

**ANALISIS BREAK-EVEN POINT (BEP) DALAM MENENTUKAN
TARGET PENJUALAN PADA UMKM ES SEGAR OLIN**

Zalfaa Tirta Fallujjah¹, Silvia Khairina Siregar², Lovina Charolina Sitepu³, Iskandar Muda⁴

¹²³ *Jurusan Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Sumatera Utara, Medan, Indonesia*

⁴ *Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi Bisnis, Universitas Sumatera Utara, Medan, Indonesia*

Email: zalfaartirta137@gmail.com¹, silvia.irc01@gmail.com², lovinasitepu05@gmail.com³, iskandar1@usu.ac.id⁴

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memerlukan informasi biaya dan pendapatan yang memadai untuk menentukan target penjualan dan mengevaluasi kondisi keuangan usahanya. Penelitian ini bertujuan menganalisis *Break-Even Point* (BEP) pada UMKM Es Segar Olin di Kecamatan Selesai, Kabupaten Langkat, yaitu usaha minuman dengan satu produk utama berupa es teh seharga Rp5.000 per cup. Penelitian menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif, didukung perhitungan numerik sederhana berdasarkan kerangka analisis biaya-volume-laba (*Cost-Volume-Profit Analysis*). Data primer diperoleh langsung dari pemilik usaha, meliputi harga jual, biaya variabel per cup, dan modal awal pengadaan perlengkapan sebesar Rp5.920.000. Hasil analisis menunjukkan bahwa biaya variabel sebesar Rp2.800 per cup menghasilkan margin kontribusi Rp2.200 per cup dengan rasio margin kontribusi 44%. Untuk menutup modal awal perlengkapan, usaha perlu menjual sekitar 2.691 cup atau memperoleh omzet sekitar Rp13.454.546. Dengan asumsi harga jual dan biaya variabel konstan, modal awal tersebut diperkirakan tertutup dalam sekitar 54 hari pada penjualan 50 cup per hari dan sekitar 27 hari pada penjualan 100 cup per hari. Namun, hasil ini belum menggambarkan titik impas operasional secara utuh karena data biaya tetap operasional per periode dan penjualan aktual belum tersedia. Penelitian ini menyarankan pencatatan biaya dan pendapatan yang lebih teratur serta analisis *Margin of Safety* sebagai tindak lanjut agar perencanaan penjualan menjadi lebih akurat.

Kata kunci: *Break-Even Point*, margin kontribusi, biaya variabel, UMKM, Es Segar Olin

Article history

Received: Oktober 2026

Reviewed: Oktober 2026

Published: Oktober 2026

Copyright : author

Publish by : musytari



This work is licensed under a [creative commons attribution-noncommercial 4.0 international license](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)

LATAR BELAKANG

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu bentuk kegiatan usaha yang perlu dikelola secara efektif agar dapat mempertahankan keberlangsungan bisnis dan memperoleh keuntungan. Dalam menjalankan usaha, pemilik tidak hanya perlu memperhatikan jumlah penjualan, tetapi juga harus memahami biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk. Informasi mengenai biaya dan pendapatan diperlukan untuk membantu pemilik usaha menentukan harga jual, menetapkan target penjualan, serta mengevaluasi kondisi keuangan usahanya.

Salah satu metode yang dapat digunakan untuk menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan, dan keuntungan adalah Break-Even Point (BEP). Menurut Brewer, Garrison, dan Noreen (2019), analisis hubungan biaya-volume-laba (Cost-Volume-Profit Analysis) membantu manajemen memahami bagaimana perubahan harga jual, volume penjualan, biaya variabel, dan biaya tetap memengaruhi laba usaha. Analisis BEP merupakan bagian dari pendekatan tersebut yang digunakan untuk mengetahui tingkat penjualan ketika total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian.

Penerapan analisis BEP juga relevan bagi UMKM yang menjalankan usaha dengan modal terbatas. Penelitian Gandi dan Kusumastuti (2025) menunjukkan bahwa perhitungan BEP dapat digunakan sebagai dasar perencanaan laba melalui pengelompokan biaya tetap, biaya variabel, perhitungan margin kontribusi, dan penentuan target penjualan. Dengan mengetahui titik impas, pemilik usaha dapat memperkirakan jumlah produk yang perlu dijual agar pendapatan mampu menutupi biaya yang dikeluarkan.

