

ANALISIS BEP DAN MOS UNTUK PENENTUAN HARGA JUAL PADA UMKM CICI COFFEE

Laelis Neni, Lily Karlina, Dina Ardila
Akuntansi, Politeknik LP3I Medan
Email: fatya2neni@gmail.com

Abstract : MSMEs play a crucial role in the Indonesian economy, but many have not optimised their financial analysis, especially in determining selling prices. This study evaluates the calculation of the Break-Even Point (BEP), Margin of Safety (MOS), and Contribution Margin Ratio (CMR) as the basis for pricing strategies at Cici Coffee, an SME located in Medan. Using a quantitative descriptive method, data was collected from the first quarter financial reports of 2025. The findings show that revenue from January and March exceeded the BEP, while February incurred losses. The average Margin of Safety was recorded as low, at Rp 842,271, with an actual CMR of only 18%, far below the ideal target of 40%. There is unrealised profit potential of Rp 13,519,605. A review of selling prices, cost savings, and the routine application of BEP, MOS, and CMR analyses are necessary to improve profit margins.

Keywords: BEP, MOS, Selling Price, MSMEs Cici Coffee

Submit:

Review:

Publish:

Abstrak : UMKM memiliki peranan krusial dalam ekonomi Indonesia, tetapi banyak yang belum mengoptimalkan analisis finansial, terutama dalam menentukan harga jual. Penelitian ini mengevaluasi kalkulasi Break Even Point (BEP), Margin of Safety (MOS), dan Contribution Margin Ratio (CMR) sebagai dasar strategi penentuan harga pada UMKM Cici Coffee yang berlokasi di Medan. Dengan menggunakan metode deskriptif kuantitatif, data diambil dari laporan keuangan Triwulan I tahun 2025. Temuan menunjukkan bahwa pendapatan dari bulan Januari dan Maret melebihi BEP, sementara bulan Februari mengalami kerugian. Rata-rata Margin of Safety tercatat rendah, yakni Rp 842.271, dengan CMR yang aktual hanya 18%, jauh dari target ideal yang seharusnya 40%. Terdapat potensi keuntungan yang belum terealisasi sebesar Rp13.519.605. Diperlukan peninjauan terhadap harga jual, penghematan biaya, serta penerapan rutin analisis BEP, MOS, dan CMR untuk meningkatkan tingkat keuntungan.

Kata kunci: BEP; MOS; Harga Jual; UMKM Cici Coffee

Citation :

JURNAL SOMASI

SOSIAL HUMANIORA KOMUNIKASI

PENDAHULUAN

Titik Impas (BEP) dan Margin Keamanan (MOS) merupakan dua alat penting dalam analisis finansial yang esensial untuk pengelolaan usaha, khususnya dalam menetapkan titik impas dan tingkat perlindungan terhadap penjualan. Pemahaman yang mendalam tentang BEP dan MOS sangat diperlukan bagi pengusaha Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) agar bisnis mereka dapat bertahan dan bersaing di lingkungan pemasaran yang kompetitif. Contohnya, UMKM seperti Cici Coffee yang beroperasi di sektor kuliner dan menawarkan beragam minuman menghadapi tantangan dalam manajemen keuangan serta penetapan harga produk. Menetapkan harga jual tanpa analisis yang tepat dapat berakibat pada kegagalan untuk mencapai titik impas dan meningkatkan kemungkinan kerugian. Oleh sebab itu, penggunaan analisis BEP dan MOS menjadi strategi vital untuk menentukan jumlah penjualan minimum yang perlu dicapai untuk menutupi semua biaya dan menjaga kelangsungan operasi usaha.

Studi sebelumnya oleh Nurkholisa (2024) menunjukkan bahwa penerapan BEP dan MOS mampu menjelaskan secara menyeluruh posisi keuangan serta risiko operasional yang dihadapi UMKM. Meskipun nilai BEP cenderung mengalami kenaikan setiap tahunnya, persentase margin keamanan (MOS) justru mengalami penurunan. Hasil ini menekankan pentingnya pengelolaan biaya dan penyesuaian harga jual untuk menjaga keberlangsungan usaha. Hal ini sangat relevan bagi UMKM Cici Coffee, di mana meskipun volume penjualannya tinggi, mereka masih berisiko mengalami kerugian akibat ketidaksesuaian antara pendapatan dan biaya operasional.

