



Keterbatasan Break Even Point (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek UMKM

Ade Kurniawan Harahap*¹, Alan Nauri Siregar², Zaki Maulana³

Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN-SU¹

Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN-SU²

Mahasiswa Jurusan Perbankan Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, UIN-SU³

Korespondensi : mzaki8829@gmail.com

Abstrak : Break Even Point (BEP) merupakan salah satu alat perencanaan laba yang umum digunakan oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) karena konsepnya yang sederhana dan mudah diaplikasikan. Namun, dalam praktiknya, penerapan BEP sebagai alat perencanaan laba jangka pendek sering kali menghadapi berbagai keterbatasan. Penelitian ini bertujuan untuk mengkaji keterbatasan Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada UMKM. Metode penelitian yang digunakan adalah kualitatif deskriptif dengan pendekatan studi literatur (library research), melalui telaah terhadap jurnal ilmiah, buku, dan publikasi terkait. Hasil penelitian menunjukkan bahwa keterbatasan BEP terutama disebabkan oleh asumsi-asumsi dasarnya yang bersifat statis, seperti biaya dan harga jual yang konstan, kesetaraan antara volume produksi dan volume penjualan, serta struktur biaya yang jelas antara biaya tetap dan biaya variabel. Asumsi-asumsi tersebut sulit diterapkan pada kondisi UMKM yang dinamis dan penuh ketidakpastian. Selain itu, BEP cenderung berfokus pada pencapaian titik impas tanpa mempertimbangkan tujuan laba yang optimal dan berkelanjutan. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa BEP tidak sepenuhnya memadai jika digunakan sebagai satu-satunya alat perencanaan laba jangka pendek pada UMKM, sehingga diperlukan kombinasi dengan pendekatan perencanaan lain yang lebih fleksibel dan adaptif.

Kata kunci : Break Even Point, Perencanaan Laba, UMKM, Penganggaran.

Abstract : *Break Even Point (BEP) is one of the profit planning tools commonly used by Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) due to its simple concept and ease of application. However, in practice, the use of BEP as a short-term profit planning tool faces several limitations. This study aims to examine the limitations of Break Even Point (BEP) as a short-term profit planning tool for MSMEs. The research method employed is descriptive qualitative research using a literature review approach. Data were obtained through an analysis of scientific journals, books, and relevant publications. The results indicate that the limitations of BEP mainly arise from its static assumptions, such as constant costs and selling prices, equality between production and sales volumes, and a clear classification between fixed and variable costs. These assumptions are difficult to apply in the dynamic and uncertain conditions faced by MSMEs. Moreover, BEP tends to focus solely on achieving the break-even point without considering optimal and sustainable profit targets. Therefore, it can be concluded that BEP is not fully adequate when used as the sole short-term profit planning tool for MSMEs, and it should be combined with more flexible and adaptive profit planning approaches.*

Keywords : Break Even Point, Profit Planning, MSMEs, Budgeting.

Pendahuluan

Perencanaan laba memegang peranan penting dalam manajemen keuangan usaha, khususnya pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang umumnya menghadapi keterbatasan modal, informasi, serta kapasitas pengambilan keputusan keuangan. Dalam jangka pendek, perencanaan laba menjadi alat bantu bagi pelaku UMKM untuk memperkirakan hubungan antara volume penjualan, biaya yang

dikeluarkan, dan penetapan harga agar kegiatan usaha tetap berada pada kondisi yang tidak merugikan (Putra & Yanti, 2023).

Salah satu pendekatan yang paling umum digunakan dalam praktik tersebut adalah analisis Break Even Point (BEP) atau titik impas. Analisis ini menggambarkan kondisi ketika total penerimaan usaha berada pada tingkat yang sama dengan total biaya, sehingga usaha belum menghasilkan keuntungan namun juga tidak mengalami kerugian. Dalam berbagai studi dan praktik UMKM, BEP sering dijadikan titik awal untuk menentukan batas minimum penjualan yang harus dicapai agar seluruh biaya tetap dan biaya variabel dapat tertutupi.

Meskipun demikian, hasil telaah literatur menunjukkan bahwa penggunaan BEP sebagai alat perencanaan laba jangka pendek tidak terlepas dari sejumlah keterbatasan mendasar. Analisis BEP dibangun atas asumsi-asumsi yang bersifat ideal, seperti perilaku biaya yang linear, komposisi produk yang konstan, serta stabilitas biaya dan pendapatan selama periode analisis. Dalam realitas operasional UMKM, asumsi-asumsi tersebut sering kali sulit dipenuhi, sehingga tingkat keakuratan hasil perencanaan laba yang dihasilkan menjadi kurang dapat diandalkan.

Di sisi lain, BEP juga belum mampu mengakomodasi pengaruh faktor eksternal yang signifikan, seperti perubahan permintaan pasar, tekanan persaingan, fluktuasi harga bahan baku, dan perilaku konsumen yang dinamis. Ketergantungan BEP pada pendekatan linier menjadikannya kurang responsif terhadap kompleksitas kondisi nyata yang dihadapi UMKM dalam menjalankan kegiatan usahanya.

