

Pemanfaatan Analisis Break-Even Point: Studi Kasus UMKM Warung Geprek

Hamonangan Siallagan ^{1*}, Novita Sari Rejeki Situmorang ², Fitri J Sianipar ³,
Lamsehat Tiarmauli Simamora ⁴, Eby Mail Sianturi ⁵

^{1, 2, 3, 4, 5} Universitas HKBP Nommensen, Indonesia

* monangsiallagan@gmail.com

Abstrak

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), termasuk warung geprek, memainkan peran penting dalam perekonomian daerah. Namun, sebagian besar pelaku usaha belum memanfaatkan alat analisis keuangan secara optimal, khususnya *Break-Even Point* (BEP) sebagai dasar perencanaan laba. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan BEP dalam perencanaan laba pada UMKM warung geprek di Kota Medan. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus deskriptif dengan pendekatan kuantitatif dan kualitatif di Kota Medan. Data dikumpulkan melalui wawancara, kuesioner keuangan, dan observasi langsung terhadap lima warung geprek terpilih di Kota Medan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa empat dari lima warung mencapai titik impas dengan margin of safety positif, sedangkan satu warung mengalami kerugian karena tidak memenuhi BEP. Analisis menunjukkan bahwa struktur biaya, volume produksi, dan strategi penetapan harga sangat memengaruhi keberhasilan pencapaian laba. Penelitian ini menegaskan pentingnya pemahaman dan penerapan analisis BEP dalam pengambilan keputusan keuangan UMKM, serta mendorong perlunya evaluasi rutin terhadap kinerja usaha guna meningkatkan profitabilitas.

Keywords: *Analisis, Break-Even Point, UMKM, Warung Geprek*

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor strategis dalam perekonomian Indonesia yang berkontribusi besar terhadap penciptaan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi daerah (Kusumawardani et al, 2020). Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, UMKM berkontribusi sekitar 60,3% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional dan menyerap lebih dari 97% tenaga kerja Indonesia (Koperasi, 2023). Peran UMKM semakin krusial di tengah ketidakpastian ekonomi global, inflasi, dan perubahan pola konsumsi masyarakat. UMKM tidak hanya berfungsi sebagai penopang ekonomi nasional, tetapi juga sebagai sarana pemerataan pembangunan ekonomi daerah (Aini et al, 2024). Terlebih lagi, di tengah ketidakpastian ekonomi dan persaingan yang semakin ketat, kemampuan UMKM dalam mengelola keuangan menjadi faktor krusial agar usaha dapat bertahan dan berkembang secara berkelanjutan.

Kemampuan dalam menyusun perencanaan laba, mengelola arus kas, serta melakukan analisis biaya dan pendapatan masih menjadi kendala utama yang berdampak pada kelangsungan usaha (Anggoro et al, 2023). Kurangnya pengetahuan dan keterampilan dalam manajemen keuangan sering kali menyebabkan pelaku UMKM kesulitan menentukan target penjualan yang realistis, menekan biaya, dan menetapkan harga jual yang sesuai (Budiarti et al, 2025).

Analisis Break-Even Point (BEP) merupakan alat penting dalam manajemen keuangan yang membantu pelaku usaha memahami keterkaitan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan tingkat keuntungan. Dalam konteks Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), BEP menjadi sangat relevan karena kemampuannya memberikan gambaran mengenai titik impas yaitu kondisi ketika total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga tidak terjadi laba maupun rugi (Li & Xie, 2025). Melalui identifikasi titik impas, pelaku usaha dapat menentukan volume penjualan minimum yang harus dicapai untuk menghindari kerugian dan mulai memperoleh keuntungan (Matheos et al., 2023). Salah satu sektor UMKM yang menunjukkan pertumbuhan signifikan dalam beberapa tahun terakhir adalah usaha kuliner, khususnya warung makan jenis geprek. Warung geprek menawarkan makanan yang praktis, terjangkau, dan disukai oleh berbagai segmen konsumen, terutama kalangan muda dan pekerja urban (Husna et al., 2024). Karakteristik usaha ini yang cenderung sederhana, fleksibel, serta rendah modal menjadikannya pilihan bisnis yang menarik, terutama di kota-kota besar seperti Medan.

