



Analisis *Break Even Point* dalam Perencanaan Laba pada UMKM (Studi pada Rumah Makan Ayam Geprek di Kota Gorontalo) ***(Break Even Point Analysis in Profit Planning for MSMEs: A Study on Ayam Geprek Restaurants in Gorontalo City)***

Ismail Idrak¹, Rio Monoarfa², Surya Handrisusanto Ahmad³

^{1,2,3}Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Gorontalo

tyoidrak86@gmail.com¹, rio@ung.ac.id², surya@ung.ac.id³

Article Info

Article history:

Received: 25 Agustus 2026

Revised: 29 September 2026

Accepted: 29 September 2026

Keywords:

Break Even Point

Profit Planning

Contribution Margin

Margin of Safety

Culinary MSME

Kata Kunci:

Break Even Point

Perencanaan Laba

Margin Kontribusi

Margin of Safety

UMKM Kuliner

Abstract

This study aims to analyze the application of Break Even Point (BEP) as a profit planning instrument for two ayam geprek MSMEs in Gorontalo City, namely Geprek Uyat and Geprek Tiar. A descriptive quantitative approach with a case study design was employed, analyzing three years of financial records through cost classification, contribution margin, BEP calculation, profit planning, and margin of safety. The findings reveal that Geprek Uyat experienced a sustained rise in its break even threshold that eventually surpassed actual sales, pushing the business into a loss position. Geprek Tiar, by contrast, consistently maintained sales above its break even point and continued generating positive net profit, despite a declining margin of safety trend. The root cause of this divergence lies not in product or pricing differences, but in the structural gap in fixed cost burdens between the two enterprises. This study concludes that BEP analysis is an effective instrument for profit planning in culinary MSMEs, enabling owners to set minimum sales targets and make data-driven decisions.

Abstrak

Penelitian ini bertujuan menganalisis penerapan Break Even Point (BEP) sebagai instrumen perencanaan laba pada dua UMKM rumah makan ayam geprek di Kota Gorontalo, yaitu Geprek Uyat dan Geprek Tiar. Pendekatan kuantitatif deskriptif dengan desain studi kasus digunakan untuk menganalisis data keuangan tiga tahun melalui klasifikasi biaya, perhitungan margin kontribusi, titik impas, perencanaan laba, dan margin of safety. Hasil penelitian menunjukkan bahwa titik impas Geprek Uyat terus meningkat hingga melampaui penjualan aktual, sehingga usaha mengalami kerugian pada tahun terakhir pengamatan. Sebaliknya, Geprek Tiar secara konsisten mempertahankan penjualan di atas titik impas dan tetap membukukan laba positif, meskipun margin of safety-nya terus menurun. Penyebab utama perbedaan ini bukan pada jenis produk atau harga jual yang identik, melainkan pada kesenjangan struktural beban biaya tetap masing-masing usaha. Penelitian ini menyimpulkan bahwa analisis BEP merupakan instrumen yang efektif untuk perencanaan laba pada UMKM kuliner, karena membantu pemilik usaha menetapkan target penjualan minimum dan mengambil keputusan berbasis data.

Corresponding Author:

Ismail Idrak
Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Negeri Gorontalo
tyoidrak86@gmail.com

1. PENDAHULUAN

Perencanaan laba merupakan kebutuhan mendasar bagi setiap pelaku usaha yang ingin bertahan dan berkembang secara berkelanjutan. Dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), perencanaan laba menjadi semakin krusial mengingat keterbatasan sumber daya dan tingginya tekanan persaingan yang dihadapi. Fauzi et al. (2024) menegaskan bahwa perencanaan laba merupakan salah satu strategi utama yang dapat dilakukan UMKM untuk mampu bersaing secara berkelanjutan. Namun pada kenyataannya, Swangsa et al. (2025) mencatat bahwa tantangan utama UMKM di Indonesia adalah rendahnya pengetahuan dalam membuat laporan keuangan dan kurangnya kesadaran terhadap pentingnya evaluasi kinerja keuangan secara berkala. Kondisi ini mengakibatkan banyak UMKM yang beroperasi tanpa acuan keuangan yang terstruktur, sehingga rentan mengalami kerugian tanpa disadari oleh pemiliknya.

Salah satu instrumen analisis keuangan yang terbukti relevan dan aplikatif untuk skala UMKM adalah Break Even Point (BEP) atau titik impas. BEP didefinisikan sebagai kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga usaha tidak memperoleh laba maupun menderita kerugian (Risda et al., 2024). Melalui analisis BEP, pelaku usaha dapat mengetahui volume penjualan minimum yang harus dicapai sebagai dasar penetapan target laba yang realistis. Berbagai penelitian telah membuktikan efektivitas BEP sebagai alat perencanaan laba pada UMKM. Anisa et al. (2025) menemukan bahwa analisis BEP secara akurat mengidentifikasi volume penjualan minimum per produk sekaligus menjadi dasar penetapan target laba yang terstruktur. Kewetary et al. (2024) menegaskan bahwa BEP merupakan dasar penting dalam menyusun strategi perencanaan laba dan target penjualan. Sementara itu, Oppusunggu (2020) dalam kajian literturnya menyimpulkan bahwa analisis break-even sangat penting bagi UMKM untuk mengetahui jumlah penjualan minimal agar tidak merugi dan menjaga kelangsungan usaha.