Oleh karena itu, meskipun analisis BEP tetap relevan sebagai alat bantu yang sederhana dan praktis dalam perencanaan laba jangka pendek, penggunaannya perlu disertai dengan pemahaman yang kritis terhadap keterbatasan metodologis yang dimilikinya. Tanpa dukungan pendekatan lain yang lebih adaptif, BEP berpotensi menghasilkan perencanaan laba yang kurang akurat dan memengaruhi kualitas keputusan strategis pelaku UMKM.

Berdasarkan pertimbangan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengkaji secara mendalam keterbatasan analisis BEP dalam konteks perencanaan laba UMKM serta menelaah implikasinya terhadap pengambilan keputusan jangka pendek. Pendekatan yang digunakan adalah kualitatif deskriptif melalui studi pustaka (library research), dengan menelaah berbagai literatur akademik dan hasil penelitian empiris yang relevan dengan penggunaan BEP dalam perencanaan laba jangka pendek UMKM.

Tinjauan pustaka

a. Perencanaan Laba Jangka Pendek

Perencanaan laba jangka pendek dapat dipahami sebagai upaya terstruktur yang dilakukan oleh manajemen dalam menetapkan sasaran keuntungan untuk periode waktu yang relatif singkat, biasanya tidak lebih dari satu tahun. Proses ini disusun berdasarkan perkiraan pendapatan yang akan diperoleh serta biaya operasional yang harus ditanggung. Dalam perspektif akuntansi manajemen, perencanaan laba tidak semata-mata berfungsi sebagai perhitungan proyeksi keuangan, tetapi juga berperan sebagai alat pengendalian aktivitas usaha dan dasar dalam pengambilan keputusan operasional.

Secara konseptual, perencanaan laba jangka pendek berawal dari persoalan mendasar mengenai jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar kegiatan usaha tidak mengalami kerugian dan mampu menghasilkan keuntungan sesuai target. Permasalahan tersebut menuntut pemahaman yang memadai mengenai keterkaitan antara struktur biaya tetap, biaya variabel, tingkat harga jual, serta volume penjualan. Dengan demikian, perencanaan laba berfungsi sebagai penghubung antara perencanaan operasional sehari-hari dan pencapaian tujuan keuangan usaha (Yuliana et al., 2022).

Bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), perencanaan laba jangka pendek memiliki tingkat kepentingan yang relatif lebih tinggi dibandingkan perusahaan berskala besar. Hal ini disebabkan oleh keterbatasan permodalan, ketergantungan yang tinggi pada arus kas jangka pendek, serta tingkat risiko likuiditas yang lebih besar. Kesalahan dalam menyusun perencanaan laba, seperti ketidaktepatan memperkirakan biaya atau menetapkan target penjualan, dapat secara langsung mengancam keberlangsungan usaha dalam waktu dekat. Dalam praktiknya, perencanaan laba jangka pendek pada UMKM cenderung dilakukan secara sederhana dan bersifat praktis. Keterbatasan dalam pencatatan serta kemampuan analisis keuangan menyebabkan banyak UMKM tidak menggunakan perencanaan berbasis anggaran yang formal. Sebaliknya, pelaku usaha lebih sering menetapkan target penjualan minimum agar seluruh biaya dapat tertutup. Kondisi ini mendorong penggunaan alat analisis yang mudah dipahami, salah satunya adalah analisis Break Even Point (BEP), meskipun pendekatan tersebut memiliki sejumlah keterbatasan dari sisi metodologi.

Secara teoritis, perencanaan laba jangka pendek tidak hanya bertujuan untuk menentukan titik impas usaha, tetapi juga untuk mendukung pengambilan keputusan

strategis, seperti penetapan harga jual, pengendalian biaya, serta peningkatan efisiensi produksi. Dengan kata lain, perencanaan laba yang efektif seharusnya mampu memberikan gambaran yang realistis mengenai kondisi usaha di masa mendatang, termasuk berbagai risiko dan ketidakpastian yang berpotensi muncul.

Berdasarkan pemaparan tersebut, dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba jangka pendek merupakan elemen fundamental dalam pengelolaan keuangan UMKM. Namun demikian, tingkat keakuratan dan kegunaannya sangat dipengaruhi oleh alat analisis yang digunakan. Apabila metode yang diterapkan terlalu menyederhanakan kondisi riil usaha, maka hasil perencanaan laba berpotensi menghasilkan kesimpulan yang kurang tepat dan menyesatkan dalam pengambilan keputusan. Oleh karena itu, kajian mengenai keterbatasan analisis Break Even Point sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada UMKM menjadi penting untuk dilakukan.

b. Break Even Point (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek

Break Even Point (BEP) merupakan salah satu metode analisis dalam akuntansi manajemen yang digunakan untuk mengidentifikasi titik impas, yaitu kondisi ketika total pendapatan yang diperoleh perusahaan berada pada posisi yang sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga usaha tidak mengalami keuntungan maupun kerugian.

