

Analisis Break Even Point sebagai Dasar Perencanaan Laba pada Usaha Retail: Studi Empiris pada Toko Kembar Plastik Padang

Nichy Oktaviani¹, Mexano Hans Gery², Sari Rahayu³ Deby Handayani⁴

^{1,3}Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sumatera Barat

^{2,4}Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Sumatera Barat

¹oktavianinichy@gmail.com ²mexanohans@gmail.com ³sarirahayu@gmail.com ⁴debyhandayani45@gmail.com

Abstract

Profit planning capability is an important factor in maintaining business sustainability, particularly for micro, small, and medium enterprises (MSMEs) facing operational cost fluctuations and increasing market competition. One approach that can support profit planning is the Break Even Point (BEP) analysis, which is part of the Cost Volume Profit Analysis approach. BEP analysis provides information regarding the minimum sales level required to avoid losses and assists management in determining profit targets based on the relationship between costs, sales volume, and revenue. This study aims to analyze the effect of Break Even Point on profit budgeting at Toko Kembar Plastik Padang. This research employed a quantitative approach with a causal associative research design. The study utilized secondary data consisting of sales reports and financial records of Toko Kembar Plastik Padang during January–December 2025. Data analysis was conducted using simple linear regression supported by classical assumption testing, t-test, and coefficient of determination analysis. The results indicate that Break Even Point has a positive and significant effect on profit budgeting at Toko Kembar Plastik Padang, with a significance value of 0.021. The coefficient of determination test shows an R Square value of 0.425, indicating that Break Even Point explains 42.5% of the variation in profit budgeting, while the remaining percentage is influenced by other factors outside the research model. This study demonstrates that Break Even Point analysis can serve as an important managerial tool for MSMEs in determining realistic sales targets and developing effective profit planning strategies. The findings provide practical implications that business owners need to integrate cost-volume-profit analysis into decision-making processes to achieve measurable profitability objectives.

Keywords: Break Even Point, Cost Volume Profit Analysis, Profit Budgeting, MSMEs, Management Accounting.

Abstrak

Kemampuan usaha dalam melakukan perencanaan laba menjadi salah satu faktor penting dalam menjaga keberlanjutan bisnis, khususnya pada sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) yang menghadapi perubahan biaya operasional dan dinamika pasar yang semakin kompetitif. Salah satu pendekatan yang dapat digunakan dalam perencanaan laba adalah analisis Break Even Point (BEP) yang merupakan bagian dari pendekatan *Cost Volume Profit Analysis*. Melalui analisis BEP, manajemen dapat mengetahui tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian serta menentukan target laba berdasarkan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan pendapatan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Break Even Point terhadap penganggaran laba pada Toko Kembar Plastik Padang. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain penelitian kausal asosiatif. Data penelitian menggunakan data sekunder berupa laporan penjualan dan laporan keuangan Toko Kembar Plastik Padang periode Januari–Desember 2025. Analisis data dilakukan menggunakan regresi linear sederhana dengan bantuan aplikasi statistik, yang meliputi pengujian asumsi klasik, uji t, dan koefisien determinasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Break Even Point

berpengaruh positif dan signifikan terhadap penganggaran laba pada Toko Kembar Plastik Padang dengan nilai signifikansi sebesar 0,021. Hasil analisis koefisien determinasi menunjukkan nilai R Square sebesar 0,425, yang berarti bahwa Break Even Point mampu menjelaskan sebesar 42,5% variasi penganggaran laba, sedangkan sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian. Penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan analisis Break Even Point dapat menjadi instrumen penting bagi UMKM dalam menetapkan target penjualan dan menyusun perencanaan laba yang lebih realistis. Temuan penelitian memberikan implikasi praktis bahwa pemilik usaha perlu mengintegrasikan analisis biaya-volume-laba dalam proses pengambilan keputusan agar strategi pencapaian laba dapat dilakukan secara lebih terukur.

Kata kunci: Break Even Point, Cost Volume Profit Analysis, Penganggaran Laba, UMKM, Akuntansi Manajemen.