Meskipun demikian, terdapat kesenjangan yang belum banyak dikaji dalam literatur yang ada. Sebagian besar penelitian BEP pada UMKM dilakukan pada satu objek usaha secara tunggal, sehingga tidak memberikan gambaran komparatif tentang bagaimana perbedaan struktur biaya antara dua usaha sejenis dapat menghasilkan kondisi keuangan yang berbeda secara signifikan. Siallagan et al. (2025) menyoroti bahwa UMKM kuliner sektor geprek cenderung terjebak dalam persaingan harga yang tidak memberi ruang untuk penyesuaian margin, namun belum ada penelitian yang membandingkan dua usaha geprek secara langsung dalam satu kerangka analisis BEP yang komprehensif. Kebaruan penelitian ini terletak pada pendekatan komparatif dua UMKM dengan produk dan harga jual yang identik, sehingga perbedaan kondisi keuangan yang ditemukan dapat diatribusikan secara lebih tepat pada faktor struktural biaya, bukan pada faktor eksternal seperti harga atau permintaan pasar.

Berdasarkan observasi awal, dua UMKM rumah makan ayam geprek di Kota Gorontalo, yaitu Geprek Uyat dan Geprek Tiar, belum menerapkan perhitungan BEP secara formal. Pemilik kedua usaha hanya mengandalkan intuisi dalam menetapkan harga jual dan memperkirakan kelayakan usaha. Penelitian ini bertujuan menganalisis BEP dalam perencanaan laba pada Geprek Uyat dan Geprek Tiar, serta membandingkan kondisi keuangan keduanya berdasarkan hasil perhitungan margin kontribusi, rasio margin kontribusi, titik impas, perencanaan laba, dan margin of safety selama periode 2022 hingga 2024. Artikel ini disusun dengan struktur sebagai berikut: bagian kedua menjelaskan metode penelitian, bagian ketiga menyajikan hasil dan pembahasan secara komparatif, dan bagian keempat memuat kesimpulan serta saran.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan desain studi kasus pada dua UMKM rumah makan ayam geprek di Kota Gorontalo. Pendekatan kuantitatif deskriptif dipilih karena penelitian ini mengolah data keuangan berbentuk angka untuk menghitung dan menginterpretasikan kondisi keuangan usaha secara sistematis, tanpa melakukan manipulasi atau pengujian hipotesis statistik (Sugiyono, 2019). Desain studi kasus digunakan karena penelitian difokuskan secara mendalam pada dua objek yang spesifik dan teridentifikasi jelas, sesuai dengan karakteristik studi kasus sebagaimana dijelaskan Creswell dan Poth (2018), di mana penentuan objek tidak bertujuan untuk generalisasi statistik melainkan untuk memperoleh pemahaman mendalam tentang fenomena dalam konteks nyatanya.

Lokasi penelitian adalah cabang utama Geprek Uyat di Jalan Padang, Kelurahan Tapa, Kecamatan Sipatana, dan cabang utama Geprek Tiar di Jalan Arif Rahman Hakim, Kelurahan Dulalowo Timur, Kecamatan Kota Tengah. Pemilihan cabang utama didasarkan pada pertimbangan bahwa cabang tersebut merupakan unit yang pertama kali berdiri dan memiliki kelengkapan data keuangan paling representatif. Penelitian berlangsung sejak bulan Oktober 2025 hingga selesai, mencakup proses pengumpulan data, pengolahan, dan penyusunan laporan.

Subjek penelitian adalah pihak yang secara langsung menguasai informasi keuangan dan operasional masing-masing usaha, yaitu pengelola (admin) Geprek Uyat yang ditunjuk oleh pemilik untuk mewakili pemberian data, dan pemilik langsung Geprek Tiar. Kehadiran peneliti dalam studi ini bersifat aktif sebagai instrumen utama pengumpulan data, karena peneliti turun langsung ke lapangan untuk melakukan wawancara, mengumpulkan dokumen keuangan, dan melakukan verifikasi data secara langsung kepada subjek penelitian.

Objek penelitian adalah laporan keuangan dan catatan biaya operasional kedua usaha selama tiga tahun terakhir, yaitu periode 2022 hingga 2024. Pemilihan rentang tiga tahun bertujuan untuk menangkap tren perubahan kondisi keuangan secara longitudinal, sehingga analisis tidak hanya menggambarkan kondisi sesaat melainkan pola perkembangan yang lebih dapat diandalkan. Data yang dikumpulkan meliputi data penjualan bulanan, rincian biaya tetap, dan rincian biaya variabel kedua usaha.

