laba. Oleh karena itu, penelitian ini menghadirkan simulasi analisis *Break Even Point* yang mengintegrasikan perhitungan titik impas, *Margin of Safety*, dan perencanaan

target laba dalam satu skenario perhitungan. Kebaruan penelitian ini terletak pada penyajian model simulasi yang sistematis sehingga dapat menjadi referensi praktis bagi pelaku UMKM untuk memahami penerapan analisis BEP dalam merencanakan laba dan mendukung pengambilan keputusan usaha. Sektor kuliner dipilih sebagai objek simulasi karena karakteristik perputaran modalnya sangat cepat dan sangat rentan terhadap fluktuasi harga bahan baku harian, tapi mayoritas pelakunya justru mengabaikan pencatatan biaya secara rinci. Di sinilah model simulasi ini menjadi krusial dan membedakannya dari ratusan riset BEP konvensional terdahulu. Simulasi ini tidak bersifat kaku melainkan berfungsi sebagai cetak biru siap pakai bagi pelaku usaha baru yang belum memiliki data historis lengkap agar mereka bisa langsung memproyeksikan target laba.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada UMKM. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman mengenai pentingnya analisis BEP dalam merencanakan keuntungan secara terukur serta meminimalkan risiko kerugian operasional sejak awal usaha berdiri.

2. KAJIAN TEORITIS

Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) merupakan suatu kondisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian, sehingga total pendapatan sama dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan. Analisis *Break Even Point* digunakan untuk mengetahui jumlah minimum penjualan yang harus dicapai agar perusahaan dapat menutupi seluruh biaya operasionalnya. Dengan adanya analisis BEP, perusahaan dapat menentukan target penjualan dan merencanakan laba secara lebih efektif. Menurut penelitian Hayati dan Sumarni (2025), ini menunjukkan bahwa selama ini Galeri Purunik mungkin hanya menjual produk tanpa tahu batas aman bawahnya. Dengan adanya penelitian ini, pemilik galeri jadi punya *kompas* (alat bantu) berbasis data untuk menentukan target penjualan harian/bulanan demi mencapai laba yang diinginkan secara terukur, bukan sekadar dikira-kira.

Selain itu, sejalan dengan penelitian Al Fatah & Syarif (2023) mengenai analisis *Cost Volume Profit* (CVP) pada UMKM Gubuk Nenas, perhitungan *Break Even Point* terbukti membantu UMKM dalam menentukan target penjualan untuk mencapai laba yang diinginkan. Dengan mengetahui titik impas, pelaku usaha dapat melakukan pengendalian biaya secara lebih baik karena hubungan antara komponen biaya, volume produk, dan target keuntungan tergambar secara transparan.

Tujuan dan Manfaat *Break Even Point*

Analisis *Break Even Point* memiliki tujuan untuk membantu perusahaan mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Melalui analisis ini, perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan minimum, menentukan target laba, serta memperkirakan tingkat keamanan penjualan atau *Margin of Safety* (MoS) (Nofitasari dan Pravitasari, 2024). Manfaat lain dari analisis *Break Even Point* yaitu membantu manajemen dalam pengambilan keputusan usaha, pengendalian biaya operasional, dan penyusunan strategi penjualan. Bagi UMKM, analisis BEP sangat penting karena dapat memberikan gambaran mengenai kondisi usaha sehingga pelaku usaha dapat menentukan langkah yang tepat untuk meningkatkan keuntungan.

Komponen Break Even Point

Dalam analisis *Break Even Point* terdapat beberapa komponen utama, yaitu biaya tetap (fixed cost), biaya variabel (*variable cost*), harga jual, dan volume penjualan. Biaya tetap merupakan biaya yang jumlahnya tidak berubah meskipun volume produksi berubah, seperti biaya sewa dan gaji pegawai. Sedangkan biaya variabel merupakan biaya yang berubah sesuai dengan jumlah produksi, seperti bahan baku dan biaya kemasan. Harga jual dan volume penjualan juga menjadi faktor penting dalam perhitungan BEP karena keduanya mempengaruhi tingkat pendapatan perusahaan. Sejalan dengan penelitian Zahra et al. (2025) mengenai analisis sensitivitas harga pada budidaya tanaman nilam, semakin tinggi volume penjualan yang dicapai perusahaan, maka semakin besar kemungkinan perusahaan memperoleh laba, terutama saat menghadapi fluktuasi harga jual di pasar. Perhitungan dasar *Break Even Point* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

Rumus tersebut digunakan untuk mengetahui jumlah unit penjualan minimum agar perusahaan mencapai titik impas.

Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan proses yang dilakukan perusahaan untuk menentukan target keuntungan yang ingin dicapai pada periode tertentu. Perencanaan laba penting dilakukan agar perusahaan dapat mengendalikan biaya, meningkatkan efisiensi operasional, dan menentukan strategi usaha yang tepat (Pamungkas, 2026).

Dalam proses perencanaan laba, perusahaan perlu memperhatikan tingkat penjualan, biaya produksi, dan kondisi pasar. Analisis *Break Even Point* menjadi salah satu alat yang dapat

digunakan untuk membantu perusahaan dalam merencanakan laba karena dapat menunjukkan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan keuntungan perusahaan.

Hubungan *Break Even Point* dengan Perencanaan Laba

Analisis *Break Even Point* memiliki hubungan yang erat dengan perencanaan laba karena melalui perhitungan titik impas perusahaan dapat menentukan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba tertentu. Semakin tinggi target laba yang ingin dicapai perusahaan, maka semakin besar pula volume penjualan yang harus diperoleh.

Secara teoritis, dinamika ini berpijak pada interaksi analisis *Cost Volume Profit* atau CVP yang menguji sensitivitas laba operasional terhadap fluktuasi volume dan pergeseran struktur biaya. BEP bukan sekadar angka statis untuk titik impas, tapi berfungsi sebagai titik jangkar ekonomi untuk mengukur risiko operasional melalui derajat leverage operasi atau *operating leverage*. Ketika struktur biaya didominasi oleh biaya tetap yang tinggi, kepekaan laba terhadap perubahan volume penjualan akan menjadi sangat tinggi. Di sinilah margin kontribusi per unit memegang peranan krusial sebagai mesin penggerak utama untuk menutup biaya tetap terlebih dahulu sebelum mulai mengakumulasi laba bersih perusahaan. Oleh karena itu, integrasi antara pemisahan biaya yang disiplin dengan proyeksi CVP akan memberikan landasan ilmiah bagi manajemen untuk memitigasi risiko penurunan pasar tanpa harus berspekulasi pada keputusan harga jual.

Banyak pelaku UMKM yang masih melakukan perencanaan laba berdasarkan perkiraan tanpa melakukan perhitungan biaya secara rinci. Kondisi tersebut menyebabkan usaha sulit mengetahui titik impas dan target penjualan yang harus dicapai. Oleh karena itu, sejalan dengan hasil edukasi yang dilakukan oleh M. L. dan Nur (2025) pada pelaku usaha kuliner, penerapan analisis *Break Even Point* menjadi sangat penting bagi UMKM agar usaha dapat berjalan secara lebih efektif dan memperoleh keuntungan yang optimal.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau UMKM merupakan sektor usaha yang memiliki peranan penting dalam perekonomian Indonesia karena mampu menyerap tenaga kerja dan meningkatkan pendapatan masyarakat. Tapi, sebagian besar pelaku usaha di sektor ini masih menghadapi kendala klasik berupa pengelolaan keuangan yang berbasis arus kas jangka pendek tanpa adanya perencanaan laba strategis. Keterbatasan literasi akuntansi manajemen ini menyebabkan pelaku usaha sering terjebak dalam bias menetapkan harga berdasarkan harga pasar kompetitor semata, tanpa menakar batas aman volume penjualan yang harus dipenuhi. Kondisi tersebut diperkuat oleh hasil penelitian Srivo et al. (2013) mengenai

analisa titik impas pada industri kacang olahan, yang menegaskan bahwa formalisasi perhitungan titik impas adalah prasyarat mutlak bagi usaha kecil untuk melakukan efisiensi pengeluaran kas dan menjaga keberlanjutan bisnis di pasar yang kompetitif.

