

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UMKM GALERI PURUNIK KECAMATAN PUGAAN KABUPATEN TABALONG

Noor Laila Hayati* ; Indriati Sumarni

noorlailahayati67@gmail.com ; indriatisumarni@stiatabalong.ac.id

Program Studi Administrasi Niaga
Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Tabalong
Komplek Stadion Olah Raga Saraba Kawa Pembataan Tanjung-Tabalong
Telp/Fax (0526)2022484 Kode Pos 71571
Email : info@stiatabalong.ac.id

ABSTRAK

UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian dan sebagai salah satu penggerak pertumbuhan ekonomi Indonesia. Analisis *Break Even Point* (BEP) sering digunakan dalam perencanaan keuangan sehingga manajer dapat mengambil keputusan untuk meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan melakukan prediksi keuntungan yang diharapkan melalui penentuan harga jual persatuan, produksi minimal, pendesaian produk, dan lainnya. Tujuan penelitian ini yaitu Menganalisis bagaimana penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan, untuk mengetahui bagaimana BEP dapat membantu pengelola usaha dalam merencanakan laba yang lebih efektif, serta untuk menganalisis perhitungan *Margin Of Safety* pada UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif eksploratif dengan pendekatan kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, observasi, studi pustaka dan dokumentasi. Adapun data yang diambil pada penelitian ini adalah dari Bulan Januari sampai Bulan April 2025. Teknis analisis data pada penelitian ini dengan mengumpulkan data yang diperlukan, menghitung *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* serta menganalisis laba yang diperoleh. Berdasarkan hasil analisis *Break Even Point* (BEP), diketahui bahwa titik impas UMKM Galeri PURUNIK untuk produk cermin rotan adalah sebesar 190 unit atau setara dengan Rp 19.000.000. Untuk produk Tikar Purun Timung sebesar 222 unit atau setara dengan Rp. 22.200.000. Selama periode Januari hingga April 2025, penjualan kedua produk selalu berada di atas nilai BEP tersebut. Hasil ini menunjukkan bahwa *Break Even Point* (BEP) efektif digunakan sebagai alat perencanaan laba dan pengambilan keputusan usaha yang berkelanjutan. Sedangkan hasil *Margin of Safety* tertinggi tercatat pada bulan Maret 2025, yakni 60,7% untuk produk Cermin Rotan dan 54,3% untuk Tikar Purun Timung, yang menggambarkan tingkat keamanan keuangan yang sangat baik. Sementara nilai MOS terendah terjadi pada bulan Januari 2025 untuk produk Tikar Purun Timung sebesar 43,3%. Meskipun lebih rendah, nilai ini masih berada pada kategori aman.

Kata Kunci : *Analisis, Break Even Point (BEP), Margin Of Safety (MOS)*

BREAK EVEN POINT (BEP) ANALYSIS AS A PROFIT PLANNING TOOL FOR PURUNIK GALLERY MSMES IN PUGAAN DISTRICT, TABALONG REGENCY

ABSTRACT

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) play a crucial role in the economy and serve as a key driver of Indonesia's economic growth. Break Even Point (BEP) analysis is frequently utilized in financial planning, enabling managers to make decisions that minimize losses, maximize profits, and forecast expected

gains through determining unit selling prices, minimum production, product design, and other factors. This research aims to analyze the application of Break Even Point (BEP) analysis as a profit planning tool for PURUNIK Gallery MSMEs in Pugaan District, to understand how BEP can help business managers plan for more effective profits, and to analyze the calculation of Margin of Safety (MOS) for PURUNIK Gallery MSMEs in Pugaan District. This study uses a descriptive exploratory method with a quantitative approach. Data collection techniques employed were interviews, observations, literature review, and documentation. The data collected for this study spans from January to April 2025. Data analysis involved gathering necessary data, calculating Break Even Point and Margin of Safety, and analyzing the profits obtained. Based on the Break Even Point (BEP) analysis, it was found that the break-even point for PURUNIK Gallery MSMEs for rattan mirror products is 190 units or equivalent to Rp 19,000,000. For Purun Timung Mat products, it is 222 units or equivalent to Rp 22,200,000. During the period of January to April 2025, sales of both products consistently remained above these BEP values. These results indicate that Break Even Point (BEP) is effective as a tool for profit planning and sustainable business decision-making. Furthermore, the highest Margin of Safety (MOS) was recorded in March 2025, at 60.7% for Rattan Mirror products and 54.3% for Purun Timung Mats, illustrating a very good level of financial safety. Meanwhile, the lowest MOS value occurred in January 2025 for Purun Timung Mat products, at 43.3%. Although lower, this value still falls within the safe category.

Keywords: Analysis, Break Even Point (BEP), Margin of Safety (MOS)

PENDAHULUAN

UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian dan sebagai salah satu penggerak pertumbuhan ekonomi Indonesia. UMKM merupakan salah satu sektor yang mampu memberikan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat agar dapat membantu pemerintah mengurangi jumlah pengangguran dan tingkat kemiskinan di Indonesia.

Salah satu alat penting dalam perencanaan laba adalah Analisis *Break Even Point* (BEP). BEP merupakan pendekatan *profit planning* yang menggambarkan hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, dan pendapatan penjualan. Salah satu kriteria yang digunakan adalah penentuan Titik Impas (BEP). Dalam perencanaan laba, analisis titik impas merupakan *profit planning approach*, yang didasarkan pada hubungan antara biaya dan penghasilan penjualan. Oleh karena itu, perusahaan harus menentukan/menetapkan titik impas sebagai pedoman untuk perencanaan laba

bagi perusahaan yang bersangkutan (Muzdalifah, 2017)

Salah satu cara untuk memastikan kelangsungan dan pertumbuhan UMKM adalah dengan memiliki strategi perencanaan keuangan yang tepat. Analisis *Break Even Point* (BEP) adalah salah satu alat perencanaan keuangan yang paling krusial bagi UMKM. *Break Even Point* (BEP) membantu pemilik usaha mengetahui titik impas, yaitu jumlah pendapatan yang harus dicapai untuk menutupi semua biaya tetap dan variabel, tanpa mengalami kerugian.

Namun di balik potensi besar tersebut, UMKM sering kali menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam hal pengelolaan keuangan dan perencanaan laba yang efektif. Banyak pelaku UMKM yang belum memahami secara mendalam konsep perencanaan laba yang pada akhirnya berdampak pada ketidakstabilan keuangan dan kesulitan dalam mencapai keuntungan yang optimal. Penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) dalam UMKM di Indonesia masih sangat terbatas. Sebagian besar UMKM, termasuk Galeri PURUNIK yang terletak di Kecamatan Pugaan, masih mengandalkan perkiraan kasar dalam menentukan harga jual dan

target pendapatan dan belum memiliki perencanaan laba yang baik dalam mengoptimalkan labanya. Hal ini berisiko menyebabkan kesalahan dalam perencanaan yang berdampak pada kerugian finansial. Padahal, dengan menggunakan *Break Even Point* (BEP), pengusaha dapat merencanakan laba dengan lebih efisien, menentukan harga yang tepat, dan mengelola biaya lebih baik (Simamora H. , Akuntansi Manajemen., 2012).