Teknik pengumpulan data yang digunakan terdiri dari dua metode yang saling melengkapi. Pertama, wawancara langsung dengan subjek penelitian untuk menggali informasi mengenai struktur biaya, kebijakan harga jual, dan kondisi operasional yang tidak selalu tercatat dalam dokumen keuangan formal. Kedua, dokumentasi berupa pengumpulan catatan keuangan, laporan penjualan, dan catatan pengeluaran biaya yang dimiliki masing-masing usaha. Kombinasi kedua metode ini bertujuan untuk memastikan kelengkapan dan keakuratan data yang diperoleh.

Keabsahan data dijaga melalui teknik triangulasi sumber, yaitu dengan membandingkan data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan data yang tertera dalam dokumen keuangan. Apabila terdapat ketidaksesuaian antara keduanya, peneliti melakukan konfirmasi ulang kepada subjek penelitian hingga diperoleh data yang konsisten dan dapat dipertanggungjawabkan.

Teknik analisis data dilakukan secara bertahap dan berurutan. Tahap pertama adalah klasifikasi biaya, yaitu mengelompokkan seluruh biaya operasional menjadi biaya tetap dan biaya variabel berdasarkan karakteristik perilakunya terhadap perubahan volume produksi. Tahap kedua adalah perhitungan komponen analisis Break Even Point, yang mencakup margin kontribusi dengan rumus $CM = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$, rasio margin kontribusi dengan rumus $CMR = (CM/\text{Penjualan}) \times 100\%$, BEP dalam rupiah dengan rumus $BEP_{Rp} = \text{Biaya Tetap}/CMR$, dan BEP dalam unit dengan rumus $BEP_{Unit} = \text{Biaya Tetap}/(\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit})$. Tahap ketiga adalah perhitungan perencanaan laba menggunakan rumus $\text{Perencanaan Laba} = (\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba})/CMR$, dan margin of safety menggunakan rumus $MoS\% = (\text{Penjualan} - BEP_{Rp})/\text{Penjualan} \times 100\%$. Tahap keempat adalah evaluasi dan perbandingan kondisi keuangan kedua usaha berdasarkan seluruh hasil perhitungan yang diperoleh, dengan mengacu pada kriteria kondisi usaha yang ditetapkan berdasarkan prinsip analisis Cost-Volume-Profit (Hansen & Mowen, 2021)..

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Klasifikasi Biaya dan Struktur Harga Jual

Langkah awal analisis BEP adalah mengklasifikasikan seluruh biaya operasional kedua usaha menjadi biaya tetap dan biaya variabel, serta menetapkan harga jual per porsi. Harga jual yang berlaku pada kedua usaha adalah Rp13.000 per porsi, konsisten sejak tahun 2022 hingga 2024. Kebijakan mempertahankan harga ini diambil oleh kedua pemilik dengan pertimbangan menjaga loyalitas pelanggan di tengah ketatnya persaingan warung ayam geprek di Kota Gorontalo. Fenomena ini sejalan dengan temuan Siallagan et al. (2025) bahwa UMKM kuliner sektor geprek cenderung terjebak dalam persaingan harga yang tidak memberi ruang untuk penyesuaian margin, sehingga tekanan kenaikan biaya bahan baku tidak dapat diimbangi dengan penyesuaian harga jual.

Geprek Uyat menanggung total biaya tetap sebesar Rp500.425.000 per tahun yang bersumber dari sewa tempat, gaji 15 karyawan, biaya penyusutan peralatan, biaya listrik, biaya air, dan pajak usaha. Biaya tetap Geprek Tiar berkisar antara Rp332.700.000 hingga Rp338.525.000 per tahun dengan komponen yang lebih ramping, yaitu sewa tempat lebih rendah, gaji 10 karyawan, dan komponen biaya tetap lainnya yang lebih kecil. Perbedaan biaya tetap antara keduanya mencapai sekitar Rp162 juta per tahun. Nainggolan et al. (2024) menjelaskan bahwa biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak berubah ketika aktivitas bisnis meningkat atau menurun dalam jangka pendek. Semakin tinggi beban biaya tetap yang ditanggung suatu usaha, semakin besar volume penjualan minimum yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas, dan semakin sempit ruang gerak finansial yang tersedia bagi manajemen. Inilah landasan teoritis yang menjelaskan

mengapa perbedaan struktur biaya tetap antara Geprek Uyat dan Geprek Tiar menjadi akar dari seluruh perbedaan kondisi keuangan yang ditemukan dalam penelitian ini.

Di sisi biaya variabel, komponen terbesar pada kedua usaha adalah harga ayam sebagai bahan baku utama. Kenaikan harga ayam yang signifikan selama periode penelitian mendorong total biaya variabel Geprek Uyat naik sekitar 20,9% dalam tiga tahun, sementara biaya variabel Geprek Tiar naik sekitar 24,7%. Setiyani et al. (2025) menegaskan bahwa metode perhitungan biaya yang bersifat tradisional terbukti kurang responsif terhadap perubahan kondisi pasar, terutama saat menghadapi kenaikan harga bahan baku yang secara langsung menggeser titik impas. Kondisi ini persis terjadi pada kedua usaha dalam penelitian ini, di mana kenaikan bahan baku yang tidak diimbangi penyesuaian harga jual menjadi pemicu utama tergerusnya laba dari tahun ke tahun.