Meskipun demikian, perlu dipahami bahwa BEP bukanlah instrumen perencanaan laba yang bersifat menyeluruh. Analisis ini pada dasarnya hanya berfungsi untuk menunjukkan batas minimum penjualan agar usaha terhindar dari kerugian, bukan untuk menetapkan tingkat laba yang optimal. Dengan demikian, BEP lebih menjawab persoalan kapan usaha berada pada kondisi impas, namun belum sepenuhnya memberikan gambaran mengenai strategi pencapaian laba yang berkelanjutan dalam jangka pendek maupun jangka panjang (Hidayat & Putri, 2024). Lebih lanjut, penerapan BEP dalam perencanaan laba jangka pendek kerap mendorong pelaku UMKM untuk terlalu berorientasi pada pencapaian titik impas. Orientasi semacam ini berpotensi mengesampingkan aspek lain yang tidak kalah penting, seperti upaya pengendalian dan efisiensi biaya, penetapan strategi harga yang tepat, perubahan permintaan pasar, serta berbagai risiko usaha yang mungkin muncul. Apabila BEP dijadikan satu-satunya landasan

dalam perencanaan laba, maka keputusan manajerial yang dihasilkan cenderung bersifat kaku dan kurang responsif terhadap dinamika lingkungan usaha (Putra et al., 2023).

Oleh karena itu, meskipun BEP memiliki peran yang cukup penting sebagai alat bantu dalam perencanaan laba jangka pendek, penggunaannya perlu ditempatkan secara proporsional dan disertai sikap kritis. BEP sebaiknya dipandang sebagai titik awal (starting point) dalam proses perencanaan laba, bukan sebagai satu-satunya dasar dalam pengambilan keputusan. Pemahaman inilah yang menjadi landasan untuk menelaah lebih jauh asumsi-asumsi yang mendasari BEP serta berbagai keterbatasannya ketika diterapkan pada konteks UMKM.

c. Asumsi Dasar dalam Analisis Break Even Point (BEP)

Analisis Break Even Point (BEP) disusun berdasarkan sejumlah asumsi dasar yang bertujuan untuk menyederhanakan keterkaitan antara struktur biaya, tingkat penjualan, dan perolehan laba. Secara teoritis, asumsi-asumsi tersebut diperlukan agar perhitungan BEP dapat dilakukan secara linier dan lebih mudah dipahami. Namun demikian, dalam kondisi usaha yang sesungguhnya terutama pada skala UMKM berbagai asumsi tersebut sering kali tidak sepenuhnya sesuai dengan realitas operasional.

Salah satu asumsi fundamental dalam analisis BEP adalah anggapan bahwa biaya tetap dan biaya variabel berada pada kondisi yang konstan dalam rentang volume produksi tertentu. Biaya tetap diasumsikan tidak mengalami perubahan meskipun jumlah produksi meningkat atau menurun, sementara biaya variabel dianggap bergerak sebanding dengan volume produksi. Asumsi ini memang mempermudah analisis, namun pada praktik UMKM, struktur biaya kerap bersifat semi-variabel dan mudah berubah akibat fluktuasi harga bahan baku, upah tenaga kerja, serta biaya distribusi (Rahman et al., 2021).

Selain itu, analisis BEP juga didasarkan pada asumsi bahwa harga jual produk bersifat stabil selama periode perhitungan. Harga dianggap tidak mengalami perubahan meskipun terjadi dinamika pasar. Pada kenyataannya, UMKM sering dihadapkan pada persaingan harga, perubahan daya beli konsumen, serta kebijakan promosi yang bersifat temporer. Ketidakpastian harga jual tersebut menyebabkan hasil perhitungan BEP menjadi kurang andal jika dijadikan dasar perencanaan laba jangka pendek.

Asumsi lain yang digunakan dalam analisis BEP adalah kesamaan antara jumlah produksi dan jumlah penjualan, sehingga diasumsikan tidak terdapat persediaan akhir.

Dalam praktik UMKM, kondisi ini jarang terjadi karena tingkat penjualan tidak selalu sejalan dengan kapasitas produksi. Produk yang tidak terserap pasar dapat menimbulkan biaya tambahan, seperti biaya penyimpanan, risiko kerusakan, maupun penurunan kualitas, yang seluruhnya tidak tercermin dalam perhitungan BEP.

Analisis BEP juga mengasumsikan bahwa usaha hanya menghasilkan satu jenis produk atau memiliki komposisi produk yang relatif tetap. Pada UMKM yang menawarkan berbagai jenis produk, perhitungan BEP menjadi lebih rumit karena setiap produk memiliki struktur biaya dan margin kontribusi yang berbeda. Pendekatan BEP konvensional cenderung menyederhanakan kondisi tersebut, sehingga hasil analisisnya kurang mencerminkan situasi usaha yang sebenarnya.

Lebih jauh, BEP mengasumsikan bahwa tingkat efisiensi produksi bersifat konstan selama periode perencanaan. Dalam realitas UMKM, efisiensi produksi dapat mengalami perubahan akibat bertambahnya pengalaman kerja, penerapan teknologi sederhana, maupun kondisi tenaga kerja yang fluktuatif. Perubahan efisiensi ini secara langsung memengaruhi biaya per unit, namun tidak dapat diakomodasi oleh model BEP yang bersifat statis.