Berikut data penjualan perbulan dari UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan.

Tabel 1 Laporan Penjualan Galeri PURUNIK Tahun 2024 untuk Produk Cermin Rotan dan Tikar Purun Timung

Bulan	Total Penjualan		Total Pendapatan
	Cermin Rotan	Tikar Purun Timung	
Januari	128	195	Rp 32.300.000
Februari	145	161	Rp 30.600.000
Maret	239	301	Rp 54.000.000
April	198	254	Rp 45.200.000
Mei	173	378	Rp 55.100.000
Juni	194	219	Rp 41.300.000
Juli	202	221	Rp 42.300.000
Agustus	113	193	Rp 30.600.000
September	143	140	Rp 28.300.000
Oktober	162	229	Rp 39.100.000
November	136	174	Rp 31.000.000
Desember	183	224	Rp 40.700.000
Total	2.016	2.689	Rp 470.500.000

Sumber: data diolah, 2025

Tabel 1 Menunjukkan bahwa hasil penjualan yang diterima pada bulan Januari – Desember 2024 mengalami kenaikan dan penurunan setiap bulannya. Dari hasil penjualan tersebut, pemilik usaha tidak mengetahui laba yang diterima itu optimal atau tidak. Untuk mengatasi hal ini penulis melakukan studi kasus guna menentukan laba yang diperoleh setelah mengetahui *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS), hal ini bertujuan untuk merencanakan proyeksi keuntungan bagi Galeri PURUNIK.

Beberapa penelitian terdahulu yang dijadikan acuan dalam penelien ini adalah penelitian yang dilakukan oleh (Ardiana, 2018), (Husna, 2024) (Oktavia, Sihabudin, & Fauji, 2024), (Rosida,

2019), (Widyasari, 2024), (Sumarni, 2020), (Halizah, 2023) hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semua penelitian secara keseluruhan menekankan pentingnya analisis *Break Even Point* (BEP) untuk membantu perusahaan dalam perencanaan strategis, ekspansi bisnis, dan pengelolaan risiko keuangan, serta sebagai alat

Penelitian ini penting dilakukan untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) pada UMKM Galeri PURUNIK sehingga dapat mengetahui jumlah minimum penjualan yang diperlukann untuk menutup semua biaya, serta menentukan strategi perencanaan laba yang lebih akurat dan realistis. Penelitian ini akan mengisi kekosongan pengetahuan mengenai bagaimana *Break Even Point* (BEP) dapat diimplementasikan dalam usaha kreatif yang bergerak di sektor seni dan kerajinan. Dengan data keuangan yang tepat, analisis *Break Even Point* (BEP) akan memberikan panduan bagi pengelola untuk merencanakan keuntungan secara lebih terukur dan realistis. Melalui penelitian ini, tidak hanya diharapkan dapat mengoptimalkan laba bagi Galeri PURUNIK, tetapi juga memberikan kontribusi pada pengelolaan keuangan UMKM lainnya yang menghadapi tantangan serupa. Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian tentang “Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan”.

Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah di uraikan di atas, terdapat masalah – masalah yang berkaitan dengan penelitian ini. Masalah tersebut diidentifikasi sebagai berikut:

1. Belum adanya pengklasifikasian biaya variable dan biaya tetap sehingga UMKM Galeri PURUNIK belum dapat mengetahui jumlah secara jelas besarnya biaya tetap dan biaya variabel untuk suatu produk.
2. Belum adanya analisis *Break Even Point* (BEP) sehingga UMKM Galeri PURUNIK tidak mengetahui batas aman penjualan.

Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah diuraikan, kesulitan yang dihadapi mencakup spektrum yang luas. Oleh karena itu, diperlukan pembatasan masalah yang jelas untuk menyelidiki aspek tertentu. Penelitian ini akan difokuskan pada Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM.

Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) dapat digunakan untuk merencanakan laba pada UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan?.
2. Bagaimana perhitungan *Margin Of Safety* pada UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah di atas, maka dapat disimpulkan tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menganalisis penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan, untuk mengetahui bagaimana BEP dapat membantu pengelola usaha dalam merencanakan laba yang lebih efektif.
2. Menganalisis perhitungan *Margin Of Safety* (MOS) pada UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan.

Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ada dua yaitu secara teoritis dan praktis, yaitu sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis penelitian ini mendukung teori dan pendapat dari (Diana, 2021) mengatakan Analisis *Break Even Point* (BEP) adalah suatu titik dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak

menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan ini keuntungan atau kerugian sama dengan nol.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Mengaplikasikan teori dan ilmu yang sudah dipelajari serta melatih dan mengembangkan pola pikir ilmiah dalam menganalisis suatu fakta, gejala dan peristiwa yang terjadi sehingga kesimpulan yang di dapatkan mampu dipertanggung jawabkan secara objektif serta ilmiah.

b. Bagi Tempat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan masukan bagi pihak Galeri PURUNIK dalam hal penyusunan perencanaan laba secara lebih baik dan diharapkan dapat dipakai sebagai acuan informasi dan pertimbangan dalam meningkatkan laba sehingga diharapkan dapat meminimalisir kerugian dan juga dapat meningkatkan laba yang diinginkan.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi peneliti selanjutnya yaitu sebagai bahan referensi dalam melakukan penelitian selanjutnya yang terutama berkaitan dengan Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

Menurut Kementerian Koperasi dan UMKM (Aufar, 2014) Usaha kecil (UK), termasuk usaha mikro (UMI) adalah entitas usaha yang mempunyai kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha dan memiliki penjualan tahunan paling banyak Rp. 1.000.000.000,- Sementara itu, usaha menengah (UM) merupakan entitas usaha milik warga negara Indonesia yang memiliki kekayaan bersih lebih besar dari Rp. 200.000.000,- s.d Rp. 10.000.000.000,- Tidak termasuk tanah dan bangunan.

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia memiliki tempat tersendiri dalam perkembangan ekonomi Indonesia. Perkembangan UMKM ini langsung dibawah pengawasan pemerintah. Agar pemerintah dapat mengawasi dan mengukur setiap perkembangan serta memberikan arahan kepada pelaku yang terbentuk dalam UMKM berjalan sesuai dengan ketentuannya. Saat ini dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) memiliki peranan penting. dan UMKM merupakan jenis unit usaha yang paling banyak melibatkan rakyat Indonesia. Dengan adanya UMKM mampu meningkatkan kesejahteraan sosial dan ekonomi masyarakat, serta meningkatkan pendapatan masyarakat berpendapatan rendah dalam mengurangi kesenjangan dan kemiskinan melalui peningkatan kapasitas usaha, keterampilan pengelolaan usaha sekaligus mendorong adanya kepastian, perlindungan dan pembinaan usaha dari pemerintah untuk masyarakat dan dari masyarakat untuk masyarakat itu sendiri.

