

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) DAN *MARGIN OF SAFETY* (MOS) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA CV. SAHABAT CATERING TABALONG

Elvina Medyawati *, Jamiah

elvinedyawati10@gmail.com , jamiah.syahbana@yahoo.com

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

ABSTRAK

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. Analisis BEP dapat membantu perusahaan untuk memahami batas aman penjualan (*Margin of Safety*) dan mengelola biaya dengan lebih baik, sehingga dapat menghindari kerugian finansial yang mungkin terjadi akibat kesalahan perencanaan. Tujuan penelitian ini yaitu Menganalisis bagaimana penerapan *Break Even Point* (BEP) pada CV. Sahabat Catering sebagai alat perencanaan laba, serta untuk Mengidentifikasi seberapa besar *Margin of Safety* (MOS) yang diperlukan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif eksploratif dengan pendekatan kuantitatif. Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, studi pustaka dan dokumentasi. Adapun data yang diambil pada penelitian ini adalah dari tahun 2022 sampai tahun 2024. Teknik analisis data pada penelitian ini dengan mengumpulkan data yang diperlukan, memisahkan biaya-biaya yang telah dikeluarkan, menghitung *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* serta menganalisis laba yang diperoleh. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa titik impas (BEP) meningkat setiap tahunnya, namun tetap berada di bawah penjualan aktual. Ini berarti perusahaan mampu menghasilkan keuntungan. Sedangkan hasil *Margin of Safety* (MOS) menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam posisi yang cukup aman dari risiko kerugian. Nilai MOS meningkat dari tahun ke tahun, yaitu 45,69% di tahun 2022, 55,77% di tahun 2023, dan 62,1% di tahun 2024. Kenaikan ini menandakan bahwa perusahaan memiliki ruang yang cukup besar jika penjualan menurun, tanpa langsung mengalami kerugian.

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

ANALYSIS OF BREAK-EVEN POINT (BEP) AND MARGIN OF SAFETY (MOS) AS PROFIT PLANNING TOOLS AT CV. SAHABAT CATERING TABALONG

ABSTRACT

One of the essential tools in profit planning is Break-Even Point (BEP) analysis. BEP is a profit planning approach that illustrates the relationship between fixed costs, variable costs, and sales revenue. BEP analysis can help companies understand their Margin of Safety (MOS) and manage costs more effectively, thereby preventing potential financial losses due to planning errors. This study aims to analyze the implementation of Break-Even Point (BEP) at CV. Sahabat Catering as a profit planning tool and to identify the required Margin of Safety (MOS). This research used an exploratory descriptive method with a quantitative approach. Data collection techniques included observation, literature review, and documentation. The data for this study was collected from 2022 to 2024. Data analysis involved gathering

necessary data, segregating incurred costs, calculating the Break-Even Point and Margin of Safety, and analyzing the profit obtained. The calculation results show that the break-even point (BEP) increased annually but consistently remained below actual sales, indicating the company's ability to generate profit. Meanwhile, the Margin of Safety (MOS) results demonstrate that the company is in a relatively safe position from the risk of loss. The MOS value increased year by year: 45.69% in 2022, 55.77% in 2023, and 62.1% in 2024. This increase signifies that the company has a substantial buffer if sales decline without immediately incurring losses.

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

PENDAHULUAN

Latar Belakang

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. Dalam analisis ini, perusahaan dapat menentukan titik impas (BEP) di mana pendapatan dari penjualan cukup untuk menutupi seluruh biaya operasional tanpa mengalami kerugian (Yuliani, 2021). Analisis BEP sering digunakan dalam perencanaan keuangan untuk meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, serta memperkirakan target penjualan yang harus dicapai untuk mencapai keuntungan yang diinginkan (Khanifah, 2019).

Meskipun penting, penerapan BEP pada usaha kecil dan menengah (UKM) di Indonesia masih sangat terbatas. Sebagian besar usaha, termasuk sektor katering seperti CV. Sahabat Catering di Tabalong, masih mengandalkan perkiraan kasar dalam menentukan harga jual dan target pendapatan. Padahal, analisis BEP dapat membantu perusahaan untuk memahami batas aman penjualan (*Margin of Safety*) dan mengelola biaya dengan lebih baik, sehingga dapat menghindari kerugian finansial yang mungkin terjadi akibat kesalahan perencanaan (Khanifah, 2019).

Berdasarkan data penjualan yang diperoleh, CV. Sahabat Catering mengalami pertumbuhan omzet selama tiga tahun terakhir sebagai berikut:

Tabel 1 Riwayat Omzet CV. Sahabat Catering

Tahun	Total Omzet (Rp)
2022	226.074.000
2023	341.839.500
2024	399.022.000

Sumber: Peneliti 2025

Dari tabel di atas, dapat dilihat bahwa omzet CV. Sahabat Catering mengalami peningkatan yang signifikan selama periode tiga tahun ini. Kenaikan omzet dari tahun 2022 ke 2023 sebesar 115.765.500 dan dari tahun 2023 ke 2024 sebesar 57.182.500. Ini menunjukkan adanya pertumbuhan yang cukup konsisten, meskipun dengan laju yang sedikit melambat pada tahun terakhir.

Dalam perkembangan ekonomi saat ini, sektor industri jasa termasuk katering mengalami pertumbuhan yang cukup pesat di Indonesia. Salah satu bentuk usaha yang berkontribusi dalam pemenuhan kebutuhan konsumsi masyarakat adalah usaha katering. Usaha ini tidak hanya berfokus pada penyediaan makanan, tetapi juga mengelola biaya, tenaga kerja, dan waktu secara efisien agar tetap mampu bersaing dan memperoleh keuntungan.

CV. Sahabat Catering merupakan salah satu pelaku usaha di bidang jasa katering yang beroperasi di Kabupaten Tabalong. Dalam tiga tahun terakhir, perusahaan ini mencatat peningkatan omzet yang cukup signifikan: dari Rp226.074.000 pada tahun 2022 menjadi Rp399.022.000 pada tahun 2024. Kenaikan ini menunjukkan adanya potensi pertumbuhan usaha yang menjanjikan. Namun, di balik pertumbuhan omzet tersebut, terdapat permasalahan mendasar yang belum ditangani secara optimal, yaitu belum adanya sistem perencanaan laba yang berbasis pada analisis keuangan yang akurat.

Salah satu metode yang dapat digunakan untuk merencanakan laba secara sistematis adalah analisis *Break Even Point* (BEP). BEP memungkinkan perusahaan untuk mengetahui pada titik mana pendapatan dari penjualan setara dengan total biaya (baik tetap maupun variabel), sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. Selain itu, melalui perhitungan *Margin of Safety* (MOS), perusahaan juga dapat mengetahui batas aman penjualannya.

Sayangnya, hingga saat ini CV. Sahabat Catering belum melakukan pengklasifikasian biaya secara rinci antara biaya tetap dan biaya variabel, yang menjadi syarat utama dalam melakukan analisis BEP. Akibatnya, perusahaan tidak memiliki gambaran pasti tentang titik impas penjualan, serta belum mengetahui batas aman (MOS) yang dapat melindungi usaha dari risiko kerugian saat terjadi penurunan pendapatan. Hal ini menjadi masalah utama yang dapat menghambat pengambilan keputusan yang tepat dalam perencanaan laba maupun strategi bisnis ke depan.