3.2 Margin Kontribusi dan Rasio Margin Kontribusi

Margin Kontribusi (CM) menunjukkan seberapa besar selisih antara total penjualan dan total biaya variabel yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa CM Geprek Uyat mengalami penurunan yang cukup signifikan selama periode penelitian, dan yang paling krusial adalah pada tahun terakhir, CM Geprek Uyat tidak lagi mampu menutup biaya tetap sehingga usaha mengalami defisit atau kerugian bersih. Geprek Tiar juga mengalami penurunan CM, namun CM-nya pada ketiga tahun penelitian masih mampu menutup seluruh biaya tetap dan menghasilkan laba bersih yang positif meskipun terus menurun.

Mustofa et al. (2022) menjelaskan bahwa penurunan Margin Kontribusi yang konsisten merupakan sinyal awal bahwa struktur biaya usaha memerlukan evaluasi serius, karena apabila Margin Kontribusi tidak lagi mampu menutup biaya tetap maka keberlangsungan usaha akan terancam. Temuan ini mengkonfirmasi pernyataan tersebut secara empiris: Geprek Uyat yang tidak melakukan evaluasi keuangan terstruktur gagal mendeteksi sinyal peringatan ini secara dini, sehingga kerugian baru disadari setelah terjadi. Hal ini mencerminkan kegagalan fungsi pengendalian dalam kerangka Teori Akuntansi Manajerial sebagaimana diperkenalkan oleh Robert N. Anthony (1956), yang menekankan bahwa informasi akuntansi harus digunakan secara aktif untuk perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan (Faisal & Astuti, 2022).

Rasio Margin Kontribusi (CMR) menggambarkan proporsi setiap rupiah penjualan yang tersedia setelah dikurangi biaya variabel. CMR Geprek Uyat mengalami penurunan konsisten selama periode penelitian, begitu pula CMR Geprek Tiar. Meskipun keduanya mengalami tekanan yang sama, CMR Geprek Tiar secara konsisten lebih tinggi dibandingkan Geprek Uyat di setiap tahunnya. Selisih CMR yang tampak kecil ini sesungguhnya memiliki dampak yang sangat besar pada posisi keuangan akhir tahun karena efek penggandaan pada volume penjualan yang besar. Salsabila et al. (2022) menunjukkan bahwa UMKM yang menerapkan analisis perencanaan laba secara sistematis mampu mengidentifikasi perubahan bauran penjualan dan dampaknya terhadap margin kontribusi serta tingkat risiko operasional. Temuan pada Geprek Uyat dan Geprek Tiar membuktikan secara nyata relevansi pernyataan tersebut: selisih CMR yang kecil antara keduanya ternyata cukup menentukan mana usaha yang masih menghasilkan laba dan mana yang sudah merugi.

3.3 Break Even Point: Titik Impas sebagai Cermin Kesehatan Finansial

Break Even Point (BEP) merupakan jawaban langsung atas rumusan masalah penelitian ini, yaitu bagaimana kondisi keuangan kedua usaha berdasarkan analisis BEP dan bagaimana perbandingan di antara keduanya. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa BEP Geprek Uyat meningkat secara konsisten setiap tahunnya dalam satuan rupiah maupun porsi per hari. Kondisi paling kritis terjadi pada tahun 2024, di mana nilai BEP telah melampaui penjualan aktual. Artinya, Geprek Uyat membutuhkan volume penjualan per hari yang lebih besar dari yang mampu dicapai sekadar untuk mencapai titik impas. Usaha sudah berada dalam zona merugi sejak tahun 2024 tanpa disadari oleh pemiliknya secara sistematis.

Kondisi Geprek Tiar jauh lebih stabil. Meskipun BEP-nya juga terus meningkat setiap tahun, penjualan aktual Geprek Tiar pada ketiga tahun penelitian masih berada jauh di atas BEP, sehingga usaha tetap berada dalam zona laba. Perbedaan yang mencolok ini secara langsung mencerminkan keunggulan struktural Geprek Tiar dalam hal efisiensi biaya tetap yang lebih rendah. Kewetary et al. (2024) menegaskan bahwa BEP dapat digunakan sebagai dasar untuk menyusun strategi perencanaan laba dan target penjualan, serta bahwa pemahaman tentang komponen biaya tetap adalah kunci utama dalam menjaga posisi usaha di atas titik impas. Temuan penelitian ini mengkonfirmasi pernyataan tersebut: justru perbedaan beban biaya tetaplah yang menjadi kunci paling menentukan antara kondisi laba dan rugi pada dua usaha dengan produk dan harga jual yang identik.