UMKM Es Segar Olin merupakan usaha minuman yang menjual satu jenis produk, yaitu es teh, dengan menggunakan container sebagai sarana berjualan. Produk tersebut dijual dengan harga Rp5.000 per cup. Dalam kegiatan operasionalnya, usaha ini mengeluarkan biaya untuk bahan baku dan perlengkapan setiap cup, meliputi es batu, gula, cup, teh, sedotan, air, serta penutup cup. Berdasarkan informasi awal dari pemilik usaha, total biaya variabel yang dibutuhkan untuk menghasilkan satu cup es teh adalah Rp2.800. Selain itu, terdapat pengeluaran awal untuk pengadaan container, termos, mesin cup sealer, dan cooler box sebagai perlengkapan usaha.

Adanya biaya pengadaan perlengkapan dan biaya bahan baku tersebut menunjukkan pentingnya perhitungan yang tepat untuk mengetahui kemampuan usaha dalam menutup biaya yang telah dikeluarkan. Harga jual sebesar Rp5.000 per cup dikurangi biaya variabel sebesar Rp2.800 menghasilkan margin kontribusi sebesar Rp2.200 per cup. Margin kontribusi ini digunakan untuk menutup biaya tetap usaha sebelum menghasilkan laba. Namun, informasi mengenai jumlah penjualan aktual dan biaya tetap operasional per periode masih diperlukan untuk menentukan titik impas operasional secara akurat.

Berdasarkan kondisi tersebut, penelitian ini dilakukan untuk menganalisis BEP pada UMKM Es Segar Olin melalui pendekatan deskriptif dengan metode penelitian kualitatif.

ISSN : 3025-9495

Informasi primer mengenai kegiatan usaha, harga jual, biaya bahan baku, dan pengadaan perlengkapan diperoleh secara langsung dari pemilik usaha. Hasil analisis diharapkan dapat memberikan gambaran mengenai struktur biaya usaha serta membantu pemilik dalam menentukan target penjualan dan mengevaluasi pengelolaan keuangan usahanya.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Pendekatan ini digunakan untuk menggambarkan kondisi usaha UMKM Es Segar Olin, terutama pada struktur biaya, harga jual, dan kebutuhan penjualan untuk mencapai titik impas. Data yang diperoleh dijelaskan secara sistematis untuk memberikan pemahaman mengenai kondisi usaha berdasarkan informasi dari pemilik.

Meskipun menggunakan pendekatan kualitatif, penelitian ini juga menggunakan perhitungan sederhana secara numerik untuk mendukung analisis BEP. Perhitungan tersebut digunakan sebagai alat bantu dalam menjelaskan hubungan antara harga jual, biaya variabel, biaya tetap, dan volume penjualan.

Mengikuti kerangka biaya-volume-laba yang dibahas oleh Brewer et al. (2019), margin kontribusi per unit dihitung dengan mengurangi biaya variabel per unit dari harga jual per unit. Rasio margin kontribusi dihitung dengan membagi margin kontribusi per unit dengan harga jual per unit. Titik impas (BEP) dalam unit dihitung dengan membagi biaya tetap dengan margin kontribusi per unit, sedangkan BEP dalam pendapatan penjualan dihitung dengan membagi biaya tetap dengan rasio margin kontribusi.

Margin kontribusi per unit = Harga jual per unit – Biaya variabel per unit

Rasio margin kontribusi = Margin kontribusi per unit ÷ Harga jual per unit

BEP (unit) = Biaya tetap ÷ Margin kontribusi per unit

Laba sebelum bunga dan pajak (pendapatan penjualan) = Biaya tetap ÷ Rasio margin kontribusi

3. HASIL DAN DISKUSI

3.1 Profil Bisnis dan Informasi Biaya

Es Segar Olin merupakan usaha mikro yang berlokasi di Kecamatan Selesai, Kabupaten Langkat. Usaha ini bergerak di bidang penjualan minuman dengan satu menu utama, yaitu es teh, yang dijual menggunakan container sebagai sarana berjualan. Produk es teh ditawarkan dengan harga Rp5.000 per cup. Dalam menjalankan usahanya, Es Segar Olin mengeluarkan biaya untuk pengadaan perlengkapan usaha serta pembelian bahan baku dan kemasan. Analisis biaya dilakukan untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan dan menjadi dasar perhitungan Break-Even Point (BEP), yaitu titik ketika total pendapatan sama dengan total biaya.