Penelitian Terdahulu

Tabel 1. Ringkasan Penelitian Terdahulu tentang *Break Even Point* (BEP)

No	Peneliti	Judul Penelitian	Metode	Hasil Penelitian
1	Simamora dan Mulyani	Analisis <i>Break Even Point</i> dalam Strategi Perencanaan Laba dan Penjualan UMKM	Kualitatif	Analisis BEP membantu UMKM menentukan target penjualan dan laba usaha
2	Gandi dan Endah Dwi Kusumastuti	Perhitungan <i>Break Even Point</i> sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM	Deskriptif	Perhitungan BEP membantu menentukan titik impas dan target laba
3	Rifdah Nur Husna dkk	Analisis <i>Margin of Safety</i> dan <i>Break Even Point</i> pada UMKM	Kualitatif	<i>Margin of Safety</i> membantu mengetahui batas aman penjualan
4	Fatmawati dkk	Analisis Titik Impas pada Usaha Pengrajin Gula Merah	Deskriptif	BEP membantu menentukan volume produksi optimal
5	Nugraha dan Komari	Analisis <i>Break Even Point</i> pada UMKM Kuliner	Kualitatif	Analisis BEP membantu pengendalian biaya dan pengambilan keputusan usaha

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif dengan pendekatan simulasi skenario biaya. Pendekatan ini bertujuan untuk menggambarkan dan menjelaskan penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba secara sistematis dan terstruktur. Melalui pemodelan matematika keuangan ini, hubungan dinamis antara biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan dalam kegiatan operasional dapat dipetakan secara riil. Pengolahan data dilakukan dengan membangun skenario ilustratif yang mencerminkan karakteristik industri kuliner skala kecil, sehingga memberikan gambaran visual yang logis mengenai target penjualan minimum yang harus dicapai usaha.

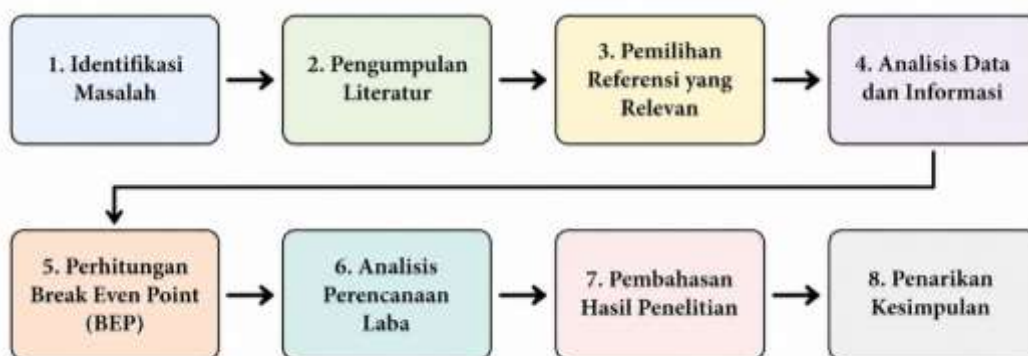
Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder berupa jurnal ilmiah, skripsi, tugas akhir, buku, serta referensi lain yang berkaitan dengan *Break Even Point* dan perencanaan laba. Teknik pengumpulan data dilakukan melalui studi literatur dengan cara mengumpulkan berbagai sumber referensi yang relevan untuk mendukung pembahasan

penelitian. Studi literatur digunakan untuk memperoleh pemahaman teoritis mengenai analisis *Break Even Point* dan penerapannya dalam perencanaan laba UMKM.

Teknik analisis data dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahapan sistematis, yaitu pengumpulan data sekunder, klasifikasi komponen biaya, penyusunan skenario simulasi angka, kalkulasi margin kontribusi, dan penarikan kesimpulan. Data sekunder yang diperoleh dari berbagai literatur terlebih dahulu diseleksi berdasarkan relevansi dengan topik penelitian, kemudian dikelompokkan menurut komponen biaya tetap, biaya variabel, harga jual, volume penjualan, serta konsep perencanaan laba. Selanjutnya, informasi tersebut digunakan sebagai dasar untuk menyusun suatu skenario simulasi UMKM dengan menggunakan data ilustratif yang disesuaikan dengan karakteristik usaha kecil. Simulasi ini bertujuan untuk menunjukkan langkah-langkah penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) dalam menentukan titik impas, target penjualan, *Margin of Safety* (MoS), dan perencanaan laba. Hasil simulasi kemudian dianalisis secara mendalam untuk menjelaskan interaksi antara biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan, sehingga mampu memberikan rekomendasi aplikatif mengenai efektivitas BEP sebagai instrumen perencanaan laba strategis pada UMKM kuliner. Perhitungan *Break Even Point* dalam penelitian ini menggunakan rumus sebagai berikut:

$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

Selain itu, penelitian ini juga menggunakan analisis *Margin of Safety* (MoS) untuk mengetahui batas aman penjualan perusahaan agar tidak mengalami kerugian. *Margin of Safety* digunakan untuk mengukur seberapa besar penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi oleh perusahaan sebelum mengalami kerugian (Lenon, et. al., 2024).



Gambar 1. Diagram Alur Penelitian

Berdasarkan Gambar 1, penelitian diawali dengan identifikasi permasalahan mengenai pentingnya perencanaan laba pada UMKM. Tahap berikutnya adalah pengumpulan literatur dari jurnal, buku, dan penelitian terdahulu yang relevan. Referensi yang telah diperoleh

kemudian diseleksi berdasarkan kesesuaian dengan topik *Break Even Point* dan perencanaan laba. Hasil kajian literatur selanjutnya dianalisis untuk mengidentifikasi komponen biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan yang digunakan sebagai dasar penyusunan data simulasi. Data simulasi tersebut kemudian diolah menggunakan analisis *Break Even Point* dan *Margin of Safety* sehingga menghasilkan nilai titik impas, batas aman penjualan, serta target laba yang menjadi dasar pembahasan dan penarikan kesimpulan penelitian.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil kajian literatur dari berbagai jurnal, skripsi, dan penelitian terdahulu, analisis *Break Even Point* (BEP) memiliki peranan penting dalam membantu UMKM melakukan perencanaan laba. Penerapan analisis BEP memungkinkan pelaku usaha mengetahui jumlah minimal penjualan yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian. Selain itu, analisis ini membantu pelaku UMKM dalam menentukan target laba dan pengendalian biaya operasional usaha.

Hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa analisis *Break Even Point* dapat digunakan sebagai strategi perencanaan penjualan dan laba usaha. Sejalan dengan penelitian (Pada et al., 2024) pada UMKM Sate Varia, setiap jenis produk memiliki titik impas yang berbeda berdasarkan biaya tetap, biaya variabel, dan harga jualnya. Sebagai gambaran pada kasus kuliner sejenis, produk Indomie Bangladesh mencapai titik impas pada penjualan 380 porsi, sedangkan Mie Aceh mencapai titik impas pada 314 porsi penjualan. Hal tersebut membuktikan bahwa semakin besar margin kontribusi suatu produk, maka semakin cepat usaha tersebut mencapai titik impas dan memperoleh laba.

Berdasarkan skenario data simulasi yang disusun pada Tabel 2, jika pelaku usaha menghendaki target keuntungan bersih spesifik sebesar Rp2.000.000, maka volume penjualan wajib dinaikkan menjadi 700 unit. Angka ini didapat dari akumulasi biaya tetap dan target laba yang dibagi dengan margin kontribusi per unit. Hasil kalkulasi ini memberikan pijakan objektif dalam menyusun strategi peningkatan volume penjualan harian tanpa harus meraba-raba target secara acak.

Hal ini sejalan dengan penelitian (Fatmawati et al., 2022) pada usaha pengrajin gula merah di Desa Separe Purworejo, yang menegaskan bahwa perhitungan titik impas sangat krusial bagi industri pengolahan berbasis komoditas lokal agar pelaku usaha dapat menentukan target volume produksi harian demi mencapai tingkat keuntungan yang optimal. Selain *Break Even Point*, beberapa penelitian juga menggunakan *Margin of Safety* (MoS) sebagai alat bantu perencanaan laba. Penelitian Hayati & Sumarni (2025) menunjukkan bahwa *Margin of Safety*

dapat digunakan untuk mengetahui batas aman penjualan sebelum perusahaan mengalami kerugian. Semakin besar nilai *Margin of Safety*, maka semakin aman kondisi usaha karena perusahaan masih dapat bertahan apabila terjadi penurunan penjualan.