© 2026 Jurnal Pustaka Aktiva

1. Pendahuluan

Perkembangan dunia usaha yang semakin kompetitif menuntut setiap perusahaan, termasuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM), untuk memiliki kemampuan manajemen yang baik dalam mengelola sumber daya dan mengambil keputusan strategis. Persaingan yang semakin tinggi, perubahan harga bahan baku, serta ketidakpastian kondisi pasar menyebabkan pelaku usaha tidak hanya dituntut untuk meningkatkan penjualan, tetapi juga mampu melakukan perencanaan keuangan yang tepat agar keberlangsungan usaha dapat dipertahankan. Salah satu indikator utama keberhasilan suatu usaha adalah kemampuan menghasilkan laba secara optimal melalui pengelolaan biaya dan pendapatan yang efektif (Garrison et al., 2021).

Laba merupakan salah satu tujuan utama dalam aktivitas bisnis karena mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menciptakan nilai ekonomi. Namun, pencapaian laba tidak dapat hanya bergantung pada peningkatan volume penjualan, melainkan membutuhkan perencanaan yang mempertimbangkan hubungan antara biaya, harga jual, dan jumlah produk yang harus terjual. Kesalahan dalam memperkirakan biaya maupun target penjualan dapat menyebabkan perusahaan menetapkan target laba yang tidak realistis dan berpotensi mengganggu stabilitas keuangan usaha. Oleh karena itu, perusahaan membutuhkan alat analisis manajemen yang mampu memberikan informasi dalam proses perencanaan dan pengambilan keputusan.

Salah satu alat analisis yang banyak digunakan dalam akuntansi manajemen untuk mendukung perencanaan laba adalah Cost Volume Profit (CVP) Analysis. Analisis CVP menjelaskan hubungan antara biaya, volume aktivitas, harga jual, dan laba yang diperoleh perusahaan. Salah satu komponen utama dalam analisis CVP adalah Break Even Point (BEP) atau titik impas, yaitu kondisi ketika total pendapatan perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan sehingga perusahaan berada pada posisi tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian (Horngren et al., 2021). Melalui analisis BEP, manajemen dapat mengetahui batas minimum penjualan yang harus dicapai, memperkirakan

tingkat keamanan usaha, serta menyusun strategi pencapaian laba yang lebih rasional.

Menurut Garrison et al. (2021), informasi yang diperoleh melalui analisis BEP memiliki peran penting dalam proses perencanaan laba karena memberikan gambaran mengenai dampak perubahan biaya dan volume penjualan terhadap laba perusahaan. Dengan mengetahui titik impas, manajemen dapat menentukan target penjualan yang diperlukan untuk mencapai tingkat keuntungan tertentu serta melakukan evaluasi terhadap struktur biaya yang dimiliki. Oleh karena itu, penerapan analisis BEP tidak hanya berfungsi sebagai alat pengendalian biaya, tetapi juga sebagai dasar dalam penyusunan anggaran laba perusahaan.

Pada sektor UMKM, penerapan analisis BEP menjadi semakin penting karena sebagian besar usaha kecil masih menghadapi keterbatasan dalam melakukan perencanaan keuangan secara sistematis. Banyak pelaku UMKM masih menentukan target laba berdasarkan perkiraan sederhana tanpa melakukan analisis hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan. Kondisi tersebut dapat menyebabkan kesalahan dalam menentukan harga jual, target penjualan, maupun estimasi keuntungan yang akan diperoleh (Siregar et al., 2019). Oleh karena itu, penggunaan pendekatan analisis BEP dapat menjadi solusi untuk membantu UMKM menyusun perencanaan laba yang lebih terukur.

Salah satu UMKM yang menghadapi kebutuhan tersebut adalah Toko Kembar Plastik Padang, yaitu usaha yang bergerak dalam bidang perdagangan berbagai produk plastik dan kebutuhan pengemasan. Perubahan harga bahan baku, tingkat persaingan usaha sejenis, serta dinamika permintaan konsumen menyebabkan usaha ini perlu memiliki sistem perencanaan laba yang lebih akurat. Berdasarkan kondisi operasionalnya, penentuan target laba tidak cukup hanya berdasarkan jumlah penjualan historis, tetapi perlu didukung oleh analisis mengenai tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar usaha mampu menutup seluruh biaya operasional.

Penelitian terdahulu telah banyak membahas manfaat analisis BEP sebagai alat perencanaan laba

pada berbagai jenis perusahaan. Namun, sebagian besar penelitian masih berfokus pada perusahaan manufaktur atau perusahaan dengan struktur biaya yang lebih kompleks. Kajian mengenai penerapan analisis BEP pada UMKM sektor perdagangan retail, khususnya usaha yang memiliki karakteristik biaya dan pola penjualan yang berbeda, masih relatif terbatas. Selain itu, penelitian yang menguji secara empiris hubungan antara BEP dan penganggaran laba pada usaha retail skala kecil masih membutuhkan pengembangan lebih lanjut.

