Jurnal Pengabdian Masyarakat Akuntansi, Bisnis & Ekonomi (JPMABE)
Volume 2 Nomor 3, Juli – September 2024 P-ISSN: 2963-4903 E-ISSN: 3031-8564

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK PADA UMKM

Farika Amanda[1*], Sandrayati [2], Evada Dewata [3]
[1]Jurusan Akuntansi, [2]Politeknik Negeri Sriwijaya
**farika290803@gmail.com*

Abstrak

Laporan akhir ini berjudul "Analisis *Break Even Point* Sebagai Perencanaan Laba Jangka Pendek pada UMKM ASO" disusun untuk dapat menyelesaikan pendidikan Diploma III pada Jurusan Akuntansi di Politeknik Negeri Sriwijaya. Data yang digunakan untuk menganalisis *Break Even Point* (BEP) meliputi rekapitulasi penjualan, biaya bahan baku, dan data harga selama tiga tahun pertama produksi yaitu tahun 2021, 2022, dan 2023. Berdasarkan informasi dan data yang diperoleh, disimpulkan bahwa UMKM ASO belum mengelompokkan biaya yang dialokasikan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Akibatnya, perusahaan tidak mampu mencapai titik impas atau dapat disebut dengan *Margin of Safety* (MoS) yang diperlukan sebagai alat dalam mengambil keputusan yang tepat untuk perkembangan perusahaan dimasa yang akan datang.
Kata kunci**: **Break Even Point, Margin of Safety

Abstract

This final report entitled, "Break Even Point Analysis as Short Term Profit Planning for UMKM UMKM ASO," was prepared to complete Diploma III education in the Accounting Department at the Sriwijaya State Polytechnic. The data used to analyze Break Even Point (BEP) includes sales recapitulation, raw material costs, and price data for the first three years of production, namely 2021, 2022, and 2023. Based on the information and data obtained, it is concluded that ASO MSMEs have not grouped costs allocated into fixed costs and variable costs. As a result, the company is unable to reach the break-even point and Margin of Safety (MoS) which is needed as a tool in making the right decisions for the company's future development.
Keywords**: **Break Even Point, Margin of Safety

1. PENDAHULUAN

Usaha atau operasional yang mengolah bahan mentah, seperti mentah atau setengah jadi, menghasilkan bahan mentah yang berpotensi menghasilkan keuntungan dan berkaitan dengan sektor industri. Sektor industri mungkin akan lebih diutamakan dibandingkan sektor lain dalam mendorong pertumbuhan sektor lainnya. Kehadiran industri seperti Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) tentu sangat penting dalam kegiatan perekonomian nasional, khususnya dalam mengembangkan undang-undang ketenagakerjaan yang dapat memberikan keuntungan bersama.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM didirikan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar serta memenuhi kriteria lainnya. UMKM berusaha agar dapat mencapai tujuan dalam mendapatkan sebuah keuntungan atau laba karena keberadaan UMKM cukup dominan berada di Indonesia.

Perencanaan untuk menentukan laba yang paling dibutuhkan, diperlukan rencana yang matang untuk meminimalkan risiko yang dapat berdampak negatif pada aktivitas

produksi, harga produk, atau biaya terkait operasional bisnis. Apabila terdapat sikap yang baik maka akan memotivasi karyawan untuk membantu perusahaan mencapai tujuannya dan juga akan menonjolkan kemampuan perusahaan itu sendiri Biaya menetapkan harga jual untuk mengurangi jumlah penjualan, sedangkan penjualan melalui penjualan lambat mengurangi volume produksi dan volume penjualan mengurangi nilai biaya. Oleh karena itu, dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume, dan laba menjadi sangat penting. Perencanaan memerlukan alat yang disebut analisis volume-laba. Teknik yang paling umum digunakan dalam analisis volume-laba ini adalah analisis titik impas atau *break even point*. Kasmir (2017:333) menyatakan analisis *break even point* (titik impas) adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan atau laba dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.