Pengertian *Break Even Point*

Break Even Point (BEP) adalah suatu keadaan dimana dalam kegiatan operasionalnya perusahaan tidak memperoleh laba dan sekaligus tidak mengalami kerugian (penghasilan = total biaya). Namun analisis *Break Even Point* tidak semata-mata digunakan untuk mengetahui bagaimana keadaan sebuah perusahaan yang break even saja tetapi analisa *Break Even Point* (BEP) juga sekaligus memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta bagaimana hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Menurut (Utari, Purwanto, & Prawironegoro, 2016) mengatakan BEP = *Break even point* atau titik impas, dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang *profit center* atau mengembangkannya.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa *Break Even Point* (BEP) adalah keadaan dimana perusahaan tidak mengalami keuntungan ataupun kerugian atau total pendapatan dan total biaya sama dengan nol.

Sedangkan analisis *break even point* adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Lebih lanjut analisis ini digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar kita memperoleh keuntungan, baik dalam volume penjualan dalam unit maupun rupiah.

Menurut (Garrison, Noreen, & Brewer, 2014) rumus untuk menghitung BEP adalah sebagai berikut:

a. Atas dasar rupiah $BEP (Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$
b. Atas dasar unit $BEP (Q) = \frac{FC}{P - VC}$

Sumber: (Garrison, Noreen, & Brewer, 2014)

Keterangan :

FC	= <i>Fixed Cost</i> (Biaya Tetap)
VC	= <i>Variable Cost</i> (Biaya Variabel)
P	= Harga Jual per Unit
V	= Biaya Variabel per Unit
S	= <i>Sales</i> (Penjualan/Pendapatan)
BEP (Rp)	=Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam rupiah
BEP (Q)	=Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam Unit

Manfaat Analisis *Break Even Point*

Matz, dkk juga menjelaskan beberapa manfaat analisa *Break Even Point* (BEP) untuk manajemen, yaitu:

1. Membantu pengendalian melalui anggaran.
2. Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan.
3. Menganalisa dampak perubahan volume.
4. Menganalisa harga jual dan dampak perubahan biaya.
5. Merundingkan upah.
6. Menganalisa bauran produk.
7. Manerima keputusan kapitalisasi dan ekspansi lanjutan.
8. Menganalisa *Margin of Safety*

Kelemahan Analisis *Break Even Point*

Sekalipun Analisa *Break Even Point* ini banyak digunakan oleh perusahaan, tetapi tidak dapat dilupakan bahwa analisa ini mempunyai beberapa kelemahan.

Menurut (Harahap & Syafri, 2013) kelemahan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Asumsi yang menyebutkan harga jual konstan padahal kenyataannya harga ni kadang-kadang harus berubah sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran di pasar. Untuk menutupi kelemahan itu, maka harus dibuat analisis *sensitivitas* untuk harga jual yang berbeda.
2. Asumsi terhadap *cost* penggolongan biaya tetap dan biaya variabel juga mengandung kelemahan. Dalam keadaan tertentu untuk memenuhi volume penjualan biaya tetap tidak bisa tidak harus berubah karena pembelian mesin-mesin atau peralatan lainnya. Demikian juga perhitungan biaya variabel per unit juga akan dapat di pengaruhi perubahan ini.
3. Jenis barang yang dijual tidak selalu satu jenis.
4. Biaya tetap juga tidak terlalu selalu tetap pada berbagai kapasitas.
5. Biaya variabel juga tidak selalu sejajar dengan perubahan volume.

Konsep *Margin of Safety* (Margin Keamanan)

Menurut (Riyanto, 2016) *Margin of Safety* merupakan angka yang menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan atau dibudgetkan dengan penjualan titik impas. Dengan demikian maka *Margin of Safety* juga menggambarkan batas jarak yang di mana berkurangnya penjualan yang melampaui batas jarak tersebut maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Angka yang diperoleh dari perhitungan bisa diartikan bahwa tingkat penjualan tidak boleh kurang dari persentase tingkat penjualan yang dianggarkan atau persentase dari tingkat penjualan titik impas yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Semakin tinggi margin of safety semakin rendah risiko untuk tidak balik modal.

Konsep Perencanaan dan Perencanaan Laba

Perencanaan adalah cara berpikir mengenai persoalan ekonomi, terutama berfokus pada masa yang akan datang. Setiap perusahaan menginginkan pertumbuhan dan mencapai tujuannya, maka dari itu harus diikuti dan dimulai dengan perencanaan yang matang serta kerja keras untuk merealisasikannya. Dalam perencanaan akan di susun hal-hal apa saja yang akan dilakukan oleh perusahaan dimasa yang akan datang. Tujuan dari didirikannya perusahaan adalah untuk memperoleh laba. Oleh karena itu, perusahaan harus membuat perencanaan laba terlebih dahulu.

Perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. (Kurniati, 2012) juga mengatakan perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita – cita dan tujuan perusahaan. Perencanaan laba juga merupakan salah satu faktor penting yang sangat mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Laba adalah selisi antara pendapatan dan biaya yang dikeluarkan oleh sebuah perusahaan. Dalam ilmu akuntansi, laba digunakan untuk mengukur kinerja keuangan suatu perusahaan dalam jangka periode tertentu. Laba sendiri sering

dikaitkan dengan revenue dan income. Revenue sendiri adalah total pendapatan yang diperoleh perusahaan dari seluruh aktivitas usahanya seperti royalti, bunga dan sebagainya. Sedangkan income adalah jumlah uang yang diperoleh perusahaan setelah dikurangi dengan semua beban pengeluaran seperti biaya produksi, biaya operasional, pajak dan lainnya. Laba usaha diperoleh dari selisih antara revenue dengan beban. Jadi, revenue merupakan dasar untuk menentukan laba usaha, sedangkan income merupakan hasil akhir dari laba usaha.

Hubungan *Break Even Point* (BEP) dengan Perencanaan Laba

Hubungan *Break Even Point* (BEP) dengan Penggunaan perencanaan laba adalah memudahkan bagi manajer dalam mengambil keputusan. perencanaan laba juga membantu perusahaan melihat kesalahan yang akan terjadi dan memperkirakan anggaran yang dibutuhkan yang dilihat dari kejadian atau pengalaman di periode sebelumnya. Selain itu perencanaan laba juga dapat memacu dalam persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi.

Menurut (Samryn, 2013), ada beberapa manfaat yang bisa dianalisis dengan menggunakan metode *Break Even Point* (BEP) sebagai berikut:

1. Perencanaan penjualan atau produksi

Dari awal sebuah perusahaan dibentuk, perusahaan sudah harus mempunyai perencanaan produksi atau penjualan. Rencana produksi dan penjualan ini nantinya bisa menggunakan metode konsep *Break Even Point* (BEP). Penjualan yang direncanakan oleh perusahaan tentunya harus disertai dengan target laba yang diinginkan

2. Perencanaan harga jual normal

Salah satu keputusan penting yang harus diambil oleh seorang manajer keuangan adalah penentuan harga jual. Harga jual merupakan sejumlah uang yang dibayar pembeli untuk memperoleh barang atau jasa yang diinginkan. Bagi perusahaan harga jual harus bisa menutup semua biaya dan target laba atau keuntungan.