ISSN : 3025-9495

3.2 Margin Kontribusi UMKM Es Segar Olin

Margin kontribusi merupakan selisih antara harga jual produk dan total biaya variabel per unit. Berdasarkan data UMKM Es Segar Olin, harga jual es teh adalah Rp5.000 per cup, sedangkan total biaya variabel sebesar Rp2.800 per cup. Dengan demikian, perhitungan margin kontribusi adalah sebagai berikut:

Margin Kontribusi per Unit

$$\begin{aligned}\text{Margin Kontribusi} &= \text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit} \\ &= \text{Rp5.000} - \text{Rp2.800} \\ &= \text{Rp2.200 per cup}\end{aligned}$$

Rasio Margin Kontribusi

$$\begin{aligned}\text{Rasio Margin Kontribusi} &= (\text{Margin Kontribusi} \div \text{Harga Jual}) \times 100\% \\ &= (\text{Rp2.200} \div \text{Rp5.000}) \times 100\% \\ &= 44\%\end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan tersebut, margin kontribusi UMKM Es Segar Olin adalah sebesar Rp2.200 per cup dengan rasio margin kontribusi sebesar 44%. Artinya, setiap penjualan satu cup es teh menghasilkan Rp2.200 untuk menutupi biaya tetap usaha dan selanjutnya menghasilkan laba setelah seluruh biaya tetap terpenuhi. Margin kontribusi ini menjadi dasar dalam perhitungan Break-Even Point (BEP).

3.3 Perhitungan Titik Impas (Break-Even Point)

Titik impas atau Break-Even Point (BEP) merupakan kondisi ketika total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Berdasarkan data UMKM Es Segar Olin, harga jual es teh sebesar Rp5.000 per cup, biaya variabel sebesar Rp2.800 per cup, dan total modal awal perlengkapan sebesar Rp5.920.000.

1. Perhitungan BEP dalam Unit

Rumus:

$$\text{BEP (Unit)} = \text{Modal Awal} \div \text{Margin Kontribusi per Unit}$$

$$\text{BEP (Unit)} = \text{Rp5.920.000} \div \text{Rp2.200}$$

$$\text{BEP (Unit)} = 2.690,91 \text{ cup}$$

ISSN : 3025-9495

Dengan demikian, UMKM Es Segar Olin perlu menjual sekitar 2.691 cup es teh untuk menutup modal awal perlengkapan usaha.

2. Perhitungan BEP dalam Rupiah

Rumus:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \text{Modal Awal} \div \text{Rasio Margin Kontribusi}$$
$$\text{BEP (Rupiah)} = \text{Rp}5.920.000 \div 44\%$$
$$\text{BEP (Rupiah)} = \text{Rp}13.454.545,45$$

Dengan demikian, omzet penjualan yang diperlukan untuk menutup modal awal perlengkapan adalah sekitar Rp13.454.546.

3.4 Skenario Penjualan dan Interpretasi

Berdasarkan hasil perhitungan margin kontribusi, UMKM Es Segar Olin memperoleh margin kontribusi sebesar Rp2.200 untuk setiap cup es teh yang terjual. Dengan harga jual Rp5.000 per cup dan biaya variabel Rp2.800 per cup, jumlah penjualan dapat digunakan untuk memperkirakan kemampuan usaha dalam menutup modal awal perlengkapan sebesar Rp5.920.000.

