Jurnal Pengabdian Masyarakat Akuntansi, Bisnis & Ekonomi (JPMABE)
Volume 4 Nomor 3, Juli – September 2026 P-ISSN: 2963-4903 E-ISSN: 3031-8564

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA EDY KONVEKSI DAN TAILOR PALEMBANG

Aisyah Nur Zahra[1], Maria[2*], Choiruddin[3]
[1-3]Politeknik Negeri Sriwijaya
**email: mariamardjuki@polsri.ac.id*

Abstrak

Penelitian ini bertujuan mengetahui tingkat penjualan minimum yang harus dicapai Edy Konveksi dan Tailor Palembang agar tidak mengalami kerugian, serta merencanakan target laba perusahaan untuk periode mendatang. Masalah utama yang dihadapi mitra adalah fluktuasi jumlah pesanan yang tidak menentu serta belum adanya perhitungan matematis yang jelas mengenai Break Even Point (BEP) untuk setiap lini produk unggulan. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi, dengan analisis data melalui klasifikasi biaya tetap dan variabel, perhitungan bauran penjualan (sales mix), BEP dalam unit dan rupiah, Margin of Safety (MOS), serta perencanaan laba berdasarkan target penjualan tahun berikutnya. Objek penelitian difokuskan pada tiga produk dengan volume pesanan tertinggi tahun 2025, yaitu Kemeja Bordir, Jaket Fleece, dan Seragam PDH, dengan sales mix berturut-turut 35%, 28%, dan 37%. Berdasarkan analisis multiproduk dengan total biaya tetap Rp70.000.000, diperoleh BEP Kemeja Bordir sebesar 173 unit (Rp43.209.876), Jaket Fleece 107 unit (Rp32.183.908), dan Seragam PDH 130 unit (Rp65.239.294), dengan MOS masing-masing 90,62%, 91,26%, dan 87,05%, yang menunjukkan tingkat risiko operasional perusahaan relatif aman. Simulasi perencanaan laba menunjukkan perusahaan dapat menetapkan kuota produksi optimal guna mencapai target laba tahun 2026 secara terukur.

Kata kunci: *Break Even Point, Perencanaan Laba, Sales Mix, Margin of Safety, Edy Konveksi dan Tailor.*

Abstract

This study aims to determine the minimum sales level Edy Konveksi and Tailor Palembang must achieve to avoid losses and to plan its profit targets for the coming period. The main problem faced by the partner is unpredictable fluctuation in product orders and the absence of a clear BEP calculation for its flagship products. Data were collected through observation, interviews, and documentation, and analyzed by classifying costs into fixed and variable costs, calculating the sales mix, Break Even Point (BEP) in units and rupiah, Margin of Safety (MOS), and profit planning based on next year's sales targets. The research focused on the three products with the highest order volumes in 2025: Embroidered Shirts, Fleece Jackets, and PDH Uniforms, with a sales mix of 35%, 28%, and 37%. Based on a multi-product analysis with total fixed costs of Rp70,000,000, the BEP for Embroidered Shirts was 173 units (Rp43,209,876), Fleece Jackets 107 units (Rp32,183,908), and PDH Uniforms 130 units (Rp65,239,294), with MOS of 90.62%, 91.26%, and 87.05%, indicating a relatively safe level of operational risk. The simulation shows the company can set optimal production quotas to measurably achieve its 2026 profit target.

Keywords: *Break Even Point, Profit Planning, Sales Mix, Margin of Safety, Edy Konveksi dan Tailor.*

1. PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, pelaku usaha dituntut mampu merancang strategi yang tepat agar dapat bertahan, berkembang, dan menghasilkan keuntungan secara berkelanjutan. Salah satu tantangan terbesar yang dihadapi usaha di

sektor konveksi adalah ketidakmampuan mengelola struktur biaya secara sistematis serta menentukan volume penjualan minimal agar usaha tidak mengalami kerugian, yang pada akhirnya berdampak pada ketidakstabilan laba dari waktu ke waktu. Salah satu alat analisis yang relevan untuk menjawab persoalan tersebut adalah analisis Break Even Point (BEP), yaitu pendekatan yang digunakan untuk mengetahui tingkat penjualan pada saat total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga informasi tersebut dapat dijadikan dasar perencanaan laba dan pengambilan keputusan strategis.

