



Jurnal Review Pendidikan dan Pengajaran
<http://journal.universitaspahlawan.ac.id/index.php/jrpp>
 Volume 8 Nomor 2, 2025
 P-2655-710X e-ISSN 2655-6022

Submitted : 29/05/2025
Reviewed : 03/06/2025
Accepted : 05/06/2025
Published : 16/06/2025

Hamonangan Siallagan¹
 Rio Gultom²
 Jastin Mark Hutapea³
 Irene Sinambela⁴
 Gita Siahaan⁵

PERHITUNGAN BREAK-EVEN POINT DALAM PENGAMBILAN KEPUTUSAN HARGA PADA COFFEE SHOP

Abstrak

Menentukan harga yang tepat adalah faktor kunci dalam mempertahankan keberlanjutan dan profitabilitas kafe di tengah persaingan yang semakin keras. Studi ini meneliti perhitungan Break Event Point (BEP) sebagai alat strategis untuk menentukan keputusan harga penjualan produk. Dengan menggunakan metode BEP, penelitian ini mengidentifikasi jumlah minimum penjualan yang harus dicapai sehingga pendapatan dapat menutupi semua biaya tetap dan variabel. Hasil perhitungan titik impas yang realistis dan memberi para manajer cafe gambaran yang jelas dalam mengembangkan strategi penetapan harga yang efektif. Penemuan ini diharapkan menjadi dasar untuk pengambilan keputusan yang lebih baik untuk meningkatkan efisiensi operasional dan memaksimalkan keuntungan bisnis.

Kata Kunci: Break-Even Point, Penentuan Harga, Strategi Bisnis, Coffee Shop, Profitabilitas

Abstract

Determining the right price is a key factor in maintaining the sustainability and profitability of a cafe amidst increasingly fierce competition. This study examines the calculation of Break Event Point (BEP) as a strategic tool for determining product sales pricing decisions. Using the BEP method, this study identifies the minimum amount of sales that must be achieved so that revenue can cover all fixed and variable costs. The results of the break-even point calculation are realistic and provide cafe managers with a clear picture in developing effective pricing strategies. These findings are expected to be the basis for better decision making to improve operational efficiency and maximize business profits.

Keywords: Break-Even Point, Pricing, Business Strategy, Coffee Shop, Profitability

PENDAHULUAN

Peningkatan industry coffe shop di Indonesia menunjukkan angka pertumbuhan yang baik dan pesat yang menjadikan mereka sebagai factor bisnis yang unggul dan diminati. Konsumsi kopi di Indonesia diproyeksikan meningkat menjadi 4,8 juta kantong (setara 60 kg) pada periode 2024/2025. Ini merupakan peningkatan dari 4,45 juta kantong pada periode 2020/2021. Fenomena ini didorong oleh minat konsumsi kopi yang nasional serta minat anak muda yang menjadikan kedai kopi bukan hanya sebagai tempat untuk menikmati secangkir kopi, tetapi bahkan sebagai ruang sosial mencari ketenangan, tempat merenung, tempat berkreasi dan sebagai ajang mamerkan gaya hidup mereka. Meluasnya bermacam macam merek menjadikan bisnis kopi sebagai ajang persaingan untuk menciptakan inovasi inovasi pembeda dengan toko kopi di sekitarnya. Dalam kondisi pasar sekarang, kemampuan untuk mengelola bisnis secara efektif terutama dalam hal keuangan menjadi factor krusial untuk mencapai keberlanjutan dan profitabilitas coffe shop.

Salah satu alat analisis fundamental dakam akuntansi manajemen yang akan membantu bisnis untuk pengambilan Keputusan adalah analisis Break Even Point (BEP) atau titik impas. BEP terdefinisi sebagai suatu kondisi Dimana total pendapatan yang diterima Perusahaan sama

^{1,2,3,4,5}) Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas HKBP Nommensen Medan
 email: monangsiallagan@gmail.com¹, riopalemsio@gmail.com², jastinhutapea123@gmail.com³,
 irenesinambela90@gmail.com⁴, gitasiahaan74@gmail.com⁵

dengan total biaya yang dikeluarkan atau dikorbankan, sehingga Perusahaan tidak mengalami rugi dan untung. Untuk menghitung harus diperlukan pemisahan kategori biaya yang pertama biaya tetap (fixed cost) yaitu biaya yang tidak berubah seiring berjalannya aktifitas produksi atau volume penjualan dan yang kedua biaya variable (variable cost), yaitu biaya yang berubah proporsional dengan volume penjualan seperti bahan baku kopi dan susu.

