

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) DAN *MARGIN OF SAFETY* (MOS) PADA USAHA *FRANCHISE* TAHU GO
OUTLET SULINGAN DI KABUPATEN
TABALONG**

SKRIPSI

Untuk Memenuhi Persyaratan Memperoleh Gelar Sarjana



Oleh :

Febriyanti

NIM. 222632111276

**PROGRAM STUDI ILMU ADMINISTRASI NIAGA
SEKOLAH TINGGI ILMU ADMINISTRASI TABALONG**

2026

LEMBAR PENGESAHAN

SKRIPSI

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) DAN *MARGIN OF SAFETY*
(MOS) PADA USAHA *FRANCHISE* TAHU GO OUTLET
SULINGAN DI KABUPATEN TABALONG**

- A. Nama Mahasiswa : Febriyanti
NIM : 222632111276
Program Studi : Ilmu Administrasi Niaga
- B. Disetujui oleh
- Pembimbing : Hj. Indriati Sumarni, S.E., M.M. (.....)
: NIDN. 1103038101
- Penguji I : Shinta Avriyanti, S.E., M.A.B. (.....)
: NIDN. 1101048703
- Penguji II : Septiadi Wirawan, S.Psi., M.M. (.....)
: NIDN. 1125098304
- C. Dinyatakan LULUS / ~~TIDAK LULUS~~ dalam mempertahankan ujian skripsi
pada tingkat Strata Satu (S-1) pada tanggal 21 April 2026

Mengetahui,
Ketua STIA Tabalong

Tanjung, 29 April 2026
Ketua Prodi Ilmu Administrasi Niaga

Hj. Rahmi Hayati, S. Sos., M.A.P.
NIK 005 057 012

Shinta Avriyanti, S.E., M.A.B.
NIK 005 057 058

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Febriyanti

NIM : 222632111276

Jurusan : Administrasi Niaga

Judul : Analisis *Break Even Point* (BEP) Dan *Margin of Safety* (MOS)

Pada Usaha *Franchise* Tahu Go Outlet Sulingan Di Kabupaten

Tabalong

Menyatakan dengan sebenar-benarnya sepanjang sepengetahuan saya, didalam naskah skripsi tidak terdapat karya ilmiah yang pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu Perguruan Tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata didalam naskah skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur jiplakan, saya bersedia skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang telah saya peroleh dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Tanjung, 19 April 2026

Febriyanti

NIM. 222632111276

HASIL UJI PLAGIASI

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyadari bahwa dalam proses penyusunan skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, serta bimbingan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Hj. Rahmi Hayati, S.Sos., M.A.P. selaku pimpinan Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Tabalong (STIA).
2. Ibu Shinta Avriyanti, S.E., M.A.B., selaku Ketua Program Studi Administrasi Niaga serta selaku Dosen Penguji I yang telah memberikan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan skripsi ini.
3. Ibu Hj. Indriati Sumarni, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing yang telah memberikan bimbingan dan arahan serta motivasi kepada penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
4. Bapak Septiadi Wirawan, S.Psi., M.M., selaku Dosen Penguji II yang telah memberikan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan skripsi ini.
5. Ibu Seri Malina, Bapak H.Samsi dan Ibu Hj.Ernawati selaku Pemilik dari usaha Tahu Go Outlet Sulingan yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melaksanakan penelitian.
6. Rahma Sabila selaku bagian dari usaha Tahu Go Outlet Sulingan yang telah membantu penulis dalam memperoleh informasi dan data penelitian.

7. Seluruh dosen dan staf pengajar di Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Tabalong yang telah memberikan ilmu pengetahuan, pengalaman, serta dukungan selama masa perkuliahan.
8. Kedua orang tua dan keluarga tercinta yang senantiasa memberikan doa, dukungan, semangat serta kasih sayang yang tiada henti kepada penulis. Segala bentuk perhatian, motivasi, dan pengorbanan yang diberikan menjadi kekuatan terbesar bagi penulis untuk terus bertahan dan menyelesaikan skripsi ini hingga akhir.
9. Teman-teman, sahabat serta semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu dan memberikan dukungan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki keterbatasan, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca dan pihak-pihak yang membutuhkan.