UMKM ASO ini berlokasi di Jalan Lunjuk Jaya Nomor 20, RT 48, Bukit Besar Kota Palembang, Sumatera Selatan didirikan oleh Ibu Ridafi pada tahun 2000, merupakan salah satu usaha bisnis yang bergerak dibidang percetakan dan perdagangan barang souvenir seperti kartu undangan, buku Yasin, tempat antaran, gelas, piring/mangkuk, kipas, bunga panitia, buku tamu, undangan, dan masih banyak lainnya. UMKM ASO tidak mengalami kerugian karena perusahaan tidak memiliki informasi mengenai volume penjualan, biaya keluar, atau jenis impas titik hitung apa pun. Dalam hal ini, UMKM ASO sangat membutuhkan pencatatan untuk memahami beberapa volume transaksi signifikan yang harus diselesaikan guna menentukan posisi mereka untuk dapat bersaing dan mencegah kerugian.

2. METODE

UMKM ASO didirikan pada tahun 2000 oleh Ibu Ridafi dan berlokasi di Jalan Lunjuk Jaya Nomor 20, RT 48, Bukit Besar Kota Palembang, Sumatera Selatan. Merupakan salah satu dari sedikit usaha yang fokus menjual oleh-oleh seperti kartu undangan, buku karya Yasin, gelas, piring/mangkuk, kipas, buku panitia, dan masih banyak lagi. UMKM ASO tidak mengalami kerugian karena perusahaan tidak mempunyai informasi volume penjualan, biaya keluarkan, atau perhitungan impas apa pun. Berkaitan dengan hal tersebut, para pelaku bisnis sangat membutuhkan riset yang akurat untuk menentukan secara pasti jumlah volume penjualan yang harus dilakukan guna menentukan posisi target pasar dan mencegah kerugian.

Tujuan laporan akhir ini adalah untuk memahami pengklasifikasian biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel, mengetahui perhitungan *break even point* dan *margin of safety* sebagai perencanaan laba jangka pendek bagi UMKM ASO. Berikut ini adalah langkah-langkah yang dilakukan dalam analisis data pada penulisan laporan akhir:

1. Melakukan wawancara
2. Mengklasifikasikan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel
3. Menghitung *break even point*
4. Menghitung *margin of safety* sebagai perencanaan laba jangka pendek

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengklasifikasian biaya yang dilakukan dalam menentukan titik impas atau *break even point* perlu dilakukan pembagian biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Pengklasifikasian biaya yang dilakukan berguna untuk membantu suatu perusahaan

dalam perhitungan BEP agar akurat. Berikut ini adalah tabel yang pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel yang sebaiknya disusun oleh UMKM ASO berdasarkan laporan harga pokok produksi dan laporan laba rugi pada tahun 2021 - 2023 untuk produk pada bagian percetakan yaitu Kartu Undangan, Buku Yasin, dan Kartu Nama dapat dilihat pada tabel 1 sebagai berikut:

Tabel 1. **Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel**
Tahun 2021

Jenis Biaya	Jumlah Biaya	Klasifikasi Biaya	
		Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Produksi:			
Biaya Bahan Baku	Rp32.670.000		Rp32.670.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp10.200.000		Rp10.200.000
Biaya Overhead Pabrik:			
Biaya Bahan Penolong	Rp9.914.000		Rp9.914.000
Biaya Listrik	Rp3.330.000		Rp3.330.000
Biaya Penyusutan Mesin	Rp5.750.000	Rp5.750.000	
Biaya Reparasi Mesin	Rp3.655.000	Rp3.655.000	
Biaya Operasional:			
Biaya Sewa Gedung	Rp40.000.000	Rp40.000.000	
Biaya Perlengkapan	Rp32.850.000		Rp32.850.000
Biaya Gaji	Rp30.000.000	Rp30.000.000	
Biaya Telepon	Rp2.596.000	Rp666.000	Rp1.930.000
Biaya Listrik	Rp7.424.000	Rp3.660.000	Rp3.764.000
Biaya Air	Rp1.180.000	Rp420.000	Rp760.000
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp5.230.000	Rp5.230.000	
Biaya Lain-Lain	Rp2.900.000		Rp2.900.000
Jumlah	Rp187.699.000	Rp89.381.000	Rp98.318.000