Hasil penelitian pada Pelu dkk. (2021) menunjukkan bahwa sebagian besar pelaku usaha masih melakukan perencanaan laba berdasarkan perkiraan tanpa melakukan pemisahan biaya tetap dan biaya variabel secara rinci. Setelah dilakukan analisis *Break Even Point*, pelaku usaha dapat mengetahui jumlah penjualan minimum serta target penjualan untuk memperoleh laba yang diinginkan. Penelitian tersebut menunjukkan bahwa penerapan analisis BEP membantu UMKM dalam pengendalian biaya dan pengambilan keputusan usaha secara lebih efektif.

Dalam praktiknya, penerapan *Break Even Point* pada UMKM masih memiliki beberapa kendala, seperti pencatatan keuangan yang belum teratur, kurangnya pemahaman mengenai pengelompokan biaya, dan perubahan harga bahan baku yang tidak stabil. Penelitian mengenai keterbatasan *Break Even Point* pada UMKM menyatakan bahwa meskipun BEP mudah digunakan, hasil perhitungannya dapat berubah apabila terjadi perubahan biaya produksi, harga jual, maupun volume penjualan. Oleh karena itu, pelaku usaha perlu melakukan evaluasi dan perhitungan secara berkala agar hasil perencanaan laba tetap akurat.

Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis *Break Even Point* sangat bermanfaat bagi UMKM dalam merencanakan laba, menentukan target penjualan, serta membantu pengambilan keputusan usaha. Dengan mengetahui titik impas usaha, pelaku UMKM dapat mengurangi risiko kerugian dan meningkatkan efektivitas pengelolaan usaha. Analisis BEP juga dapat menjadi dasar bagi UMKM untuk melakukan strategi pengembangan usaha secara lebih terarah dan efisien.

Margin of Safety (MoS)

Margin of Safety merupakan selisih antara penjualan aktual dengan penjualan pada titik impas atau *Break Even Point*. *Margin of Safety* digunakan untuk mengetahui tingkat keamanan penjualan perusahaan sebelum mengalami kerugian. Semakin besar nilai *Margin of Safety*, maka semakin aman kondisi perusahaan karena perusahaan masih mampu bertahan apabila terjadi penurunan penjualan.

$$\text{Margin of Safety} = \text{Penjualan Aktual} - \text{Penjualan Break Even Point}$$

Margin of Safety sangat penting bagi UMKM karena dapat membantu pelaku usaha mengetahui tingkat risiko kerugian yang mungkin terjadi apabila penjualan mengalami

penurunan. Menurut Hayati & Sumarni (2025), dengan adanya *Margin of Safety*, pelaku usaha dapat menyusun strategi penjualan dan pengendalian biaya secara lebih efektif.

Contribution Margin

Contribution Margin merupakan selisih antara penjualan dengan biaya variabel. *Contribution Margin* digunakan untuk mengetahui besarnya kontribusi penjualan dalam menutupi biaya tetap perusahaan dan menghasilkan laba.

$$\text{Contribution Margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Namun demikian, dalam mempraktikkan perhitungan margin kontribusi maupun analisis *Break Even Point* (BEP) secara keseluruhan, pelaku usaha perlu memperhatikan beberapa kelemahan metode ini. Sebagaimana dikemukakan oleh Harahap et al. (2026), terdapat keterbatasan analisis BEP sebagai alat perencanaan laba jangka pendek bagi UMKM, terutama karena metode ini mengasumsikan harga jual dan struktur biaya dalam kondisi yang selalu konstan, yang mana kondisi riil di lapangan sering kali jauh lebih fluktuatif.

Analisis Perhitungan Break Even Point (BEP)

Untuk memberikan gambaran penerapan analisis *Break Even Point*, penelitian ini menggunakan simulasi pada UMKM manufaktur sederhana yang memproduksi dan menjual produk secara langsung kepada konsumen. Karakteristik UMKM yang disimulasikan meliputi adanya biaya tetap berupa biaya sewa tempat, penyusutan peralatan, dan biaya operasional tetap, serta biaya variabel yang berubah sesuai jumlah produk yang dihasilkan, seperti biaya bahan baku, kemasan, dan tenaga kerja langsung. Data yang digunakan merupakan data simulasi yang disusun berdasarkan karakteristik umum UMKM manufaktur sederhana dengan tujuan memberikan ilustrasi mengenai penerapan analisis *Break Even Point*, *Margin of Safety*, dan *Contribution Margin* dalam perencanaan laba.