Meskipun potensi pasar warung geprek cukup menjanjikan, masih banyak pelaku usahanya yang belum memanfaatkan alat analisis keuangan seperti BEP secara maksimal. Padahal, penggunaan analisis BEP dapat membantu pemilik usaha dalam merencanakan struktur biaya, menentukan strategi penetapan harga, serta menyusun target penjualan yang realistis berdasarkan kapasitas produksi dan biaya operasional (Rahmi et al., 2023). Ketidaktahuan atau kurangnya pemahaman terhadap konsep BEP dapat menyebabkan pelaku usaha kesulitan dalam mengelola arus kas, memperkirakan risiko kerugian, dan menetapkan kebijakan bisnis jangka panjang. Berdasarkan teori manajemen biaya dan perencanaan laba, analisis BEP bukan hanya alat untuk menghitung impas, tetapi juga berfungsi sebagai dasar pengambilan keputusan strategis, seperti ekspansi usaha, diversifikasi produk, atau efisiensi biaya (Chung, 2024). Oleh karena itu, penting bagi pelaku UMKM, khususnya warung geprek di Kota Medan, untuk mengintegrasikan analisis BEP dalam proses perencanaan bisnis guna meningkatkan efisiensi operasional dan profitabilitas usaha secara berkelanjutan.

Beberapa penelitian terdahulu telah meneliti peran BEP dalam manajemen keuangan UMKM. Misalnya, peneliti menekankan bahwa BEP membantu menentukan harga jual dan volume penjualan minimum, sementara dan menunjukkan bahwa pemahaman BEP dapat meningkatkan efisiensi operasional UMKM (Magu, 2022; Padullés et al, 2025). Meski demikian, masih terdapat kekurangan dalam literatur yang ada, khususnya kurangnya studi yang mengkaji penerapan analisis BEP secara praktis di sektor UMKM kuliner, seperti warung geprek di kota-kota menengah di Indonesia. Selain itu, sebagian besar studi lebih menitikberatkan pada aspek teori tanpa mengevaluasi implementasi nyata dan tantangan dalam pemanfaatan BEP sebagai alat perencanaan laba yang terintegrasi dalam pengambilan keputusan sehari-hari (Hilton et al, 2020). Namun demikian, sebagian besar literatur masih menitikberatkan pada aspek teoritis tanpa mengkaji secara mendalam implementasi praktis dari analisis BEP dalam aktivitas harian UMKM. Kajian empiris mengenai bagaimana pelaku usaha benar-benar memahami, menerapkan, dan memanfaatkan analisis BEP sebagai alat pengambilan keputusan masih terbatas, terlebih di sektor kuliner yang dinamis dan kompetitif (Manuho et al, 2021; Wisnubroto et al, 2023). Kekosongan ini menjadi celah penting untuk diisi oleh penelitian yang mengedepankan pendekatan praktis berbasis studi kasus nyata di lapangan.

Penelitian ini hadir dengan kebaruan melalui pendekatan studi kasus pada UMKM warung geprek di Kota Medan, salah satu kota besar di luar Pulau Jawa dengan perkembangan sektor kuliner yang pesat, namun minim kajian ilmiah terkait praktik manajemen keuangannya (Tarihoran et al, 2023; Hatta et al, 2023). Penelitian ini menggunakan kerangka teori manajemen biaya dan perencanaan laba, di mana BEP dijadikan alat utama untuk menganalisis hubungan

antara biaya, volume penjualan, dan laba secara mendalam, sehingga memberikan gambaran praktis bagaimana BEP dapat diadopsi sebagai alat bantu keputusan keuangan oleh pelaku UMKM (Fauzi et al., 2024; Widita et al, 2024).

Latar belakang tersebut, fokus penelitian ini adalah mengkaji pemanfaatan analisis Break-Even Point dalam perencanaan laba pada UMKM warung geprek di Kota Medan. Tujuan penelitian ini adalah untuk: (1) menganalisis struktur biaya dan pendapatan pada warung geprek; (2) menghitung titik impas dan menginterpretasikan implikasinya terhadap perencanaan laba; serta (3) mengevaluasi pemahaman dan penerapan BEP oleh pelaku usaha sebagai alat bantu pengambilan keputusan keuangan. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi UMKM dalam meningkatkan perencanaan keuangan serta menjadi referensi akademik bagi pengembangan kajian manajemen keuangan mikro dalam sektor kuliner, khususnya di kota-kota menengah di Indonesia.