Sumber: Diolah dari Laporan Keuangan UMKM ASO, 2024

Tabel 2. **Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel**
Tahun 2022

Jenis Biaya	Jumlah Biaya	Klasifikasi Biaya	
		Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Produksi:			
Biaya Bahan Baku	Rp35.770.500		Rp35.770.500
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp10.200.000		Rp10.200.000
Biaya Overhead Pabrik:			
Biaya Bahan Penolong	Rp8.260.500		Rp8.260.500
Biaya Listrik	Rp3.314.700		Rp3.314.700
Biaya Penyusutan Mesin	Rp7.270.000	Rp7.270.000	
Biaya Reparasi Mesin	Rp3.126.050	Rp3.126.050	
Biaya Operasional:			
Biaya Sewa Gedung	Rp43.350.000	Rp43.350.000	
Biaya Perlengkapan	Rp35.250.000		Rp35.250.000
Biaya Gaji	Rp30.150.000	Rp30.150.000	
Biaya Telepon	Rp1.916.000	Rp666.000	Rp1.250.000
Biaya Listrik	Rp7.560.000	Rp3.660.000	Rp3.900.000
Biaya Air	Rp1.024.000	Rp420.000	Rp604.000

Biaya Penyusutan Peralatan	Rp4.550.000	Rp4.550.000	
Biaya Lain-Lain	Rp3.500.000		Rp3.500.000
Jumlah	Rp195.241.750	Rp93.192.050	Rp102.049.700

Sumber: Diolah dari Laporan Keuangan UMKM ASO, 2024

Tabel 3. **Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel**
Tahun 2023

Jenis Biaya	Jumlah Biaya	Klasifikasi Biaya	
		Biaya Tetap	Biaya Variabel
Biaya Produksi:			
Biaya Bahan Baku	Rp34.487.800		Rp34.487.800
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp9.200.000		Rp9.200.000
Biaya Overhead Pabrik:			
Biaya Bahan Penolong	Rp8.535.000		Rp8.535.000
Biaya Listrik	Rp4.285.000		Rp4.285.000
Biaya Penyusutan Mesin	Rp7.308.800	Rp7.308.800	
Biaya Reparasi Mesin	Rp3.845.000	Rp3.845.000	
Biaya Operasional:			
Biaya Sewa Gedung	Rp48.500.000	Rp48.500.000	
Biaya Perlengkapan	Rp42.500.000		Rp42.500.000
Biaya Gaji	Rp30.200.000	Rp30.200.000	
Biaya Telepon	Rp3.072.000	Rp666.000	Rp2.406.000
Biaya Listrik	Rp7.910.000	Rp3.660.000	Rp4.250.000
Biaya Air	Rp1.268.000	Rp420.000	Rp848.000
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp3.460.000	Rp3.460.000	
Biaya Lain-Lain	Rp2.500.000		Rp2.500.000
Jumlah	Rp207.071.600	Rp98.059.800	Rp109.011.800