Tanjung, 19 April 2026

Penulis

Febriyanti

NIM. 222632111276

RINGKASAN

Febriyanti, NIM. 222632111276, Program Strata 1 Ilmu Administrasi Niaga Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Tabalong, 2026. Analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) pada Usaha *Franchise* Tahu Go Outlet Sulingan Di Kabupaten Tabalong. Pembimbing Hj. Indriati Sumarni, S.E., M.M.

Pengelolaan keuangan merupakan aspek penting dalam menjalankan usaha, khususnya dalam menentukan tingkat penjualan minimum dan harga jual. Namun, dalam praktiknya usaha *franchise* Tahu Go Outlet Sulingan menghadapi keterbatasan dalam penentuan harga jual serta fluktuasi biaya dan penjualan, sehingga mempengaruhi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai untuk mencapai titik impas serta tingkat keamanan usaha.

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis dan menghitung nilai *Break Even Point* (BEP) dalam satuan unit dan rupiah pada usaha *franchise* Tahu Go Outlet Sulingan, menentukan tingkat keamanan penjualan melalui perhitungan *Margin of Safety* (MOS), serta menganalisis perbandingan hasil perhitungan BEP berdasarkan data operasional riil Outlet Sulingan dengan perhitungan BEP yang digunakan oleh pihak *franchisor*.

Pendekatan dan jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Sumber data yang digunakan yaitu data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data yaitu observasi, wawancara dan dokumentasi. Analisis data menggunakan metode perhitungan *Break Even Point* (BEP) atas dasar unit dan atas dasar rupiah serta *Margin of Safety* (MOS).

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa (1) *Break Even Point* (BEP) pada Usaha *Franchise* Tahu Go Outlet Sulingan tahun 2025 mengalami fluktuasi setiap bulan, dengan nilai terendah pada bulan Maret sebesar 1.923 unit atau Rp2.915.560 dan tertinggi pada bulan November dan Desember sebesar 2.608 unit atau Rp3.953.907, yang dipengaruhi oleh perubahan biaya variabel per unit dan volume penjualan selama periode penelitian; (2) *Margin of Safety* (MOS) berada pada kisaran 80,57% hingga 94,11%, yang menunjukkan bahwa tingkat penjualan selalu berada di atas titik impas sehingga usaha berada dalam kondisi yang relatif aman; dan (3) Hasil perbandingan menunjukkan bahwa nilai BEP berdasarkan data operasional riil Tahu Go Outlet Sulingan berkisar antara 1.923 unit hingga 2.608 unit per bulan, lebih rendah dibandingkan dengan BEP yang ditetapkan oleh *franchisor* sebesar 6.834 unit per bulan, yang menunjukkan bahwa usaha mampu mencapai titik impas pada tingkat penjualan yang lebih rendah serta mencerminkan efisiensi dalam pengelolaan biaya, sementara hasil perhitungan *Margin of Safety* (MOS) berdasarkan data *franchisor* menunjukkan nilai sebesar 0%, yang menunjukkan bahwa tingkat keamanan usaha berada pada batas minimum.

Kata Kunci: *Break Even Point* (BEP), *Margin of Safety* (MOS), Volume Penjualan, Tahu Go, Penentuan Harga Jual

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa, atas segala Rahmat dan hidayah-Nya lah, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) pada Usaha *Franchise* Tahu Go Outlet Sulingan di Kabupaten Tabalong” dengan baik. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Administrasi Bisnis pada Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Tabalong.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis *Break Even Point* (BEP) dalam menentukan tingkat penjualan minimum, menganalisis *Margin of Safety* (MOS) untuk mengetahui tingkat keamanan penjualan, serta membandingkan hasil perhitungan BEP berdasarkan data operasional riil dengan BEP yang digunakan oleh pihak *franchisor* sebagai dasar pengambilan keputusan.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki keterbatasan dan belum sempurna, sehingga kritik dan saran yang membangun sangat diharapkan. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis dan pembaca.