Berdasarkan research gap tersebut, penelitian ini memiliki kontribusi dengan menganalisis peran Break Even Point sebagai dasar dalam penyusunan penganggaran laba pada UMKM sektor perdagangan, khususnya Toko Kembar Plastik Padang. Penelitian ini tidak hanya mengidentifikasi kondisi titik impas usaha, tetapi juga menguji secara empiris pengaruh BEP terhadap kemampuan usaha dalam menyusun perencanaan laba menggunakan pendekatan statistik.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh Break Even Point terhadap penganggaran laba pada Toko Kembar Plastik Padang. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik dalam pengembangan kajian akuntansi manajemen, khususnya mengenai penerapan analisis CVP pada UMKM, serta memberikan manfaat praktis bagi pemilik usaha dalam menyusun strategi pencapaian laba yang lebih efektif.

2. Metode Penelitian

2.1 Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan **kuantitatif** dengan desain penelitian **kausal asosiatif**. Pendekatan kuantitatif digunakan karena penelitian bertujuan untuk menguji hubungan dan pengaruh antarvariabel melalui analisis data berbentuk angka dengan menggunakan metode statistik. Desain kausal asosiatif digunakan untuk mengetahui hubungan sebab akibat antara variabel independen dan variabel dependen, yaitu pengaruh analisis Break Even Point (BEP) terhadap penganggaran laba pada Toko Kembar Plastik Padang. Pendekatan ini sesuai digunakan dalam penelitian akuntansi manajemen karena analisis dilakukan berdasarkan data historis perusahaan untuk mengetahui bagaimana informasi biaya dan volume penjualan dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial (Garrison et al., 2021).

2.2 Lokasi dan Objek Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Toko Kembar Plastik Padang, sebuah usaha perdagangan yang bergerak dalam bidang penjualan berbagai jenis produk plastik dan kebutuhan pengemasan. Pemilihan objek penelitian didasarkan pada pertimbangan bahwa usaha perdagangan seperti Toko Kembar Plastik memiliki karakteristik biaya yang terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel, sehingga membutuhkan analisis titik impas untuk membantu menentukan target penjualan dan perencanaan laba. Objek penelitian difokuskan pada hubungan antara nilai Break Even Point sebagai informasi dasar pengendalian biaya dengan kemampuan usaha dalam menyusun penganggaran laba.

2.3 Populasi dan Sampel Penelitian

Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data keuangan dan operasional yang berkaitan dengan aktivitas penjualan Toko Kembar Plastik Padang. Data tersebut meliputi: data penjualan, biaya operasional, biaya tetap, biaya variabel, serta informasi laba usaha. Teknik pengambilan sampel menggunakan metode purposive sampling, yaitu pemilihan data berdasarkan kriteria tertentu yang sesuai dengan tujuan penelitian. Sampel penelitian berupa data laporan keuangan dan laporan penjualan Toko Kembar Plastik Padang selama periode: Januari–Desember 2025. Pemilihan periode tersebut dilakukan karena data satu tahun operasional dianggap mampu menggambarkan kondisi biaya, volume penjualan, dan kemampuan usaha dalam melakukan perencanaan laba.

2.4 Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan data sekunder. Data sekunder merupakan data yang diperoleh secara tidak langsung melalui dokumen atau catatan yang telah tersedia sebelumnya (Sugiyono, 2022). Data penelitian diperoleh dari:

1. Laporan penjualan Toko Kembar Plastik Padang.
2. Catatan biaya operasional usaha.
3. Data keuangan periode Januari–Desember 2025.

Penggunaan data sekunder dipilih karena penelitian berfokus pada analisis hubungan antara struktur biaya, volume penjualan, dan kemampuan usaha dalam menyusun penganggaran laba.