Padahal, menurut (Mulyadi, 2016), analisis BEP sangat penting bagi perusahaan karena dapat dijadikan dasar untuk menyusun strategi produksi, menentukan harga jual, serta mengukur efisiensi operasional. Beberapa penelitian sebelumnya juga menunjukkan bahwa penerapan analisis BEP mampu meningkatkan efektivitas perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan usaha. Namun, mayoritas penelitian tersebut dilakukan pada perusahaan besar atau sektor manufaktur, sementara penerapan BEP di sektor jasa, khususnya usaha kecil dan menengah (UKM) seperti katering, masih jarang dilakukan.

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan, Oleh karena itu, penelitian ini penting untuk mengetahui sejauh mana analisis *Break Even Point* dan *Margin of Safety* dapat diterapkan sebagai alat perencanaan laba pada CV. Sahabat Catering. Dengan analisis ini, diharapkan perusahaan mampu menyusun strategi keuangan yang lebih terukur, efisien, dan sesuai dengan kondisi riil operasionalnya.

Identifikasi Masalah

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

1. Belum adanya pengklasifikasian biaya variabel dan biaya tetap sehingga perusahaan belum dapat mengetahui jumlah secara jelas besarnya biaya tetap dan biaya variabel untuk suatu produk.
2. Belum adanya analisis *Break Even Point* sehingga perusahaan tidak mengetahui batas aman penjualan perusahaan.
3. Perusahaan belum mengetahui batas aman penjualan *Margin of Safety* (MOS), yang berisiko menimbulkan kerugian apabila terjadi penurunan penjualan atau kenaikan biaya.

Batasan Masalah

Penelitian ini akan difokuskan pada analisis BEP sebagai alat perencanaan laba di CV. Sahabat Catering Tabalong, dengan menggunakan data penjualan dan biaya operasional selama tahun 2022 hingga 2024. Fokus penelitian adalah pada penghitungan titik impas (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) untuk mengukur keamanan penjualan perusahaan.

Rumusan Masalah

Berdasarkan Latar Belakang Masalah yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Bagaimana penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) dapat digunakan untuk merencanakan laba pada CV. Sahabat Catering Tabalong?
2. Seberapa besar *Margin of Safety* (MOS) yang diperlukan oleh CV. Sahabat Catering untuk mencapai keamanan finansial?

Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari Rumusan masalah di atas, maka dapat disimpulkan tujuan dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Menganalisis bagaimana penerapan *Break Even Point* (BEP) pada CV. Sahabat Catering sebagai alat perencanaan laba.
2. Mengidentifikasi seberapa besar *Margin of Safety* (MOS) yang diperlukan oleh CV. Sahabat Catering untuk mencapai keamanan finansial.

Manfaat Penelitian

Manfaat teoritis dalam penelitian ini adalah untuk membantu mengembangkan teori perencanaan laba yang lebih akurat dan terukur bagi badan usaha, dengan menggunakan BEP sebagai alat analisis untuk merencanakan keuntungan dan mengelola biaya.

Manfaat Praktis dalam penelitian ini adalah untuk memberikan manfaat dalam pengambilan keputusan yang berkaitan dengan informasi yang bersifat fundamental di masa yang akan datang.

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Biaya

Salah satu konsep penting dalam akuntansi manajemen adalah konsep kos. Agar pemahaman terhadap akuntansi manajemen lebih baik, seseorang perlu memahami arti kos. Kos (*cost*) adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat sekarang atau masa yang akan datang. Kos diukur dalam satuan mata uang.

Saat barang dan jasa dimanfaatkan, kos akan menjadi biaya. Kos yang belum dimanfaatkan dikelompokkan sebagai aset. Biaya (*expense*) adalah kos barang atau jasa yang telah digunakan untuk memperoleh pendapatan. Pendapatan adalah nilai barang yang dijual atau jasa yang diberikan. Laba atau rugi merupakan selisih antara pendapatan dengan biaya.

Menurut (Mursyidi, 2008) biaya adalah suatu pengorbanan yang dapat mengurangi kas atau harta lainnya untuk mencapai tujuan, baik yang dapat dibebankan pada saat ini maupun pada saat yang akan datang.

Sedangkan menurut (Wijaksono, 2006) biaya adalah pengorbanan sumber daya untuk mencapai suatu tujuan tertentu. Sebagai akuntan mendefinisikan biaya sebagai satuan menetap atas pengorbanan barang dan jasa untuk memperoleh manfaat dimasa yang akan datang.

Klasifikasi Biaya

Pada umumnya pola perilaku biaya diartikan sebagai hubungan antara total biaya dengan perubahan volume kegiatan. Selanjutnya menggolongkan biaya berdasarkan perilakunya dalam hubungannya dengan volume kegiatan menjadi tiga golongan menurut (Simamora, 2012), yaitu :

1. Biaya Tetap adalah biaya yang secara totalitas tetap konstan tanpa memandang perubahan tingkat aktivitas. Dengan demikian tidak seperti biaya variabel, biaya tetap tidak berpengaruh oleh perubahan volume kegiatan. Akibatnya ketika tingkat aktivitas naik turun, biaya tetap secara totalitas tetap konstan kecuali bila terpengaruh beberapa kekuatan ekstern seperti perubahan harga.
2. Biaya Variabel (*variable cost*) adalah biaya variabel sebagai biaya yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan aktivitas bisnis. Apabila tingkat aktivitas meningkat 10 persen, maka jumlah biaya variabel akan ikut meningkat sebesar 10 persen. Meskipun begitu, biaya variabel per unit jumlahnya tetap ketika terjadi perubahan aktivitas.
3. Biaya Semi Variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan. Volume kegiatan atau biaya yang akan berubah naik jika volume produksi dinaikkan tetapi tidak proposional. Biaya semi variabel merupakan biaya yang mengandung biaya tetap dan biaya variabel. Biaya ini pada dasarnya mempunyai karakteristik seperti biaya tetap dan pada aktivitas lain mempunyai karakteristik seperti biaya variabel.

Pengertian Perencanaan

Perencanaan sangat penting dalam kelangsungan hidup suatu perusahaan, perkembangan perusahaan ini hanya mungkin dapat diperoleh bila perusahaan beroperasi secara efektif dan efisien, untuk itu dibutuhkan adanya suatu rencana yang baik dan tepat.

Perencanaan adalah cara berpikir mengenai persoalan-persoalan ekonomi, terutama berorientasi pada masa yang akan datang, berkembang dengan hubungan antara tujuan dan keputusan-keputusan kolektif dan mengusahakan kebijakan dan program.

Perencanaan merupakan salah satu proses lain, atau merubah suatu keadaan untuk mencapai maksud yang dituju oleh perencanaan atau oleh orang/badan yang diwakili oleh perencanaan itu. Perencanaan meliputi: Analisis, kebijakan dan rancangan.