Sumber: Diolah dari Laporan Keuangan UMKM ASO, 2024

Berdasarkan pada tabel pengklasifikasian biaya selama tahun 2021, 2022 dan 2023 di atas dapat diketahui bahwa biaya produksi, yang meliputi biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, digolongkan sebagai biaya variabel karena nilainya tergantung pada tingkat produksi. Biaya overhead pabrik yang dibagi menjadi biaya bahan penolong dan biaya listrik termasuk ke dalam biaya variabel karena nilai pada biaya tersebut dapat berubah sesuai dengan perubahan volume penjualan yang ada, sedangkan biaya penyusutan mesin dan biaya reparasi mesin masuk ke dalam biaya tetap karena meskipun nilainya dapat berubah tetapi biaya tersebut tidak akan mempengaruhi volume penjualan yang ada. Biaya sewa gedung, biaya gaji karyawan, dan biaya penyusutan termasuk ke dalam biaya tetap karena meskipun nilainya dapat berubah tetapi perubahannya tidak dipengaruhi oleh perubahan jumlah volume penjualan, sedangkan biaya listrik, air, & telepon diklasifikasikan ke biaya semi variabel yang mencakup elemen biaya tetap, seperti biaya abonemen, serta elemen biaya variabel yang terkait dengan penggunaan biaya tersebut.

Berdasarkan pengklasifikasian biaya tersebut, maka dapat diketahui besarnya jumlah biaya tetap selama 3 (tiga) tahun berturut-turut yaitu pada tahun 2021, 2022, dan 2023 adalah sebesar Rp 89.381.000, Rp 93.192.050, Rp 98.059.800 dengan biaya variabel sebesar Rp 98.318.000, Rp 102.049.700, dan Rp 109.011.800. Berdasarkan data yang telah disajikan, maka dapat dilakukan perhitungan *Break Even Point* atas kegiatan operasional UMKM ASO, terutama untuk ketiga produk yang dibahas yaitu undangan, buku Yasin, dan kartu nama.

Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Analisis Break Even Point (BEP) penting untuk menentukan penjualan minimum yang diperlukan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Manajemen membutuhkan analisis BEP untuk menetapkan volume produksi dan harga jual yang harus melebihi titik impas guna memperoleh laba yang diinginkan. Berdasarkan tabel klasifikasi biaya tetap dan variabel dari tahun 2021 - 2023, serta menggunakan rumus yang ada dan data yang telah diklasifikasikan, analisis ini dapat dilakukan sebagai berikut:

Tabel 4. **Data Pendukung Perhitungan Analisis *Break Even Point***

No.	Keterangan	2021	2022	2023
1.	Penjualan	Rp 313.905.000	Rp 336.735.000	Rp 426.685.000
2.	Biaya Tetap	Rp 89.381.000	Rp 93.192.050	Rp 98.059.800
3.	Biaya Variabel	Rp 98.318.000	Rp 102.049.700	Rp 109.011.800

Sumber: Data diolah dari Tabel 1 s.d 3

1. *Break Even Point* Keseluruhan dalam Rupiah Tahun 2021

$$\text{BEP (dalam rupiah Penjualan)} = \frac{Biaya\ Tetap}{1-\frac{Biaya\ Variabel}{Penjualan}}$$

$$\text{BEP (dalam rupiah Penjualan)} = \frac{Rp\ 89.381.000}{1-\frac{Rp\ 98.318.000}{Rp\ 313.905.000}} = \frac{Rp\ 89.381.000}{1-0{,}31320} = \frac{Rp\ 89.381.000}{0{,}6868} = \text{Rp}130.141.234{,}71$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, didapat nilai titik impas atau *break even point* keseluruhan tahun 2021 adalah sebesar Rp 130.141.234,71. Hal ini berarti jika UMKM ASO melakukan penjualan sebesar Rp 130.141.234,71 secara keseluruhan, maka tidak mendapatkan keuntungan maupun mengalami kerugian, karena total penjualan mencakup seluruh biaya yang ada. Berikut adalah perhitungan titik impas atau *break even point* dalam satuan unit:

$$\text{BEP (dalam unit Penjualan)} = \frac{\text{BEP } (dalam\ rupiah\ Penjualan)}{\text{Penjualan}} = \frac{\text{Rp } 130.141.234{,}71}{\text{Rp } 313.905.000} = 0{,}41458$$

Hasil perhitungan *Break Even Point* dalam unit penjualan menunjukkan nilai 0,41458 yang berarti bahwa *Break Even Point* dari UMKM ASO akan tercapai apabila masing-masing produk dijual dengan mengalikan besarnya volume penjualan dengan nilai *Break Even Point* agar dapat komposisi volume penjualan dalam tingkat *Break Even*.