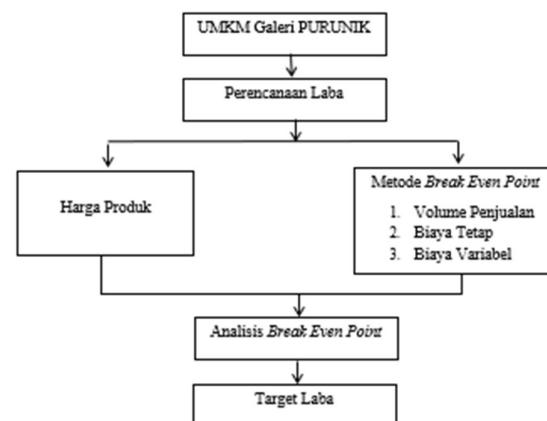
Apabila jumlah tersebut tidak bisa menutup target laba, berarti perusahaan dalam keadaan rugi. Dalam membuat rencana harga jual, perusahaan mendasarkan pada proyeksi penjualan dan target laba yang telah ditetapkan sebelumnya pada periode yang bersangkutan.

3. Perencanaan metode produk

Analisis *Break Even Point* (BEP) juga sering digunakan sebagai jalan alternatif dalam pemilihan metode produksi atau mesin produksi. Ada beberapa mesin produksi yang memiliki karakteristik biaya tetap tapi biaya variabelnya tinggi atau biaya tetap tinggi tetapi biaya variabelnya rendah. Dari kedua pilihan tersebut, dipilihlah jalan alternatif terbaik dengan menggunakan analisis biaya, laba dan volume.

Kerangka Konseptual

Gambar 1 Kerangka Konseptual



Sumber : data diolah, 2025

METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan dan Jenis Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode *deskriptif Eksploratif* dengan pendekatan *Kuantitatif* yang dilakukan dengan menggunakan data primer dan sekunder sebagai bahan penelitian. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian *deskriptif eksploratif*, dimana jenis penelitian yang dilakukan untuk mengetahui kondisi yang tengah berlangsung pada saat penelitian dilakukan, menggambarkan atau menginterpretasikan keadaan objek penelitian

untuk memperoleh data dan informasi mengenai *Break Even Point* (BEP).

Pendekatan kuantitatif menurut (Sugiyono, 2008) adalah data yang berbentuk angka atau data kuantitatif yang diangkakan atau penelitian yang menekankan pada analisis data *numerik* (angka). (Creswell J. W., 2016) juga menyatakan bahwa penelitian kuantitatif adalah penelitian yang bekerja dengan angka, yang datanya berwujud bilangan (skor atau nilai, peringkat, atau frekuensi), yang dianalisis dengan menggunakan statistik untuk menjawab pertanyaan atau hipotesis penelitian yang sifatnya spesifik, dan untuk melakukan prediksi bahwa suatu variabel tertentu mempengaruhi variabel yang lain.

Sumber Data

1. Data Primer

Data primer menurut (Sugiyono, 2016) merupakan sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer yang digunakan dalam penelitian ini seperti observasi yang dilakukan secara langsung pada UMKM dengan mengumpulkan data-data yang berkaitan dengan penyusunan tugas akhir, wawancara tanya jawab secara langsung dengan karyawan dan pemilik UMKM dan dokumentasi yang digunakan seperti gambaran umum perusahaan, data perhitungan *break even point*, dan data yang relevan dengan penelitian

2. Data Sekunder

Data sekunder menurut (Sugiyono, 2016) merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya melalui orang lain atau lewat dokumen. Data sekunder yang digunakan dalam penelitian ini seperti penelitian terdahulu yang berkaitan tentang *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba, sejarah berdirinya usaha, data-data pemakaian biaya dan laba penjualan pada UMKM Galeri PURUNIK Desa Halangan, Kecamatan Pugaan, Kabupaten Tabalong, Kalimantan Selatan

Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data-data atau keterangan yang diperlukan dalam penelitian ini, maka metode penelitian yang digunakan penulis ialah sebagaiberikut :

1. Wawancara

Menurut (Sugiyono, 2017) wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melaksanakan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang akan diteliti, dan apabila peneliti juga ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah dari responden tersebut sedikit. Dalam penelitian ini peneliti melakukan tanya jawab secara langsung dengan pemilik dan karyawan UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan.

2. Observasi

Menurut (Sugiyono, 2017) observasi sebagai teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik bila dibandingkan dengan teknik yang lainnya. Observasi dilakukan dengan melihat langsung di lapangan misalnya kondisi ruang kerja dan lingkungan kerja yang dapat digunakan untuk menentukan faktor layak yang didukung dengan adanya. Observasi dalam penelitian ini dilakukan secara langsung pada UMKM Galeri PURUNIK dengan mengumpulkan data yang berkaitan dengan penyusunan tugas akhir ini.

2. Studi Pustaka

Studi Kepustakaan Menurut (Sugiyono, 2015) Studi kepustakaan berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi yang diteliti, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari *literature-literature* ilmiah”.

3. Dokumentasi

Menurut (Sugiyono, 2017) dokumentasi merupakan catatan peristiwa pada waktu yang lalu, dan dapat berbentuk tulisan, gambar, maupun karya-karya monumental dari seseorang. Peneliti menggunakan data seperti gambaran umum perusahaan, data perhitungan

Break Even Point (BEP), dan data lain yang relevan dengan penelitian.

Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis deskriptif kuantitatif yaitu mengidentifikasi dan memberikan gambaran tentang penerapan perencanaan laba menggunakan *Break Even Point* (BEP) pada UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan.

Langkah – langkah yang ditempuh saat melakukan analisis data adalah sebagai berikut:

1. Langkah awal yang dilakukan dalam penelitian ini adalah mengumpulkan data historis yaitu berupa sejarah UMKM, data penjualan, biaya-biaya dan harga jual dari usaha yang dipilih sebagai objek penelitian yaitu UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan.
2. Setelah memperoleh data yang telah dibutuhkan, selanjutnya memisahkan biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh badan usaha menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel.
3. Selanjutnya menghitung *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS)
4. Menganalisis hasil yang telah dihitung kemudian menyusun asumsi laba maksimal yang diperoleh UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan Kabupaten Tabalong.
5. Penarikan kesimpulan.

Hasil Penelitian

a) Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah walaupun jumlah produk yang diproduksi mengalami perubahan. Biaya tetap ini meliputi pengeluaran yang wajib dikeluarkan oleh UMKM Galeri PURUNIK setiap bulan agar kegiatan operasional usaha dapat tetap berjalan.

biaya tetap UMKM Galeri PURUNIK per bulan adalah sebesar Rp 13.300.000. Biaya tetap terbesar berasal dari gaji karyawan yang mencapai Rp 10.800.000, yang menunjukkan bahwa UMKM ini sudah memiliki beberapa tenaga kerja tetap.

b) Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah sesuai dengan volume produksi. Semakin banyak produk yang diproduksi dan dijual, maka semakin besar biaya variabel yang dikeluarkan.