Edy Konveksi dan Tailor merupakan usaha jasa pembuatan pakaian yang berlokasi di Kota Palembang dan melayani berbagai jenis pesanan, mulai dari Kemeja Bordir, Jaket Fleece, hingga Seragam PDH. Meskipun telah berjalan cukup lama dan memiliki pelanggan tetap, perusahaan masih menghadapi tiga permasalahan mendasar, yaitu: (1) fluktuasi jumlah pesanan yang tidak menentu tanpa disertai analisis titik impas yang jelas; (2) belum adanya perhitungan matematis mengenai BEP untuk masing-masing lini produk unggulan akibat belum dipisahkannya biaya tetap dan biaya variabel secara terstruktur; dan (3) penetapan harga jual yang hanya mengikuti harga pasar atau kompetitor tanpa memperhitungkan struktur biaya secara rinci, sehingga berisiko tidak mampu menutup seluruh biaya produksi ketika terjadi kenaikan harga bahan baku seperti kain, benang, kancing, resleting, dan aksesoris jahit lainnya.

Permasalahan tersebut menunjukkan bahwa Edy Konveksi dan Tailor Palembang membutuhkan instrumen analisis keuangan yang dapat memberikan gambaran nyata mengenai kondisi titik impas perusahaan sekaligus menjadi dasar perencanaan laba yang lebih terukur. Biaya, volume, dan laba memiliki hubungan yang erat dalam suatu perencanaan laba, karena biaya menentukan harga untuk merealisasikan tingkat keuntungan yang diinginkan, sedangkan harga jual memengaruhi volume penjualan dan pada akhirnya berdampak pada laba perusahaan (Siregar dkk., 2017). Salah satu teknik analisis biaya, volume, dan laba yang umum digunakan untuk keperluan tersebut adalah analisis Break Even Point.

Berdasarkan uraian tersebut, kegiatan ini bertujuan untuk: (1) mengetahui klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel pada Edy Konveksi dan Tailor Palembang; (2) menghitung dan menganalisis Break Even Point sebagai alat perencanaan laba; dan (3) mengetahui perhitungan Margin of Safety (MOS) guna menentukan besar volume penjualan yang aman agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Kegiatan ini difokuskan pada tiga produk dengan volume pesanan tertinggi selama tahun 2025, yaitu Kemeja Bordir, Jaket Fleece, dan Seragam PDH, dengan harapan hasil analisis dapat menjadi bahan masukan bagi mitra dalam menetapkan kuota produksi optimal dan merencanakan target laba tahun 2026 secara lebih terarah dan akuntabel.

2. METODE

Kegiatan ini dilaksanakan di Edy Konveksi dan Tailor Palembang yang berlokasi di Jalan Prameswara No. 01 D, Kelurahan Bukit Baru, Kecamatan Ilir Barat Satu, Kota Palembang, Provinsi Sumatera Selatan, dengan mitra pelaksana pemilik usaha. Pengumpulan data dilakukan pada periode April-Mei 2026 melalui tiga teknik, yaitu observasi langsung terhadap proses produksi, wawancara dengan pemilik usaha, dan dokumentasi berupa catatan internal/rekapitulasi biaya dan penjualan tahun 2025. Data yang digunakan terdiri atas data primer (hasil wawancara dan observasi langsung) dan data sekunder (dokumen rekapitulasi biaya perusahaan).

Objek kajian difokuskan pada tiga lini produk dengan volume pesanan tertinggi selama Januari-Desember 2025, yaitu Kemeja Bordir (2.400 pcs), Jaket Fleece (1.600 pcs), dan Seragam PDH (1.300 pcs). Tahapan analisis dilakukan melalui beberapa langkah. Pertama, mengklasifikasikan seluruh komponen biaya perusahaan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Kedua, menghitung bauran penjualan (sales mix) setiap produk yang menjadi dasar alokasi biaya tetap ke masing-masing lini produk. Ketiga, menghitung Break Even Point (BEP) dalam unit dan rupiah menggunakan pendekatan matematis dengan rumus:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{biaya\ tetap}{I - \frac{biaya\ variabel}{penjualan}}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{biaya\ tetap}{harga\ jual\ per\ unit - biaya\ variabel\ per\ unit}$$

Keempat, menghitung Margin of Safety (MOS) untuk mengetahui batas aman penurunan penjualan yang dapat ditoleransi tanpa membuat perusahaan mengalami kerugian, dengan rumus:

$$\text{MOS}(\%) = \frac{Penjualan - Penjualan\ BEP}{Penjualan}\ x\ 100\%$$

Kelima, melakukan simulasi perencanaan laba tahun 2026 dengan target peningkatan laba sebesar 25% dari realisasi tahun 2025, dengan asumsi harga jual, biaya variabel, dan biaya tetap tidak mengalami perubahan dari tahun sebelumnya.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Langkah awal sebelum melakukan analisis BEP adalah mengelompokkan seluruh biaya operasional perusahaan tahun 2025 ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung untuk ketiga produk digolongkan sebagai biaya variabel karena jumlahnya berubah mengikuti volume produksi, sedangkan gaji karyawan, penyusutan gedung, dan biaya listrik digolongkan sebagai biaya tetap karena jumlahnya relatif tidak terpengaruh oleh perubahan volume produksi. Hasil klasifikasi biaya disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2025