Temuan ini juga memperkuat argumen Oppusunggu (2020) dalam kajian internasionalnya bahwa analisis break-even sangat penting bagi UMKM untuk mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak merugi. Oppusunggu menyoroti bahwa banyak UMKM yang beroperasi tanpa mengetahui titik impas mereka, persis seperti kondisi awal yang ditemukan pada Geprek Uyat dan Geprek Tiar sebelum

penelitian ini dilakukan. Lebih jauh, penelitian ini memberikan bukti komparatif yang lebih kaya dibandingkan kajian Oppusunggu yang bersifat literatur review, karena penelitian ini menyajikan data empiris dari dua UMKM yang beroperasi dalam konteks pasar yang sama dengan produk identik, sehingga variabel-variabel eksternal dapat dikendalikan secara lebih baik.

3.4 Perencanaan Laba: Antara Target dan Realitas Kapasitas

Analisis perencanaan laba dilakukan dengan menghitung berapa besar penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba yang ditetapkan oleh masing-masing usaha. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa untuk mencapai target labanya, Geprek Uyat memerlukan volume penjualan per hari yang jauh melampaui kapasitas aktual maupun kapasitas produksi maksimum yang pernah dicapai. Angka-angka ini memperlihatkan bahwa tanpa perubahan mendasar pada harga jual atau struktur biaya, target laba yang ditetapkan sangat sulit dicapai dalam kondisi saat ini.

Geprek Tiar menunjukkan gambaran yang lebih optimis. Pada dua tahun pertama penelitian, target laba berhasil terpenuhi karena penjualan aktual melampaui penjualan yang diperlukan. Namun pada tahun terakhir, terdapat gap antara penjualan aktual dan penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Gap ini masih relatif kecil dan sangat terjangkau untuk diatasi melalui strategi pemasaran sederhana. Ananda dan Hamidi (2019) menyatakan bahwa analisis BEP dapat digunakan sebagai dasar keputusan strategis untuk meningkatkan profitabilitas tanpa mengganggu kestabilan keuangan perusahaan. Temuan pada Geprek Tiar membuktikan bahwa prinsip tersebut sangat relevan: dengan mengetahui gap yang ada, pemilik Geprek Tiar kini memiliki target yang konkret dan terukur untuk diatasi, bukan sekadar estimasi intuitif.

Rusadi et al. (2023) menjelaskan bahwa perencanaan laba menjadi bagian integral dari sistem penganggaran yang berfungsi sebagai alat koordinasi dan kontrol untuk memastikan bahwa seluruh aktivitas operasional diarahkan pada pencapaian tujuan profitabilitas. Kondisi yang ditemukan pada kedua usaha sebelum penelitian ini, di mana keduanya tidak memiliki sistem perencanaan laba yang terstruktur, mencerminkan ketiadaan fungsi koordinasi dan kontrol ini dalam pengelolaan keuangan mereka. Hasil penelitian ini dengan demikian mempertegas urgensi penerapan analisis BEP sebagai fondasi perencanaan laba pada UMKM kuliner.

3.5 Margin of Safety: Indikator Ketahanan Finansial

Margin of Safety (MoS) mengukur seberapa jauh penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi sebelum usaha mengalami kerugian. Hasil perhitungan menunjukkan kontras yang paling nyata antara kondisi keuangan kedua usaha. MoS Geprek Uyat terus memburuk dari tahun ke tahun, hingga pada tahun terakhir mencapai nilai negatif. Nilai MoS negatif secara definitif membuktikan bahwa penjualan aktual sudah berada di bawah titik impas dan usaha sedang dalam kondisi merugi. Ini adalah sinyal keuangan yang paling tegas yang dapat diberikan oleh analisis BEP kepada seorang pemilik usaha.

Sebaliknya, MoS Geprek Tiar meskipun terus menurun dari tahun ke tahun, nilainya tetap positif dan cukup signifikan pada tahun terakhir. Ini berarti penjualan Geprek Tiar masih dapat turun hampir seperempat dari nilai aktualnya sebelum usaha menyentuh titik impas, sebuah ruang keamanan finansial yang cukup memadai. Kusumawardani dan Alamsyah (2020) menyatakan bahwa Margin of Safety yang semakin rendah mencerminkan risiko keuangan yang semakin tinggi dan kerentanan usaha terhadap penurunan penjualan. Pernyataan ini sangat relevan dengan tren yang ditemukan pada Geprek Tiar: meskipun masih positif, tren penurunan MoS yang konsisten selama tiga tahun merupakan peringatan dini yang harus diantisipasi sebelum kondisinya memburuk seperti yang dialami Geprek Uyat.

Husna et al. (2024) menemukan nilai MoS positif pada UMKM Toko Berlian Pancing yang mencerminkan ketahanan finansial terhadap penurunan penjualan. Ramadhan dan Setiawan (2024) pada Depot Air Minum Aulia Tirta juga membuktikan bahwa BEP dan MoS efektif sebagai alat perencanaan laba pada UMKM. Kedua penelitian ini mengkonfirmasi temuan dalam penelitian ini bahwa MoS yang positif merupakan indikator kesehatan finansial yang dapat diandalkan, sekaligus memperkuat argumen bahwa MoS negatif seperti yang dialami Geprek Uyat merupakan kondisi darurat keuangan yang memerlukan tindakan korektif segera.