Tabel 2. Data Biaya UMKM

Keterangan	Jumlah
Biaya Tetap	Rp5.000.000
Harga Jual per Unit	Rp20.000
Biaya Variabel per Unit	Rp10.000

Tabel 3. Perhitungan Break Even Point (BEP)

Perhitungan	Hasil
BEP = Biaya Tetap / (Harga Jual – Biaya Variabel)	
BEP = 5.000.000 / (20.000 – 10.000)	
<i>Break Even Point</i>	500 Unit

Tabel 4. Perhitungan *Margin of Safety*

Keterangan	Hasil
Penjualan Aktual	800 Unit
Penjualan BEP	500 Unit
<i>Margin of Safety</i>	300 Unit

Tabel 5. Perhitungan *Contribution Margin*

Perhitungan	Hasil
Harga Jual per Unit	Rp20.000
Biaya Variabel per Unit	Rp10.000
<i>Contribution Margin</i>	Rp10.000

Berdasarkan hasil perhitungan *Break Even Point*, UMKM harus menjual minimal 500 unit produk agar tidak mengalami kerugian. Selain itu, *Margin of Safety* sebesar 300 unit menunjukkan bahwa perusahaan masih memiliki batas aman penjualan sebelum mengalami kerugian. *Contribution Margin* sebesar Rp10.000 menunjukkan bahwa setiap produk yang terjual memberikan kontribusi untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba perusahaan.

Interpretasi Hasil Penelitian

Berdasarkan hasil analisis dan kajian literatur, penerapan *Break Even Point* pada UMKM memberikan dampak positif terhadap proses perencanaan laba dan pengambilan keputusan usaha. Dengan mengetahui titik impas usaha, pelaku UMKM dapat menentukan jumlah minimal penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Selain itu, analisis *Break Even Point* membantu pelaku usaha dalam menentukan *target* laba yang ingin dicapai pada periode tertentu. Melalui perhitungan biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual produk, pelaku usaha dapat memperkirakan jumlah penjualan yang diperlukan untuk memperoleh keuntungan secara optimal.

Penerapan *Margin of Safety* juga memberikan manfaat bagi UMKM karena dapat membantu perusahaan mengetahui tingkat keamanan penjualan. Semakin besar nilai *Margin of Safety*, maka semakin kecil risiko kerugian yang akan dihadapi perusahaan apabila terjadi penurunan penjualan. *Contribution Margin* juga memiliki peranan penting dalam menentukan kemampuan perusahaan menutupi biaya tetap. Apabila *Contribution Margin* meningkat, maka perusahaan akan lebih mudah mencapai titik impas dan memperoleh laba. Sejalan dengan hal tersebut, penelitian (Mawikere & Tangkuman, 2025) menunjukkan bahwa analisis biaya,

volume, dan laba (*Cost-Volume-Profit*) sangat efektif digunakan sebagai dasar perencanaan volume penjualan untuk mencapai target laba yang diharapkan oleh perusahaan.

Guna memperdalam analisis keuangan, simulasi ini juga menguji tingkat sensitivitas laba terhadap fluktuasi harga bahan baku di pasar kuliner yang kerap fluktuatif. Jika terjadi lonjakan harga bahan pangan yang memicu kenaikan biaya variabel sebesar 15%, maka komponen biaya variabel per unit akan bergeser dari Rp10.000 menjadi Rp11.500. Pergeseran ini otomatis menekan nilai margin kontribusi menjadi Rp8.500 per unit, yang berakibat pada bergesernya titik impas naik menjadi 589 unit dari yang semula hanya 500 unit. Tapi situasi ini bisa diantisipasi jika pelaku usaha mampu membaca data sensitivitas ini lebih dini, sehingga mereka dapat menyiapkan strategi efisiensi biaya operasional lain atau penyesuaian porsi sebelum batas aman penjualan benar-benar terlampaui. Secara keseluruhan, hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis *Break Even Point* dapat digunakan sebagai alat bantu manajemen dalam merencanakan laba, mengendalikan biaya operasional, dan menentukan strategi penjualan pada UMKM.