Penjualan	Omzet	Total Biaya Variabel	Sisa Kontribusi
50 Cup	Rp250.000	Rp140.000	Rp110.000
100 Cup	Rp500.000	Rp280.000	Rp220.000
200 Cup	Rp1.000.000	Rp560.000	Rp440.000
500 Cup	Rp2.500.000	Rp1.400.000	Rp1.100.000
1.000 Cup	Rp5.000.000	Rp2.800.000	Rp2.200.000
2.691 Cup	Rp13.455.000	Rp7.534.800	Rp5.920.200

Berdasarkan skenario penjualan tersebut, semakin banyak cup es teh yang terjual, semakin besar pula margin kontribusi yang diperoleh UMKM Es Segar Olin. Apabila penjualan mencapai 50 cup per hari, usaha menghasilkan omzet sebesar Rp250.000 dengan margin

ISSN : 3025-9495

kontribusi Rp110.000. Sementara itu, apabila penjualan mencapai 100 cup per hari, omzet meningkat menjadi Rp500.000 dengan margin kontribusi sebesar Rp220.000.

Dengan asumsi penjualan dan biaya tetap konsisten, modal awal perlengkapan sebesar Rp5.920.000 diperkirakan dapat tertutup setelah penjualan mencapai sekitar 2.691 cup. Jika penjualan rata-rata mencapai 50 cup per hari, pengembalian modal tersebut memerlukan sekitar 54 hari penjualan. Jika mencapai 100 cup per hari, diperlukan sekitar 27 hari penjualan.

4. RESEARCH GAP

Penelitian terdahulu mengenai *Break-Even Point* (BEP) telah membahas manfaat analisis titik impas dalam membantu UMKM merencanakan laba dan menentukan tingkat penjualan minimum. Kusumawardani dan Alamsyah (2020), dalam penelitian berjudul Analisis Perhitungan BEP (*Break Even Point*) dan *Margin of Safety* dalam Penentuan Harga Jual pada Usaha Kecil Menengah, membahas penggunaan analisis BEP dan *Margin of Safety* (MOS) sebagai dasar pertimbangan dalam menentukan harga jual dan memperkirakan kemampuan usaha dalam menghadapi penurunan penjualan. Sementara itu, Harahap et al. (2026), melalui penelitian Keterbatasan *Break Even Point* (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek UMKM, menekankan bahwa BEP memiliki keterbatasan karena perhitungannya didasarkan pada asumsi biaya dan harga jual yang relatif konstan serta belum sepenuhnya menggambarkan kondisi usaha yang dinamis.

Berdasarkan kedua penelitian tersebut, terdapat perbedaan fokus dengan penelitian pada UMKM Es Segar Olin. Penelitian Kusumawardani dan Alamsyah (2020) menggabungkan analisis BEP dan MOS dalam pembahasan penentuan harga jual, sedangkan Harahap et al. (2026) berfokus pada keterbatasan BEP sebagai alat perencanaan laba melalui studi literatur. Adapun penelitian pada UMKM Es Segar Olin berfokus pada penerapan perhitungan BEP berdasarkan kondisi usaha secara langsung, khususnya melalui analisis harga jual, biaya variabel per cup, margin kontribusi, dan kebutuhan penjualan untuk menutup modal awal perlengkapan usaha.

Dengan demikian, kesenjangan yang menjadi fokus penelitian ini terletak pada penerapan analisis BEP secara kontekstual pada UMKM Es Segar Olin berdasarkan informasi biaya yang diperoleh dari pemilik usaha. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih konkret mengenai hubungan antara harga jual, biaya variabel, margin kontribusi, dan jumlah penjualan yang dibutuhkan untuk menutup investasi awal. Berbeda dengan penelitian yang mengkaji keterbatasan BEP secara konseptual, penelitian ini menyajikan perhitungan numerik sederhana yang disesuaikan dengan karakteristik usaha. Namun, hasil perhitungan tetap perlu dipahami sesuai dengan data yang tersedia, karena informasi biaya tetap operasional dan penjualan aktual belum mencukupi untuk menentukan BEP operasional dan *Margin of Safety* secara lengkap.

5. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis pada UMKM Es Segar Olin yang berlokasi di Kecamatan Selesai, Kabupaten Langkat, dapat disimpulkan bahwa analisis *Break-Even Point* (BEP) dapat digunakan sebagai alat bantu untuk memahami hubungan antara harga jual, biaya variabel, margin kontribusi, dan kebutuhan penjualan dalam menutup biaya usaha. Dengan harga jual es teh sebesar Rp5.000 per cup dan biaya variabel sebesar Rp2.800 per cup, usaha ini memperoleh margin kontribusi sebesar Rp2.200 per cup atau 44% dari harga jual. Artinya, setiap cup yang terjual memberikan kontribusi sebesar Rp2.200 untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba setelah biaya tetap terpenuhi.

Berdasarkan modal awal perlengkapan sebesar Rp5.920.000, perhitungan menunjukkan bahwa diperlukan penjualan sekitar 2.691 cup es teh untuk menutup nilai investasi awal tersebut, dengan asumsi harga jual dan biaya variabel per cup tetap. Pada tingkat penjualan 50 cup per hari, kontribusi yang diperoleh mencapai Rp110.000 per hari, sedangkan pada penjualan 100 cup per hari, kontribusinya mencapai Rp220.000 per hari. Berdasarkan asumsi tersebut, investasi awal diperkirakan dapat tertutup dalam sekitar 54 hari pada penjualan 50 cup per hari atau 27 hari pada penjualan 100 cup per hari.

Hasil ini menunjukkan bahwa perhitungan BEP dapat membantu pemilik UMKM Es Segar Olin memperkirakan target penjualan dan mengevaluasi kemampuan usaha dalam menutup investasi awal. Meskipun demikian, hasil perhitungan tersebut belum sepenuhnya menggambarkan titik impas operasional karena data biaya tetap operasional per periode dan jumlah penjualan aktual belum tersedia. Oleh karena itu, pencatatan biaya dan pendapatan secara lebih teratur diperlukan agar perhitungan BEP dapat dilakukan dengan lebih akurat. Selain itu, analisis Margin of Safety dapat digunakan sebagai analisis lanjutan setelah data penjualan aktual dan BEP operasional tersedia, sehingga pemilik usaha dapat mengetahui batas penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi tanpa mengalami kerugian operasional.

REFERENSI

- Akuntansi, J., & Bandung, P. N. (2025). Perhitungan Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Terhadap UMKM UD. Barokah Break Even Point (BEP) Calculation as A Profit Planning Tool For UMKM UD. Barokah Gandi Program Studi D3 Akuntansi, Politeknik Negeri Bandung Endah Dwi Kusumastuti. *Indonesian Accounting Research Journal*, 5(2), 149–157.
- Brewer, P. C. ., Garrison, R. H. ., & Noreen, E. W. . (2019). *Introduction to managerial accounting*. McGraw-Hill Education.
- Eta Handari, M., Juwita Sitohang, M. N., Fanny Anantha, M. P., Putra Halim, K., Pramudya, R., Bima Tara, T., Sibarani, C. J., & Firdaus, A. (2025). Analisis Break-Even Point sebagai Dasar Penentuan Volume Produksi Efisien pada Usaha Mikro Donat: Studi Kasus pada UMKM “X.” *Indonesian Journal of Applied Technology*, 2(2), 8. <https://doi.org/10.47134/ijat.v2i2.4210>
- Kurniawan Harahap, A., Nauri Siregar, A., Maulana, Z., Jurusan Perbankan Syariah, M., & Ekonomi dan Bisnis Islam, F. (2026). Keterbatasan Break Even Point (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek UMKM. *Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Manajemen (JIEM)*, 4(1), 1152–1166. <https://doi.org/10.61722/jiem.v4i1.8539>
- Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. I. (2020). ANALISIS PERHITUNGAN BEP (BREAK-EVEN POINT) DAN MARGIN OF SAFETY DALAM PENENTUAN HARGA JUAL PADA USAHA KECIL MENENGAH. In *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)* (Vol. 9, Number 2).
- Pendidikan, J., & Konseling, D. (n.d.). *Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Strategi Perencanaan Laba dan Perencanaan Penjualan bagi UMKM* (Vol. 4).
- Risdayani, A. A. (2024). *ANALISIS PERHITUNGAN BEP (BREAK EVEN POINT) DAN MARGIN OF SAFETY DALAM PENENTUAN HARGA JUAL PADA UMKM SALAUT* (Vol. 13, Number 1).