Analisis BEP tidak hanya menentukan titik impas; itu juga membantu dalam perencanaan laba dan, yang terpenting, dalam pengambilan keputusan penetapan harga. Manajemen dapat mempertimbangkan berbagai skenario harga jual berdasarkan volume penjualan berapa biaya operasional akan tertutupi. Harga yang terlalu rendah mungkin meningkatkan volume penjualan tetapi mengurangi margin keuntungan, sementara harga yang terlalu tinggi berisiko kehilangan pelanggan di tengah persaingan. Dengan data kuantitatif yang diberikan oleh analisis BEP, manajer dapat menetapkan harga jual yang mencapai target laba dan menutupi semua biaya.

Meskipun industri kopi berkembang pesat, banyak pelaku usaha, terutama UMKM, menghadapi tantangan keuangan yang signifikan meskipun industri coffee shop berkembang pesat. Ketidakakuratan dalam menghitung biaya produksi dan menetapkan harga jual adalah masalah umum. Ini sering terjadi hanya berdasarkan intuisi atau perbandingan dengan pesaing tanpa melakukan analisis mendalam. Banyak usaha kecil dan menengah (UMKM) tidak memiliki pencatatan keuangan yang teratur. Akibatnya, sulit untuk menemukan struktur biaya yang jelas dan membuat perencanaan keuangan yang tepat. Akibatnya, mereka lebih cenderung mengalami kegagalan dan menghadapi kesulitan untuk bertahan dalam persaingan yang ketat.

Penelitian mengenai penerapan analisis BEP pada UMKM telah banyak dilakukan dalam berbagai konteks untuk perencanaan laba. Studi-studi sebelumnya telah menunjukkan bagaimana BEP dapat dihitung pada berbagai jenis usaha, mulai dari usaha kuliner hingga jasa binatu. Namun, penelitian yang secara spesifik dan mendalam mengkaji penggunaan analisis BEP sebagai alat bantu utama dalam pengambilan keputusan penetapan harga yang dinamis di industri coffee shop yang sangat kompetitif masih terbatas. Kebanyakan penelitian berfokus pada BEP sebagai alat perencanaan laba secara umum, bukan sebagai kerangka kerja untuk merumuskan strategi harga yang responsif terhadap kondisi pasar.

Urgensi penelitian ini terletak pada kebutuhan praktis bagi para pemilik coffee shop skala UMKM untuk beralih dari pengambilan keputusan berbasis intuisi ke strategi yang didukung oleh data. Di tengah persaingan yang ketat dan fluktuasi biaya bahan baku, pemahaman mendalam tentang titik impas menjadi krusial untuk bertahan dan berkembang. Secara akademis, penelitian ini akan memberikan kontribusi pada literatur akuntansi manajemen dengan menyajikan studi kasus konkret mengenai aplikasi analisis BEP dalam konteks industri jasa boga yang relevan dan sedang bertumbuh pesat, serta menyoroti perannya secara spesifik dalam strategi penetapan harga. Sumber dan konten terkait

METODE

Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif melibatkan analisis dengan metode Studi Pustaka. Studi Pustaka adalah metode penelitian dengan mencari, mengolah, mengkaji, menelaah dan menganalisis beberapa referensi dan sumber literatur yang sesuai dengan topik yang sedang dibahas yaitu mengenai break even point dan usaha coffee shop. Sumber didapat dari beberapa jurnal ilmiah, buku fisik akuntansi manajemen dan artikel-artikel yang sesuai dengan topik yang sedang dibahas.

Proses pengambilan informasi dengan Data sekunder adalah data yang berhubungan dengan informasi dari sumber yang telah ada sebelumnya seperti dokumen-dokumen penting, situs web, buku, dan sebagainya.

Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung didapatkan dari objek melalui wawancara. Data sekunder dapat diperoleh dari data yang dikumpulkan oleh organisasi maupun individu lain seperti data sensus yang dikumpulkan oleh pemerintah. Teknik pengambilan data sekunder meliputi: observasi ke beberapa tesk, dokumen, buku, rekaman dan sebagainya.

Langkah-langkah untuk meneliti meliputi: (1) Mengidentifikasi kata kunci yang terkait dengan topik. (2) Pencarian literatur. (3) Evaluasi sumber. (4) Sintesis pengetahuan. (5) Penulisan laporan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Margin Kontribusi

Margin kontribusi adalah metode yang memberikan informasi tentang profitabilitas produk yang berbeda, sehingga manajer dapat menentukan produk mana yang menguntungkan. Margin kontribusi juga merupakan jumlah keuntungan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba.

- Margin kontribusi dapat dihitung sebagai berikut:
- $\text{Margin Kontribusi (Rp)} = \text{Total Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$
- $\text{Margin Kontribusi (Rp/unit)} = \text{Margin Kontribusi (Rp)} \div \text{Volume Penjualan}$

(Sumber: Hansen dan Mowen, 2000)

Break Even Point (BEP)

Titik impas adalah keadaan di mana total pendapatan sama dengan total biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel, sehingga perusahaan tidak mengalami laba maupun rugi. Rumus BEP adalah sebagai berikut:

- $\text{Break Even Point (unit)} = \text{Biaya Tetap} \div \text{Margin Kontribusi per unit}$
- $\text{Break Even Point (Rp)} = \text{Biaya Tetap} \div \text{Rasio Margin Kontribusi}$
- $\text{Rasio Margin Kontribusi} = \text{Margin Kontribusi} \div \text{Penjualan} \times 100\%$

Perencanaan Laba

Perencanaan laba (profit planning) adalah proses menetapkan tujuan laba dan merencanakan tindakan untuk mencapainya. Tujuannya antara lain memberikan arahan, mengidentifikasi masalah, meningkatkan koordinasi, dan menetapkan standar evaluasi kinerja.

- $\text{Target Laba (unit)} = (\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}) \div \text{Margin Kontribusi per unit}$
- $\text{Target Laba (Rp)} = (\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}) \div \text{Rasio Margin Kontribusi}$

(Sumber: Hani Nooryani, 2022)

Data Penelitian Tahun 2021

Tabel 1. Total volume penjualan: 20.846 cup | Total pendapatan: Rp 341.074.000

Bulan	Jumlah (cup)
Januari	1906
Februari	1708
Maret	1781
April	1773
Mei	1783
Juni	1703
Juli	1704
Agustus	1688
September	1658
Oktober	1620
November	1651
Desember	1871
Total	20846

- Biaya Variabel: Rp 48.052.000
- Biaya Tetap: Rp 42.170.895
- $\text{Margin Kontribusi (Rp)}: 341.074.000 - 48.052.000 = 293.022.000$
- $\text{Margin Kontribusi per unit}: 293.022.000 \div 20.846 = \text{Rp } 14.064$
- $\text{Rasio Margin Kontribusi}: 293.022.000 \div 341.074.000 \times 100\% = 85,9\%$
- $\text{BEP (unit)}: 42.170.895 \div 14.064 = 2.997 \text{ cup}$
- $\text{BEP (Rp)}: 42.170.895 \div 0,859 = \text{Rp } 49.085.000$
- $\text{Target Penjualan Unit}: (42.170.895 + 50.000.000) \div 14.064 = 6.553 \text{ cup}$
- $\text{Target Penjualan (Rp)}: (42.170.895 + 50.000.000) \div 0,859 = \text{Rp } 107.323.000$

Penelitian menunjukkan bahwa margin kontribusi per unit sebesar Rp 14.064 dan rasio margin kontribusi sebesar 85,9% menunjukkan efisiensi biaya variabel. Coffee shop telah melampaui titik impas dengan penjualan mencapai 20.846 cup, yang menunjukkan posisi bisnis

yang menguntungkan. Untuk mencapai target laba Rp 50 juta, penjualan harus mencapai minimal 6.553 cup atau Rp 107.323.000.