Biaya variabel terbesar adalah biaya pembelian barang dari pengrajin, dimana untuk biaya pembelian barang dari pengrajin yang paling besar pada bulan april sebesar Rp 25.650.000. Biaya ini mencerminkan tingginya ketergantungan produksi Galeri PURUNIK terhadap pengrajin lokal sebagai pemasok utama

c) Pendapatan dan Harga Jual

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, harga jual produk dari Tikar Purun Timung sebesar Rp 100.000 dan untuk harga jual produk dari Cermin Rotan sebesar Rp 100.000 , dan dua produk ini yang paling sering terjual di Galeri PURUNIK. Dimana pada bulan Januari pendapatan yang di terima mencapai sebesar Rp 39.200.000 dari hasil penjualan cermin rotan 159 unit dan tikar purun timung 233 unit, selanjutnya untuk pada bulan Februari pendapatan yang diterima sebesar Rp 41.300.000 dari hasil penjualan cermin rotan 184 unit dan tikar purun timung 229 unit dimana untuk pendapatannya memiliki kenaikan yang lumayan tinggi, sedangkan pada bulan Maret pendapatan yang diterima sebesar Rp 48.400.000 dari hasil penjualan cermin rotan 192 unit dan tikar purun timung 292 unit dimana untuk pendapatannya kalau dibandingkan dari bulan Januari hampir mendapatkan kenaikan pendapatan yang sangat signifikan. Sedangkan pada bulan April pendapatan yang diterima sebesar Rp 42.600.000 dari hasil penjualan cermin rotan 163 unit dan tikar purun timung 263 unit dimana untuk pendapatan bulan April ini memiliki penurunan dari bulan sebelumnya, kemungkinan dipengaruhi oleh beberapa factor

d) Analisis *Break Even Point* (BEP)

Menurut (Mulyadi, 2016), analisis *Break Even Point* (BEP) atau analisis titik impas adalah suatu teknik analisis yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya, volume aktivitas, dan laba yang diperoleh perusahaan. Analisis ini membantu manajemen dalam menentukan jumlah minimum penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian, yaitu saat total pendapatan sama dengan total biaya. Dalam pendekatan ini, biaya dibedakan menjadi dua jenis, yaitu biaya tetap (*fixed cost*) yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah, dan biaya variabel (*variable cost*) yang berubah secara proporsional dengan volume kegiatan. BEP juga menggunakan konsep margin kontribusi, yaitu selisih antara penjualan dan biaya variabel, yang berfungsi untuk menutup biaya tetap dan sisanya menjadi laba.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. *Break Even Point* (BEP)

Diketahui:

Biaya Tetap = Rp 13.300.000

Harga Jual per unit = Rp 100.000

Biaya Variabel total = Rp 25.365.000 (Januari)

Rp 25.875.000 (Februari)

Rp 26.585.000 (Maret)

Rp 26.780.000 (April)

Biaya Variabel per unit Cermin Rotan = Rp 65.000

Biaya Variabel per unit Tikar Purun = Rp 70.000

Perhitungan *Break Even Point* dalam unit dan

rupiah untuk produk Cermin Rotan:

Biaya Tetap BEP Unit =	6.650.000
=	(100.000 – 65.000)
=	6.650.000
=	35.000
=	190 unit

Biaya Tetap BEP Rp =	190 x 100.000
=	Rp 19.000.000

b. Perhitungan *Break Even Point* dalam unit dan rupiah untuk produk Tikar

Purun:

Biaya Tetap BEP Unit =	6.650.000
=	(100.000 – 70.000)
=	6.650.000
=	30.000
=	222 unit

Biaya Tetap BEP Rp =	222 x 100.000
=	Rp 22.200.000

2. *Margin Of Safety*

Margin of Safety (MOS) adalah selisih antara penjualan yang dihasilkan saat ini dengan penjualan pada titik impas (BEP). MOS menunjukkan seberapa besar usaha masih berada dalam kondisi aman apabila terjadi penurunan pendapatan. Semakin besar nilai MOS, semakin kecil kemungkinan perusahaan mengalami kerugian, dan semakin tinggi pula kemampuan usaha untuk menahan penurunan penjualan

Rumus perhitungan MOS adalah sebagai berikut:

a. *Margin Of Safety* dalam satuan rupiah

Margin keamanan = Total penjualan – Titik impas

b. *Margin Of Safety* dalam Persentase

$$\text{Margin of Safety (\%)} = \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

Diketahui:

Penjualan = Rp 39.200.000 (Januari)

Rp 41.300.000 (Februari)

Rp 48.400.000 (Maret)

Rp 42.600.000 (April)

BEP Unit (Cermin Rotan) = 190 Unit

BEP Rp (Cermin Rotan) = Rp. 19.000.000

BEP Unit (Tikar Purun Timung) = 222 Unit

BEP Rp (Tikar Purun Timung) = Rp. 22.200.000

Perhitungan *Margin Of Safety* dalam rupiah dan persentase untuk produk Cermin Rotan

Bulan Januari 2025		
MOS	=	Rp 39.200.000 – Rp 19.000.000
	=	Rp 20.200.000

<i>Margin of Safety (%)</i>	=	$\frac{39.200.000 - 19.000.000}{39.200.000}$	X 100%
	=	$\frac{20.200.000}{39.200.000}$	X 100%
	=	0,515	X 100%
	=	51,5%	

Pada bulan Januari 2025, total penjualan produk Cermin Rotan sebesar Rp 39.200.000. Sementara itu, nilai *Break Even Point* (BEP) produk tersebut ditetapkan sebesar Rp 19.000.000. Selisih antara penjualan aktual dan titik impas menghasilkan nilai *Margin of Safety* (MOS) sebesar Rp 20.200.000. Jika dihitung dalam bentuk persentase, MOS produk Cermin Rotan pada bulan tersebut mencapai 51,5%. Nilai ini menunjukkan bahwa usaha memiliki ruang yang cukup besar untuk menghadapi penurunan penjualan sebelum mencapai titik kerugian. Dengan margin keamanan yang melebihi 50%, UMKM Galeri PURUNIK berada dalam kondisi yang relatif stabil untuk produk Cermin Rotan pada bulan Januari, dan dapat memanfaatkan kondisi ini untuk mengembangkan strategi penjualan dan memperluas pasar.

Bulan Februari 2025		
MOS	=	Rp 41.300.000 – Rp 19.000.000
	=	Rp 22.300.000

<i>Margin of Safety (%)</i>	=	$\frac{41.300.000 - 19.000.000}{41.300.000}$	X 100%
	=	$\frac{22.300.000}{41.300.000}$	X 100%
	=	0,540	X 100%
	=	54%	

Pada bulan Februari 2025, total penjualan produk Cermin Rotan mencapai Rp 41.300.000, dengan nilai *Break Even Point* (BEP) sebesar Rp 19.000.000. Berdasarkan perhitungan, diperoleh nilai *Margin of Safety* (MOS) sebesar Rp 22.300.000. Bila dikonversi

ke dalam bentuk persentase, MOS untuk bulan ini adalah sebesar 54%. Persentase tersebut menunjukkan bahwa Galeri PURUNIK memiliki ruang penurunan penjualan yang sangat luas sebelum mencapai titik impas. Hal ini mengindikasikan kondisi keuangan yang aman dan stabil pada bulan Februari, serta menunjukkan bahwa strategi produksi dan penjualan telah berada pada jalur yang optimal untuk produk Cermin Rotan. Nilai MOS yang tinggi ini juga menjadi sinyal positif bagi pengembangan usaha di masa mendatang.