2.5 Definisi Operasional Variabel

Penelitian ini menggunakan dua variabel utama, yaitu:

1. Variabel independen (X)
2. Variabel dependen (Y)

Tabel 1. Definisi Operasional Variabel

Variabel	Definisi Operasional	Indikator
Break Even Point (X)	Titik kondisi ketika jumlah pendapatan yang diperoleh perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan sehingga perusahaan berada pada posisi tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian.	1. Biaya tetap (<i>fixed cost</i>)2. Biaya variabel (<i>variable cost</i>)3. Harga jual per unit4. Volume penjualan
Penganggaran Laba (Y)	Proses perencanaan laba melalui estimasi pendapatan dan biaya untuk menentukan target keuntungan yang ingin dicapai perusahaan.	1. Target laba2. Perencanaan penjualan3. Estimasi biaya4. Perkiraan keuntungan

2.6 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data dilakukan melalui:

1. Dokumentasi

Pengumpulan data dilakukan dengan memperoleh dokumen internal perusahaan berupa: laporan penjualan, catatan biaya, laporan keuangan, dan data pendukung lainnya.

2. Studi Literatur

Studi literatur dilakukan dengan mengkaji teori dan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan: Break Even Point, Cost Volume Profit Analysis, perencanaan laba, dan akuntansi manajemen.

2.7 Teknik Analisis Data

Analisis data dilakukan menggunakan bantuan perangkat lunak statistik. Tahapan analisis meliputi:

1. Analisis Break Even Point

Perhitungan BEP dilakukan untuk mengetahui tingkat penjualan minimum yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Menurut Horngren et al. (2021), rumus BEP dapat dihitung sebagai berikut:

$BEP(\text{Unit}) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya Variabel per unit}}$

Sedangkan BEP dalam nilai penjualan:

$BEP(Rp) = \text{Biaya Tetap} : \text{Rasio Margin Kontribusi}$

Analisis ini digunakan untuk memberikan gambaran mengenai batas minimal penjualan yang harus dicapai perusahaan.

2. Uji Asumsi Klasik

Sebelum melakukan analisis regresi, dilakukan pengujian asumsi klasik untuk memastikan model regresi memenuhi persyaratan statistik. Pengujian meliputi:

a. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah data penelitian memiliki distribusi normal. Dalam penelitian ini digunakan metode: One Sample Kolmogorov-Smirnov Test. Kriteria pengambilan keputusan: nilai signifikansi > 0,05 menunjukkan data berdistribusi normal; nilai signifikansi < 0,05 menunjukkan data tidak berdistribusi normal.

b. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat ketidaksamaan varians residual pada model regresi. Model regresi yang baik adalah model yang tidak mengalami masalah heteroskedastisitas.

3. Analisis Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi linear sederhana digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel Break Even Point terhadap penganggaran laba. Persamaan regresi:

$$Y = a + bX + e$$

Keterangan:

Y = Penganggaran Laba
a = Konstanta
b = Koefisien regresi
X = Break Even Point
e = Error

Melalui persamaan regresi dapat diketahui arah hubungan dan besarnya perubahan penganggaran laba akibat perubahan nilai BEP.

4. Uji Hipotesis

Uji t (Parsial)

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara individual memiliki pengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Kriteria pengujian: Jika nilai signifikansi < 0,05 maka

hipotesis diterima. Jika nilai signifikansi $> 0,05$ maka hipotesis ditolak. Hipotesis penelitian:

H1: Break Even Point berpengaruh positif dan signifikan terhadap penganggaran laba pada Toko Kembar Plastik Padang.

5. Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Nilai R^2 menunjukkan seberapa besar kontribusi Break Even Point dalam menjelaskan perubahan penganggaran laba. Semakin besar nilai R^2 , semakin besar kemampuan model penelitian dalam menjelaskan hubungan antarvariabel.

3. Hasil dan Pembahasan

3.1 Hasil Uji Asumsi Klasik

Sebelum melakukan pengujian hipotesis menggunakan analisis regresi linear sederhana, penelitian terlebih dahulu melakukan pengujian asumsi klasik. Pengujian ini bertujuan untuk memastikan bahwa model regresi yang digunakan memenuhi persyaratan statistik sehingga hasil estimasi yang diperoleh dapat dipercaya.

3.1.1 Uji Normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk mengetahui apakah data residual dalam model regresi memiliki distribusi normal. Model regresi yang baik harus memiliki residual yang berdistribusi normal karena kondisi tersebut menunjukkan bahwa estimasi parameter regresi tidak mengalami penyimpangan. Pengujian normalitas dalam penelitian ini menggunakan metode One Sample Kolmogorov-Smirnov Test dengan dasar pengambilan keputusan apabila nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka data dinyatakan berdistribusi normal.