Perencanaan memegang penting dalam keberhasilan perusahaan menyangkut masa depan perusahaan guna menjaga komunitas usaha dan pencapaian tujuan perusahaan. Perencanaan laba perlu dilakukan agar dapat menghasilkan laba yang optimal untuk menentukan pihak-pihak yang berkepentingan yaitu para pemegang saham, manajemen, konsumen, karyawan, pemerintah (Kuswadi, 2005).

Pengertian Laba

Tujuan utama dari perusahaan yaitu untuk memperoleh laba, baik untuk mempertahankan eksistensinya maupun untuk mengembangkan perusahaannya. Menurut dalam bukunya Pengantar Ekonomi Mikro ialah Laba adalah selisih antara penerimaan atau pendapatan total dan jumlah seluruh biaya.

Menurut (Soemarmo S.R, 2005) dalam bukunya Akuntansi Suatu Pengantar 2 definisi laba adalah Selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha.

Menurut (Zaki Baridwan, 2004) dalam bukunya *Intermediate Accounting* definisi laba adalah : Kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode

kecuali yang timbul dari pendapat (revenue) atau investasi oleh pemilik.

Menurut (ASSEGAF Ibrahim Abdullah, 2007) dalam Kamus Akuntansi *Dictionary of Accounting* mendefinisikan laba adalah bagi perusahaan secara keseluruhan adalah kelebihan pendapatan atas seluruh beban dan biaya.

Perubahan laba kotor yang disebabkan kenaikan volume yang dijual menunjukkan bahwa bagian produksi telah bekerja semakin efisien dalam operasinya.

Selanjutnya menurut (Munawir, 2007) Kenaikan laba kotor yang disebabkan oleh faktor ekstern, misalnya adanya kenaikan harga bahan, tingkat upah atau kenaikan harga-harga secara umum.

Analisa laporan keuangan meliputi kegiatan analisis laporan neraca, laporan laba rugi dan data lainnya. Untuk dapat melakukan analisa laporan keuangan perusahaan, diperlukan pengetahuan yang memadai tentang data keuangan perusahaan-perusahaan sejenis atau data tentang industri yang berhubungan dengan perusahaan juga sangat bermanfaat untuk digunakan sebagai bahan analisis, khususnya apabila kita ingin melakukan perbandingan.

Besar kecilnya laba kotor ditentukan oleh biaya produksi dan pendapatan, semakin kecil biaya produksi maka semakin besar laba kotor yang diperoleh perusahaan. Semakin kecil biaya produksi maka semakin kecil pula harga pokok produksi dan jika harga pokok produksi kecil maka harga pokok penjualan juga kecil. Selisih antara penjualan dengan harga pokok penjualan akan besar, selisih inilah yang akan menjadi laba kotor perusahaan, begitu pula sebaliknya.

Analisis perkembangan laba kotor adalah suatu analisis untuk mengetahui sebab-sebab perkembangan laba kotor suatu perusahaan yang membandingkan dua laporan laba rugi suatu perusahaan dari periode yang berbeda. Perkembangan laba kotor perlu dianalisis untuk mengetahui sebab-sebab perubahan tersebut, baik perubahan yang menguntungkan maupun yang tidak menguntungkan, sehingga akan dapat diambil tindakan seperlunya untuk periode yang

datang. Penyebab perkembangan laba kotor pada dasarnya disebabkan faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan.

Faktor harga pokok penjualan juga dipengaruhi oleh kuantitas produk yang dijual dan harga pokok penjualan yang dijual atau dihasilkan tersebut, oleh karena itu perkembangan laba kotor yang disebabkan oleh perubahan harga pokok penjualan dapat disebabkan oleh perubahan harga pokok rata-rata per satuan dan perubahan kuantitas atau volume produk yang dijual dengan membandingkan dua laporan perhitungan laba rugi suatu perusahaan dari periode yang berbeda atau dengan membandingkan antara perkembangan laba kotor yang telah dianggarkan dengan realisasi laba kotor dengan tahun yang bersangkutan akan dapat diketahui perkembangan laba kotornya.

Laporan laba rugi merupakan laporan utama untuk melaporkan kinerja suatu perusahaan, terutama tentang profitabilitas dibutuhkan untuk mengambil keputusan tentang sumber ekonomi yang dikelola oleh sebuah perusahaan dimasa yang akan datang. Informasi tersebut juga sering digunakan untuk memperkirakan kemampuan suatu perusahaan untuk menghasilkan kas dan aktiva yang akan disamakan dengan kas dimasa yang akan datang. Informasi tentang kemungkinan perubahan kinerja juga penting dalam hal ini.

Metode Penetapan Harga Pokok Produk

Ada beberapa metode yang dapat digunakan sebagai rancangan dan variasi, dalam penetapan harga menurut (Marras, 2008), harga dapat ditentukan atau dihitung:

1. Harga berdasarkan biaya total

Harga didasarkan pada biaya total ditambah laba yang diinginkan (*cost plus pricing method*). Metode penetapan harga ini adalah metode yang paling sederhana di mana penjualan atau produsen menetapkan harga jual untuk satu barang yang besarnya sama dengan jumlah laba yang diinginkan (*margin*) pada tiap-tiap unit tersebut sehingga formula menjadi; *cost plus pricing method* = Biaya total + laba = Harga jual. Metode ini

mempertimbangkan bahwa ada bermacam-macam jenis biaya dan biaya ini dipengaruhi secara berbeda oleh kenaikan atau penurunan keluaran (*output*) hasil nyata.

Mark Up Pricing Method Variasi lain dari metode *costplus* adalah *mark up pricing method* yang banyak dipakai oleh pedagang. Para pedagang yang membeli barang-barang dagangan akan menentukan harga jualnya setelah menambah harga belinya sejumlah *mark up* (kelebihan harga jual di atas harga belinya). Jadi formulanya menjadi:

$$\text{Harga Beli} + \text{Mark Up} = \text{Harga Jual}$$

2. Harga yang berdasarkan pada keseimbangan antara permintaan dan suplai.

Metode penetapan harga yang lain adalah metode menentukan harga terbaik demi tercapainya laba yang optimal melalui keseimbangan antara biaya dengan permintaan pasar. Metode ini memang cocok bagi perusahaan yang tujuan penetapan harga-harganya memaksimalkan laba. Dalam menentukan harga dan mendayagukannya tentunya perlu pemahaman tentang konsep-konsep istilah berikut seperti:

- a. Biaya tetap total (*total fixed cost*).
- b. Biaya Variabel (*Variable cost*).
- c. Biaya Total (*total cost*).
- d. Biaya marginal (*marginal cost*).

Analisa *suplai* dan permintaan yang dipakai sebagai dasar penetapan harga kurang didayagunakan dalam kalangan bisnis. Menurut mereka analisa ini hanya masa lalu, tidak bisa didayagunakan sebagai pegangan praktis dalam penetapan harga sekarang dan akan datang.