Berdasarkan pemaparan tersebut, dapat disimpulkan bahwa analisis BEP dibangun atas seperangkat asumsi yang bersifat ideal dan cenderung tidak berubah. Ketika asumsi-asumsi tersebut diterapkan pada lingkungan UMKM yang dinamis dan penuh ketidakpastian, hasil perencanaan laba yang dihasilkan berpotensi menyimpang dari kondisi riil usaha. Oleh karena itu, pemahaman yang komprehensif terhadap asumsi dasar BEP menjadi langkah awal yang krusial sebelum menelaah lebih jauh keterbatasannya sebagai alat perencanaan laba jangka pendek bagi UMKM.

d. Karakteristik UMKM dalam Pengelolaan Keuangan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki pola pengelolaan keuangan yang berbeda secara mendasar jika dibandingkan dengan perusahaan berskala besar. Perbedaan tersebut tidak semata-mata disebabkan oleh ukuran usaha, tetapi juga berkaitan dengan tingkat formalitas pencatatan keuangan, kapasitas perencanaan, serta cara pengambilan keputusan manajerial. Pada umumnya, pengelolaan keuangan UMKM masih dilakukan secara sederhana dan belum sepenuhnya didukung oleh penerapan sistem akuntansi manajemen yang terstruktur (Pratama & Suryani, 2022).

Salah satu ciri utama UMKM adalah keterbatasan dalam pencatatan dan

perencanaan keuangan. Banyak pelaku UMKM belum memisahkan secara jelas antara keuangan pribadi dan keuangan usaha, sehingga data mengenai biaya maupun pendapatan sering kali kurang lengkap dan tidak sepenuhnya akurat. Kondisi ini menjadi kendala tersendiri dalam penerapan alat perencanaan laba yang menuntut ketepatan data biaya dan volume penjualan, termasuk analisis Break Even Point (BEP).

Di samping itu, UMKM umumnya beroperasi dalam lingkungan bisnis yang sangat dinamis dan sarat ketidakpastian. Perubahan permintaan pasar, fluktuasi harga bahan baku, serta intensitas persaingan yang tinggi menyebabkan tingkat pendapatan dan biaya UMKM sulit diperkirakan secara stabil. Karakteristik ini berlawanan dengan asumsi dasar BEP yang menganggap struktur biaya dan harga jual bersifat konstan selama periode analisis.

Karakteristik lain yang menonjol dari UMKM adalah tingginya ketergantungan terhadap arus kas jangka pendek. Keberlanjutan usaha sering kali sangat ditentukan oleh kemampuan memenuhi kebutuhan kas harian, seperti pembelian bahan baku dan pembayaran upah tenaga kerja. Dalam kondisi tersebut, pengelolaan keuangan UMKM lebih berfokus pada kelancaran arus kas dibandingkan perhitungan titik impas secara teoritis. Akibatnya, perencanaan laba berbasis BEP menjadi kurang relevan apabila tidak disesuaikan dengan kondisi kas yang sesungguhnya.

Selain itu, UMKM cenderung memiliki struktur biaya yang fleksibel dan mudah berubah, khususnya pada komponen biaya tenaga kerja dan biaya operasional lainnya. Fleksibilitas ini memang memberikan ruang adaptasi yang tinggi, namun di sisi lain menyulitkan penerapan analisis BEP yang mensyaratkan pemisahan biaya tetap dan biaya variabel secara tegas. Dalam praktik UMKM, batas antara kedua jenis biaya tersebut sering kali bersifat kabur.

Di luar faktor internal, karakteristik UMKM juga sangat dipengaruhi oleh faktor eksternal, seperti kebijakan pemerintah, kondisi ekonomi makro, serta perubahan preferensi dan perilaku konsumen. Faktor-faktor tersebut dapat dengan cepat memengaruhi harga jual, volume penjualan, dan struktur biaya UMKM. Sementara itu, analisis BEP yang bersifat statis memiliki keterbatasan dalam menangkap perubahan lingkungan eksternal yang berlangsung secara cepat. Berdasarkan karakteristik tersebut, dapat disimpulkan bahwa UMKM beroperasi dalam kondisi keuangan yang kompleks dan dinamis, sedangkan analisis BEP disusun berdasarkan kerangka yang relatif

sederhana dan cenderung statis. Ketidaksesuaian inilah yang menjelaskan mengapa penggunaan BEP sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada UMKM sering menghasilkan perencanaan yang kurang akurat dan belum sepenuhnya mencerminkan kondisi usaha yang sebenarnya.

e. Keterbatasan Break Even Point (BEP) dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek UMKM

Analisis Break Even Point (BEP) pada awalnya dikembangkan sebagai instrumen perencanaan laba yang bersifat sederhana, dengan fokus pada penentuan kondisi ketika pendapatan usaha mampu menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan. Sifatnya yang mudah dipahami dan diaplikasikan menjadikan BEP banyak digunakan dalam praktik manajerial. Namun, berbagai kajian menunjukkan bahwa penerapan BEP sebagai alat perencanaan laba jangka pendek memiliki keterbatasan, terutama ketika diterapkan pada karakteristik usaha UMKM yang cenderung dinamis.