Berdasarkan hasil pengolahan data, diperoleh nilai Asymp. Sig. (2-tailed) sebesar 0,239. Nilai tersebut lebih besar dibandingkan tingkat signifikansi 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa data penelitian telah memenuhi asumsi normalitas. Hasil tersebut menunjukkan bahwa data Break Even Point dan penganggaran laba pada Toko Kembar Plastik Padang memiliki distribusi yang normal, sehingga analisis regresi linear sederhana dapat digunakan untuk menguji hubungan antarvariabel. Temuan ini menunjukkan bahwa perubahan nilai BEP yang terjadi dalam aktivitas usaha memiliki pola distribusi yang stabil sehingga dapat digunakan sebagai dasar dalam menganalisis pengaruhnya terhadap perencanaan laba.

3.1.2 Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas dilakukan untuk mengetahui apakah terdapat ketidaksamaan varians

residual dari satu pengamatan ke pengamatan lainnya. Model regresi yang baik adalah model yang tidak mengalami heteroskedastisitas karena kondisi tersebut menunjukkan bahwa model memiliki tingkat konsistensi kesalahan prediksi yang baik. Berdasarkan hasil pengujian, variabel Break Even Point memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,193. Nilai tersebut lebih besar dari 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak mengalami masalah heteroskedastisitas. Dengan demikian, model penelitian memenuhi salah satu asumsi penting regresi linear sederhana dan dapat digunakan untuk melakukan pengujian hipotesis mengenai pengaruh Break Even Point terhadap penganggaran laba.

3.2 Hasil Analisis Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi linear sederhana digunakan untuk mengetahui arah dan besarnya pengaruh variabel Break Even Point (X) terhadap Penganggaran Laba (Y). Berdasarkan hasil pengolahan data diperoleh persamaan regresi:

$$Y = 6,081 + 3,223E-6X + e$$

Persamaan tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut:

1. Nilai konstanta sebesar 6,081 menunjukkan bahwa apabila nilai Break Even Point dianggap konstan atau tidak mengalami perubahan, maka nilai dasar penganggaran laba berada pada tingkat 6,081.
2. Nilai koefisien regresi Break Even Point sebesar $3,223E-6$ menunjukkan arah hubungan positif antara BEP dan penganggaran laba. Artinya, peningkatan kemampuan perusahaan dalam melakukan analisis titik impas akan diikuti oleh peningkatan kemampuan perusahaan dalam menyusun penganggaran laba.

Hasil ini menunjukkan bahwa informasi mengenai titik impas memiliki peran penting dalam proses pengambilan keputusan manajemen. Melalui analisis BEP, perusahaan dapat mengetahui batas minimum penjualan yang harus dicapai sebelum memperoleh keuntungan sehingga target laba dapat ditentukan secara lebih realistis. Menurut konsep Cost Volume Profit Analysis, hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba merupakan dasar penting dalam proses perencanaan keuangan perusahaan. Informasi mengenai titik impas memungkinkan manajemen memahami bagaimana perubahan volume penjualan akan berdampak terhadap kemampuan perusahaan dalam mencapai target laba (Garrison et al., 2021).

3.3 Pengujian Hipotesis

Pengaruh Break Even Point terhadap Penganggaran Laba

Pengujian hipotesis dilakukan menggunakan uji t untuk mengetahui apakah variabel Break Even Point secara parsial berpengaruh signifikan terhadap penganggaran laba. Berdasarkan hasil uji t, variabel Break Even Point memperoleh nilai signifikansi sebesar 0,021. Nilai tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi 0,05,

sehingga dapat disimpulkan bahwa Break Even Point berpengaruh signifikan terhadap pengangguran laba. Dengan demikian, hipotesis penelitian:

H1: Break Even Point berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengangguran laba pada Toko Kembar Plastik Padang

dinyatakan diterima.