Metode

Jenis dan Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif dengan studi kasus (Puspita et al, 2022). Pendekatan ini dipilih untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai penerapan analisis Break-Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba dalam konteks riil UMKM warung geprek di Kota Medan. Desain penelitian yang digunakan adalah studi kasus deskriptif kuantitatif (Padull et al., 2025). Desain ini memungkinkan peneliti untuk mengidentifikasi dan menganalisis hubungan antara struktur biaya, volume penjualan, dan laba usaha secara sistematis pada beberapa warung geprek sebagai unit analisis. Subjek penelitian terdiri dari 5 pelaku usaha warung geprek skala mikro dan kecil di Kota Medan yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Kriteria inklusi meliputi: (1) Usaha telah berjalan minimal 1 tahun, (2) Mencatat pendapatan dan pengeluaran secara teratur, (3) Bersedia memberikan data terkait harga jual, volume penjualan, serta biaya tetap dan variabel.

Instrumen dan Teknik Pengumpulan Data

Data dikumpulkan melalui: (1) Wawancara semi-terstruktur dengan pemilik warung untuk menggali pemahaman dan strategi penggunaan analisis BEP, (2) Kuesioner data keuangan sederhana yang berisi informasi tentang pendapatan, biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan, serta (3) Observasi langsung aktivitas operasional usaha. Instrumen wawancara dan kuesioner telah disusun berdasarkan kerangka teori manajemen biaya dan perencanaan laba untuk memastikan validitas isi.

Teknik Analisis Data

Data kuantitatif dianalisis menggunakan rumus Break-Even Point (BEP) (Manuho et al, 2021)
$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$
 dan
$$\text{BEP (rupiah)} = \text{BEP (unit)} \times \text{Harga Jual per Uni.}$$
 Selain itu, analisis dilengkapi dengan penghitungan margin of safety dan target laba, serta penyajian grafik BEP untuk visualisasi. Data kualitatif hasil wawancara dianalisis secara deskriptif untuk menginterpretasikan pemahaman dan penerapan BEP dalam pengambilan keputusan usaha.

Hasil

Data keuangan dan operasional yang diperoleh dari lima warung geprek di Kota Medan mengungkapkan sejumlah temuan penting yang dapat diklasifikasikan ke dalam tiga kategori utama, yaitu analisis biaya produksi dan penjualan, perhitungan margin kontribusi serta break-even point (BEP), dan verifikasi hasil analisis dengan data aktual. Pada aspek pertama, diketahui bahwa sebagian besar pelaku usaha belum memiliki sistem pencatatan biaya yang terstruktur, sehingga perhitungan harga pokok produksi (HPP) sering kali dilakukan secara kasar tanpa memperhitungkan seluruh komponen biaya tetap dan variabel secara menyeluruh. Selanjutnya, dalam perhitungan margin kontribusi dan BEP, ditemukan bahwa mayoritas warung belum memahami secara jelas titik impas usahanya, padahal perhitungan yang dilakukan dalam penelitian ini menunjukkan variasi margin kontribusi yang cukup signifikan antar warung, serta perbedaan jumlah porsi minimal yang harus dijual setiap hari untuk mencapai impas. Terakhir, ketika hasil analisis dibandingkan dengan data penjualan aktual, terlihat bahwa hanya sebagian warung yang mampu mencapai atau melampaui titik impas secara konsisten, sedangkan yang lainnya masih berada di bawah ambang batas keberlanjutan. Temuan ini menyoroti pentingnya pemahaman dan penerapan analisis keuangan dasar, seperti BEP, guna membantu pelaku usaha dalam menetapkan strategi penjualan, efisiensi biaya, dan perencanaan keuntungan secara lebih terarah.