Hormat Saya,

Tanjung, 19 April 2026

Febriyanti

NIM.222632111276

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iii
HASIL UJI PLAGIASI	iv
UCAPAN TERIMA KASIH.....	v
RINGKASAN	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
 BAB I PENDAHULUAN.....	 1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	10
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	 12
A. Penelitian Terdahulu	12
B. Landasan Teori.....	16
C. Kerangka Konseptual.....	30
 BAB III METODE PENELITIAN	 32
A. Pendekatan Penelitian dan Jenis Penelitian.....	32
B. Lokasi Penelitian	33
C. Sumber Data	33
D. Teknik Pengumpulan Data	34
E. Definisi Operasional Variabel.....	35
F. Teknik Analisis Data.....	36
G. Jadwal Penelitian.....	40
 BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	 41
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	41
B. Hasil Penelitian	45

	C. Pembahasan.....	80
BAB V	PENUTUP	89
	A. Kesimpulan	89
	B. Saran.....	90
	DAFTAR PUSTAKA	93
	LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

No. Judul Tabel	Halaman
1. Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel.....	36
2. Tabel 4.1 Data Penjualan Tahu Go Outlet Sulingan Januari-Desember 2025..	45
3. Tabel 4.2 Daftar Harga Paket Tahu Go Outlet Sulingan	46
4. Tabel 4.3 Sistem Upah Tenaga Kerja Tahu Go Outlet Sulingan	50
5. Tabel 4.4 Total Biaya Variabel Bulan Januari – Desember 2025.....	51
6. Tabel 4.5 Data Penjualan Menurut <i>Franchisor</i>	73
7. Tabel 4.6 Komponen Data Biaya Menurut <i>Franchisor</i>	74
8. Tabel 4.7 Perbandingan BEP Outlet Sulingan dengan BEP <i>Franchisor</i>	78

DAFTAR GAMBAR

No. Judul Gambar	Halaman
1. Gambar 1.1 Perbandingan Penjualan Tahu Go Outlet Sulingan Tahun 2024 dan 2025	5
2. Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	31
3. Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	42

DAFTAR LAMPIRAN

No. Judul Lampiran

1. Lampiran 1 Rekap Data Penjualan Tahu Go Outlet Sulingan Tahun 2024
2. Lampiran 2 Rekap Data Penjualan Tahu Go Outlet Sulingan Tahun 2025
3. Lampiran 3 Data Penjualan Tahu Go Outlet Sulingan Januari - Desember 2025
4. Lampiran 4 Daftar Harga Paket Tahu Go Outlet Sulingan
5. Lampiran 5 Data Biaya Tetap Bulan Januari – Desember 2025
6. Lampiran 6 Data Biaya Penyusutan Tahu Go Outlet Sulingan
7. Lampiran 7 Sistem Upah Tenaga Kerja Tahu Go Outlet Sulingan
8. Lampiran 8 Data Biaya Variabel Bulan Januari – Desember 2025
9. Lampiran 9 Data Hasil Analisis *Break Even Point* (BEP), *Margin Contribution* (MC), dan *Margin of Safety* (MOS) Pada Usaha *Franchise* Tahu Go Outlet Sulingan Di Kabupaten Tabalong
10. Lampiran 10 Komponen Data Biaya Menurut *Franchisor*
11. Lampiran 11 Data Hasil Perbandingan BEP Outlet Sulingan dengan BEP *Franchisor*
12. Lampiran 12 Dokumentasi Peneliti Bersama Perwakilan Pemilik Usaha Tahu Go Outlet Sulingan
13. Lampiran 13 Dokumentasi Produk Tahu Go

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki kontribusi besar dalam perekonomian Indonesia karena berperan dalam penyerapan tenaga kerja dan pembentukan Produk Domestik Bruto (PDB). Berdasarkan laporan Kementerian UMKM, sektor UMKM menyumbang 61,9% terhadap PDB nasional dan menyerap sekitar 119 juta tenaga kerja atau 97% dari total tenaga kerja (AntaraneWS, 2025). Salah satu subsektor yang menunjukkan perkembangan paling pesat adalah sektor kuliner. Menparekraf menyatakan bahwa subsektor kuliner memberikan kontribusi sebesar 42% terhadap total PDB ekonomi kreatif (Beritajogja, 2024).