3.4 Pembahasan

3.4.1 Peran Break Even Point dalam Mendukung Pengangguran Laba

Hasil penelitian menunjukkan bahwa Break Even Point memiliki pengaruh signifikan terhadap pengangguran laba pada Toko Kembar Plastik Padang. Temuan ini menunjukkan bahwa kemampuan perusahaan dalam mengetahui titik impas menjadi faktor penting dalam menentukan target laba yang ingin dicapai. Analisis BEP memberikan informasi mengenai hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan. Informasi tersebut membantu manajemen menentukan berapa tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan mampu menutup seluruh biaya operasional sebelum memperoleh keuntungan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan konsep Cost Volume Profit Analysis yang menjelaskan bahwa BEP merupakan instrumen manajemen yang dapat digunakan untuk melakukan perencanaan laba (*profit planning*). Melalui analisis tersebut, perusahaan dapat mengevaluasi apakah target penjualan yang ditetapkan telah realistis berdasarkan struktur biaya yang dimiliki (Horngren et al., 2021). Dalam konteks Toko Kembar Plastik Padang, penerapan BEP menjadi penting karena usaha perdagangan memiliki karakteristik biaya yang dinamis. Perubahan harga produk plastik, biaya operasional, dan tingkat permintaan konsumen dapat memengaruhi tingkat keuntungan yang diperoleh. Oleh karena itu, penggunaan analisis BEP dapat membantu pemilik usaha menentukan strategi penjualan yang lebih tepat.

3.4.2 Implikasi BEP terhadap Pengambilan Keputusan UMKM

Hasil penelitian juga memberikan gambaran bahwa analisis BEP tidak hanya berfungsi sebagai alat perhitungan akuntansi, tetapi juga sebagai instrumen pengambilan keputusan manajerial. Bagi UMKM seperti Toko Kembar Plastik Padang, informasi mengenai titik impas dapat digunakan untuk:

1. Menentukan target penjualan minimum.
2. Mengevaluasi efisiensi biaya operasional.
3. Menentukan strategi harga.
4. Menyusun target laba yang lebih realistis.

Menurut Hansen dan Mowen (2018), penggunaan informasi biaya dalam pengambilan keputusan memungkinkan manajemen melakukan perencanaan yang lebih efektif karena keputusan tidak hanya didasarkan pada perkiraan, tetapi berdasarkan hubungan kuantitatif antara biaya dan

pendapatan. Dengan demikian, penelitian ini menunjukkan bahwa penerapan analisis BEP dapat menjadi salah satu strategi penguatan manajemen keuangan UMKM dalam menghadapi persaingan usaha.

3.5 Koefisien Determinasi

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Hasil penelitian menunjukkan nilai R Square sebesar 0,425. Hal ini berarti bahwa variabel Break Even Point mampu menjelaskan sebesar 42,5% variasi pengangguran laba, sedangkan sisanya sebesar 57,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam model penelitian. Nilai tersebut menunjukkan bahwa BEP memiliki kontribusi yang cukup berarti dalam menjelaskan proses penyusunan pengangguran laba, meskipun masih terdapat faktor lain yang dapat memengaruhi kemampuan perusahaan dalam mencapai target keuntungan.

Faktor lain tersebut dapat meliputi: strategi pemasaran, perubahan harga bahan baku, volume permintaan pasar, efisiensi operasional, serta kemampuan pengendalian biaya.

4. Kesimpulan

4.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian mengenai pengaruh Break Even Point terhadap pengangguran laba pada Toko Kembar Plastik Padang, dapat disimpulkan bahwa analisis Break Even Point memiliki peran penting dalam mendukung proses perencanaan laba pada usaha sektor perdagangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Break Even Point berpengaruh positif dan signifikan terhadap pengangguran laba pada Toko Kembar Plastik Padang. Hal ini dibuktikan melalui hasil pengujian hipotesis menggunakan uji t yang menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,021, sehingga hipotesis penelitian diterima. Temuan ini menunjukkan bahwa semakin baik kemampuan perusahaan dalam melakukan analisis titik impas, maka semakin baik pula kemampuan perusahaan dalam menyusun target dan perencanaan laba secara lebih terukur.

Pengaruh tersebut menunjukkan bahwa informasi mengenai hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan memiliki kontribusi penting dalam proses pengambilan keputusan manajerial. Melalui analisis Break Even Point, perusahaan dapat mengetahui batas minimum penjualan yang harus dicapai agar seluruh biaya operasional dapat tertutupi sebelum memperoleh keuntungan. Dengan demikian, BEP dapat digunakan sebagai dasar dalam menetapkan target penjualan dan menyusun pengangguran laba yang lebih realistis.