Kelemahan mendasar BEP berkaitan dengan asumsi-asumsi statis yang melandasi perhitungannya. Analisis ini mengandaikan bahwa struktur biaya tetap dan biaya variabel bersifat stabil, serta harga jual tidak mengalami perubahan selama periode perencanaan. Dalam praktik UMKM, kondisi tersebut jarang terjadi. Fluktuasi harga bahan baku, perubahan biaya operasional, serta penyesuaian harga jual akibat tekanan pasar menyebabkan asumsi BEP sulit terpenuhi. Ketidaksesuaian antara asumsi dan realitas ini berpotensi menghasilkan perhitungan titik impas yang tidak mencerminkan kondisi usaha yang sesungguhnya.

Selain persoalan asumsi biaya dan harga, BEP juga tidak mengakomodasi unsur ketidakpastian dan risiko usaha. Perencanaan laba jangka pendek UMKM sangat dipengaruhi oleh faktor eksternal, seperti perubahan preferensi konsumen, intensitas persaingan, serta kondisi ekonomi yang tidak selalu stabil. Namun, BEP hanya menghasilkan satu titik impas tunggal tanpa memberikan gambaran variasi kemungkinan hasil atau skenario alternatif. Keterbatasan ini menjadikan BEP kurang memadai sebagai dasar pengambilan keputusan dalam lingkungan usaha yang penuh ketidakpastian (Wulandari et al., 2023).

Keterbatasan lain muncul ketika BEP diterapkan pada UMKM dengan beragam jenis produk. Banyak pelaku UMKM mengandalkan lebih dari satu produk dengan struktur biaya dan tingkat margin yang berbeda. Dalam kondisi tersebut, perhitungan BEP

menuntut asumsi komposisi penjualan yang tetap. Perubahan kecil pada proporsi penjualan antarproduk dapat menyebabkan titik impas yang telah dihitung kehilangan relevansinya, sehingga menurunkan tingkat akurasi analisis (Trivani et al., 2025).

Lebih lanjut, fokus utama BEP hanya berhenti pada pencapaian kondisi tidak rugi, bukan pada upaya memaksimalkan laba. BEP menjawab kebutuhan minimal agar usaha dapat bertahan, tetapi tidak memberikan panduan mengenai tingkat penjualan optimal, efisiensi biaya terbaik, maupun strategi harga yang paling menguntungkan. Jika digunakan secara tunggal, BEP berisiko mengarahkan UMKM pada target minimum, bukan pada pengembangan laba yang berkelanjutan.

Oleh karena itu, meskipun BEP tetap bermanfaat sebagai alat bantu awal dalam perencanaan laba jangka pendek, penggunaannya dalam konteks UMKM perlu disertai sikap kritis dan proporsional (Nugroho et al., 2022). BEP tidak cukup berdiri sendiri sebagai alat perencanaan laba yang komprehensif, melainkan perlu dikombinasikan dengan pendekatan lain yang lebih adaptif terhadap perubahan biaya, risiko usaha, dan dinamika pasar. Tanpa pemahaman atas keterbatasan tersebut, perencanaan laba yang dihasilkan berpotensi tidak realistis dan dapat mengarah pada keputusan usaha yang kurang tepat (Siregar & Lestari, 2023).

f. Penelitian Terdahulu yang Relevan

Sebagian besar penelitian terdahulu mengenai Break Even Point (BEP) memposisikan analisis ini sebagai alat bantu dalam perencanaan laba dan evaluasi kinerja usaha, khususnya pada skala UMKM. Fokus utama studi-studi tersebut umumnya terletak pada kemampuan BEP dalam menunjukkan batas minimum penjualan yang harus dicapai agar usaha dapat menutup seluruh biaya. BEP dianggap relevan dan aplikatif karena kesederhanaannya serta kemudahan pemahaman bagi pelaku UMKM yang memiliki keterbatasan pengetahuan akuntansi.

Namun, apabila ditinjau secara lebih mendalam, literatur yang ada cenderung menempatkan BEP pada posisi yang terlalu normatif. Sebagian besar penelitian lebih menekankan aspek kegunaan BEP, tanpa menguji secara kritis kesesuaian asumsi-asumsi dasarnya dengan kondisi operasional UMKM yang sesungguhnya. Dalam banyak kasus, BEP digunakan sebagai alat analisis utama dan diperlakukan seolah-olah bersifat universal, tanpa mempertimbangkan keterbatasan kontekstual yang melekat pada karakteristik UMKM.

Beberapa penelitian memang mulai mengisyaratkan adanya kelemahan BEP, terutama ketika diterapkan pada usaha dengan struktur biaya yang fluktuatif atau portofolio produk yang beragam. Temuan-temuan tersebut menunjukkan bahwa perubahan kecil pada biaya variabel maupun harga jual dapat berdampak signifikan terhadap pergeseran titik impas, sehingga mengurangi tingkat akurasi perencanaan laba. Akan tetapi, dalam penelitian-penelitian tersebut, pembahasan mengenai keterbatasan BEP masih bersifat sekunder dan belum dijadikan fokus analisis yang berdiri sendiri.