3.6 Implikasi Teoritis: Konfirmasi dan Modifikasi Teori Akuntansi Manajerial

Penelitian ini memberikan kontribusi teoritis dengan mengkonfirmasi sekaligus memperluas relevansi Teori Akuntansi Manajerial dalam konteks UMKM kuliner di Indonesia. Teori ini, yang diperkenalkan oleh Robert N. Anthony pada tahun 1956, menekankan bahwa informasi akuntansi harus digunakan untuk tiga fungsi pokok manajemen, yaitu perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan (Faisal & Astuti, 2022). Penelitian ini mengkonfirmasi bahwa prinsip-prinsip teori ini relevan dan applicable bahkan pada skala UMKM yang paling sederhana sekalipun.

Namun penelitian ini juga menemukan satu modifikasi penting terhadap asumsi teori tersebut. Teori Akuntansi Manajerial secara implisit mengasumsikan bahwa pelaku usaha memiliki akses terhadap sistem informasi akuntansi yang memadai sebagai prasyarat penggunaannya. Pada kenyataannya, UMKM seperti

Geprek Uyat dan Geprek Tiar beroperasi tanpa sistem informasi akuntansi internal yang terstruktur, sehingga fungsi perencanaan dan pengendalian yang dimaksud teori tersebut tidak dapat berjalan secara optimal. Afrila et al. (2025) menunjukkan bahwa akuntansi manajemen dalam mendukung tata kelola perusahaan yang efektif memerlukan ketersediaan data keuangan yang andal sebagai prasyarat. Dengan demikian, penelitian ini mengusulkan bahwa dalam konteks UMKM, penerapan Teori Akuntansi Manajerial perlu didahului oleh pembangunan kapasitas pencatatan keuangan dasar sebagai fondasi, sebelum instrumen analisis seperti BEP dapat diterapkan secara optimal dan berkelanjutan. Ini merupakan modifikasi kontekstual yang penting dari teori tersebut untuk diterapkan pada ranah UMKM di negara berkembang.

Temuan komparatif penelitian ini juga memberikan kontribusi kebaruan yang spesifik terhadap literatur BEP pada UMKM kuliner. Berbeda dari penelitian-penelitian sebelumnya seperti Anisa et al. (2025), Kewetary et al. (2024), dan Perdana et al. (2021) yang masing-masing menganalisis satu objek UMKM secara tunggal, penelitian ini membuktikan bahwa membandingkan dua usaha dengan produk dan harga jual yang identik dalam satu kerangka analisis BEP menghasilkan temuan yang jauh lebih informatif. Pendekatan komparatif ini memungkinkan peneliti mengisolasi variabel struktur biaya sebagai faktor penentu utama perbedaan kondisi keuangan, tanpa gangguan dari variabel harga atau permintaan. Ini adalah kontribusi metodologis yang dapat dijadikan acuan bagi penelitian BEP pada UMKM sejenis di masa mendatang..

4. KESIMPULAN DAN SARAN/REKOMENDASI

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis Break Even Point (BEP) dalam perencanaan laba yang telah dilakukan pada Geprek Uyat dan Geprek Tiar di Kota Gorontalo selama periode 2022 hingga 2024, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