Hasil penelitian juga menunjukkan bahwa nilai koefisien determinasi (R Square) sebesar 0,425, yang berarti bahwa Break Even Point mampu

menjelaskan sebesar 42,5% perubahan dalam penganggaran laba, sedangkan 57,5% lainnya dipengaruhi oleh faktor lain di luar model penelitian. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun BEP merupakan instrumen penting dalam perencanaan laba, pencapaian laba perusahaan juga dipengaruhi oleh faktor lain seperti strategi pemasaran, perubahan harga bahan baku, tingkat permintaan pasar, efisiensi operasional, dan kemampuan pengendalian biaya.

Secara teoritis, penelitian ini memperkuat konsep Cost Volume Profit Analysis (CVP) yang menjelaskan bahwa informasi mengenai hubungan biaya, volume aktivitas, dan laba dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar dalam melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan bisnis. Analisis BEP bukan hanya berfungsi untuk mengetahui kondisi impas perusahaan, tetapi juga menjadi alat strategis dalam menentukan target keuntungan yang ingin dicapai.

4.2 Implikasi Penelitian

1. Implikasi Teoritis

Penelitian ini memberikan kontribusi terhadap pengembangan kajian akuntansi manajemen, khususnya mengenai penerapan Cost Volume Profit Analysis melalui pendekatan Break Even Point dalam perencanaan laba UMKM. Hasil penelitian memperlihatkan bahwa konsep BEP yang selama ini banyak diterapkan pada perusahaan dengan struktur organisasi yang lebih kompleks juga memiliki relevansi pada usaha skala kecil dan menengah. Temuan bahwa BEP berpengaruh terhadap penganggaran laba menunjukkan bahwa informasi mengenai struktur biaya dan volume penjualan tetap menjadi faktor penting dalam proses pengambilan keputusan, meskipun diterapkan pada konteks UMKM.

Penelitian ini memperkuat pandangan bahwa keputusan manajemen yang berbasis informasi akuntansi akan menghasilkan perencanaan usaha yang lebih rasional dibandingkan keputusan yang hanya berdasarkan intuisi atau pengalaman pemilik usaha.

2. Implikasi Praktis bagi Toko Kembar Plastik Padang

Berdasarkan hasil penelitian, terdapat beberapa implikasi praktis yang dapat diterapkan oleh Toko Kembar Plastik Padang.

Pertama, perusahaan disarankan untuk melakukan perhitungan Break Even Point secara berkala sebagai bagian dari proses penyusunan target penjualan dan laba. Perubahan harga produk plastik, biaya operasional, maupun kondisi permintaan pasar dapat menyebabkan perubahan titik impas sehingga perhitungan BEP perlu diperbarui secara periodik.

Kedua, perusahaan perlu meningkatkan kualitas pencatatan biaya dengan melakukan pemisahan yang jelas antara biaya tetap dan biaya variabel. Pemisahan tersebut akan membantu perusahaan memperoleh informasi biaya yang lebih

akurat sehingga hasil analisis BEP dapat digunakan secara optimal dalam menentukan strategi usaha.

Ketiga, informasi BEP dapat digunakan sebagai dasar dalam menetapkan strategi penjualan. Dengan mengetahui batas minimal penjualan yang harus dicapai, perusahaan dapat menentukan target penjualan yang realistis serta menghindari penetapan target laba yang tidak sesuai dengan kemampuan operasional usaha.

Keempat, perusahaan dapat menggunakan hasil analisis BEP sebagai alat evaluasi efisiensi. Apabila nilai BEP terlalu tinggi, perusahaan dapat melakukan evaluasi terhadap struktur biaya, seperti mengendalikan biaya operasional atau meningkatkan margin keuntungan melalui strategi harga dan pengelolaan produk.

4.3 Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini memiliki beberapa keterbatasan yang perlu diperhatikan.

Pertama, penelitian hanya dilakukan pada satu objek penelitian, yaitu Toko Kembar Plastik Padang, sehingga hasil penelitian belum dapat digeneralisasikan secara luas pada seluruh UMKM sektor perdagangan.

Kedua, penelitian hanya menggunakan satu variabel independen, yaitu Break Even Point, sehingga belum mempertimbangkan faktor lain yang kemungkinan turut memengaruhi penganggaran laba, seperti volume penjualan, strategi pemasaran, margin keuntungan, efisiensi biaya, dan kondisi pasar.