- 1. Analisis Biaya Produksi dan Penjualan:** Data menunjukkan bahwa rata-rata biaya tetap tiap warung adalah sebesar Rp9.300.000 per bulan, sedangkan biaya variabel per porsi tercatat sebesar Rp10.000. Harga jual yang ditetapkan relatif seragam, yaitu Rp13.000 per porsi, dengan rata-rata volume produksi sebesar 3.520 porsi per bulan. Mayoritas partisipan menyatakan bahwa harga jual tersebut sesuai dengan kondisi pasar dan daya beli pelanggan. Hal ini tercermin dari pernyataan P01 (Laki-laki, 30 tahun), "Data penjualan kami mencatat bahwa harga jual Rp13.000 per porsi sudah sesuai dengan ekspektasi pasar.
- 2. Perhitungan Margin Kontribusi dan *Break-Even Point*(BEP):** Analisis numerik menggunakan pendekatan margin kontribusi menunjukkan bahwa margin kontribusi per porsi adalah sebesar Rp3.000. Dengan biaya tetap yang telah ditentukan, perhitungan menghasilkan titik impas sebesar 3.100 porsi per bulan. Empat dari lima partisipan menyatakan bahwa perhitungan BEP memberi acuan penting dalam menentukan target produksi minimum. Salah satu partisipan, P03 (Perempuan, 28 tahun), mengungkapkan, "Perhitungan BEP kami menunjukkan bahwa kami harus mencapai minimal 3.100 porsi penjualan agar tidak mengalami kerugian.
- 3. Verifikasi Hasil dengan Data Aktual:** Verifikasi dilakukan dengan membandingkan hasil perhitungan terhadap data aktual penjualan dan keuangan. Data menunjukkan bahwa ketika penjualan mencapai 3.100 porsi, total pendapatan sebesar Rp40.300.000 cukup untuk menutupi seluruh biaya tetap dan variabel, yang berarti titik impas berhasil tercapai. Hal ini diperkuat oleh pernyataan P05 (Laki-laki, 35 tahun), "Verifikasi data keuangan menunjukkan bahwa pencapaian BEP sudah sesuai dengan perhitungan awal. Namun, terdapat pula data negatif atau anomali. Salah satu warung tidak berhasil mencapai BEP dalam beberapa bulan, yang menyebabkan terjadinya kerugian operasional. P02 (Perempuan, 32 tahun) menyampaikan, "Kami mencatat bahwa penjualan di bulan tertentu masih belum mencapai BEP, sehingga perlu evaluasi strategi pemasaran." Temuan ini menunjukkan variasi performa antar warung dan pentingnya evaluasi berkala terhadap strategi produksi dan promosi.

Berikut Tabel 1. Terkait laba bersih warung geprek di Kota Medan berdasarkan hasil kuesioner berdasarkan data keuangan warung geprek di Kota Medan:

Tabel 1. *Laba Bersih Warung Geprek di Kota Medan*

Warung	Produksi (Unit)	Harga Jual (Rp)	Penjualan Total (Rp)	Biaya Variabel Total (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Total Biaya (Rp)	Laba Bersih (Rp)
A	3.520	13.000	45.760.000	35.200.000	9.300.000	44.500.000	1.260.000
B	3.100	12.500	38.750.000	29.450.000	8.800.000	38.250.000	500.000
C	2.800	13.500	37.800.000	29.400.000	9.100.000	38.500.000	-700.000
D	3.600	13.000	46.800.000	35.280.000	8.700.000	43.980.000	2.820.000
E	3.400	14.000	43.520.000	34.000.000	9.400.000	43.400.000	120.000

Berdasarkan Tabel 1 menunjukkan perbandingan laba bersih lima warung geprek berdasarkan data produksi aktual, harga jual, serta struktur biaya tetap dan variabel. Hasil analisis memperlihatkan bahwa empat dari lima warung, yaitu Warung A, B, D, dan E, berhasil mencetak laba bersih dengan kisaran Rp120.000 hingga Rp2.820.000. Keempat warung ini memiliki volume produksi yang relatif tinggi, berkisar antara 3.100 hingga 3.600 porsi per bulan, dengan total penjualan yang mampu menutupi seluruh biaya tetap dan variabel. Sebaliknya, Warung C mencatat kerugian sebesar Rp700.000 karena tidak mampu memenuhi titik impas (BEP) yang telah dihitung sebelumnya. Data menunjukkan bahwa meskipun Warung C menetapkan harga jual tertinggi yaitu Rp13.500 per porsi, volume produksi yang tercatat hanya sebanyak 2.800 porsi belum cukup untuk menutupi total biaya tetap dan variabel, sehingga menghasilkan laba bersih negatif sebesar Rp700.000.

Kondisi ini mengindikasikan adanya pola yang tidak konsisten antara harga jual dan pencapaian laba, yang berbeda dari mayoritas warung lainnya. Partisipan dari Warung C mengungkapkan bahwa pencapaian penjualan belum maksimal dalam beberapa bulan terakhir. “Kami mencatat bahwa penjualan di bulan tertentu masih belum mencapai BEP, sehingga perlu evaluasi strategi pemasaran,” ujar P02 (Perempuan, 32 tahun). Berikut ditampilkan Tabel 2 terkait BEP warung geprek di Kota Medan.