3. Penetapan harga yang ditetapkan atas dasar kekuatan pasar.

Penetapan harga yang ditetapkan atas dasar kekuatan pasar adalah suatu metode penetapan harga yang berorientasi pada kekuatan pasar di mana harga akan menentukan harga jualnya setelah menambah harga belinya sejumlah *mark up* (kelebihan harga di atas harga belinya).

4. Harga berdasarkan keseimbangan antara suplai dan permintaan.
Metode ini memang paling cocok bagi perusahaan yang tujuan penetapan harga-harganya memaksimalkan laba. Analisa permintaan dan suplai yang dipakai sebagai dasar penetapan harga kurang didayagunakan dalam kalangan bisnis.
5. Penetapan harga atas dasar kekuatan pasar.
Penetapan harga ini merupakan suatu metode penetapan harga yang berorientasi pada kekuatan pasar dimana harga jual dapat ditetapkan sama dengan harga jual pesaing, di atas harga pesaing atau di bawah harga pesaing.

Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Menurut (Alwi, 2005) menyatakan bahwa “*break even point* adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan itu tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi.

Sedangkan menurut (Mulyadi, 2008) menjelaskan bahwa impas adalah suatu keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi, dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenue*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.

Sedangkan menurut (Supriyono, 1999) menjelaskan bahwa analisis pulang pokok, atau seringkali disebut analisis *Break Even Point* adalah suatu keadaan perusahaan dimana jumlah total penghasilan besarnya sama dengan jumlah total biaya, atau suatu keadaan perusahaan dimana rugi labanya sebesar nol, perusahaan tidak memperoleh laba tetapi juga tidak menderita rugi.

Sedangkan menurut (Simamora, 2012), “titik impas adalah volume penjualan di mana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba maupun rugi bersih”. Lebih lanjut lagi (Sigit, 2007:1) menjelaskan bahwa, “Suatu perusahaan dikatakan *Break Even* (BE) apabila setelah diadakan perhitungan rugi laba dari suatu periode kerja atau kegiatan usaha tertentu tidak memperoleh laba, tetapi juga tidak menderita

kerugian.

(Hansen & Mowen, 2009) menyatakan “*break even point is where total revenues equal costs, the point is zero profits*” yaitu *Break even point* dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan di mana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan dan kerugian sama dengan nol. Hal ini bisa terjadi, bila perusahaan di dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan variabel. Apabila penjualan hanya cukup menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita rugi. Dan sebaliknya akan memperoleh keuntungan, bila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan.

Analisis *break even point* secara umum dapat memberikan informasi kepada pimpinan, bagaimana pola hubungan antara volume penjualan, *cost* dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada level penjualan tertentu. Sehingga analisis *break even* sering juga disebut dengan *cost volume, profit analysis*. (Kewetary & dll, 2024).

Menurut (Carter, 2009) yaitu analisis *Break Even Point* merupakan instrumen perencanaan dan pengendalian laba yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tersebut. Titik impas (*Break Even Point*) adalah titik dimana besarnya biaya dan pendapatan adalah sama. Tidak ada laba maupun rugi pada titik impas.

Pengertian Analisis *Break Even Point* (BEP)

Pengertian analisis *Break Event Point* menurut (Sigit, 2007) adalah “suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba”. Menurut (Riyanto, 2001) adalah “suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya

tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan”. Selanjutnya menurut Simamora (2002), “Analisis titik impas adalah analisis yang digunakan untuk mencari tingkat aktivitas di mana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya”.

Berdasarkan beberapa pendapat para ahli diatas, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa analisis *Break Even Point* adalah suatu cara atau teknik yang dipergunakan untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba. Berdasarkan informasi tersebut manajemen perusahaan dapat mengetahui tingkat laba yang diharapkan serta hubungannya dengan tingkat penjualan.

Menurut (Mulyadi, Akuntansi Biaya, 2016) Volume penjualan di mana penghasilannya (*revenue*) tepat sama besarnya dengan biaya totalnya, sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau menderita kerugian dinamakan *Break Even Point*, Selanjutnya dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut :

1. Perhitungan *Break Even Point* (Rupiah)

Keterangan:

BEP = Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

FC = Biaya Tetap

VC =Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

S = Penjualan

2. Perhitungan *Break Even Point* (Unit)

Keterangan:

BEP = Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

FC = Biaya Tetap

VC =Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

S = Penjualan

Manfaat Analisa *Break Even Point* Dalam Pengambilan Keputusan

Karena anggaran perusahaan adalah alat bantu manajemen di bidang perencanaan dan pengawasan, maka penggunaan alat BEP dalam sistem penganggaran harus menggunakan data anggaran. Dengan demikian tingkat *Break Even* yang dihasilkan akan merupakan perkiraan *break even* untuk waktu yang akan datang. Kegunaan

BEP yang di anggarakan adalah:

Bukan untuk membantu menentukan berupa jumlah penjualan yang dapat diharapkan, melainkan untuk memberikan gambaran tentang batas jumlah penjualan minimal yang harus diusahakan agar perusahaan tidak menderita rugi. Hal itu penting karena kemunduran dalam penjualan yang disebabkan oleh berbagai hal dapat saja terjadi, artinya penjualan rill lebih kecil dari penjualan yang dianggarkan.

Bila perusahaan tidak ingin menderita rugi, maka pimpinan harus tahu batas pengurangan penjualan yang dapat ditolerir. Dan batas dimaksud dapat ditentukan melalui analisa *Break Even Point* dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang direncanakan. Tetapi akan lebih tepat kiranya bila dikatakan bahwa jumlah penjualan yang dapat diraih oleh perusahaan bukannya ditentukan dengan perhitungan-perhitungan yang dibuat di atas kertas, melainkan lebih ditentukan dengan perhitungan-perhitungan yang dibuat di atas kertas, melainkan lebih ditentukan oleh berbagai upaya pemasaran yang

$$BEP \text{ (Rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Perunit}}{\text{Harga Jual Perunit}}}$$

dilakukan oleh perusahaan itu dalam kaitannya dengan situasi persaingan yang dihadapi di pasar penjualan. Dalam keadaan pasar yang dikuasai

$$BEP \text{ (Unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{H J \text{ per Unit} - B V \text{ per Unit}}$$

oleh pembeli, penentuan sasaran penjualan dengan memperhatikan situasi persaingan kiranya akan lebih tepat dibanding dengan cara yang lain.

Analisa *Break Even Point* dalam hal ini bermanfaat untuk menilai apakah sasaran penjualan yang telah ditentukan kiranya akan memberikan keuntungan atau tidak, dan berapa jauh kemungkinan penjualan dapat ditolerir.

Analisa *Break Even Point* juga dapat dipakai untuk menentukan jumlah penjualan yang seharusnya diperoleh pada persyaratan tertentu, misalnya penjualan yang memberikan sejumlah laba tertentu. Jumlah penjualan yang seharusnya

diperoleh akan sama dengan penjualan pada keadaan *Break Even Point* ditambah sejumlah penjualan yang lain yang diperlukan untuk memperoleh laba yang dimaksud.