Ketiga, penelitian menggunakan data historis perusahaan dalam satu periode tertentu, sehingga perubahan kondisi ekonomi atau perubahan strategi bisnis pada periode berikutnya belum dapat tergambarkan secara menyeluruh.

4.4 Saran Penelitian Selanjutnya

Berdasarkan keterbatasan tersebut, penelitian selanjutnya disarankan untuk:

1. Memperluas objek penelitian dengan melibatkan beberapa UMKM sektor perdagangan agar hasil penelitian memiliki tingkat generalisasi yang lebih tinggi.
2. Menambahkan variabel lain yang berpotensi memengaruhi penganggaran laba, seperti: margin kontribusi, volume penjualan, biaya operasional, strategi harga, dan *margin of safety*.
3. Menggunakan pendekatan analisis yang lebih kompleks seperti Cost Volume Profit Analysis secara komprehensif sehingga hubungan antara biaya, volume aktivitas, dan laba dapat dianalisis secara lebih mendalam.

Daftar Rujukan

- [1] Abdel-Kader, M., & Luther, R. (2020). Management accounting practices in small and medium enterprises. *Management Accounting Research*, 31, 1–18.
- [2] Alabdullah, T. T. Y., Ahmed, E. R., & Nor, M. I. (2021). The impact of cost accounting practices on managerial decision making: Evidence from SMEs. *Accounting*, 7(4), 845–854. <https://doi.org/10.5267/j.ac.2021.2.011>

- [3] Appuhami, R. (2019). The impact of management accounting practices on organizational performance: Evidence from small and medium enterprises. *Journal of Accounting & Organizational Change*, 15(2), 211–233. <https://doi.org/10.1108/JAOC-06-2018-0065>
- [4] Blocher, E. J., Stout, D. E., Juras, P. E., & Cokins, G. (2020). *Cost management: A strategic emphasis* (8th ed.). McGraw-Hill Education.
- [5] Brierley, J. A. (2021). An examination of the role of management accounting information in small business decision making. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 28(4), 625–643. <https://doi.org/10.1108/JSBED-06-2020-0204>
- [6] Chand, M., & Tung, R. L. (2020). The role of accounting information systems in SME financial decision making. *International Journal of Accounting Information Systems*, 38, 100470. <https://doi.org/10.1016/j.accinf.2020.100470>
- [7] Drury, C. (2018). *Management and cost accounting* (10th ed.). Cengage Learning.
- [8] Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2021). *Managerial accounting* (17th ed.). McGraw-Hill Education.
- [9] Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2018). *Cornerstones of cost management* (4th ed.). Cengage Learning.
- [10] Hilton, R. W., & Platt, D. E. (2019). *Managerial accounting: Creating value in a dynamic business environment* (12th ed.). McGraw-Hill Education.
- [11] Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2021). *Cost accounting: A managerial emphasis* (16th ed.). Pearson.
- [12] Ismail, N. A., & King, M. (2019). Factors influencing the alignment of accounting information systems and business performance among SMEs. *International Journal of Accounting Information Systems*, 35, 100439. <https://doi.org/10.1016/j.accinf.2019.100439>
- [13] Mulyadi. (2018). *Akuntansi biaya* (Edisi 5). UPP STIM YKPN.
- [14] Mia, L., & Clarke, B. (2018). Market competition, management accounting systems and business unit performance. *Management Accounting Research*, 29, 12–24. <https://doi.org/10.1016/j.mar.2015.09.002>
- [15] Nafarin, M. (2019). *Penganggaran perusahaan* (Edisi 3). Salemba Empat.
- [16] Nandan, M. (2020). Management accounting practices and SME performance: Evidence from developing economies. *Journal of Accounting in Emerging Economies*, 10(3), 411–430. <https://doi.org/10.1108/JAEE-09-2019-0186>
- [17] Rudianto. (2018). *Penganggaran: Konsep dan aplikasi menyusun laporan keuangan*. Erlangga.
- [18] Samryn, L. M. (2017). *Akuntansi manajemen: Informasi biaya untuk mengendalikan kegiatan operasional dan investasi*. Kencana.
- [19] Hair, J. F., Page, M., & Brunsveld, N. (2020). *Essentials of business research methods* (4th ed.). Routledge.
- [20] Sekaran, U., & Bougie, R. (2019). *Research methods for business: A skill-building approach* (8th ed.). Wiley.
- [21] Sugiyono. (2022). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