Tabel 2. *Hasil Analisis BEP dan Margin Of Safety Warung Geprek di Kota Medan*

Warung	Harga Jual (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Margin Kontribusi (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	BEP (Unit)	Produksi (Unit)	Margin of Safety (%)	Status
A	13.000	10.000	3.000	9.300.000	3.100	3.520	11,93	Aman
B	12.500	9.500	3.000	8.800.000	2.933	3.100	5,39	Aman
C	13.500	10.500	3.000	9.100.000	3.033	2.800	-8,32	Rugi (di bawah BEP)
D	13.000	9.800	3.200	8.700.000	2.719	3.600	24,50	Aman
E	14.000	10.000	2.800	9.400.000	3.357	3.400	1,26	Aman

Berdasarkan data Tabel 2 menunjukkan bahwa dari lima warung geprek yang diamati, empat warung berhasil mencapai atau melampaui titik impas (*Break-Even Point/BEP*), sehingga dikategorikan dalam status “Aman”. Warung D mencatat margin of safety tertinggi sebesar 24,50%, diikuti oleh Warung A sebesar 11,93%, Warung B sebesar 5,39%, dan Warung E sebesar 1,26%. Keempat warung ini berhasil memproduksi dan menjual unit yang melebihi BEP sehingga dapat menutupi biaya tetap dan variabel dengan margin positif. Sebaliknya, Warung C merupakan satu-satunya warung yang berada dalam kondisi kurang menguntungkan. Data menunjukkan bahwa Warung C memiliki margin of safety negatif sebesar -8,32%, dengan produksi aktual sebanyak 2.800 unit yang masih di bawah BEP sebesar 3.033 unit. Kondisi ini mengindikasikan bahwa Warung C belum mencapai volume penjualan minimum yang diperlukan untuk menutup seluruh biaya produksi, sehingga berada dalam kategori rugi.

Temuan ini didukung oleh pernyataan partisipan yang menyebutkan bahwa perhitungan BEP memberikan gambaran jelas terkait target penjualan minimum yang harus dicapai untuk mencapai titik impas. Sebanyak 80% partisipan (4 dari 5) mengungkapkan bahwa BEP menjadi acuan utama dalam perencanaan penjualan dan evaluasi kinerja usaha. Seluruh partisipan juga menyatakan bahwa margin kontribusi per porsi menjadi indikator utama dalam menilai performa keuangan usaha mereka. Namun, terdapat temuan yang bertentangan dengan pola mayoritas, yaitu Warung C yang mengalami kesulitan mencapai BEP dan perlu evaluasi strategi internal agar dapat meningkatkan volume penjualan dan memperbaiki kondisi keuangan.

Pembahasan

Penelitian ini menunjukkan bahwa mayoritas warung geprek di Kota Medan berhasil mencapai tingkat produksi dan penjualan yang mampu menutupi biaya tetap maupun variabel, sehingga menghasilkan laba bersih positif. Empat dari lima warung mampu melampaui titik impas (BEP), dengan margin of safety positif, menandakan posisi keuangan yang relatif aman. Hal ini menunjukkan bahwa strategi penentuan harga jual dan pengelolaan biaya produksi cukup efektif dalam menjaga kelangsungan usaha. Namun, Warung C mengalami kondisi berbeda dengan penjualan di bawah BEP, yang berujung pada kerugian. Kondisi ini mengindikasikan perlunya evaluasi lebih dalam terkait strategi pemasaran dan operasional warung tersebut agar dapat memperbaiki performa keuangan. Temuan ini secara langsung menjawab keberhasilan empat warung dalam mencapai titik impas dan bahkan memperoleh keuntungan menunjukkan bahwa pemahaman yang baik mengenai struktur biaya, pengendalian biaya tetap dan variabel, serta kemampuan dalam menetapkan harga jual yang kompetitif sangat krusial. Kondisi ini memperkuat konsep bahwa BEP bukan sekadar alat perhitungan, tetapi dapat dijadikan panduan praktis dalam pengambilan keputusan operasional sehari-hari.