Di sisi lain, kajian yang secara khusus dan eksplisit mengkritisi BEP sebagai alat perencanaan laba jangka pendek dalam konteks UMKM masih relatif terbatas. Mayoritas penelitian berhenti pada kesimpulan bahwa BEP “membantu” perencanaan laba, tanpa mengulas secara mendalam risiko metodologis yang muncul apabila BEP dijadikan satu-satunya dasar pengambilan keputusan. Kondisi ini menunjukkan adanya celah penelitian yang belum banyak disentuh dalam literatur akuntansi manajemen dan penganggaran UMKM.

Berdasarkan pemetaan tersebut, kebaruan (novelty) penelitian ini terletak pada pendekatan kritis terhadap penggunaan BEP. Penelitian ini tidak bertujuan menilai efektivitas BEP sebagai alat perencanaan laba, melainkan mengidentifikasi dan menganalisis keterbatasan- keterbatasannya dalam konteks perencanaan laba jangka pendek pada UMKM. Dengan pendekatan tersebut, penelitian ini diharapkan dapat melengkapi literatur yang ada sekaligus memberikan perspektif yang lebih realistis dalam penerapan BEP pada praktik penganggaran UMKM.

Metode Penelitian

Penelitian ini menerapkan pendekatan kualitatif deskriptif dengan metode studi kepustakaan (library research). Pemilihan pendekatan tersebut didasarkan pada tujuan penelitian yang berfokus pada penelaahan dan pemaknaan kritis terhadap keterbatasan Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada UMKM. Penelitian ini tidak diarahkan pada pengujian empiris maupun pengolahan data kuantitatif, melainkan pada analisis konseptual yang bersumber dari teori dan temuan penelitian sebelumnya.

Sumber data yang digunakan berupa data sekunder yang diperoleh dari berbagai bahan pustaka, meliputi artikel jurnal ilmiah relevan dengan perencanaan laba, analisis BEP, dan karakteristik operasional UMKM. Proses pengumpulan data dilakukan melalui

studi dokumentasi dengan cara menelusuri, menyeleksi, dan mengkaji literatur yang memiliki keterkaitan langsung dengan fokus penelitian.

Tahap analisis data dilakukan secara deskriptif-kualitatif dengan mengorganisasi literatur terpilih ke dalam tema-tema pembahasan yang relevan. Selanjutnya, hasil kajian diinterpretasikan untuk membandingkan asumsi-asumsi teoritis yang melekat pada analisis BEP dengan kondisi nyata yang dihadapi UMKM. Untuk menjaga keabsahan temuan, penelitian ini menerapkan triangulasi sumber dengan membandingkan pandangan dan hasil penelitian dari berbagai referensi, sehingga kesimpulan yang dihasilkan bersifat lebih objektif dan komprehensif.

Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan hasil telaah terhadap berbagai literatur ilmiah yang mengkaji analisis Break Even Point (BEP) serta penerapannya pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), dapat dipahami bahwa BEP merupakan salah satu instrumen perencanaan laba yang paling banyak digunakan. Tingginya tingkat penggunaan BEP di kalangan UMKM terutama dipengaruhi oleh kesederhanaan konsep serta kemudahan dalam proses perhitungannya. Melalui BEP, pelaku usaha dapat memperoleh gambaran mengenai batas minimum tingkat penjualan yang harus dicapai agar kegiatan usaha tidak mengalami kerugian dalam jangka pendek.

Meskipun demikian, hasil kajian literatur menunjukkan bahwa penggunaan BEP sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada UMKM memiliki sejumlah keterbatasan yang bersifat mendasar. Keterbatasan tersebut bersumber dari asumsi-asumsi dasar BEP yang cenderung bersifat statis dan ideal, sementara karakteristik operasional UMKM justru dinamis, fluktuatif, dan sarat dengan ketidakpastian. Ketidaksiharian antara kerangka teoritis BEP dan realitas usaha UMKM inilah yang menyebabkan hasil perencanaan laba berbasis BEP sering kali kurang merepresentasikan kondisi usaha yang sebenarnya.

Salah satu kelemahan utama BEP terletak pada asumsi bahwa struktur biaya dan harga jual bersifat konstan selama periode analisis. Dalam praktik UMKM, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, serta biaya operasional lainnya sangat dipengaruhi oleh perubahan kondisi pasar, ketersediaan sumber daya, dan skala produksi. Demikian pula dengan harga jual produk yang sering mengalami penyesuaian akibat perubahan daya beli

konsumen, intensitas persaingan, maupun strategi pemasaran yang bersifat situasional. Ketika biaya dan harga jual mengalami fluktuasi, maka titik impas yang dihasilkan oleh analisis BEP menjadi kurang akurat dan berpotensi menyesatkan jika dijadikan dasar perencanaan laba jangka pendek.