- 1) Analisis BEP pada Geprek Uyat menunjukkan tekanan keuangan yang semakin berat setiap tahunnya. Nilai BEP dalam rupiah meningkat dari Rp1.556.451.278 pada tahun 2022 menjadi Rp2.434.818.371 pada tahun 2024, melampaui total penjualan aktual tahun 2024. Dalam satuan porsi, BEP meningkat dari 337 porsi per hari menjadi 528 porsi per hari, sementara penjualan aktual hanya sekitar 499 porsi per hari. Akibatnya, usaha telah beroperasi di bawah titik impas pada tahun 2024 dengan kerugian bersih Rp27.353.220. Margin of Safety yang negatif -5,78% pada tahun 2024 secara empiris membuktikan bahwa penjualan aktual sudah berada di bawah titik impas.
- 2) Berbeda dengan Geprek Uyat, hasil analisis BEP pada Geprek Tiar menunjukkan bahwa usaha ini masih berada dalam zona laba meskipun menghadapi tekanan biaya variabel yang sama. BEP meningkat dari 202 porsi per hari menjadi 326 porsi per hari, namun penjualan aktual sebesar 430 hingga 445 porsi per hari masih konsisten berada di atas titik impas. Geprek Tiar membukukan laba bersih sebesar Rp376.387.000 pada tahun 2022, turun menjadi Rp243.129.000 pada tahun 2023, dan Rp123.811.000 pada tahun 2024. Margin of Safety yang masih positif 26,90% pada tahun 2024 menunjukkan ketahanan finansial yang cukup, meskipun tren penurunannya harus diantisipasi.
- 3) Perbedaan kinerja keuangan antara kedua usaha bukan disebabkan oleh perbedaan harga jual maupun jenis produk, melainkan oleh perbedaan struktur biaya tetap yang signifikan. Geprek Uyat menanggung biaya tetap Rp500.425.000 per tahun, lebih tinggi 50,4% dibandingkan biaya tetap Geprek Tiar. Temuan ini menegaskan bahwa dalam kondisi persaingan ketat dengan harga jual identik Rp13.000 per porsi, efisiensi struktur biaya tetap menjadi faktor penentu utama yang membedakan usaha yang tetap menghasilkan laba dengan usaha yang merugi.
- 4) Penerapan analisis Break Even Point pada kedua UMKM membuktikan bahwa instrumen ini efektif digunakan sebagai alat perencanaan laba yang konkret dan berbasis data. Sebelum penelitian ini dilakukan, kedua pemilik usaha tidak memiliki acuan terstruktur tentang berapa volume penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha tidak merugi. Dengan mengetahui nilai BEP, Rasio Margin Kontribusi, dan Margin of Safety secara akurat, pemilik usaha kini memiliki landasan yang jelas untuk menetapkan target penjualan harian yang realistis, mengevaluasi efisiensi biaya, serta membuat keputusan strategis mengenai penyesuaian harga jual. Hal ini sejalan dengan prinsip Teori Akuntansi Manajerial yang menekankan bahwa informasi akuntansi harus digunakan sebagai alat perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan yang berorientasi pada pencapaian tujuan usaha.

4.2 Saran/Rekomendasi

- 1) Bagi Geprek Uyat, penyesuaian harga jual adalah prioritas paling mendesak. Harga jual Rp13.000 per porsi yang berlaku saat ini sudah terbukti tidak mampu menutup seluruh biaya operasional berdasarkan hasil analisis BEP. Penyesuaian harga ke kisaran Rp15.000 hingga Rp16.000 per porsi perlu dipertimbangkan secara serius dengan mengkomunikasikannya kepada pelanggan melalui peningkatan kualitas atau penambahan varian menu agar tidak kehilangan loyalitas pelanggan yang sudah terbangun selama lebih dari 10 tahun.

- 2) Efisiensi penggunaan bahan baku perlu menjadi agenda rutin bagi Geprek Uyat. Harga ayam sebagai komponen biaya variabel terbesar terus meningkat dari Rp55.000 per ekor (2022) menjadi lebih dari Rp72.000 per ekor (2024). Geprek Uyat disarankan melakukan negosiasi ulang dengan pemasok atau mencari pemasok alternatif, termasuk kemungkinan pembelian langsung dari peternak untuk memangkas biaya distribusi.
- 3) Geprek Uyat perlu melakukan evaluasi struktur karyawan. Dengan 15 karyawan dan beban gaji harian yang tinggi, biaya tetap Geprek Uyat jauh lebih besar dibanding Geprek Tiar. Efisiensi jadwal kerja karyawan pada hari-hari sepi, atau peninjauan jumlah karyawan di cabang utama, dapat membantu menekan biaya tetap secara signifikan. Renegosiasi sewa tempat juga perlu dipertimbangkan mengingat selisih sewa yang mencapai Rp20.000.000 per tahun dibanding Geprek Tiar.
- 4) Meskipun Geprek Tiar masih membukukan laba positif, tren penurunan Margin of Safety dari 53,08% pada tahun 2022 menjadi 26,90% pada tahun 2024 perlu mendapat perhatian serius. Penerapan analisis BEP secara rutin minimal satu kali per tahun harus segera dimulai sebagai bagian dari siklus evaluasi keuangan usaha agar pemilik dapat secara proaktif mendeteksi apabila titik impas mulai mendekati volume penjualan aktual.
- 5) Strategi peningkatan volume penjualan perlu dijalankan oleh Geprek Tiar untuk mengatasi gap sekitar 24 porsi per hari antara penjualan aktual dan target laba Rp150.000.000. Strategi yang dapat diterapkan antara lain optimasi promosi di media sosial, program loyalitas pelanggan dengan harga bundling, atau penambahan varian menu dengan harga lebih tinggi untuk meningkatkan rata-rata nilai transaksi per pelanggan.
- 6) Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini hanya mencakup cabang utama dari masing-masing usaha, sementara Geprek Uyat telah berkembang menjadi lima cabang. Penelitian selanjutnya dapat memperluas cakupan analisis ke seluruh cabang dan melakukan perhitungan BEP konsolidasian untuk memberikan gambaran keuangan usaha secara menyeluruh. Selain itu, peneliti selanjutnya dapat menambahkan dimensi proyeksi keuangan menggunakan pendekatan skenario yang mengasumsikan berbagai kemungkinan perubahan harga bahan baku sehingga rekomendasi strategis yang dihasilkan lebih antisipatif.