Secara umum, warung yang memiliki struktur biaya tetap yang lebih rendah dan harga jual yang kompetitif mampu mencapai margin of safety yang lebih tinggi. Hal ini tercermin dari Warung D yang memiliki margin kontribusi tertinggi dan tingkat efisiensi produksi terbaik. Margin of safety yang tinggi memberikan ruang aman bagi pelaku usaha untuk tetap bertahan meskipun terjadi penurunan penjualan sementara. Sebaliknya, margin of safety yang rendah atau bahkan negatif, seperti yang dialami Warung C, membuat usaha lebih rentan terhadap fluktuasi pasar, perubahan biaya bahan baku, atau penurunan permintaan konsumen. Berdasarkan teori, penelitian ini memperkuat pendekatan manajemen biaya (*cost management approach*) yang menekankan pada hubungan antara biaya, volume, dan laba (*cost-volume-profit analysis*). Kerangka ini dinilai relevan dan aplikatif pada skala usaha mikro yang memiliki margin laba tipis dan sangat dipengaruhi oleh fluktuasi volume produksi maupun permintaan konsumen. Studi ini memberikan bukti empirik bahwa penghitungan BEP tidak hanya berguna untuk perencanaan internal tetapi juga untuk menyusun strategi jangka pendek seperti promosi, diskon, dan penyesuaian harga secara musiman.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori biaya dan manajemen keuangan usaha kecil menengah (UKM) yang menegaskan pentingnya analisis BEP dalam menentukan target produksi minimum untuk menghindari kerugian (Garitta et al, 2025). Studi juga menunjukkan bahwa margin kontribusi merupakan indikator utama dalam mengevaluasi efisiensi biaya produksi dan daya jual produk (Ananda et al, 2019). Selain itu, penelitian ini mendukung temuan dari yang menyoroti pentingnya penyesuaian harga jual dengan daya beli konsumen untuk memastikan kelangsungan usaha (Srivastava et al, 2025; Page et al, 2023; Ghosh, 2025). Namun, adanya warung yang gagal mencapai BEP juga menguatkan hasil studi oleh peneliti yang menyebutkan bahwa variasi performa antar UKM sering kali terjadi akibat perbedaan manajemen internal dan

strategi pemasaran (Eriksen et al, 2024; Liu et al, 2024). Secara praktis, penelitian ini memberikan gambaran bagi pelaku usaha warung geprek tentang pentingnya pengelolaan biaya dan penetapan harga jual yang tepat serta pencapaian target produksi minimum agar dapat memperoleh keuntungan (Qiuyun et al., 2025). Hasil ini dapat digunakan sebagai acuan bagi pengusaha dalam melakukan perencanaan produksi dan evaluasi strategi pemasaran. Secara teoretis, penelitian ini memperkuat konsep-konsep dalam akuntansi manajerial dan manajemen UKM terkait dengan pengendalian biaya dan analisis BEP sebagai alat pengambilan keputusan. Penelitian ini juga menggarisbawahi perlunya monitoring berkala terhadap kinerja usaha agar dapat melakukan perbaikan strategi secara cepat.

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu menjadi perhatian. Pertama, sampel penelitian hanya terbatas pada lima warung geprek di Kota Medan, sehingga hasilnya belum tentu dapat digeneralisasi ke seluruh warung sejenis di wilayah lain dengan karakteristik pasar yang berbeda. Kedua, data yang digunakan sebagian besar bersifat kualitatif dan mengandalkan laporan keuangan yang mungkin dipengaruhi oleh ketepatan pencatatan dan kejujuran pelaku usaha. Ketiga, variabel lain yang dapat mempengaruhi performa warung, seperti kondisi persaingan, lokasi, dan faktor eksternal makroekonomi, tidak dianalisis secara mendalam dalam penelitian ini. Oleh karena itu, studi lanjutan dengan cakupan sampel lebih besar dan variabel yang lebih komprehensif sangat disarankan untuk memperoleh gambaran yang lebih menyeluruh.

Kesimpulan

Penelitian ini mengonfirmasi bahwa analisis Break-Even Point merupakan alat yang efektif dalam membantu pelaku UMKM warung geprek di Kota Medan dalam merencanakan laba dan pengambilan keputusan keuangan, sebagaimana ditunjukkan dalam rumusan masalah. Hasil menunjukkan bahwa mayoritas warung berhasil mencapai atau melampaui titik impas, dengan margin of safety positif yang menandakan kelangsungan usaha yang sehat. Struktur biaya tetap dan variabel serta harga jual berpengaruh signifikan terhadap pencapaian BEP dan profitabilitas usaha. Namun, terdapat satu warung yang belum mampu mencapai BEP, sehingga mengalami kerugian, yang menandakan pentingnya evaluasi strategi pemasaran dan pengelolaan biaya secara berkala. Penelitian ini memberikan kontribusi penting dalam pengembangan kajian manajemen keuangan mikro pada sektor kuliner, khususnya UMKM warung geprek di kota menengah Indonesia, yang masih minim perhatian empiris. Studi ini (1) memperkuat teori manajemen biaya dan perencanaan laba dengan penerapan praktis BEP dalam konteks riil UMKM; (2) memberikan validasi empiris mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba pada usaha mikro kuliner; serta (3) menambah pemahaman tentang bagaimana pelaku UMKM mengintegrasikan analisis keuangan sebagai alat bantu keputusan dalam operasional sehari-hari.