Keterbatasan berikutnya berkaitan dengan asumsi bahwa volume produksi selalu sejalan dengan volume penjualan, sehingga tidak terdapat persediaan akhir. Dalam realitas UMKM, ketidaksesuaian antara produksi dan penjualan merupakan kondisi yang umum terjadi. Produk yang tidak terjual dapat menimbulkan biaya tambahan, seperti biaya penyimpanan, risiko kerusakan, serta penurunan kualitas produk. Aspek-aspek tersebut tidak diakomodasi dalam analisis BEP, sehingga perencanaan laba yang dihasilkan cenderung bersifat teoritis dan kurang aplikatif dalam operasional sehari-hari.

Selain itu, analisis BEP memiliki keterbatasan dari sisi orientasi tujuan. BEP pada dasarnya hanya menitikberatkan pada pencapaian titik impas, yaitu kondisi di mana usaha tidak mengalami laba maupun kerugian. Dalam konteks perencanaan laba, pendekatan ini dinilai kurang memadai karena tidak mempertimbangkan target laba yang optimal dan berkelanjutan. Apabila BEP digunakan sebagai satu-satunya alat perencanaan, pelaku UMKM berpotensi terjebak pada orientasi “tidak rugi”, tanpa memiliki strategi yang jelas untuk meningkatkan laba dan memperkuat daya saing usaha di tengah dinamika lingkungan bisnis.

Hasil kajian literatur juga menunjukkan bahwa penerapan BEP menjadi semakin problematis pada UMKM yang menghasilkan lebih dari satu jenis produk. Setiap produk memiliki struktur biaya dan margin kontribusi yang berbeda, sehingga perhitungan BEP secara konvensional sulit memberikan gambaran yang komprehensif mengenai kondisi usaha secara keseluruhan. Penyederhanaan komposisi produk dalam analisis BEP berpotensi menghasilkan perencanaan laba yang kurang tepat dan tidak mencerminkan kontribusi masing-masing produk terhadap kinerja keuangan UMKM.

Di samping keterbatasan teknis, efektivitas penggunaan BEP juga sangat dipengaruhi oleh karakteristik pengelolaan keuangan UMKM itu sendiri. Banyak UMKM masih menghadapi kendala dalam pencatatan keuangan, pemisahan antara biaya tetap dan biaya variabel, serta ketersediaan data biaya yang akurat. Akibatnya, perhitungan BEP sering kali didasarkan pada

estimasi kasar, yang pada akhirnya menurunkan tingkat keandalan hasil perencanaan laba yang dihasilkan.

Berdasarkan keseluruhan pembahasan tersebut, dapat disimpulkan bahwa meskipun analisis BEP memiliki nilai manfaat sebagai alat bantu awal dalam memahami struktur biaya dan batas minimum penjualan, penggunaannya sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada UMKM memiliki keterbatasan yang perlu dicermati secara kritis. Oleh karena itu, BEP sebaiknya tidak digunakan secara tunggal, melainkan dipadukan dengan pendekatan perencanaan lain yang lebih fleksibel dan adaptif, seperti analisis sensitivitas, perencanaan berbasis arus kas, atau pendekatan anggaran sederhana, agar perencanaan laba UMKM dapat lebih mencerminkan kondisi usaha yang dinamis dan realistis.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil telaah literatur dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan bahwa analisis Break Even Point (BEP) merupakan alat perencanaan yang secara konseptual sederhana dan mudah diterapkan, sehingga banyak digunakan oleh pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam menentukan batas minimum penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian. BEP memiliki manfaat sebagai alat bantu awal untuk memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba dalam jangka pendek.

Namun demikian, hasil kajian menunjukkan bahwa penggunaan BEP sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada UMKM memiliki sejumlah keterbatasan mendasar. Keterbatasan tersebut terutama disebabkan oleh asumsi-asumsi BEP yang bersifat statis, seperti biaya dan harga jual yang konstan, kesetaraan antara volume produksi dan volume penjualan, serta struktur biaya yang jelas antara biaya tetap dan biaya variabel. Asumsi-asumsi ini sulit terpenuhi dalam praktik UMKM yang beroperasi dalam lingkungan usaha yang dinamis dan penuh ketidakpastian.

Selain itu, BEP cenderung berfokus pada pencapaian titik impas tanpa mempertimbangkan tujuan laba yang optimal dan berkelanjutan. Kondisi ini menyebabkan BEP kurang memadai jika digunakan sebagai satu-satunya alat perencanaan laba, terutama bagi UMKM yang memiliki lebih dari satu jenis produk atau menghadapi fluktuasi biaya dan permintaan pasar yang tinggi. Keterbatasan pencatatan keuangan dan

perencanaan manajerial pada UMKM juga semakin memperbesar risiko ketidakakuratan hasil perhitungan BEP.

Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa meskipun analisis BEP tetap relevan sebagai alat bantu dasar dalam perencanaan keuangan UMKM, penggunaannya perlu dilakukan secara hati-hati dan tidak berdiri sendiri. BEP sebaiknya dikombinasikan dengan pendekatan perencanaan laba lain yang lebih fleksibel dan adaptif agar mampu mencerminkan kondisi usaha UMKM secara lebih realistis dan mendukung pengambilan keputusan yang lebih tepat dalam perencanaan laba jangka pendek.

2. Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah diperoleh, terdapat beberapa rekomendasi yang dapat dipertimbangkan oleh pihak-pihak terkait. Bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), analisis Break Even Point (BEP) sebaiknya tidak dijadikan sebagai satu-satunya dasar dalam perencanaan laba jangka pendek. BEP dapat dimanfaatkan sebagai langkah awal untuk memahami batas minimum tingkat penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian. Namun, agar perencanaan laba lebih akurat dan sesuai dengan kondisi usaha yang dinamis, BEP perlu dikombinasikan dengan pendekatan lain yang lebih fleksibel, seperti analisis margin kontribusi, perencanaan dan pengendalian arus kas, serta evaluasi biaya secara berkala.

Selanjutnya, bagi pendamping UMKM, akademisi, serta lembaga yang berperan dalam pengembangan UMKM, diperlukan upaya yang lebih sistematis dalam meningkatkan literasi keuangan dan pemahaman akuntansi manajemen pelaku usaha. Program pendampingan dan pelatihan sebaiknya tidak hanya berfokus pada pengenalan konsep, tetapi juga menekankan pada praktik pencatatan keuangan sederhana, pemahaman struktur biaya, serta pemilihan alat perencanaan laba yang sesuai dengan karakteristik dan kapasitas UMKM. Dengan pencatatan keuangan yang lebih tertata dan akurat, berbagai keterbatasan dalam penerapan analisis BEP dapat diminimalkan.

Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengembangkan kajian dengan pendekatan yang lebih empiris, seperti penelitian lapangan atau studi kasus pada UMKM di sektor tertentu. Pendekatan ini memungkinkan pengujian secara langsung efektivitas penggunaan BEP dalam perencanaan laba jangka pendek. Selain itu, penelitian lanjutan dapat mengombinasikan analisis BEP dengan metode perencanaan laba lainnya atau membandingkannya dengan pendekatan yang lebih dinamis dan adaptif, sehingga dapat

diperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai strategi perencanaan laba yang paling sesuai bagi UMKM.

DAFTAR PUSTAKA

- Hidayat, F., & Putri, N. (2024). Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada UMKM Cafe Limas Palembang. *Jurnal Rimba Akuntansi*, 1(4), 67–78. <https://journal.arimbi.or.id/index.php/Rimba/article/view/311>
- Nugroho, B., Santoso, H., & Kurniawan, R. (2022). Cost volume profit analysis in financial planning of MSMEs. *Accountable: Journal of Accounting and Finance*, 3(1), 14–25. <https://e-journal.upm.ac.id/index.php/accountable/article/view/56>
- Pratama, D., & Suryani, I. (2022). Analisis BEP sebagai alat perencanaan penjualan dan laba pada UMKM Bolu Susu Lembang. *Indonesian Accounting and Leadership Journal*, 5(3), 44–55. <https://jurnal.polban.ac.id/ialj/article/view/5132>
- Putra, A., Sari, M., & Dewi, L. (2023). Analisis BEP sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Kcharis Jaya. *Jurnal Penganggaran dan Akuntansi*, 6(1), 12–22. <https://jurnal.polsri.ac.id/index.php/JPMABE/article/view/11142>
- Putra, R., & Yanti, D. (2023). Analisis break even point sebagai perencanaan laba jangka pendek pada UMKM. *Jurnal Penganggaran dan Manajemen Bisnis*, 5(2), 45–56. <https://jurnal.polsri.ac.id/index.php/JPMABE/article/view/9463>
- Rahman, A., Yusuf, M., & Hadi, S. (2021). Analisis BEP dan margin of safety sebagai alat perencanaan laba. *Jurnal Administrasi dan Perilaku Bisnis*, 8(2), 89–101. <https://jurnal.stiatabalong.ac.id/index.php/JAPB/article/view/1419>
- Siregar, A., & Lestari, D. (2023). Perhitungan break even point sebagai alat perencanaan laba pada UMKM UD. Barokah. *Indonesian Accounting Research Journal*, 5(2), 101–112. <https://jurnal.polban.ac.id/iarj/article/view/5093>
- Trivani, M., Abdullah, R., & Syahputra, F. (2025). Cost volume profit analysis of managerial decisions in MSMEs. *Formosa Journal of Multidisciplinary Research*, 4(1), 1–15. <https://npaformosapublisher.org/index.php/fjmr/article/view/170>
- Wulandari, P., Setiawan, A., & Hakim, R. (2023). Analisis cost volume profit dalam perencanaan laba pada UMKM Berkat Usaha. *Jurnal Ekonomi Bisnis Daerah*, 25(2), 58–69. <https://jurnal.unidha.ac.id/index.php/JEBD/article/view/968>
- Yuliana, S., Putri, R., & Hasanah, N. (2022). Analisis cost volume profit sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Pempek Palembang. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Daerah*, 25(1), 23–35. <https://jurnal.unidha.ac.id/index.php/JEBD/article/view/736>