Pertumbuhan sektor usaha mendorong munculnya berbagai model bisnis baru, salah satunya adalah *franchise*. Model bisnis ini banyak diminati karena menawarkan sistem usaha yang telah memiliki standar operasional yang jelas serta didukung oleh merek yang dikenal luas, sehingga memudahkan mitra dalam menjalankan usaha dan menjaga konsistensi kualitas produk maupun layanan. Selain itu, *franchisor* umumnya juga memberikan pedoman harga kepada mitra sebagai bagian dari standar operasional untuk menjaga keseragaman harga, citra merek, dan pengalaman pelanggan di seluruh jaringan. Meskipun secara hukum harga jual tidak selalu mengikat, *franchisor* tetap menyediakan daftar harga rekomendasi atau batas harga maksimum yang umumnya harus diikuti oleh

mitra sebagai panduan operasional. Hal tersebut bertujuan untuk menjaga konsistensi merek dan nilai persepsi konsumen di seluruh jaringan *franchise* (FMS *Franchise*, 2024).

Salah satu usaha *franchise* makanan ringan di Indonesia yang berkembang pesat saat ini adalah Tahu Go, sebuah *brand* yang menghadirkan produk tahu goreng *crispy* dengan harga relatif terjangkau dan cita rasa yang diterima oleh masyarakat. Meskipun memiliki potensi pasar yang besar, keberhasilan usaha *franchise* tetap memerlukan pengelolaan operasional yang efisien agar mampu menutup biaya dan menghasilkan keuntungan yang optimal. Salah satunya adalah Tahu Go Outlet Sulingan yang merupakan mitra dari Tahu Go Cabang Amuntai yang menjalankan kegiatan operasional sesuai ketentuan cabang. Dalam operasionalnya, harga jual produk di outlet mengikuti ketentuan dari Cabang Amuntai sebagai bagian dari standar jaringan untuk menjaga keseragaman harga, konsistensi merek, dan nilai persepsi konsumen, sehingga outlet memiliki keterbatasan dalam menyesuaikan harga jual ketika terjadi perubahan biaya. Kondisi ini menyebabkan pengendalian biaya operasional menimbulkan tantangan dan berpotensi menekan margin keuntungan usaha.

Bahan baku utama Tahu Go yaitu tahu dikirim dari Banjarmasin, sedangkan bumbu dan petis dikirim langsung oleh Cabang Amuntai untuk menjaga konsistensi rasa. Selain itu, bahan baku lain seperti minyak goreng, bawang putih, cabai rawit, gas, dan kebutuhan operasional lainnya dibeli

langsung di lokasi oleh outlet. Ketergantungan pada bahan baku lokal menyebabkan biaya operasional menjadi tidak stabil, terutama ketika terjadi fluktuasi harga pangan di pasar. Menurut data (Pusat Informasi Harga Pangan Strategis Nasional, 2024) harga beberapa bahan baku seperti minyak goreng, bawang putih dan cabai rawit hijau mengalami fluktuasi sepanjang tahun. Harga minyak goreng kemasan relatif stabil, namun tetap menunjukkan kenaikan bertahap dari sekitar Rp19.300,00 pada Januari menjadi Rp20.300,00 pada Desember. Bawang putih juga mengalami tren peningkatan, bergerak dari Rp40.050,00 per kilogram di awal tahun hingga mencapai Rp44.000,00 pada akhir tahun. Sementara itu, harga cabai rawit hijau berfluktuasi lebih tajam dibanding dua komoditas lainnya, dengan kisaran Rp46.850,00 hingga Rp57.050,00 per kilogram pada pertengahan tahun, sebelum turun menjadi sekitar Rp38.200,00 pada bulan Desember. Perubahan ini meningkatkan biaya variabel yang ditanggung outlet, sementara itu, harga jual produk tetap mengikuti ketentuan cabang, sehingga sulit disesuaikan. Kondisi ini berpotensi menekan margin usaha dan meningkatkan risiko tidak tercapainya titik impas.

Selain menghadapi fluktuasi harga bahan baku, outlet juga menghadapi risiko dari bahan baku utama berupa tahu yang mudah rusak dan memiliki masa simpan terbatas. Kondisi ini menyebabkan produk harus segera terjual, sehingga pengelolaan volume penjualan menjadi sangat penting untuk meminimalkan potensi kerugian. Keterbatasan tersebut berdampak pada kesulitan dalam menetapkan target penjualan yang

realistis. Risiko tidak tercapainya titik impas juga semakin tinggi, terutama ketika biaya tetap dan biaya variabel mengalami peningkatan, seperti biaya sewa tempat, gaji karyawan, serta biaya operasional lainnya, sementara harga jual tetap mengikuti ketentuan dari Cabang Amuntai. Oleh karena itu, diperlukan analisis *Break Even Point* (BEP) untuk menentukan batas minimum penjualan yang harus dicapai agar usaha tetap dapat bertahan secara finansial.