Jenis Biaya	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
Bahan baku & tenaga kerja Kemeja Bordir	-	246.600.000
Bahan baku & tenaga kerja Jaket Fleece	-	179.040.000
Bahan baku & tenaga kerja Seragam PDH	-	384.800.000
Gaji karyawan	54.000.000	-
Penyusutan gedung	10.000.000	-
Biaya listrik	6.000.000	-
Total	70.000.000	810.440.000

Sumber: Edy Konveksi dan Tailor Palembang, 2026 (diolah).

Total biaya tetap perusahaan tahun 2025 sebesar Rp70.000.000, sedangkan total biaya variabel sebesar Rp810.440.000. Selanjutnya, biaya tetap dialokasikan ke masing-masing produk berdasarkan bauran penjualan (sales mix), yaitu proporsi kontribusi penjualan setiap produk terhadap total penjualan ketiga produk sebesar Rp1.730.000.000. Hasil perhitungan menunjukkan bauran penjualan Kemeja Bordir sebesar 35%, Jaket Fleece 28%, dan Seragam PDH 37%, sebagaimana disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Bauran Penjualan (Sales Mix) dan Alokasi Biaya Tahun 2025

Produk	Penjualan (Rp)	Sales Mix	Biaya Tetap Dialokasikan (Rp)
Kemeja Bordir	600.000.000	35%	24.500.000
Jaket Fleece	480.000.000	28%	19.600.000
Seragam PDH	650.000.000	37%	25.900.000
Total	1.730.000.000	100%	70.000.000

Sumber: Edy Konveksi dan Tailor Palembang, 2026 (diolah).

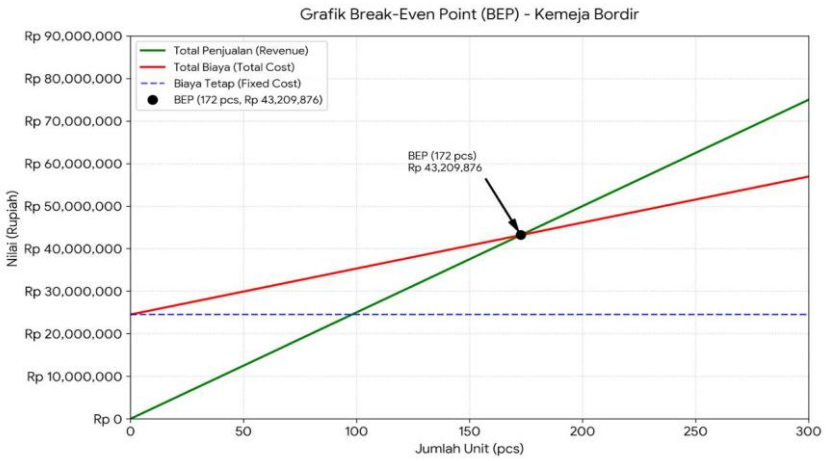
Berdasarkan alokasi biaya tetap dan biaya variabel pada Tabel 2, selanjutnya dilakukan perhitungan Break Even Point (BEP) untuk masing-masing produk menggunakan pendekatan matematis, baik dalam nilai penjualan (rupiah) maupun dalam unit penjualan. Hasil perhitungan menunjukkan bahwa BEP Kemeja Bordir tercapai pada tingkat penjualan Rp43.209.876 atau 173 pcs, BEP Jaket Fleece tercapai pada Rp32.183.908 atau 107 pcs, dan BEP Seragam PDH tercapai pada Rp65.239.294 atau 130 pcs. Rekapitulasi hasil perhitungan BEP disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Rekapitulasi Hasil Perhitungan BEP Tahun 2025

Produk	BEP (Unit)	BEP (Rp)	Realisasi Penjualan
Kemeja Bordir	173 pcs	43.209.876	2.400 pcs (Rp600.000.000)
Jaket Fleece	107 pcs	32.183.908	1.600 pcs (Rp480.000.000)
Seragam PDH	130 pcs	65.239.294	1.300 pcs (Rp650.000.000)

Sumber: Edy Konveksi dan Tailor Palembang, 2026 (diolah).