Menurut (Mulyadi 2016) *Break Even Point* (BEP) memberikan manfaat penting dalam perencanaan laba dan pengendalian biaya, serta membantu pimpinan perusahaan dalam pengambilan keputusan manajerial., diantara manfaat BEP adalah:

1. Menetapkan jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak menderita kerugian.
2. Menetapkan tingkat penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba tertentu.
3. Menilai pengaruh perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap laba yang diperoleh.
4. Menetapkan kebijakan harga jual produk.
5. Menentukan jumlah penjualan yang harus dicapai agar investasi baru dapat memberikan hasil yang diharapkan.
6. Menentukan kapasitas produksi yang perlu dimiliki perusahaan untuk mencapai target penjualan tertentu.

Setelah kita mengetahui betapa manfaatnya BEP dalam usaha yang kita rintis, komponen yang berperan disini yaitu biaya, dimana biaya yang dimaksud adalah biaya variabel dan biaya tetap, dimana pada prakteknya untuk memisahnya atau menentukan suatu biaya itu biaya variabel atau tetap bukanlah pekerjaan yang mudah. Biaya tetap adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh kita untuk produksi ataupun tidak, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu unit produksi jadi kalau tidak produksi maka tidak ada biaya ini.

Kelemahan Metode Perhitungan Analisis Break Even Point

Menurut (Suharyadi & Purwanto, 2004) tentang bukunya *Statistika Untuk Ekonomi Dan Keuangan Modern* memiliki pendapat tentang keterbatasan dari analisis *break even point*, yaitu:

1. Asumsi tentang linearity

Harga jual per unit maupun *variabel operating cost* per unit tidaklah berdiri sendiri terlepas dari volume penjualan yang artinya tingkat penjualan yang melewati titik tertentu hanya akan dicapai dengan jalan menurunkan harga jual per unit. Hal ini tentu saja akan menyebabkan garis *revenue* tidak akan lurus melainkan melengkung. *Variabel operating cost* per unit juga akan bertambah besar dengan meningkatnya volume penjualan mendekati kapasitas penuh. Hal ini bisa saja disebabkan karena menurunnya efisiensi tenaga kerja atau bertambah besarnya upah lembur.

2. Klasifikasi biaya

Kelemahan kedua dari analisis *break even point* adalah kesulitan di dalam mengklasifikasi biaya karena adanya biaya variabel di mana biaya ini tetap sampai dengan tingkat tertentu dan kemudian berubah-ubah setelah melewati titik tersebut.

3. Jangka waktu penggunaan

Kelemahan lain dari analisis *break even point* adalah jangka waktu penerapannya yang terbatas, biasanya hanya digunakan di dalam pembuatan proyeksi operasi perusahaan selama setahun.

Metode Margin OF Safety

Menurut (Mulyadi, 2016), *Margin Of Safety* adalah selisih antara penjualan yang sesungguhnya atau yang dianggarkan dengan penjualan pada tingkat titik impas. Margin ini menggambarkan seberapa besar penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi oleh perusahaan tanpa menimbulkan kerugian. Dengan kata lain, *Margin Of Safety* mencerminkan tingkat keamanan usaha, karena menunjukkan batas toleransi penurunan penjualan sebelum perusahaan mencapai kondisi rugi. Semakin besar *Margin Of Safety*, maka semakin aman posisi keuangan perusahaan dari kemungkinan kerugian akibat penurunan volume penjualan. *Margin Of Safety* sangat penting dalam pengambilan keputusan manajerial karena dapat digunakan untuk menilai risiko yang dihadapi

perusahaan apabila terjadi fluktuasi dalam penjualan.

Dimana menurut (Mulyadi, 2016) *Margin Of Safety* menggunakan rumus:

1. *Margin Of Safety* dalam satuan rupiah:

Margin of Safety = Total penjualan – Titik impas

Keterangan:

Total penjualan: Jumlah penjualan yang telah didapat oleh perusahaan dalam periode tertentu.

Penjualan titik

impas : Jumlah penjualan yang harus tercapai dimana dalam kondisi ini perusahaan tidak mengalami untung atau rugi.

2. *Margin Of Safety* dalam Persentase:

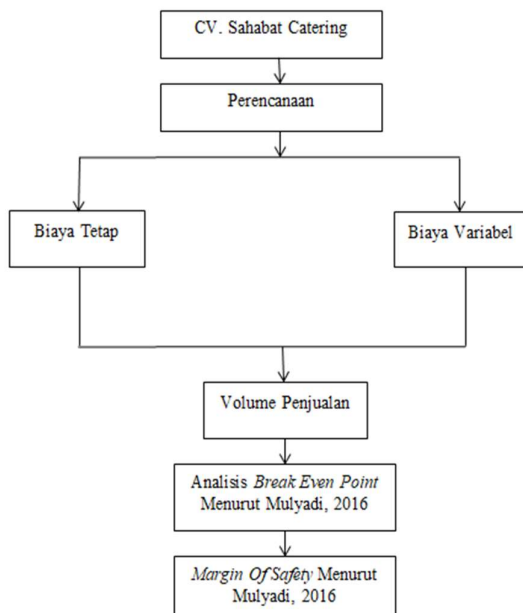
Tabel: Rumus *Margin Of Safety* %

<i>Margin of S</i>	Total Penjualan –	X
<i>afety (%)</i> =	Penjualan BEP	100
	Total Penjualan	%

Sumber: Mulyadi, 2016

Kerangka Konseptual

Gambar 1. Kerangka Konseptual



Sumber : Diolah Peneliti, 2025

METODOLOGI PENELITIAN

Pendekatan dan Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif eksploratif dengan pendekatan kuantitatif. Metode deskriptif eksploratif digunakan untuk memberikan gambaran secara sistematis mengenai penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada CV. Sahabat Catering, sekaligus mengeksplorasi lebih dalam kondisi keuangan usaha yang diteliti. Menurut (Suryabrata 2003), metode eksploratif bertujuan untuk memperoleh informasi secara menyeluruh tentang suatu gejala atau fenomena yang belum diketahui secara pasti, sedangkan metode deskriptif dimaksudkan untuk menggambarkan keadaan atau fakta yang sedang berlangsung. Adapun pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif, karena data yang dianalisis berupa angka-angka seperti biaya tetap, biaya variabel, harga jual, volume penjualan, dan laba.

Pendekatan ini sesuai dengan pendapat (Sugiyono 2019) yang menyatakan bahwa pendekatan kuantitatif digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, dengan data berbentuk angka yang dianalisis menggunakan teknik statistik. Dengan pendekatan dan metode ini, penelitian diharapkan dapat menghasilkan informasi yang objektif dan terukur mengenai bagaimana analisis BEP dapat digunakan untuk merencanakan laba secara lebih efektif.

Sumber Data

1. 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* sebagai alat perencanaan laba, sejarah berdirinya usaha, data-data pemakaian biaya dan laba penjualan pada CV. Sahabat Catering Kel. Pembataan, Kec. Murung Pudak, 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 sebagai berikut :

1. 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 CV. Sahabat Catering 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*, 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* pada CV. Sahabat Catering Tabalong.