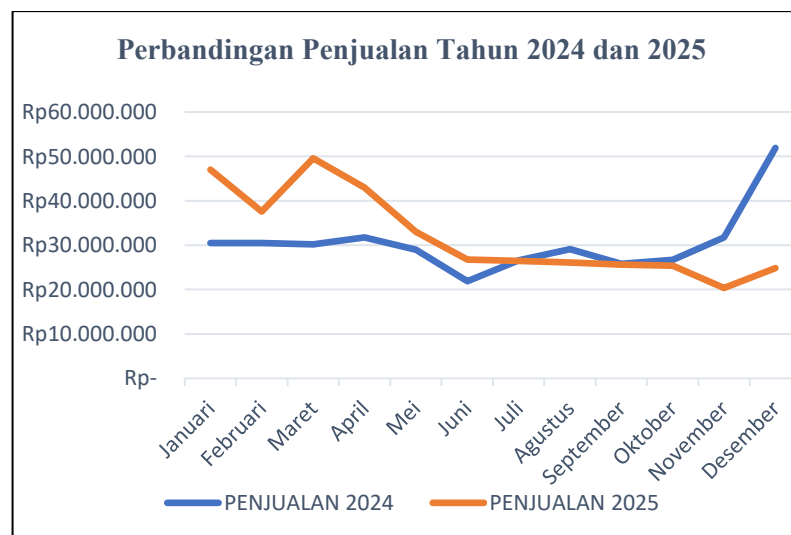
Analisis *Break Even Point* (BEP) menjadi alat analisis yang relevan bagi pelaku usaha, khususnya dalam menghadapi fluktuasi harga bahan baku dan biaya operasional tetap. Menurut (Mulyadi, 2016), BEP merupakan titik impas di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga usaha tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian. Sejalan dengan hal tersebut, (Zalukhu, Hutaauruk, Collyn, Sinurat, & Sinaga, 2024) menyatakan bahwa analisis titik impas digunakan untuk menentukan volume penjualan (unit) dan nilai penjualan (rupiah) yang dibutuhkan supaya bisnis dapat mencapai titik impas. Artinya perusahaan berada pada kondisi tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian. Informasi tersebut sangat penting bagi pelaku usaha karena dapat digunakan untuk merencanakan target penjualan yang realistis, mengendalikan biaya operasional, serta merencanakan keuntungan di masa mendatang sehingga usaha dapat dikelola secara lebih efisien.

Namun, analisis *Break Even Point* (BEP) hanya menunjukkan batas minimum penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian. Dalam kondisi

penjualan yang berfluktuasi, pelaku usaha juga perlu mengetahui tingkat keamanan penjualan yang telah dicapai. Oleh karena itu, diperlukan analisis *Margin of Safety* (MOS) untuk mengukur seberapa besar penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi sebelum usaha mengalami kerugian.

Kondisi penjualan yang terjadi pada Tahu Go Outlet Sulingan selama periode penelitian menunjukkan adanya fluktuasi, sebagaimana terlihat pada gambar berikut.

Gambar 1.1 Perbandingan Penjualan Tahu Go Outlet Sulingan Tahun 2024 dan 2025



Sumber: Data diolah, 2026

Berdasarkan gambar 1.1, penjualan Tahu Go Outlet Sulingan selama tahun 2024 dan 2025 dibandingkan untuk melihat perkembangan penjualan antar tahun dan menunjukkan bahwa penjualan pada tahun 2025 cenderung lebih tinggi pada awal tahun, kemudian mengalami penurunan pada pertengahan hingga akhir tahun. Data tahun 2024 digunakan sebagai pembanding, sedangkan analisis difokuskan pada tahun 2025.