Hasil pada Tabel 3 menunjukkan bahwa realisasi penjualan ketiga produk pada tahun 2025 telah berada jauh di atas titik BEP masing-masing, yang berarti ketiga lini produk telah memberikan kontribusi laba yang positif bagi perusahaan. Selain pendekatan matematis, BEP juga dapat dianalisis secara grafik untuk menggambarkan hubungan antara biaya, penjualan, dan laba. Sebagai contoh, hasil analisis grafik BEP untuk produk Kemeja Bordir ditampilkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Grafik Break Even Point Produk Kemeja Bordir

Grafik pada Gambar 1 menunjukkan titik potong antara garis pendapatan total dan garis total biaya (biaya tetap ditambah biaya variabel) pada volume penjualan 173 pcs atau nilai penjualan Rp43.209.876. Di bawah titik tersebut perusahaan mengalami kerugian, sedangkan di atas titik tersebut perusahaan mulai memperoleh laba.

Selanjutnya dilakukan analisis Margin of Safety (MOS) untuk mengetahui batas aman penurunan penjualan yang dapat ditoleransi tanpa membuat perusahaan mengalami kerugian. Sebelum kegiatan ini dilaksanakan, Edy Konveksi dan Tailor Palembang belum pernah melakukan perhitungan MOS sehingga belum mengetahui batas aman tersebut. Hasil perhitungan MOS untuk tahun rencana 2026 disajikan pada Tabel 4.

Tabel 4. Rekapitulasi Perhitungan Margin of Safety

Produk	MOS (Rp)	MOS (%)
Kemeja Bordir	417.592.593	90,62%
Jaket Fleece	336.240.416	91,26%
Seragam PDH	438.579.529	87,05%

Sumber: Edy Konveksi dan Tailor Palembang, 2026 (diolah).

Ketiga produk memiliki nilai MOS di atas 85%, yang menandakan tingkat risiko operasional perusahaan relatif aman. Nilai MOS tertinggi terdapat pada Jaket Fleece (91,26%), diikuti Kemeja Bordir (90,62%), sedangkan Seragam PDH memiliki nilai MOS terendah (87,05%), sehingga produk ini memerlukan perhatian lebih dalam evaluasi strategi penjualan, efisiensi biaya, maupun penyesuaian harga jual.

Tahap akhir kegiatan ini adalah simulasi perencanaan laba tahun 2026 menggunakan analisis BEP, dengan target peningkatan laba sebesar 25% dari realisasi tahun 2025 dan asumsi harga jual, biaya variabel, serta biaya tetap tidak berubah. Hasil simulasi menunjukkan tingkat penjualan yang perlu dicapai masing-masing produk agar target laba tersebut terealisasi, sebagaimana disajikan pada Tabel 5.

Tabel 5. Simulasi Penjualan untuk Mencapai Target Laba Tahun 2026

Produk	Penjualan (Rp)	Penjualan (Unit)
Kemeja Bordir	460.802.469	1.843 pcs
Jaket Fleece	368.424.324	1.227 pcs
Seragam PDH	503.809.823	1.008 pcs

Sumber: Edy Konveksi dan Tailor Palembang, 2026 (diolah).

Dibandingkan dengan target penjualan yang selama ini ditetapkan perusahaan berdasarkan perkiraan dan pengalaman tanpa perhitungan sistematis, target hasil simulasi BEP relatif lebih rendah karena telah memperhitungkan struktur biaya tetap dan biaya variabel secara terukur, sehingga seluruh biaya dapat dipastikan tertutupi dan target laba sebesar 25% dapat tercapai. Dengan demikian, perusahaan dapat menggunakan hasil analisis BEP, MOS, dan simulasi perencanaan laba ini sebagai acuan yang lebih akuntabel dalam menetapkan kuota produksi optimal dan strategi penjualan pada tahun 2026, dibandingkan hanya mengandalkan intuisi atau pengalaman semata.

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil kegiatan mengenai klasifikasi biaya, analisis BEP, dan analisis MOS pada Edy Konveksi dan Tailor Palembang, dapat disimpulkan bahwa struktur biaya perusahaan tahun 2025 telah berhasil dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel sesuai karakteristik kegiatan produksinya, dengan total biaya tetap Rp70.000.000 dan biaya variabel Rp810.440.000. Hasil analisis BEP menunjukkan bahwa masing-masing produk memiliki titik impas yang berbeda, yaitu Kemeja Bordir sebesar Rp43.209.876 (173 pcs), Jaket Fleece sebesar Rp32.183.908 (107 pcs), dan Seragam PDH sebesar Rp65.239.294 (130 pcs), dan realisasi penjualan ketiga produk pada tahun 2025 telah berada di atas titik BEP tersebut sehingga memberikan kontribusi laba yang positif.