Namun, RBV juga memiliki keterbatasan dalam merespons perubahan lingkungan. Konsep kapabilitas dinamis muncul sebagai solusi, menekankan kemampuan adaptasi melalui sensing, seizing, dan transforming. Transformasi teknologi menjadi kunci utama, di mana integrasi AI, big data, dan kolaborasi multistakeholder menciptakan nilai tambah dan diferensiasi. Kajian ini memajukan pengetahuan ilmiah dengan menyajikan kerangka komprehensif yang menghubungkan keempat pendekatan tersebut, sekaligus mengidentifikasi perlunya adaptasi strategi berbasis teknologi dan budaya lokal. Namun, penelitian ini memiliki keterbatasan, seperti cakupan literatur yang terbatas pada publikasi tertentu dan kurangnya analisis empiris langsung.

Acknowledgment

-

Daftar Pustaka

- Aini, A. N., Safitri, E. N., Majalina, G., Abidin, M. Z., & Khoiriawati, N. (2024). Analisis peluang dan tantangan teknologi terhadap pemberdayaan umkm di indonesia. *SENTRI: Jurnal Riset Ilmiah*, 3(5), 2564-2571. <https://doi.org/10.55681/sentri.v3i5.2842>
- Ananda, G., & Hamidi, H. (2019). Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2017. *Measurement jurnal akuntansi*, 13(1), 1-10. <https://doi.org/10.33373/mja.v13i1.1789>
- Anggoro, A., Rohmah, I. Y. A., Irawan, N. C., Utomo, P., Putra, R. B., Tubarad, Y. P., ... & Miranda, M. (2023). *Ekonomi Indonesia pasca pandemi: Peluang dan tantangan*. Pustaka Peradaban.
- Budiarti, S., Perdana, S., Heykal, M., Dewi, P. P., Permana, G. P. L., Nursanti, F., ... & Fr, D. A. (2025). *Etika Bisnis Pada Umkm*. CV. Intelektual Manifes Media.
- Chung, I. H. (2024). Using break-even analysis to explore the cost and carbon reduction benefits of solar and wind energy integration in microgrids for convenience stores. *Heliyon*, 10(21). <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2024.e39644>
- Eriksen, M. D., & Orlando, A. W. (2024). A cost decomposition of break-even rents for new multifamily housing development. *Journal of Housing Economics*, 66, 102012. <https://doi.org/10.1016/j.jhe.2024.102012>
- 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>
- Garitta, C., & Grassi, L. (2025). Predicting break-even in FinTech startups as a signal for success. *Finance Research Letters*, 74, 106735. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2024.106735>
- Ghosh, M. (2025). Add-on pricing under cost asymmetries and consumer naïveté. *Economic Modelling*, 107129. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2025.107129>
- Hatta, M., Burhansyah, R., Kifli, G. C., Dewi, D. O., Kilmanun, J. C., Permana, D., ... & Widiastuti, D. P. (2023). Food self-sufficiency: Managing the newly-opened tidal paddy fields for rice farming in Indonesia (A case study in West Kalimantan, Indonesia). *Heliyon*, 9(3). <https://doi.org/10.1016/j.heliyon.2023.e13839>
- Hilton, R. W., & Platt, D. E. (2020). *Managerial accounting: creating value in a dynamic business environment*. McGraw-Hill.
- 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*, 13(03), 772-782. <https://doi.org/10.22437/jmk.v13i03.36682>
- Kanga, D., Soumare, I., & Tchuigoua, H. T. (2024). Financial sector development and microcredit to small firms. *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, 96, 102063. <https://doi.org/10.1016/j.intfin.2024.102063>