Implikasi Penelitian

Implikasi Teoritis

Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu akuntansi manajemen, khususnya mengenai penerapan analisis *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba pada UMKM. Penelitian ini menunjukkan bahwa hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba memiliki peranan penting dalam menentukan efektivitas pengelolaan usaha. Selain itu, penelitian ini juga memperkuat teori mengenai pentingnya analisis *Cost Volume Profit* dalam membantu perusahaan melakukan pengendalian biaya dan pengambilan keputusan usaha secara lebih efektif.

Implikasi Praktis

Secara praktis, penelitian ini diharapkan dapat membantu pelaku UMKM memahami pentingnya perhitungan *Break Even Point* dalam kegiatan usaha. Dengan mengetahui titik impas usaha, pelaku UMKM dapat menentukan target penjualan yang lebih realistis dan mengurangi risiko kerugian. Penelitian ini juga dapat membantu UMKM dalam menyusun strategi penjualan, menentukan harga jual produk, dan melakukan pengendalian biaya operasional agar keuntungan usaha dapat meningkat.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan yang dilakukan melalui kajian literatur serta simulasi perhitungan, dapat disimpulkan bahwa analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan salah satu alat yang efektif dalam mendukung perencanaan laba pada UMKM. Analisis ini membantu pelaku usaha mengubah perencanaan laba yang sebelumnya hanya didasarkan pada perkiraan menjadi perencanaan yang lebih sistematis dan berbasis data keuangan. Berdasarkan hasil simulasi, UMKM harus mencapai penjualan minimum sebanyak 500 unit agar berada pada kondisi titik impas, yaitu tidak mengalami laba maupun kerugian. Selain itu, hasil perhitungan menunjukkan *Margin of Safety* (MoS) sebesar 300 unit, yang mengindikasikan bahwa usaha masih memiliki batas aman terhadap kemungkinan penurunan penjualan sebelum mengalami kerugian. Nilai *Contribution Margin* sebesar Rp10.000 per unit juga menunjukkan bahwa setiap produk yang terjual memberikan kontribusi dalam menutupi biaya tetap sebesar Rp5.000.000 sebelum menghasilkan laba bagi perusahaan. Secara keseluruhan, integrasi instrumen kuantitatif ini berhasil mentransformasi paradigma pengelolaan keuangan tradisional pada usaha kecil yang awalnya hanya mengandalkan tebakan menjadi perencanaan strategis berbasis data objektif. Tapi, penerapan analisis BEP masih memiliki keterbatasan karena didasarkan pada asumsi bahwa harga jual dan struktur biaya bersifat konstan. Dalam praktiknya, UMKM sering menghadapi perubahan harga bahan baku, fluktuasi harga jual, serta pencatatan keuangan yang belum optimal sehingga hasil analisis perlu dievaluasi dan diperbarui secara berkala agar tetap relevan sebagai dasar pengambilan keputusan.

Saran

Berdasarkan hasil penelitian, pelaku UMKM disarankan untuk menerapkan pencatatan keuangan yang lebih tertib dengan melakukan pengelompokan biaya tetap dan biaya variabel secara jelas sehingga analisis *Break Even Point* dapat digunakan secara optimal dalam perencanaan laba. Langkah praktis ini bisa dipermudah dengan memanfaatkan aplikasi kasir digital atau Point of Sale (POS) gratisan yang banyak tersedia di gawai untuk mencatat transaksi harian, sehingga pemisahan biaya operasional tidak lagi menjadi beban administratif yang menyulitkan pelaku usaha. Selain itu, pelaku usaha perlu melakukan evaluasi dan perhitungan BEP secara berkala agar mampu menyesuaikan strategi usaha terhadap perubahan biaya produksi maupun kondisi pasar. Bagi akademisi dan lembaga pengabdian kepada masyarakat, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar dalam menyelenggarakan program edukasi dan pendampingan mengenai pengelolaan biaya, penyusunan laporan keuangan sederhana, serta penerapan analisis *Break Even Point* pada UMKM. Sementara itu, bagi peneliti selanjutnya disarankan untuk mengembangkan penelitian dengan menggunakan

data empiris dari UMKM secara langsung serta memperluas variabel penelitian melalui penerapan analisis sensitivitas, sehingga dapat diketahui pengaruh perubahan harga jual, biaya variabel, maupun volume penjualan terhadap titik impas dan perencanaan laba secara lebih komprehensif. Pengembangan tersebut dapat diwujudkan melalui penyusunan model simulasi berbasis spreadsheet dinamis yang interaktif atau penggabungan variabel risiko pasar eksternal agar hasil proyeksi laba menjadi jauh lebih akurat dan responsif terhadap perubahan ekonomi.