Bulan Maret 2025		
MOS	=	Rp 48.400.000 – Rp 19.000.000
	=	Rp 29.400.000

<i>Margin of Safety (%)</i>	=	$\frac{48.400.000 - 19.000.000}{48.400.000}$	X 100%
	=	$\frac{29.400.000}{48.400.000}$	X 100%
	=	0,607	X 100%
	=	60,7%	

Pada bulan Maret 2025, total penjualan produk Cermin Rotan mencapai Rp 48.400.000, dengan nilai *Break Even Point* (BEP) sebesar Rp 19.000.000. Dari hasil perhitungan, diperoleh nilai *Margin of Safety* (MOS) sebesar Rp 29.400.000. Jika dikonversikan ke dalam bentuk persentase, maka MOS bulan ini adalah sebesar 60,7%. Angka ini menunjukkan bahwa Galeri PURUNIK memiliki tingkat keamanan penjualan yang sangat tinggi sebelum mengalami kerugian atau mencapai titik impas. Dengan ruang penurunan penjualan yang luas, kondisi keuangan pada bulan Maret tergolong sangat aman. Hal ini mencerminkan bahwa strategi pemasaran dan produksi yang diterapkan berjalan sangat efektif dan efisien untuk produk Cermin Rotan.

Bulan April 2025		
MOS	=	Rp 42.600.000 – Rp 19.000.000
	=	Rp 23.600.000

<i>Margin of Safety (%)</i>	=	$\frac{42.600.000 - 19.000.000}{42.600.000}$	X 100%
	=	$\frac{23.600.000}{42.600.000}$	X 100%
	=	0,554	X 100%
	=	55,4%	

Pada bulan April 2025, total penjualan produk Cermin Rotan tercatat sebesar Rp 42.600.000, dengan nilai *Break Even Point* (BEP) yang tetap di angka Rp 19.000.000. Berdasarkan hasil analisis, diperoleh *Margin of Safety* (MOS) sebesar Rp 23.600.000. Dalam bentuk persentase, MOS pada bulan ini mencapai 55,4%. Walaupun terjadi penurunan dibanding bulan sebelumnya, angka tersebut masih menunjukkan kondisi yang cukup aman bagi kelangsungan usaha. Ruang penurunan penjualan yang masih besar mengindikasikan bahwa Galeri PURUNIK tetap berada dalam posisi yang stabil, walaupun perlu diwaspadai adanya tren penurunan yang mungkin berlanjut. Strategi evaluasi pasar dan peningkatan promosi dapat menjadi langkah antisipatif agar performa penjualan kembali meningkat.

Perhitungan *Margin Of Safety* dalam rupiah dan persentase untuk produk Tikar Purun Timung

Bulan Januari 2025		
MOS	=	Rp 39.200.000 – Rp 22.200.000
	=	Rp 17.000.000

<i>Margin of Safety</i> (%)	=	$\frac{39.200.000 - 22.200.000}{39.200.000} \times 100\%$
	=	$\frac{17.000.000}{39.200.000} \times 100\%$
	=	0,433
	=	43,3%

Pada bulan Januari 2025, total penjualan produk Tikar Purun mencapai Rp 39.200.000, dengan nilai *Break Even Point* (BEP) sebesar Rp 22.200.000. Berdasarkan perhitungan, diperoleh *Margin of Safety* (MOS) sebesar Rp 17.000.000. Jika dikonversikan ke dalam bentuk persentase, maka MOS untuk bulan ini adalah sebesar 43,3%. Persentase ini menunjukkan bahwa Galeri Purunik memiliki ruang penurunan penjualan yang cukup aman sebelum mengalami kerugian. Meskipun belum tergolong tinggi, nilai tersebut menandakan bahwa strategi penjualan sudah mulai menunjukkan hasil positif, namun tetap perlu adanya peningkatan dalam efisiensi produksi dan

pemasaran agar kondisi keuangan bisa lebih stabil dan menguntungkan di bulan-bulan berikutnya.

Bulan Februari 2025		
MOS	=	Rp 41.300.000 – Rp 22.200.000
	=	Rp 19.100.000

<i>Margin of Safety</i> (%)	=	$\frac{41.300.000 - 22.200.000}{41.300.000} \times 100\%$
	=	$\frac{19.100.000}{41.300.000} \times 100\%$
	=	0,462
	=	46,2%

Pada bulan Februari 2025, terjadi peningkatan tidak terlalu signifikan dalam penjualan produk Tikar Purun yang mencapai Rp 41.300.000. Dengan nilai BEP yang tetap di angka Rp 22.200.000, maka diperoleh *Margin of Safety* (MOS) sebesar Rp 19.100.000. Dalam bentuk persentase, nilai MOS bulan ini sebesar 68,8%. Hal ini menunjukkan peningkatan performa yang sangat baik dibanding bulan sebelumnya. Tingginya nilai MOS mengindikasikan bahwa usaha memiliki ketahanan yang kuat terhadap kemungkinan penurunan penjualan. Kondisi ini mencerminkan bahwa strategi yang dijalankan mulai membuahkan hasil yang positif, dan bila dipertahankan atau ditingkatkan, berpotensi mendorong pertumbuhan usaha secara lebih signifikan di masa mendatang.

Bulan Maret 2025		
MOS	=	Rp 48.400.000 – Rp 22.200.000
	=	Rp 26.200.000

<i>Margin of Safety</i> (%)	=	$\frac{48.400.000 - 22.200.000}{48.400.000} \times 100\%$
	=	$\frac{26.200.000}{48.400.000} \times 100\%$
	=	0,543
	=	54,3%

Pada bulan Maret 2025, penjualan produk Tikar Purun mengalami lonjakan signifikan dengan total penjualan sebesar Rp 48.400.000. Dengan nilai *Break Even Point* (BEP) yang tetap sebesar Rp 22.200.000, diperoleh *Margin of Safety* (MOS) dalam bentuk rupiah sebesar Rp 26.200.000. Jika dikonversikan ke dalam persentase, MOS bulan ini mencapai 54,3%. Persentase tersebut menunjukkan kondisi keuangan yang sangat kuat dan aman bagi Galeri PURUNIK. Tingginya nilai MOS menandakan bahwa penjualan Tikar Purun

Timung jauh melampaui titik impas, sehingga Galeri memiliki ruang penurunan penjualan yang sangat lebar sebelum mengalami kerugian. Keberhasilan ini mencerminkan efektivitas strategi bisnis yang diterapkan dan tingginya minat pasar terhadap produk Tikar Purun.