- Koperasi, D. (2023). Laporan Tahunan UMKM Kota Mataram. Mataram: Dinas Koperasi Dan UKM Kota Mataram.
- Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. I. (2020). Analisis perhitungan BEP (break even point) dan margin of safety dalam penentuan harga jual pada usaha kecil menengah. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)*, 9(2), 117-130. <https://doi.org/10.34010/jika.v9i2.2911>
- Liu, M., Hao, H., Sun, X., Qu, X., Wang, K., Qian, Y., ... & Zhao, F. (2024). Exploring the key technologies needed for the commercialization of electric flying cars: A levelized cost and profitability analysis. *Energy*, 303, 131991. <https://doi.org/10.1016/j.energy.2024.131991>
- Liu, W., Deng, Z., Chen, Y., & Chen, L. (2025). Pure profit-oriented continuous influence maximization considering cost budget: A gradient descent-based approach. *Information Processing & Management*, 62(4), 104172. <https://doi.org/10.1016/j.ipm.2025.104172>
- Lukito, D., Susanti, M., Susanto, Y., Judijanto, L., Ali, M., & Mahardhani, A. J. (2025). Determinants of sustainable employee performance: A study of family businesses in Indonesia. *Asia Pacific Management Review*, 100340. <https://doi.org/10.1016/j.apmr.2024.12.004>
- Magu, A. D. P. (2022). Penerapan break even point dan margin of safety untuk perencanaan laba di Perusahaan Umum Bulog Kantor Wilayah Sulut & Gorontalo. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)*, 6(1), 287-â.
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarmo, N. S. (2021). Analisis break even point (BEP). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21-28. <https://doi.org/10.32400/jiam.5.1.2021.34692>
- Matheos, C. C., Liew, D., Zomer, E., & Ademi, Z. (2023). Cost-effectiveness analysis of tobacco control strategies in Indonesia. *Value in Health Regional Issues*, 33, 65-75. <https://doi.org/10.1016/j.vhri.2022.08.013>
- Padullés, R., Kountouris, I., Kanbur, B. B., Jensen, J. K., & Elmegaard, B. (2025). Break-even coefficient of performance: Scenario-based analysis of industrial heat electrification feasibility in Europe. *Energy Conversion and Management*, 326, 119488. <https://doi.org/10.1016/j.enconman.2025.119488>
- Page, A., & Holmström, J. (2023). Enablers and inhibitors of digital startup evolution: A multi-case study of Swedish business incubators. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 12(1), 35. <https://doi.org/10.1186/s13731-023-00306-y>
- Puspita, A., & Sari maharini. (2022). Pengaruh Modal, Aset Terhadap Laba Bersih UMKM Gacoan. 3(2), 45-55. <https://doi.org/10.30591/monex.v13i02.6823>
- Qiuyun, L., Xie, M., & Tang, Y. (2025). Do the E-commerce-induced business clusters increase the income of local rural households?. *Economic Analysis and Policy*. <https://doi.org/10.1016/j.eap.2025.04.024>
- Rahmi, F., Sayekti, C. D. D., Dahar, R., & Yanti, N. S. P. (2023). Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Pempek Palembang MWR. *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas*, 25(1), 64-73. <https://doi.org/10.47233/jebd.v25i1.736>

- Safitri, W., Herlin, H., & Rahman, A. (2024). Analisis Break Even Point dan Margin of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Tahu Sumber Mulya Kota Bengkulu. Miftah: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam, 2(1), 29-45. <https://doi.org/10.61231/miftah.v2i1.243>
- Srivastava, A. K., Srivastava, I. A., & Rana, P. S. (2025). Advancing sustainable urban mobility by exploring trends and reimagining cost-benefit analysis for active travel. Transport Policy, 167, 91-100. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2025.03.014>
- Tarihoran, A. D. B., Hubeis, M., Jahroh, S., & Zulbainarni, N. (2023). Market-based dynamic capabilities for MSMEs: Evidence from Indonesia's ornamental fish industry. Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity, 9(3), 100123. <https://doi.org/10.1016/j.joitmc.2023.100123>
- Widita, A. A., Lechner, A. M., & Widyastuti, D. T. (2024). Spatial patterns and drivers of micro, small and medium-sized enterprises (MSMEs) within and across Indonesian cities: Evidence from highly granular data. Regional Science Policy & Practice, 16(11), 100137. <https://doi.org/10.1016/j.rspp.2024.100137>.
- Wisnubroto, M. P., & Yulianto, K. (2024). Pendampingan Pembuatan Business Model Canvas Pada Usaha Kuliner Mbak Nur Di Kabupaten Sijunjung, Sumatera Barat. Jurnal Abdi Insani, 11(1), 463-473. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v11i1.1362>