Hasil analisis MOS menunjukkan tingkat keamanan penjualan ketiga produk tergolong baik karena seluruhnya berada di atas 85%, dengan nilai tertinggi pada Jaket Fleece (91,26%) dan nilai terendah pada Seragam PDH (87,05%), yang berarti produk tersebut memiliki risiko lebih besar apabila terjadi penurunan penjualan. Adapun simulasi perencanaan laba tahun 2026 dengan target kenaikan laba 25% menunjukkan bahwa perusahaan perlu meningkatkan volume penjualan pada tingkat tertentu untuk setiap produk agar target tersebut tercapai. Secara keseluruhan, analisis BEP dan MOS terbukti dapat menjadi alat bantu yang penting bagi Edy Konveksi dan Tailor Palembang dalam merencanakan target produksi, menentukan strategi penjualan, serta mengendalikan risiko kerugian pada periode mendatang. Perusahaan disarankan menerapkan pencatatan biaya yang lebih terstruktur dan menjadikan hasil analisis BEP serta MOS sebagai dasar penetapan target produksi dan penjualan pada periode berikutnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Politeknik Negeri Sriwijaya, khususnya Jurusan Akuntansi, atas dukungan yang diberikan selama pelaksanaan kegiatan ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada dosen pembimbing atas bimbingan dan arahannya, serta kepada pemilik dan seluruh karyawan Edy Konveksi dan

Tailor Palembang yang telah memberikan izin, data, dan dukungan penuh selama proses pengumpulan data berlangsung.

DAFTAR PUSTAKA

Anwar, A. (2016). Statistika Untuk Penelitian. Kediri: IAIT Press.

Dunia, F. A., Wasilah, A., & Abdullah, W. (2018). Akuntansi Biaya (Ed. 4, Revisi). Salemba Empat.

Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2014). Akuntansi Manajerial (Edisi 14, Buku 1). Jakarta: Salemba Empat.

Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2016). Akuntansi Manajerial (Edisi 8, diterjemahkan oleh D. Fitriasari & D. A. Kwary). Jakarta: Salemba Empat.

Mendrofa, S. A., Arfianty, Santoso, A., & Buulolo, N. A. (2024). Manajemen Keuangan Era Digital. CV. Mega Press Nusantara.

Muliyani, Tanjung, A., & Dzikra, M. A. (2025). Pendampingan Penyusunan Break Even Point (BEP) untuk Mendukung Pengambilan Keputusan Usaha UMKM. RESPINARIA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 2(1), 103-109. https://doi.org/10.66785/respinaria.v2i1.129

Purwaji, A., Wibowo, & Muslim, S. (2023). Akuntansi Biaya (Ed. 3). Salemba Empat.

Republik Indonesia. (2008). Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 93. Jakarta: Sekretariat Negara.

Siregar, B., Suripto, B., Hapsoro, D., Lo, E. W., & Herowati, E. (2017). Akuntansi Manajemen. Salemba Empat.

Sodikin, S. S. (2015). Akuntansi Manajemen: Sebuah Pengantar (Edisi 5). UPP STIMYKPN.

Sufyati, Firmansyah, H., Benarli, D., Ernawati, T., & Retnandari, S. D. (2021). Analisis Laporan Keuangan. Penerbit Insania.

Sugiyono. (2018). Metode Penelitian Kuantitatif. Bandung: Alfabeta.

Sunaryono, Marjono, Yuniarti, Hertina, D., Waty, E., Haryanti, C. S., Mulatsih, L. S., Liestyowati, & Parju. (2023). Buku Ajar Manajemen Keuangan II. PT Sonpedia Publishing Indonesia.

Tangke, D. M., dkk. (2024). Pelatihan Konsep Biaya Produksi Dalam Rangka Penentuan Break Even Point (BEP). Jurnal Pengabdian Masyarakat, 5(2), 259.

Waty, E., Yuliandhari, W. S., Waoma, S., Amalia, M. M., Suzan, L., Muslih, M., Rachmawati, R., Herawati, S. D., Novianty, I., Rachmaan, A. A., Lestari, R., Zalogo, E. F., & Octavia, E. (2023). Akuntansi Biaya. PT. Sonpedia Publishing Indonesia.