Temuan ini mendukung teori dari Hansen dan Mowen (2000) serta Nooryani (2022). Namun, analisis BEP bersifat statis dan perlu dilengkapi dengan model dinamis untuk mengantisipasi risiko ketidakpastian seperti fluktuasi harga bahan baku.

Manfaat Analisis BEP dan CVP

- Alat Perencanaan Keuangan: Merancang anggaran promosi dan investasi peralatan.
- Alat Pengendalian: Memantau penjualan untuk mengantisipasi kerugian.
- Dasar Evaluasi Strategi: Menilai efektivitas diskon, bundling, dan program loyalitas.

SIMPULAN

Penelitian ini menegaskan bahwa analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan alat strategis yang sangat penting dalam penentuan harga jual dan perencanaan laba, khususnya bagi pelaku usaha coffee shop skala UMKM. Dengan pendekatan analisis kontribusi margin dan titik impas, manajemen dapat memperoleh gambaran yang jelas mengenai jumlah minimum penjualan yang diperlukan untuk menutup seluruh biaya tetap dan variabel. Dalam studi kasus B.O Coffee Shop, diperoleh margin kontribusi sebesar Rp14.064 per unit dengan rasio kontribusi 85,9%, serta titik impas sebesar 2.997 cup atau Rp49.085.000.

Data ini menunjukkan bahwa struktur biaya coffee shop cukup efisien dan memiliki potensi laba tinggi jika dikelola dengan strategi harga yang tepat. Target laba sebesar Rp50.000.000, misalnya, dapat dicapai dengan menjual 6.553 cup atau memperoleh pendapatan minimal Rp107.323.000.

Namun demikian, keterbatasan dari metode BEP yang bersifat statis perlu diperhatikan, terutama dalam menghadapi dinamika pasar seperti fluktuasi harga bahan baku dan permintaan musiman. Oleh karena itu, penerapan BEP sebaiknya dilengkapi dengan pendekatan yang lebih adaptif, seperti simulasi risiko atau model dinamis, agar hasil analisis lebih relevan dan akurat dalam pengambilan keputusan.

Secara keseluruhan, penerapan BEP tidak hanya membantu menetapkan harga yang kompetitif, tetapi juga memperkuat pengendalian keuangan dan mendukung strategi pertumbuhan yang berkelanjutan. Penelitian ini memberikan kontribusi nyata bagi literatur akuntansi manajemen dan dapat menjadi referensi praktis bagi para pelaku UMKM di sektor kuliner dalam merancang strategi bisnis berbasis data.

DAFTAR PUSTAKA

- Dani Susanto, Nur Azizah, & Ribangun Bamban Jakaria. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Pada UMKM Javadwipa_Roastery Dan Kedai Kopi Di Masa Pandemi. *Manufaktur: Publikasi Sub Rumpun Ilmu Teknik Industri*, 2(1), 134–145. <https://doi.org/10.61132/manufaktur.v2i1.233>
- Fauji, R. (2023). Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada B.O Coffee Shop Periode 2019-2021 Di Kab.Karawang). *Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan (JISIP)*, 7(1), 2598–9944. <https://doi.org/10.58258/jisip.v7i1.4853/http>
- Iswara, U. S., Setyabudi, T. G., & Setiadevi, S. (2023). Analisis Cost Volume Profit Dalam Upaya Merencanakan Laba Usaha Kopi Macro Coffee Roastery. *Journal of Management : Small and Medium Enterprises (SMEs)*, 16(1), 113–127. <https://doi.org/10.35508/jom.v16i1.7239>
- Naja Sarjana. (2023). *Definisi Data Sekunder dan Cara Memperolehnya*. Detikedu. <https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-6843072/definisi-data-sekunder-dan-cara-memperolehnya>
- Risda, R., Natsya, D., Hafizh, E. A. Al, & Hendra K, J. (2024). Analisis Perhitungan BEP (Break-Even Point) dan Margin Of Safety Dalam Penentuan Harga Jual. *HEMAT: Journal of Humanities Education Management Accounting and Transportation*, 1(2), 711–718. <https://doi.org/10.57235/hemat.v1i2.2818>