Bulan April 2025		
MOS	=	Rp 42.600.000 – Rp 22.200.000
	=	Rp 20.400.000

Margin of Safety (%)	=	$\frac{42.600.000 - 22.200.000}{42.600.000}$	X 100%
	=	$\frac{20.400.000}{42.600.000}$	X 100%
	=	0,478	X 100%
	=	47,8%	

Pada bulan April 2025, total penjualan produk Tikar Purun tercatat sebesar Rp 42.600.000, dengan BEP yang masih sama yaitu Rp 22.200.000. Berdasarkan hasil analisis, diperoleh Margin of Safety (MOS) sebesar Rp 20.400.000, atau setara dengan 47,8% dalam bentuk persentase. Meskipun mengalami penurunan dari bulan sebelumnya, nilai MOS ini tetap menunjukkan kondisi yang sangat baik dan aman. Persentase tersebut menggambarkan bahwa Galeri PURUNIK masih memiliki ketahanan yang kuat terhadap penurunan penjualan. Penurunan ini dapat dijadikan evaluasi untuk mempertahankan momentum pemasaran dan distribusi agar tren positif penjualan Tikar Purun Timung dapat terus berlanjut di bulan-bulan berikutnya.

Laba Setelah Break Even Point (BEP)

Selain *Margin of Safety* (MOS), besarnya laba yang diperoleh setelah perusahaan melewati titik impas juga menunjukkan kinerja keuangan yang sehat. Laba ini dihitung dari selisih antara total penjualan dan titik impas / *Break Even Point* (BEP), di mana seluruh penjualan setelah titik impas memberikan kontribusi langsung terhadap laba perusahaan. Berikut adalah laba yang diperoleh UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan:

Laba Penjualan Produk Cermin Rotan

a. Bulan Januari	
Total Penjualan	: Rp 39.200.000
BEP Cermin Rotan	: Rp 19.000.000
Laba	: Rp 20.200.000
b. Bulan Februari	
Total Penjualan	: Rp 41.300.000
BEP Cermin Rotan	: Rp 19.000.000
Laba	: Rp 22.300.000
c. Bulan Maret	
Total Penjualan	: Rp 48.400.000
BEP Cermin Rotan	: Rp 19.000.000
Laba	: Rp 29.400.000
d. Bulan April	
Total Penjualan	: Rp 42.600.000
BEP Cermin Rotan	: Rp 19.000.000

Laba Penjualan Produk Tikar Purun Timung

a. Bulan Januari	
Total Penjualan	: Rp 39.200.000
BEP Cermin Rotan	: Rp 22.200.000
Laba	: Rp 17.000.000
b. Bulan Februari	
Total Penjualan	: Rp 41.300.000
BEP Cermin Rotan	: Rp 22.200.000
Laba	: Rp 19.100.000
c. Bulan Maret	
Total Penjualan	: Rp 48.400.000
BEP Tikar Purun Timung	: Rp 22.200.000
Laba	: Rp 26.200.000
d. Bulan April	
Total Penjualan	: Rp 42.600.000
BEP Tikar Purun Timung	: Rp 22.200.000
Laba	: Rp 20.400.000

Nilai laba ini memperlihatkan bahwa tidak hanya *Margin of Safety* yang mengalami peningkatan

setiap bulan, walaupun terjadi penurunan di bulan maret ke april, tetapi laba bersih yang dihasilkan UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan semakin besar baik dalam hal penjualan produk cermin rotan ataupun tikar purun timung. Hal ini menunjukkan bahwa strategi usaha dan pengendalian biaya berjalan dengan baik, sehingga perusahaan mampu meningkatkan profit secara berkelanjutan.

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian, diketahui bahwa nilai *Margin of Safety* (MOS) pada UMKM Galeri PURUNIK bervariasi tiap bulannya, baik untuk produk Cermin Rotan maupun Tikar Purun Timung. Nilai MOS terendah terjadi pada bulan Januari 2025 untuk produk Tikar Purun, yaitu sebesar 43,3%. Meskipun berada pada tingkat yang masih aman, nilai ini menunjukkan bahwa Galeri PURUNIK masih memiliki ruang terbatas dalam menghadapi penurunan penjualan.

Hal ini sejalan dengan temuan (Husna, 2024), yang menjelaskan bahwa MOS di atas 30% sudah dapat memberikan perlindungan terhadap risiko penurunan penjualan, meskipun semakin besar nilai MOS, maka usaha akan semakin aman. Pada bulan yang sama, produk Cermin Rotan mencatat nilai MOS sebesar 51,5%, yang menandakan kondisi yang lebih stabil dibanding Tikar Purun Timung, dan menunjukkan strategi pemasaran yang mulai berjalan efektif.

Selanjutnya, peningkatan nilai MOS terlihat signifikan pada bulan Februari, di mana produk Tikar Purun Timung mencapai 46,2% dan Cermin Rotan mencapai 54%. Angka ini mencerminkan peningkatan performa penjualan dan efisiensi pengelolaan biaya produksi.

Teori dari (Riyanto, 2016) menyebutkan bahwa MOS yang tinggi mengindikasikan kekuatan usaha dalam menahan risiko kerugian. Dengan demikian, pencapaian ini menunjukkan bahwa strategi manajerial dan pemasaran Galeri PURUNIK mulai menunjukkan hasil positif. Kenaikan ini juga sejalan dengan temuan Ardiana (2018), yang mencatat MOS sebesar 96% pada

usaha Ulya Hijab sebagai indikasi keberhasilan dalam pengelolaan laba dan efisiensi biaya.

Pada bulan April, nilai MOS untuk Tikar Purun Timung sebesar 55,4% dan Cermin Rotan sebesar 47,8%, meskipun sedikit menurun dari bulan sebelumnya, namun keduanya tetap berada dalam kategori sangat aman. Hal ini menunjukkan bahwa Galeri PURUNIK mampu menjaga kestabilan meskipun ada penurunan pendapatan. Penurunan ini kemungkinan dipengaruhi oleh faktor musiman atau daya beli pasar, namun tetap menunjukkan bahwa usaha berada dalam jalur yang aman secara finansial.

Nilai MOS tertinggi tercatat pada bulan Maret 2025, yakni sebesar 60,7% untuk Tikar Purun Timung dan 54,3% untuk Cermin Rotan. Capaian ini menunjukkan performa keuangan terbaik sepanjang periode penelitian. Nilai ini hampir menyamai hasil penelitian (Oktavia *et al.*, 2024), yang mencatat nilai MOS sebesar 93,03%. Nilai tinggi ini menunjukkan bahwa Galeri PURUNIK memiliki ruang penurunan penjualan yang sangat luas sebelum mencapai titik impas, menandakan kinerja keuangan yang sangat sehat.

Dalam teori yang dikemukakan (Garrison, *et al.*, 2014), nilai MOS yang tinggi adalah indikator utama keberhasilan dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan bisnis yang efisien.