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 badan usaha, data penjualan, biaya-biaya dan harga jual dari usaha yang dipilih sebagai objek penelitian yaitu CV. Sahabat Catering Tabalong.
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* dan *margin of safety*.
4. Menganalisis hasil yang telah dihitung kemudian menyusun asumsi laba maksimal yang diperoleh CV. Sahabat Catering Tabalong.
5. Penarikan kesimpulan.

Hasil Penelitian

a) Biaya Tetap

Menurut (Mulyadi, Akuntansi Biaya, 2016) Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu dan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Biaya tetap ini meliputi pengeluaran yang wajib dikeluarkan oleh CV. Sahabat Catering setiap tahunnya agar kegiatan operasional usaha dapat tetap berjalan.

biaya tetap CV. Sahabat Catering pada tahun 2022 adalah sebesar Rp. 56.400.000 dan untuk tahun 2023-2024 adalah sebesar Rp. 69.600.000. Biaya tetap terbesar berasal dari gaji karyawan yang mencapai Rp 50.400.000 pada tahun 2022 dan pada tahun 2023 sampai 2024 ada kenaikan pada gaji karyawan sebesar Rp. 63.600.000, yang menunjukkan bahwa CV. Sahabat Catering 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 bahan baku, untuk biaya bahan baku dan konsumsi disini di tampilkan berupa per kotak penjualan tiap bulannya dengan harga per kotaknya sebesar Rp 15.000, dimana dari data tiap tahun memiliki peningkatan pembelian bahan baku dari tahun 2022 dengan pembuatan mencapai 8.074 pcs dengan pembelian biaya bahan baku mencapai sebesar Rp 142.111.071, sedangkan pada tahun 2023 dengan pembuatan mencapai 12.209 pcs dengan pembelian biaya bahan baku mencapai sebesar Rp 183.128.304, dan untuk pada tahun 2024 dengan pembuatan mencapai 14.251 pcs dengan pembelian biaya bahan baku mencapai sebesar Rp 213.761.786. Biaya ini mencerminkan tingginya ketergantungan produksi CV. Sahabat Catering terhadap bahan baku yang di di siapkan dari tahun ketahunnya, sedangkan untuk biaya kemasan, transportasi dan operasional dari tahun 2022 sampai 2024 di rasa stabil.

c) Pendapatan dan Harga Jual

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, rata-rata harga jual produk berkisar Rp 28.000. Produk yang dijual oleh CV. Sahabat Catering yaitu *Meal Box*. Dimana pada tahun 2022 pendapatan yang di terima mencapai sebesar Rp 226.074.000, selanjutnya untuk tahun 2023 pendapatan yang diterima sebesar Rp 341.839.500 dimana untuk pendapatannya memiliki kenaikan yang lumayan tinggi, sedangkan untuk tahun 2024 pendapatan yang diterima sebesar Rp 399.022.000 dimana untuk pendapatannya kalau dibandingkan dari tahun 2022 hampir mendapatkan kenaikan pendapatan yang sangat signifikan.

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. 57.000.000 (Tahun 2022)
= Rp. 70.200.000 (Tahun 2023)
= Rp. 70.200.000 (Tahun 2024)

Harga Jual per unit = Rp. 28.000

Biaya Variabel total = Rp 142.111.071 (Tahun 2022)

Rp 204.128.304 (Tahun 2023)

Rp 234.761.786 (Tahun 2024)

Biaya Variabel per unit = Rp 15.000

Tabel: Hasil BEP Tahun 2022-2024

Tahun 2022	
Biaya Tetap BEP Unit	= 57.000.000
	= (28.000-15.000)
	= 57.000.000
	= 13.000
	= 4385 unit

Biaya Tetap BEP Rupiah	= 4.385 x 28.000
	= Rp122.780.000

Tahun 2023	
Biaya Tetap BEP Unit	= 70.200.000
	= (28.000-15.000)
	= 70.200.000
	= 13.000
	= 5.400 unit

Biaya Tetap BEP Rupiah	= 5.400 x 28.000
	= Rp151.200.000

Tahun 2024	
Biaya Tetap BEP Unit	= 70.200.000
	= (28.000-15.000)
	= 70.200.000
	= 13.000
	= 5.400 unit

Biaya Tetap BEP Rupiah	= 5.400 x 28.000
	= Rp151.200.000

Sumber: diolah peneliti, 2025

Berdasarkan hasil hitung BEP diatas pada tahun 2022, perhitungan *Break Even Point* (BEP) menunjukkan bahwa dengan total biaya tetap sebesar Rp57.000.000, harga jual per unit sebesar Rp28.000, dan biaya variabel per unit sebesar Rp15.000, maka margin kontribusi per unit adalah Rp13.000. Dengan demikian, BEP unit diperoleh sebesar 4.385 unit. Apabila dikalikan dengan harga jual per unit, maka BEP dalam rupiah pada tahun tersebut adalah sebesar Rp122.780.000. Ini berarti perusahaan harus menjual minimal 4.385 unit produk agar tidak mengalami kerugian.

Selanjutnya hasil hitungan BEP Pada tahun 2023, terjadi peningkatan pada total biaya tetap menjadi Rp70.200.000, sementara harga jual dan biaya variabel per unit tetap sama. Dengan margin kontribusi per unit tetap sebesar Rp13.000, BEP unit meningkat menjadi 5.400 unit, dan BEP dalam rupiah

tercatat sebesar Rp151.200.000. Kenaikan biaya tetap menyebabkan meningkatnya jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas.

Selanjutnya kondisi yang sama juga terjadi pada tahun 2024, di mana total biaya tetap tetap sebesar Rp70.200.000, dengan komponen biaya dan harga jual per unit tidak mengalami perubahan. Oleh karena itu, nilai BEP unit tetap berada di angka 5.400 unit, dan BEP dalam rupiah sebesar Rp151.200.000. Konsistensi angka pada tahun 2024 menunjukkan stabilitas dalam struktur biaya dan target penjualan minimum untuk menutupi seluruh biaya operasional perusahaan..

2. Margin Of Safety

Menurut (Mulyadi, 2016), *Margin of Safety* (MOS) atau margin pengaman adalah selisih antara penjualan yang sebenarnya atau yang direncanakan dengan penjualan pada titik impas (*Break Even Point*). Margin ini menunjukkan seberapa jauh penjualan dapat menurun sebelum perusahaan mengalami kerugian. Semakin besar *Margin Of Safety*, semakin aman posisi laba perusahaan, karena terdapat ruang penurunan penjualan yang cukup besar sebelum perusahaan mencapai titik impas. *Margin of Safety* penting sebagai alat untuk mengukur risiko kerugian yang dihadapi perusahaan jika terjadi penurunan penjualan.