DAFTAR REFERENSI

- Ahlia, I. S., Sitompul, F. K., & Wijaya, I. (2025). Analisis Break Even Point dengan sensitivitas harga pada usaha budidaya tanaman nilam. *Balance: Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 4(2), 1194 sampai 1203.
- Al Fatah, A., & Syarif, A. (2023). Analisis penerapan *Cost Volume Profit* (CVP) dalam meningkatkan laba pada Usaha Gubuk Nenas (Studi kasus riset kewirausahaan pada UMKM Gubuk Nenas di Desa Mendalo Darat). *Jurnal Riset Kewirausahaan*, 11(1), 25 sampai 33.
- Chairunnisa, N. (2024). *Analisis Break Even Point (BEP) dalam perencanaan laba pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Sate Varia 2022* (Skripsi tidak diterbitkan). Universitas Negeri.
- Fatmawati, N. (2022). Analisis Break Even Point usaha pengrajin gula merah. *Jurnal Agroteknologi*, 1(1), 1 sampai 10.
- Harahap, A. K., Siregar, A. N., & Maulana, Z. (2026). Keterbatasan Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba jangka pendek UMKM. *Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Manajemen*, 4(1), 1152 sampai 1166.
- Hayati, N. L., & Sumarni, I. (2025). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Galeri Purunik Kecamatan Pugaan Kabupaten Tabalong. *Jurnal Administrasi Publik dan Bisnis*, 8(2), 1918 sampai 1933. <https://doi.org/10.35722/japb>
- Husna, R. N., Syafina, L., Samri, Y., & Nasution, J. (2024). Analisis BEP dan MoS sebagai alat perencanaan laba pada UMKM di Toko Berlian Pancing. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 13(3), 772 sampai 782.
- Lenon, J., Harahap, I., & Harahap, R. D. (2024). Analisis Break Even Point sebagai alat bantu dalam perencanaan laba pada CV. Madina Murni. *Jurnal Riset Akuntansi*, 2(2), 306 sampai 319.
- M. L., & Nur, M. (2025). Edukasi Break Even Point (BEP) pada pelaku usaha kuliner. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 72 sampai 78.
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarto, N. S. (2021). Analisis Break Even Point (BEP). *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 5(1), 21 sampai 28.
- Mawikere, L. M., & Tangkuman, S. J. (2025). Penerapan *Cost Volume Profit* sebagai dasar perencanaan penjualan untuk laba yang diharapkan PT. Sumber Trijaya Lestari Cabang Tomohon. *Jurnal Manajemen Bisnis dan Kewirausahaan*, 1(1). <https://doi.org/10.58784/mbkk.283>

- Nofitasari, D., & Pravitasari, D. (2024). Analisis Break Even Point sebagai perencanaan laba pada UMKM Ayca Opak Gambir di Kecamatan Kanigoro Blitar. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 8(1), 1 sampai 13.
- Pamungkas, E. W. (2026). Analisis perencanaan laba pada Usaha Mikro Kecil Menengah. *Techno*, 19(1), 1 sampai 10. <https://doi.org/10.32897/techno.2025.19.1.4822>
- Pelu, F. I., Pangemanan, S. S., & Tirayoh, V. Z. (2021). Analysis Break Even Point as a profit planning tool at PT. Telesindo Shop Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(3), 554 sampai 564.
- Ponomban, C. P. (2012). Analisis Break Even Point sebagai alat perencanaan laba pada PT. Tropica Cocoprime. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 1(4), 1250 sampai 1261.
- Shafira, Y., Widyasari, D., & Fauji, R. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai perencanaan laba pada UMKM Kerupuk Asoy Rengasdengklok Karawang. *Jurnal Manajemen*, 7(1), 1 sampai 10.
- Srivo, A., dkk. (2013). Analisa titik impas pada industri kacang olahan. *Jurnal Ekonomi dan Agribisnis*, 2(1), 45 sampai 55.