Dengan demikian, jika dilihat dari urutan nilai MOS terendah hingga tertinggi, dapat disimpulkan bahwa Galeri PURUNIK menunjukkan tren yang sangat positif dalam pengelolaan keuangan, khususnya dalam strategi perencanaan laba menggunakan analisis *Break Even Point*. Temuan ini menegaskan bahwa BEP dan MOS bukan hanya alat analisis semata, tetapi juga pedoman strategis yang membantu UMKM dalam menyesuaikan produksi, penetapan harga, dan target laba. Kinerja UMKM Galeri PURUNIK selama Januari hingga April 2025 memberikan bukti kuat bahwa pendekatan berbasis analisis keuangan mampu mendorong pertumbuhan usaha yang berkelanjutan.

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan mengenai

analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Galeri PURUNIK di Kecamatan Pugaan, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis Break Even Point (BEP), diketahui bahwa titik impas UMKM Galeri PURUNIK untuk produk cermin rotan adalah sebesar 190 unit atau setara dengan Rp 19.000.000. Untuk produk Tikar Purun Timung sebesar 222 unit atau setara dengan Rp. 22.200.000. Selama periode Januari hingga April 2025, penjualan kedua produk selalu berada di atas nilai BEP tersebut. Hal ini menandakan bahwa UMKM Galeri PURUNIK tidak mengalami kerugian dalam periode tersebut, serta telah berhasil menutup seluruh biaya tetap dan variabelnya dari penjualan cermin rotan dan tikar purun timung. Dengan mengetahui nilai *Break Even Point* (BEP) ini, pelaku usaha dapat menetapkan target minimum penjualan agar tidak mengalami kerugian serta menggunakannya sebagai dasar dalam perencanaan laba. Hasil ini menunjukkan bahwa *Break Even Point* (BEP) efektif digunakan sebagai alat perencanaan laba dan pengambilan keputusan usaha yang berkelanjutan.
2. Nilai *Margin of Safety* (MOS) juga menunjukkan hasil yang positif. MOS tertinggi tercatat pada bulan Maret 2025, yakni 60,7% untuk produk Cermin Rotan dan 54,3% untuk Tikar Purun Timung, yang menggambarkan tingkat keamanan keuangan yang sangat baik. Sementara nilai MOS terendah terjadi pada bulan Januari 2025 untuk produk Tikar Purun Timung sebesar 43,3%. Meskipun lebih rendah, nilai ini masih berada pada kategori aman. Secara keseluruhan, tingginya nilai MOS menunjukkan bahwa UMKM Galeri Purunik memiliki ruang penurunan penjualan yang luas tanpa mengakibatkan kerugian.

SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan serta kesimpulan pada penelitian ini, saran yang dapat diberikan oleh penulis adalah sebagai berikut:

1. Bagi UMKM Galeri PURUNIK, disarankan agar terus memantau dan mengevaluasi nilai

BEP dan MOS secara berkala sebagai dasar pengambilan keputusan keuangan. Strategi peningkatan penjualan dan efisiensi biaya harus tetap dijaga agar usaha dapat terus berada di atas titik impas dan memperoleh keuntungan yang maksimal.

2. UMKM Galeri PURUNIK disarankan untuk melakukan inovasi produk guna menjaga daya saing dan memperluas pasar. Inovasi dapat dilakukan dengan mengembangkan desain baru yang mengikuti tren pasar, seperti motif kekinian yang tetap mengangkat unsur budaya lokal. Selain itu, variasi ukuran, warna, dan fungsi produk juga penting untuk menarik minat konsumen dari berbagai segmen.
3. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk memperluas ruang lingkup penelitian tidak hanya pada satu UMKM, tetapi mencakup beberapa sektor usaha sejenis untuk memperoleh gambaran yang lebih luas. Selain itu, penelitian selanjutnya juga dapat menggabungkan analisis BEP dengan pendekatan lainnya, seperti analisis *Cost Volume Profit* (CVP) atau analisis sensitivitas, agar hasil yang diperoleh lebih mendalam dan relevan dalam menghadapi dinamika pasar yang berubah-ubah.

DAFTAR PUSTAKA

- Creswell, John W. 2016. *Research Design Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Garrison, Noreen, Brewer. 2014. *Akuntansi Manajerial* (edisi 14). Jakarta: Salemba Empat.
- Gayatri, Nyoman Ayu. 2019. *Analisis Break Even Point sebagai Dasar Perencanaan Laba Penjualan Pada CV . Osa Garmen Badung*. MBE. p. 10-16.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. 2009. *Akuntansi Manajerial* (Edisi 8-). Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Kuswadi. (2005). *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Mulyadi. 2008. *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

- Muzdalifah. 2017. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada D'Yummies Cake And Cookies Di Sungguminasa*. Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Oktavia, Dewi. 2024. *Analisis Break Even Point dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Bakmie Sultan Karawang*. Jurnal Ekonomi, Kenangan dan Bisnis Syariah. Vol. 6 No.7. p. 5329-5342.
- Simamora, H. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Star Gate Pubisher.
- Sugiyono. 2008. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung : ALFABETA.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabet.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sumarni, Indriati. 2020. *Optimalisasi Laba Menggunakan Analisis Cost Volume Profit (Pada UMKM Gula Habang Taratau di Kecamatan Jaro Kabupaten Tabalong)*. Jurnal PusBis. Vol.4, No.1. p. 73-81.
- Wahyuni, Khurin. 2024. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba*. Jurnal Mahasiswa Akuntansi Unit. p. 283-296.
- Wardhana, Happy Chandra. 2022. *Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Rumah Makan Ayam Bakar Aa' Bangunrejo Lampung Tengah*. Jurnal Akuntansi dan Keuangan. p. 328 -347.
- Widyasari, Yessy Shafira Danti. 2024. *Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Perencanaan Laba Pada Umkm Kerupuk Asoy Rengasdengklok Karawang*. Journalof Economic, Business and Accounting. p. 7456-7464.
- Yuliani, Ratna Ayu. 2021. *Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal*. POLITEKNIK Harapan Bersama.
- Ardiana, R. (2018). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Ulya Hijab Kudus Tahun 2017*. KUDUS: IAIN KUDUS.
- Dendawijaya, L. (2009). *Manajemen Perbankan*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Husna, R. N. (2024). *Analisis BEP Dan MOS Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM di Toko Berlian Pancing*. Jurnal Manajemen Terapan dan Keuangan (Mankeu), 772-782.
- Mulya dkk, H. (2016). *Metode Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Oktavia, D., Sihabudin, & Fauji, R. (2024). *Analisis Break Even Point dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Bakmie . Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 5329 - 5343.
- Rivai, V., & Veithzal, A. P. (2006). *Credit Management Handbook : Teori, Konsep,Prosedur, dan Aplikasi Panduan Praktis Mahasiswa, Bankir, dan Nasabah*. Jakarta: :PT Raja Grafindo Persada.
- Riyanto, B. (2016). *Dasar - Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta: Bram Hadianto.
- Rosida. (2019). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Browcyl Brownis Pisang Khas Makassar*. Journal of Islamic Economic and Business, 38-46.
- Halizah, N. (2023). *Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Proses Produksi Rambu Pertambangan Pada CV. PRIMA SAFETY Kabupaten Tabalong : Sekolah Tinggi Ilmu Administrasi Tabalong*.
- Samryn, L. M. (2013). *Akuntansi Manajemen Edisi Revisi*. Jakarta: Kencana.