Diketahui:

Total Penjualan = Rp 226.074.000 (Tahun 2022)

Rp 341.839.500 (Tahun 2023)

Rp 399.022.000 (Tahun 2024)

BEP = Rp 122.780.000

= Rp 151.200.000

= Rp 151.200.000

Tabel: Hasil MOS Tahun 2022-2024
Tahun 2022

MOS	=	226.074.000 - 122.780.000
	=	103.294.000

Margin of Safety (%)	=	$\frac{226.074.000 - 122.780.000}{226.074.000}$	X 100%
	=	$\frac{103.294.000}{226.074.000}$	X 100%
	=	0,4569	X 100%
	=	45,69%	

Tahun 2023

MOS	=	341.839.500 - 151.200.000
	=	190.639.500

Margin of Safety (%)	=	$\frac{341.839.500 - 151.200.000}{341.839.500}$	X 100%
	=	$\frac{190.639.500}{341.839.500}$	X 100%
	=	0,5577	X 100%
	=	55,77%	

Tahun 2024

MOS	=	399.022.000 - 151.200.000
	=	247.822.000

Margin of Safety (%)	=	$\frac{399.022.000 - 151.200.000}{399.022.000}$	X 100%
	=	$\frac{247.822.000}{399.022.000}$	X 100%
	=	0,621	X 100%
	=	62,1%	

Sumber: Data diolah, 2025

Margin of Safety (MOS) merupakan indikator penting yang menunjukkan seberapa jauh penjualan dapat menurun sebelum perusahaan mengalami kerugian. Semakin besar nilai MOS, semakin kecil risiko perusahaan untuk menanggung kerugian akibat penurunan penjualan.

Berdasarkan hasil perhitungan pada tahun 2022, nilai *Margin of Safety* (MOS) sebesar Rp 103.294.000. Nilai ini diperoleh dari selisih antara penjualan aktual sebesar Rp 226.074.000 dengan *Break Even Point* (BEP) sebesar Rp 122.780.000. Jika dinyatakan dalam persentase, nilai MOS mencapai 45,69%, yang menunjukkan bahwa penjualan perusahaan dapat menurun hingga 45,69% dari

penjualan aktual sebelum perusahaan mengalami kerugian.

Selanjutnya hasil hitung pada tahun 2023, MOS meningkat menjadi Rp 190.639.500, yang merupakan selisih antara penjualan aktual sebesar Rp 341.839.500 dengan BEP sebesar Rp 151.200.000. Secara persentase, *Margin of Safety* pada tahun ini adalah 55,77%. Kenaikan ini mencerminkan adanya peningkatan keamanan finansial perusahaan terhadap risiko kerugian, karena terdapat jarak yang lebih besar antara penjualan aktual dan titik impas.

Selanjutnya hasil hitung pada tahun 2024, MOS kembali meningkat menjadi Rp 247.822.000, dengan total penjualan sebesar Rp 399.022.000 dan BEP tetap di angka Rp 151.200.000. *Margin of Safety* pada tahun ini mencapai 62,11%, yang merupakan nilai tertinggi dibandingkan dua tahun sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki posisi keuangan yang semakin aman dan risiko kerugian yang semakin kecil.

Secara keseluruhan, tren peningkatan nilai MOS dari tahun 2022 hingga 2024 menunjukkan bahwa perusahaan semakin mampu menciptakan jarak yang lebih aman antara penjualan aktual dengan titik impas. Hal ini mengindikasikan bahwa kinerja keuangan perusahaan cenderung membaik dan memiliki ketahanan yang lebih tinggi terhadap penurunan pendapatan.

3. 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 (BEP), di mana seluruh penjualan setelah titik impas memberikan kontribusi langsung terhadap laba perusahaan. Berikut adalah laba yang diperoleh CV. Sahabat Catering:

a. Tahun 2022

Total penjualan : Rp 226.074.000

BEP : Rp 122.780.000

Laba : Rp 103.294.000

b. Tahun 2023

Total penjualan : Rp 341.839.500

BEP : Rp 151.200.000

Laba : Rp 190.639.500

c. Tahun 2024

Total penjualan : Rp 399.022.000

BEP : Rp 151.200.000

Laba : Rp 247.822.000

Nilai laba ini memperlihatkan bahwa tidak hanya *Margin of Safety* yang meningkat setiap tahun, tetapi juga laba bersih yang dihasilkan CV. Sahabat Catering semakin besar. Hal ini menunjukkan bahwa strategi usaha dan pengendalian biaya berjalan dengan baik, sehingga perusahaan mampu meningkatkan profit secara berkelanjutan.

PEMBAHASAN

Hasil penelitian yang dilakukan pada CV. Sahabat Catering menunjukkan bahwa perusahaan ini mengalami peningkatan kinerja keuangan dari tahun 2022 hingga 2024. Berdasarkan perhitungan *Break Even Point* (BEP), diketahui bahwa pada tahun 2022, perusahaan harus menjual minimal 4.385 unit produk dengan nilai BEP sebesar Rp122.780.000 agar tidak mengalami kerugian. Pada tahun 2023 dan 2024, nilai BEP meningkat menjadi 5.400 unit atau setara Rp151.200.000. Kenaikan ini disebabkan oleh peningkatan biaya tetap, terutama dari sisi gaji karyawan yang bertambah seiring pertumbuhan usaha. Meskipun terjadi peningkatan BEP, perusahaan berhasil meningkatkan penjualan setiap tahunnya. Hal ini tercermin dari nilai *Margin of Safety* (MOS) yang juga meningkat, yaitu sebesar 45,69% pada tahun 2022, menjadi 55,77% pada tahun 2023, dan mencapai 62,1% pada tahun 2024. Peningkatan

MOS ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki ruang yang semakin luas untuk menghadapi risiko penurunan penjualan sebelum mengalami kerugian, dan ini menandakan kondisi keuangan yang semakin stabil dan aman.

Jika dikaitkan dengan teori yang dikemukakan oleh (Mulyadi, 2016), hasil penelitian ini selaras dengan konsep dasar analisis *Break Even Point* yang menyatakan bahwa BEP digunakan untuk mengetahui jumlah minimum penjualan agar perusahaan tidak mengalami rugi. (Mulyadi, 2016) juga menyebutkan bahwa *Margin of Safety* berfungsi untuk mengukur batas aman penjualan sebelum perusahaan mengalami kerugian. Dalam penelitian ini, konsep tersebut terbukti secara nyata, di mana CV. Sahabat Catering dapat mempertahankan penjualan jauh di atas titik impas selama tiga tahun berturut-turut, yang berarti perusahaan telah menerapkan prinsip perencanaan laba dengan baik. Kenaikan MOS dari tahun ke tahun juga mendukung pandangan (Mulyadi, 2016) bahwa semakin besar nilai MOS, maka risiko kerugian semakin kecil, dan perusahaan berada dalam kondisi keuangan yang lebih aman.