Cici Coffee yang berada di Talun Kenas, Medan, menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat serta fluktuasi harga bahan baku. Masalah utama yang dihadapi bukanlah penurunan signifikan dalam penjualan, melainkan strategi penetapan harga yang masih suboptimal dan efisiensi biaya yang kurang baik, sehingga memengaruhi margin kontribusi yang rendah. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) sebagai landasan untuk menetapkan harga jual di UMKM Cici Coffee.

Studi Literatur

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah bentuk bisnis yang dijalankan oleh orang perorangan atau entitas yang memenuhi syarat tertentu berdasarkan nilai aset dan pendapatan tahunan sesuai dengan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 mengenai UMKM. UMKM memiliki fungsi penting dalam ekonomi Indonesia karena kemampuan mereka dalam menyerap tenaga kerja

JURNAL SOMASI

SOSIAL HUMANIORA KOMUNIKASI

dalam jumlah yang signifikan di berbagai daerah. Data dari Kementerian Koperasi dan UKM (2023) menunjukkan bahwa kontribusi UMKM terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional mencapai sekitar 61 persen dan mereka menyerap lebih dari 97 persen tenaga kerja yang ada.

Analisis Break Even Point (BEP) merupakan alat di manajemen keuangan yang digunakan untuk menentukan titik di mana total pendapatan yang diperoleh sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Cahyanti dan Yuwono (2024) menyatakan bahwa BEP memfasilitasi perusahaan dalam merencanakan target penjualan yang diperlukan untuk mencapai titik impas, menghindari kerugian, serta memaksimalkan keuntungan. Fauzi et al. (2024) juga menunjukkan bahwa analisis BEP memegang peranan penting untuk menetapkan besar dan jenis biaya yang perlu dikendalikan untuk menghindari kerugian bagi perusahaan. Perhitungan BEP dapat dilakukan dalam unit atau dalam nilai rupiah, dengan mempertimbangkan biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual untuk setiap unit (Tania & Batu, 2022). Penghitungan BEP pada UMKM di sektor kuliner seperti diungkapkan oleh Devina (2023) menghasilkan angka dalam satuan rupiah serta unit produk sebagai referensi.

Margin of Safety (MOS) merupakan selisih antara angka penjualan yang sebenarnya dan titik impas, yang berfungsi sebagai ukuran keamanan penjualan dari potensi kerugian (Dwi Putri et al., 2022). Risdayani (2024) menjelaskan bahwa MOS menilai sejauh mana posisi penjualan aman terhadap risiko kerugian, yang bisa menjadi indikator untuk mengevaluasi pengelolaan biaya dan keuntungan oleh manajemen. MOS dapat dihitung baik dalam nilai rupiah maupun dalam bentuk persentase.

Contribution Margin (CM) adalah perbedaan antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit yang digunakan untuk menutupi biaya tetap serta menghasilkan laba. Manuho et al. (2021) mengungkapkan bahwa CM sangat berguna dalam penetapan target untuk produksi dan penjualan, serta digunakan dalam perhitungan BEP dan MOS. Contribution Margin Ratio (CMR) mencerminkan proporsi pendapatan yang tersisa setelah dikurangi biaya variabel, dan idealnya bagi UMKM berkisar antara 30 hingga 40 persen untuk menutupi biaya tetap dan memperhitungkan risiko penurunan penjualan (Kurniawan et al., 2024).

Menetapkan harga jual adalah nominal yang dikenakan kepada konsumen, yang harus cukup untuk menutupi biaya produksi serta memberikan margin keuntungan. Nanda (2024) menekankan pentingnya analisis biaya produksi sebagai dasar dalam penetapan harga jual yang kompetitif. Jefri (2022) menegaskan bahwa harga pokok produksi adalah elemen kunci dalam penetapan

JURNAL SOMASI

SOSIAL HUMANIORA KOMUNIKASI

harga jual; jika harga pokok terlalu tinggi, harga jual produk juga akan meningkat, yang bisa merugikan daya saingnya.

METODE

Studi ini mengadopsi metode kuantitatif karena tujuannya adalah untuk menganalisis data numerik dalam laporan keuangan Cici Coffee, yang mencakup perhitungan Titik Impas (BEP), Margin Keamanan (MOS), dan Margin Kontribusi (CM). Metode kuantitatif memberikan kemampuan untuk menganalisis hubungan di antara variabel secara statistik dan menggunakan teori yang bersifat objektif (Ibrahim, 2001).

Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh secara langsung dari dokumen laporan keuangan internal Cici Coffee dan melalui wawancara dengan pemilik usaha. Teknik untuk mengumpulkan data termasuk wawancara dan dokumentasi, yang berfungsi sebagai sumber informasi utama untuk analisis keuangan ini.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Berdasarkan hasil analisis Break Even Point (BEP), Margin of Safety (MOS), dan Contribution Margin (CM) pada UMKM Cici Coffee selama Triwulan I tahun 2025, diperoleh sejumlah temuan penting yang dapat dijadikan dasar dalam menyusun strategi bisnis.

Pembahasan

Analisis perbandingan antara pendapatan yang diperoleh UMKM Cici Coffee dengan perhitungan BEP dan MOS (Rp)

Hasil analisis menunjukkan adanya perbandingan antara total pendapatan UMKM Cici Coffee selama Triwulan I 2025 dengan nilai Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) dalam rupiah, seperti yang disajikan pada tabel berikut ini:

Tabel 4. 1 Perbandingan Pendapatan yang diperoleh Cici Coffee Per Triwulan I 2025 dengan BEP dan MOS (Rp)

Triwulan I	Pendapatan	BEP (Rp)	MOS
Januari	22.500.000	19.091.286	3.408.714
Februari	20.115.000	24.945.364	- 4.830.364
Maret	19.650.000	15.701.536	3.948.464
Total	62.265.000	59.738.187	2.526.813
Rata-rata	20.755.000	19.912.729	842.271

Sumber : Diolah 2025

JURNAL SOMASI

SOSIAL HUMANIORA KOMUNIKASI

Pada Triwulan I 2025, UMKM Cici Coffee mengalami fluktuasi keuangan. Januari dan Maret mencatat pendapatan di atas BEP, menghasilkan MOS positif masing-masing Rp. 3.408.714 dan Rp. 3.948.464. Namun, Februari mengalami kerugian dengan MOS negatif Rp. 4.830.364 karena pendapatan Rp. 20.115.000 lebih rendah dari BEP Rp. 24.945.364. Penurunan ini kemungkinan disebabkan oleh tingginya biaya tetap sehingga pendapatan tidak mampu menutupi seluruh biaya operasional. Rata-rata triwulan menunjukkan MOS yang rendah, yaitu Rp. 842.271, menandakan usaha berada dekat dengan titik impas dan berisiko jika tidak dilakukan efisiensi.

Perbandingan antara volume penjualan Triwulan 1 2025 dengan nilai perhitungan BEP (Unit)

Dari hasil analisis dapat diketahui perbandingan antara pendapatan yang dicapai oleh UMKM Cici Coffee selama Triwulan I tahun 2025 dengan perhitungan Break Even Point (BEP) dalam bentuk rupiah, sebagaimana tersaji dalam tabel berikut:

Tabel 4. 2 Perbandingan antara Volume Penjualan Triwulan I 2025 dengan BEP (Unit)

Triwulan I	Volume Penjualan	BEP (unit)	Selisih
Januari	1.500 Cup	288 Cup	1.212 Cup
Februari	1.341 Cup	273 Cup	1.068 Cup
Maret	1.310 Cup	302 Cup	1.008 Cup
Total	4.151 Cup	863 Cup	3.288 Cup
Rata-rata	1.384 Cup	288 Cup	1.096 Cup

Sumber: Diolah 2025

Tabel di atas menunjukkan perbandingan volume penjualan dan Break Even Point (BEP) dalam satuan unit (cup) pada Triwulan I 2025. Selama tiga bulan, volume penjualan selalu berada di atas BEP unit. Januari menjual 1.500 cup dengan BEP 288 cup (selisih 1.212 cup), Februari 1.341 cup dengan BEP 273 cup (selisih 1.068 cup), dan Maret 1.310 cup dengan BEP 302 cup (selisih 1.008 cup). Secara rata-rata, penjualan mencapai 1.384 cup dengan BEP 288 cup, menghasilkan selisih positif 1.096 cup.

Meski tidak ada selisih negatif dalam unit, pada tabel sebelumnya nilai rupiah bulan Februari menunjukkan kerugian (MOS negatif). Hal ini disebabkan meskipun jumlah unit terjual cukup tinggi, nilai rupiah dari pendapatan tidak mencukupi untuk menutup biaya tetap dan variabel, kemungkinan akibat harga jual per cup lebih rendah dari target margin atau tingginya biaya tetap yang tidak

JURNAL SOMASI

SOSIAL HUMANIORA KOMUNIKASI

tertutupi oleh penjualan. Jadi, secara fisik (unit), penjualan tetap tinggi, tapi secara finansial (Rp), margin tidak tercapai.