REFERENSI

- Afrila, C. N., Indah, D., Lestari, S., & Hidayati, C. (2025). Tinjauan literatur: Akuntansi manajemen dalam mendukung tata kelola perusahaan yang efektif. *Jurnal Ekonomi, Akuntansi dan Perpajakan*, 2(3).
- Ananda, G., & Hamidi. (2019). Analysis of break even point as a profit planning tool in food. *Jurnal Ekonomi*, 13(1), 1–10.
- Anisa, S., Sembiring, E. E., Surya, R. T., & Hutapea, R. S. (2025). Analisis break even point sebagai alat perencanaan penjualan dan laba pada UMKM Bolu Susu Lembang Pak Bhabin. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 5(3), 302–313. <https://doi.org/10.35313/ialj.v5i3.5132>
- Creswell, J. W., & Poth, C. N. (2018). *Qualitative Inquiry and Research Design: Choosing Among Five Approaches* (4th ed.). SAGE Publications.
- Faisal, A., & Astuti, A. R. T. (2022). *Akuntansi manajemen (teori dan aplikasi)*. Penerbit Akademia.
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. (2024). Analisis break even point (BEP) sebagai alat perencanaan laba. *Jurnal Bisnis dan Ekonomi*, 2(1), 83–102. <https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25>
- Husna, R. N., Syafina, L., & Nasution, Y. S. J. (2024). Analisis BEP dan MOS sebagai alat perencanaan laba pada UMKM di Toko Berlian Pancing. *Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan (Mankeu)*, 13(03), 772–782.
- Kewetary, N., Latumahina, R., Iek, F. D., Rumetwa, E., Pasaribu, M., Sipayung, V., Hiluka, D., & Muskitta, S. M. W. (2024). Analisis break even point (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada usaha gorengan KUD Kota Sorong. *Jurnal Manuhara*, 2(2), 291–304. <https://doi.org/10.61132/manuhara.v2i2.791>
- Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. I. (2020). Analisis perhitungan BEP (break-even point) dan margin of safety dalam penentuan harga jual. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)*, 9(2), 118–130.
- Mustofa, A. W., Prastika, A. W., & Suhartini, D. (2022). Analisis cost volume profit (CVP) sebagai alat perencanaan laba pada UD. Zacyndo. *Jurnal Akuntansi*, 2(1), 36–46.
- Nainggolan, S., Marpaung, I., Hutasoit, H., & Zega, N. (2024). Analisis perilaku biaya terhadap biaya tetap dan biaya variabel. *Jurnal Akuntansi*, 3(5), 2415–2424.
- Oppusunggu, L. S. (2020). Importance of break-even analysis for the micro, small and medium enterprises. *International Journal of Research - GRANTHAALAYAH*, 8(6), 212–218.

- Perdana, G. A. P., Kusumastuti, E. D., & Suryani, A. (2021). Analisis perhitungan cost-volume-profit (CVP) sebagai dasar perencanaan laba pada UMKM Obot Fried Chicken. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, 2(1), 190–201. <https://doi.org/10.35313/ialj.v2i1.3348>
- Ramadhan, A. A., & Setiawan, B. A. (2024). Analisis break even point dan margin of safety sebagai perencanaan laba pada Depot Air Minum Aulia Tirta Kabupaten Bekasi. *Jurnal E-Bis*, 8(1), 372–381. <https://doi.org/10.37339/e-bis.v8i1.1451>
- Rusadi, L. A., Somad, T. R., & Kusumastuti, R. (2023). Analisis perencanaan laba yang diharapkan menggunakan analisis CVP. *EKALAYA: Jurnal Ekonomi Akuntansi*, 1(2), 33–45. <https://doi.org/10.59966/ekalaya.v1i2.122>
- Salsabila, Z. A., Farida, W. M., & Alawia, M. T. (2022). Analisis cost-volume-profit (CVP) sebagai dasar perencanaan laba pada UMKM Ratu Tlatah Agung Kediri. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 28(2), 134–141.
- Setiyani, I. A., Nazahra, D. A., Arbiawan, B., Uluhiya, S., & Riesmiyantiningtias, N. (2025). Implementasi perhitungan cost volume profit (CVP) dalam perencanaan laba (studi kasus pada UMKM Kusnadi). *Jurnal Mahasiswa Akuntansi*, 4(2), 61–71.
- Siallagan, H., Sari, N., Situmorang, R., Sianipar, F. J., Simamora, L. T., & Sianturi, E. M. (2025). Pemanfaatan analisis break-even point: Studi kasus UMKM warung geprek. *Jurnal Ilmu Manajemen dan Bisnis*, 5(2), 945–954.
- Sugiyono. (2019). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Swangsa, D., Widayanto, M. P., Dovi, F., & Saleh, M. Z. (2025). Analisis tantangan dan peluang UMKM di Indonesia dalam menembus pasar global Pontianak. *Journal of Business Economics and Management*, 02(02), 2014–2021.