Selain sesuai dengan teori, hasil penelitian ini juga mendukung temuan-temuan dari penelitian sebelumnya. Misalnya, penelitian oleh (Wardhana, 2022) menyimpulkan bahwa analisis BEP efektif dalam perencanaan laba pada Rumah Makan Ayam Bakar Aa', di mana perusahaan mampu memetakan potensi keuntungan melalui analisis biaya dan harga jual. Hal serupa juga terlihat pada CV. Sahabat Catering, yang berhasil mengelola biaya tetap dan variabel secara efisien serta meningkatkan volume penjualan secara signifikan. Penelitian (Gayatri, 2019) pada CV. Osa Garmen juga menemukan bahwa BEP dan MOS dapat dijadikan dasar dalam menentukan penjualan minimum serta menilai sejauh mana perusahaan aman dari kerugian. Menariknya, nilai MOS pada CV. Sahabat Catering lebih tinggi dibandingkan MOS dalam penelitian Gayatri (yang hanya 20%), menandakan kondisi keuangan CV. Sahabat Catering relatif lebih aman. Selanjutnya, penelitian (Widyasari, 2024) pada

UMKM Kerupuk Asoy menunjukkan bahwa margin kontribusi dan perhitungan BEP memberikan gambaran realistis mengenai kemampuan perusahaan dalam menutup biaya tetap dan mencapai laba. Hal ini juga tercermin pada CV. Sahabat Catering, di mana margin kontribusi yang stabil dan struktur biaya yang terkendali menjadikan perencanaan laba dapat direalisasikan dengan baik.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa hasil penelitian ini memperkuat teori Mulyadi (2016) serta mendukung hasil dari penelitian terdahulu. Penerapan analisis BEP dan MOS terbukti menjadi alat yang efektif untuk merencanakan dan mengontrol kinerja keuangan usaha kecil seperti CV. Sahabat Catering. Peningkatan nilai penjualan yang disertai dengan pengelolaan biaya yang baik menjadikan perusahaan mampu meningkatkan margin pengaman tahun demi tahun dan memperkuat posisi keuangan secara keseluruhan.

Selain membahas nilai BEP dan *Margin of Safety* (MOS), penting bagi perusahaan untuk mengetahui dan menetapkan titik aman yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Berdasarkan hasil analisis, diketahui bahwa titik impas (*Break Even Point*) yang harus dicapai oleh perusahaan adalah sebesar Rp122.780.000 pada tahun 2022 dan Rp151.200.000 pada tahun 2023 dan 2024. Oleh karena itu, jumlah penjualan minimal agar perusahaan tidak merugi adalah sebesar titik impas tersebut. Dengan mempertimbangkan nilai MOS yang terus meningkat dari 45,69% di tahun 2022 menjadi 62,1% di tahun 2024, dapat disimpulkan bahwa perusahaan telah melampaui titik aman dengan baik. Informasi ini dapat dijadikan dasar dalam menetapkan target penjualan minimum di masa mendatang dan menyusun strategi bisnis yang lebih agresif namun tetap aman dari risiko kerugian.

KESIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan mengenai analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada CV. Sahabat Catering

Kabupaten Tabalong, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

1. Penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) di CV. Sahabat Catering sangat membantu dalam merencanakan laba usaha. Dengan menghitung biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual per unit, perusahaan dapat mengetahui jumlah minimal penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa titik impas (BEP) meningkat setiap tahunnya, namun tetap berada di bawah penjualan aktual. Ini berarti perusahaan mampu menghasilkan keuntungan.
2. *Margin of Safety* (MOS) menunjukkan bahwa perusahaan berada dalam posisi yang cukup aman dari risiko kerugian. Nilai MOS meningkat dari tahun ke tahun, yaitu 45,69% di tahun 2022, 55,77% di tahun 2023, dan 62,1% di tahun 2024. Kenaikan ini menandakan bahwa perusahaan memiliki ruang yang cukup besar jika penjualan menurun, tanpa langsung mengalami kerugian.

SARAN

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

1. CV. Sahabat Catering sebaiknya terus menggunakan analisis BEP dan MOS dalam perencanaan keuangan. Dengan mengetahui titik impas dan nilai *Margin of Safety*, perusahaan dapat menentukan batas aman penjualan, yang berarti batas minimum penjualan agar tidak mengalami kerugian. Informasi ini penting sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan usaha, baik jangka pendek maupun jangka panjang.
2. Perusahaan disarankan membedakan secara jelas antara biaya tetap dan biaya variabel dalam pencatatan keuangan, agar analisis keuangan seperti perhitungan BEP dan MOS dapat dilakukan secara akurat dan efisien.
3. Bagi pelaku usaha lain di bidang jasa, penerapan analisis BEP dan MOS juga sangat direkomendasikan karena dapat membantu

dalam perencanaan laba dan pengendalian keuangan, terutama dalam menghadapi ketidakpastian pasar.

4. Untuk penelitian selanjutnya, disarankan agar memasukkan variabel tambahan seperti fluktuasi harga bahan baku, musim puncak permintaan, dan strategi pemasaran untuk mendapatkan analisis laba yang lebih menyeluruh dan komprehensif.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, S. (2005). *Alat-Alat Analisis Dalam Pembelanjaan*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Cornilia, N. E. (2022). *Penerapan Break Even Point Sebagai Instrumen Perencanaan Laba Pada Cv Abadi Permai*. BALI: POLITEKNIK Negeri Bali.
- Creswell, J. (2016). *RESEARCH DESIGN Pendekatan Metode Kualitatif, Kuantitatif, dan Campuran*. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Gayatri, N. A. (2019). Analisis Break Even Point sebagai Dasar Perencanaan Laba Penjualan Pada Cv. Osa Garmen Badung. *MBE*, 10-16.
- Hansen, D., & Mowen, M. (2009). *Akuntansi Manajerial (Edisi 8-)*. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Kewetary, N., & dll. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Gorengan KUD Kota Sorong. *Pusat Penelitian Ilmu Manajemen dan Bisnis*, 291-304.
- Kuswadi. (2005). *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo.
- Marhaeni, A. (2011). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegel Di Kecamatan Perudungan Periode 2004-2008.
- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 9-28.
- Mulyadi. (2008). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Munawir. (2007). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Mursyidi. (2008). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Muzdalifah. (2017). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada D'Yummies Cake And Cookies Di Sungguminasa*. Makassar: Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Simamora, H. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Star Gate Publisher.
- Sugiyono. (2008). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: ALFABETA.
- Sugiyono. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: ALFABETA.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*. Bandung: PT Alfabet.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, CV.
- Suharyadi, & Purwanto. (2004). *Statistika untuk Ekonomi dan Keuangan Modern*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sumarti, M., & Soeprihanto, J. (2012). *"Pengertian Produksi". Dasar-dasar Ekonomi Perusahaan, Edisi II*. Yogyakarta: Liberty.
- Wahyuni, K. (2024). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Mahasiswa Akuntansi Unita*, 283-296.
- Wardhana, H. C. (2022). Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Rumah Makan Ayam Bakar Aa' Bangunrejo Lampung Tengah. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan. Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 328-347.
- Widyasari, Y. S. (2024). Analisis Break Even Point (Bep) Sebagai Perencanaan Laba Pada Umkm Kerupuk Asoy Rengasdengklok Karawang. *Journal of*

- Economic, Business and Accounting*,
7456-7464.
- Wijaksono, A. (2006). *Armanto W.2006. Akuntansi Biaya. Jakarta: Graha ilmu. Jakarta: Graha ilmu.*
- Yuliani, R. A. (2021). *Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal. TEGAL: POLITEKNIK Harapan Bersama.*