Evaluasi Contribution Margin (CM) dan CMR Ideal

Selama triwulan I, rata-rata contribution margin (CM) berada di angka Rp. 3.795.465 atau sebesar 18%, jauh di bawah target ideal UMKM yaitu 30–40%. Ini menandakan bahwa porsi laba dari setiap penjualan unit masih tergolong kecil dan belum mampu memberikan buffer keuangan yang memadai.

Tabel 4. 3 Perbandingan Contribution Margin Ratio (CMR) Aktual dan CMR Asumsi

Bulan	Pejualan (Rp)	CMR Aktual (%)	CM Aktual (Rp)	CMR Asumsi /Ideal (%)	CM Asumsi/Ideal (Rp)
Januari	22.500.000	18%	4.146.427	40%	9.000.000
Februari	20.115.000	14%	2.836.984	40%	8.046.000
Maret	19.650.000	22%	4.402.984	40%	7.860.000
Total	62.265.000	55%	11.386.395	120%	24.906.000
Rata-rata	20.755.000	18%	3.795.465	40%	8.302.000

Sumber: Diolah 2025

Tabel perbandingan CMR aktual dan asumsi menunjukkan bahwa kinerja UMKM Cici Coffee masih jauh dari ideal. Selama Januari–Maret 2025, total penjualan Rp62.265.000 hanya menghasilkan margin kontribusi aktual Rp11.386.395 (CMR rata-rata 18%). Padahal, jika CMR ideal 40% diterapkan, margin seharusnya mencapai Rp24.906.000. Artinya, terdapat potensi keuntungan tambahan sebesar Rp13.519.605 yang belum dimanfaatkan. Rata-rata bulanan, margin kontribusi aktual hanya Rp3.795.465 dari penjualan Rp20.755.000, sedangkan idealnya Rp8.302.000. Selisih besar ini menunjukkan perlunya peningkatan efisiensi biaya dan penyesuaian harga jual agar kinerja usaha lebih optimal.

KESIMPULAN

Simpulan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Pendapatan UMKM Cici Coffee tidak selalu melampaui titik impas (BEP)

Pada Triwulan I 2025, hanya bulan Januari dan Maret yang mencatat pendapatan di atas BEP dengan MOS positif, sementara Februari mengalami kerugian dengan MOS negatif Rp4.830.364. Ini menunjukkan bahwa meskipun penjualan tinggi, pengelolaan biaya tetap belum efisien.

JURNAL SOMASI

SOSIAL HUMANIORA KOMUNIKASI

2. Volume penjualan selalu lebih tinggi dari BEP unit, namun tidak menjamin keuntungan finansial
Selama tiga bulan, jumlah cup terjual selalu di atas BEP unit, rata-rata selisih 1.096 cup. Namun, hal ini tidak cukup jika harga jual dan margin kontribusinya rendah, seperti yang terjadi di bulan Februari.
3. Contribution Margin Ratio (CMR) aktual jauh di bawah target ideal
Rata-rata CMR aktual hanya 18%, jauh dari standar ideal UMKM sebesar 40%. Ini menyebabkan selisih margin kontribusi sebesar Rp13.519.605 selama triwulan, yang seharusnya bisa menjadi keuntungan jika efisiensi biaya dan harga jual diperbaiki.
4. Pentingnya evaluasi strategi harga dan efisiensi biaya operasional
Hasil analisis menegaskan bahwa Cici Coffee perlu meninjau kembali strategi harga jual dan mengurangi biaya variabel agar dapat mencapai CMR ideal, memperluas margin keamanan usaha, serta meningkatkan laba secara berkelanjutan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis sampaikan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala anugerah dan berkah-Nya, sehingga penelitian yang berjudul “Analisis BEP dan MOS untuk Penentuan Harga Jual pada UMKM Cici Coffee” ini dapat diselesaikan dengan baik.

Penulis ingin mengungkapkan rasa terima kasih yang mendalam kepada Politeknik LP3I Medan yang telah memberikan dukungan, sarana, serta bimbingan akademis selama proses penulisan penelitian ini. Penghargaan juga diberikan kepada seluruh dosen dan staf yang telah memberikan pengetahuan, panduan, dan semangat yang sangat berarti bagi penulis.

Rasa terima kasih yang tulus juga disampaikan kepada UMKM Cici Coffee, yang dengan sukarela bersedia menjadi subjek penelitian dan menyediakan informasi serta data yang diperlukan dengan sangat kooperatif. Kerjasama yang diberikan sangat berkontribusi dalam mencapai hasil yang relevan dan tepat untuk kesuksesan penelitian ini.