Secara keseluruhan, total penjualan mengalami peningkatan dari Rp365.617.358 pada tahun 2024 menjadi Rp385.800.776 pada tahun 2025, namun peningkatan tersebut belum sepenuhnya mencerminkan kondisi usaha yang stabil karena masih terjadi penurunan pada periode tertentu. Kondisi ini menunjukkan bahwa fluktuasi penjualan berpotensi mempengaruhi kemampuan usaha dalam menutup biaya operasional. Selain itu, perubahan penjualan juga diikuti oleh perubahan biaya operasional, sehingga peningkatan penjualan belum tentu mampu menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan. Berdasarkan kondisi tersebut, analisis *Margin of Safety* (MOS) diperlukan untuk mengetahui tingkat keamanan penjualan terhadap titik impas.

Selain itu, dalam usaha *franchise*, pihak *Franchisor* umumnya telah menyediakan estimasi perhitungan *Break Even Point* (BEP) sebagai gambaran awal kelayakan usaha bagi calon mitra. Berdasarkan data informasi kemitraan dari (Tahu Go, 2026), titik impas atau *Break Even Point* (BEP) diperkirakan tercapai pada tingkat penjualan sekitar 262–263 pcs tahu per hari atau sekitar 6.834 pcs per bulan, yang menunjukkan batas minimal penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian. Selain itu, *franchisor* juga memberikan gambaran potensi keuntungan berdasarkan berbagai tingkat penjualan. Namun, estimasi tersebut masih didasarkan pada asumsi dan belum sepenuhnya mempertimbangkan kondisi biaya serta volume penjualan riil di lapangan, sehingga berpotensi menimbulkan perbedaan antara perhitungan BEP *franchisor* dengan kondisi operasional

aktual. Oleh karena itu, diperlukan perbandingan antara hasil perhitungan BEP berdasarkan data operasional aktual dengan estimasi BEP yang ditetapkan oleh *franchisor*.

Penelitian terdahulu mengenai analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) pada UMKM dan bisnis kuliner telah banyak dilakukan. Dalam penelitiannya, (Sari, Zurmansyah, & Mukaromah, 2024) pada UMKM Es Nona di Tanjung Bugis menunjukkan bahwa analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) dapat digunakan untuk mengetahui titik impas serta tingkat keamanan penjualan usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha berada di atas titik impas dan memiliki tingkat *Margin of Safety* yang cukup tinggi, sehingga usaha berada dalam kondisi penjualan yang aman serta mampu merencanakan laba pada periode berikutnya. Penelitian (Febriyanti & Avriyanti, 2025) pada usaha Roti Kopi Cabang Mabuun di Tabalong menyimpulkan bahwa BEP dan MOS berperan penting dalam mengukur efisiensi usaha, menentukan volume penjualan minimum yang harus dicapai, serta menunjukkan tingkat keamanan penjualan. Kemudian, (Lutfiani, Kusuma, Pratama, & Susanto, 2025) menunjukkan melalui studi pada *franchise* Es Teh Sruput di Sukoharjo bahwa analisis BEP membantu pelaku usaha *franchise* dalam menentukan target penjualan minimum, meskipun penelitian tersebut masih menggunakan data operasional dalam periode pengamatan yang relatif singkat. Sementara itu (Triyana & Kusumastuti, 2024) pada UMKM Sugi Donat menunjukkan bahwa analisis BEP dan MOS dapat digunakan sebagai

alat perencanaan laba. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai *Margin of Safety* berada pada kisaran yang tinggi, sehingga usaha berada dalam kondisi penjualan yang aman dan memiliki risiko kerugian yang relatif rendah. Hasil serupa juga dikemukakan oleh (Azizah & Mustoffa, 2024), pada UMKM kuliner Sambel Pecel Dapur Mbok Ti juga menunjukkan bahwa analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) tidak hanya digunakan untuk mengetahui titik impas, tetapi juga efektif dalam perencanaan laba serta mengukur tingkat keamanan penjualan.