Sebagai penutup, penulis menyadari bahwa hasil penelitian ini masih belum sepenuhnya sempurna. Oleh karena itu, segala masukan dan saran yang konstruktif sangat diharapkan untuk perbaikan di masa yang akan datang.

PERNYATAAN KONTRIBUSI PENULIS

Penelitian yang berjudul “Analisis BEP dan MOS untuk Penentuan Harga Jual pada UMKM Cici Coffee” adalah hasil kerja sama antara dua penulis, LN dan LK, yang masing-masing memberikan kontribusi yang signifikan dalam proses

JURNAL SOMASI

SOSIAL HUMANIORA KOMUNIKASI

pembuatan dan pelaksanaan penelitian ini. Pembagian tugas di antara mereka adalah sebagai berikut:

- a. LN memiliki peran sentral dalam menyusun latar belakang, merumuskan masalah, menetapkan tujuan penelitian, serta mengumpulkan dan menganalisis data primer di lapangan. Selain itu, LN juga bertugas melakukan analisis terhadap perhitungan BEP (Break Even Point) dan menyiapkan diskusi yang berkaitan dengan strategi penentuan harga jual berdasarkan analisis yang telah dilaksanakan.
- b. Sementara itu, LK fokus pada kajian teori dan tinjauan pustaka yang berkaitan, serta melakukan perhitungan Margin of Safety (MOS) untuk melengkapi analisis kelayakan harga jual. LK juga bertanggung jawab menyusun bagian kesimpulan dan memberikan rekomendasi strategis untuk pengembangan UMKM Cici Coffee berdasarkan analisis keuangan yang telah dilakukan.

Kedua penulis bersama-sama menyelesaikan revisi akhir dan memastikan bahwa seluruh laporan mematuhi prinsip ilmiah serta etika dalam penulisan akademik. Dengan demikian, kontribusi LN dan LK terjalin secara seimbang dan saling mendukung sepanjang proses penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Kementerian Koperasi dan UKM. (2023). Statistik UMKM Nasional 2023. Jakarta: Kemenkop UKM.
- Cahyanti, D., & Yuwono, V. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai Dasar Keputusan Bisnis pada UMKM. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 11(2), 101-110.
- Fauzi, A., Prasetyo, B., & Iskandar, F. (2024). Peran Break Even Point (BEP) pada Perencanaan Keuangan UMKM. *Jurnal Akuntansi Indonesia*, 19(1), 65-74.
- Tania, M., & Batu, I. (2022). Perhitungan Break Even Point (BEP) dalam Bentuk Unit dan Rupiah. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 10(1), 22-29.
- Devina, R. (2023). Analisis Perhitungan Break Even Point dan Margin of Safety pada Usaha Kuliner. *Jurnal Ekonomi dan Kewirausahaan*, 8(1), 45-55.
- Ibrahim, N. S. (2001). *Metodologi Penelitian Kuantitatif untuk Bisnis*. Jakarta: Gramedia.
- Dwi Putri, S., Sari, L., & Rahayu, N. (2022). Analisis Margin of Safety sebagai Indikator Risiko Kerugian Penjualan. *Jurnal Bisnis dan Akuntansi*, 16(3), 209-219.
- Nurkholisa, N. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) dalam Keputusan Perencanaan Laba pada Kedai Kopicab Bandar Lor. *Wawasan*, 15(3), 150-160.

JURNAL SOMASI

SOSIAL HUMANIORA KOMUNIKASI

- Manuho, J., Purwanto, E., & Haryanto, S. (2021). Kontribusi Contribution Margin Dalam Pengambilan Keputusan Manajerial. *Jurnal Manajemen Strategi*, 14(2), 120-131.
- Nanda, S. (2024). Analisis Biaya Produksi Dalam Menetapkan Harga Jual yang Kompetitif. *Jurnal Ekonomi Usaha Mikro*, 12(1), 90-99.
- Kurniawan, Y., Siregar, D., & Hasanah, U. (2024). Analisis Contribution Margin Ratio (CMR) pada UMKM. *Jurnal Ekonomi Mikro*, 20(1), 33-41.
- Jefri. (2022). Analisis Harga Pokok Produksi Terhadap Penetapan Harga Jual Produk di CV. ABC. *Jurnal Akuntansi Bisnis*, 13(2), 75-84.
- Risdayani, S. (2024). Analisis Margin of Safety Dalam Mengukur Keamanan Penjualan pada Perusahaan. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, 9(1), 34-42.