Hasil penelitian terdahulu menunjukkan bahwa analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) banyak digunakan pada UMKM dan usaha kuliner sebagai alat untuk menentukan volume penjualan minimum serta mengevaluasi efisiensi usaha. Namun, kajian BEP dan MOS pada usaha berbasis *franchise* masih relatif terbatas, khususnya yang secara spesifik mengkaji Usaha *Franchise* Tahu Go Outlet Sulingan di Kabupaten Tabalong. Selain itu, penelitian yang membandingkan perhitungan BEP berdasarkan ketentuan dari pihak *franchisor* dengan perhitungan BEP yang disusun menggunakan data operasional riil outlet juga masih jarang dilakukan. Padahal, perbedaan asumsi biaya dan kondisi operasional di lapangan berpotensi menimbulkan perbedaan titik impas. Kondisi ini menunjukkan perlunya penelitian yang mengkaji kesesuaian perhitungan BEP *franchisor* dengan kondisi operasional aktual pada Tahu Go Outlet Sulingan di Kabupaten Tabalong. Dalam hal ini, *Margin of Safety* menunjukkan selisih antara penjualan aktual dengan penjualan pada titik

impas, sehingga dapat memberikan gambaran seberapa besar penurunan penjualan yang masih dapat terjadi sebelum usaha mengalami kerugian. Dengan demikian, analisis BEP dan MOS saling melengkapi dalam memberikan gambaran mengenai batas minimum penjualan serta tingkat keamanan usaha dalam menghadapi fluktuasi penjualan.

Berdasarkan latar belakang tersebut maka penulis tertarik untuk mengambil judul Analisis *Break Even Point* (BEP) Dan *Margin of Safety* (MOS) Pada Usaha *Franchise* Tahu Go Outlet Sulingan Di Kabupaten Tabalong.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Berapakah nilai *Break Even Point* (BEP) dalam satuan unit dan rupiah pada usaha *franchise* Tahu Go Outlet Sulingan?
2. Berapakah nilai *Margin of Safety* (MOS) pada usaha *franchise* Tahu Go Outlet Sulingan?
3. Bagaimana perbandingan hasil perhitungan *Break Even Point* (BEP) berdasarkan data operasional riil Tahu Go Outlet Sulingan dengan perhitungan BEP yang digunakan oleh pihak *franchisor*?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas maka, tujuan penelitian ini adalah :

1. Menghitung dan menganalisis nilai *Break Even Point* (BEP) dalam satuan unit dan rupiah pada usaha *franchise* Tahu Go Outlet Sulingan.
2. Menentukan tingkat keamanan penjualan melalui perhitungan nilai *Margin of Safety* (MOS) pada usaha *franchise* Tahu Go Outlet Sulingan.
3. Menganalisis perbandingan hasil perhitungan *Break Even Point* (BEP) berdasarkan data operasional riil Tahu Go Outlet Sulingan dengan perhitungan BEP yang digunakan oleh pihak *franchisor*.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik secara teoretis maupun praktis sebagai berikut :

1. Manfaat Teoretis

Secara teoretis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan ilmu manajemen keuangan, khususnya dalam penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) pada usaha *franchise*. Penelitian ini memperkaya kajian mengenai perbedaan hasil perhitungan BEP berdasarkan asumsi yang ditetapkan oleh *franchisor* dengan perhitungan BEP yang didasarkan pada kondisi operasional riil outlet, serta memberikan gambaran mengenai tingkat keamanan usaha melalui analisis MOS.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Usaha *Franchise* Tahu Go Outlet Sulingan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai titik impas usaha serta tingkat keamanan penjualan berdasarkan kondisi operasional riil outlet. Hasil penelitian dapat membantu pemilik usaha dalam mengetahui perbedaan antara BEP yang ditetapkan oleh *franchisor* dengan BEP aktual, serta memahami batas aman penjualan melalui nilai *Margin of Safety* (MOS). Informasi tersebut dapat digunakan sebagai dasar dalam perencanaan penjualan yang lebih realistis, pengendalian biaya operasional, serta peningkatan efisiensi usaha.

b. Bagi Peneliti

Penelitian ini memberikan pengalaman empiris bagi peneliti dalam menerapkan dan membandingkan analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) antara ketentuan *franchisor* dengan kondisi operasional riil outlet, sehingga dapat memperdalam pemahaman mengenai struktur biaya, titik impas, serta tingkat keamanan usaha.

c. Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya literatur akademik mengenai analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) pada usaha *franchise*, serta menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya dalam mengkaji perencanaan penjualan, pengendalian biaya, dan evaluasi kelayakan usaha.