Kebenaran dari nilai titik impas di atas dapat dibuktikan sebagai berikut:

Penjualan		Rp130.141.234,71
Biaya Variabel (0,31320 x Rp130.141.234,71)	Rp40.760.234,71	
Biaya Tetap	Rp89.381.000	
Total Biaya		Rp130.141.234,71
Laba/Rugi		Rp0

2. *Break Even Point* Keseluruhan dalam Rupiah Tahun 2022

$$\text{BEP (dalam rupiah Penjualan)} = \frac{Biaya\ Tetap}{1-\frac{Biaya\ Variabel}{Penjualan}}$$

$$\text{BEP (dalam rupiah Penjualan)} = \frac{Rp\ 93.192.050}{1-\frac{Rp\ 102.049.700}{Rp\ 336.735.000}}$$

$$= \frac{Rp\ 93.192.050}{1-0{,}30305}$$

$$= \frac{Rp\ 93.192.050}{0{,}69695}$$

$$= \text{Rp}133.714.111{,}48$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, didapat nilai titik impas atau *break even point* keseluruhan tahun 2022 adalah sebesar Rp 133.714.111,48. Hal ini berarti jika UMKM ASO melakukan penjualan sebesar Rp 133.714.111,48 secara keseluruhan, maka tidak mendapatkan keuntungan maupun mengalami kerugian, karena total penjualan mencakup seluruh biaya yang ada. Berikut adalah perhitungan titik impas atau *break even point* dalam satuan unit:

$$\text{BEP (dalam unit Penjualan)} = \frac{\text{BEP } (dalam\ rupiah\ Penjualan)}{\text{Penjualan}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 133.714.111{,}48}{\text{Rp } 336.735.000} = 0{,}39709$$

Hasil perhitungan *Break Even Point* dalam unit penjualan menunjukkan nilai 0,39709 yang berarti bahwa *Break Even Point* dari UMKM ASO akan tercapai apabila masing-masing produk dijual dengan mengalikan besarnya volume penjualan dengan nilai *Break Even Point* agar dapat komposisi volume penjualan dalam tingkat *Break Even*.

Kebenaran dari nilai titik impas di atas dapat dibuktikan sebagai berikut:

Penjualan		Rp133.714.111,48
Biaya Variabel (0,30305 x Rp133.714.111,48)	Rp40.522.061,48	
Biaya Tetap	Rp93.192.050	
Total Biaya		Rp133.714.111,48
Laba/Rugi		Rp0

3. *Break Even Point* Keseluruhan dalam Rupiah Tahun 2023

$$\text{BEP (dalam rupiah Penjualan)} = \frac{Biaya\ Tetap}{1-\frac{Biaya\ Variabel}{Penjualan}}$$

$$\text{BEP (dalam rupiah Penjualan)} = \frac{Rp\ 98.059.800}{1-\frac{Rp\ 109.011.800}{Rp\ 426.685.000}}$$

$$= \frac{Rp\ 98.059.800}{1-0{,}25548}$$

$$= \frac{Rp\ 98.059.800}{0{,}25548}$$

$$= \text{Rp}131.708.751{,}94$$

Berdasarkan hasil perhitungan di atas, didapat nilai titik impas atau *break even point* keseluruhan tahun 2023 adalah sebesar Rp 131.708.751,94. Hal ini berarti jika UMKM ASO melakukan penjualan sebesar Rp 131.708.751,94 secara keseluruhan, maka tidak mendapatkan keuntungan maupun mengalami kerugian, karena total penjualan mencakup seluruh biaya yang ada. Berikut adalah perhitungan titik impas atau *break even point* dalam satuan unit:

$$\text{BEP (dalam unit Penjualan)} = \frac{\text{BEP } (dalam\ rupiah\ Penjualan)}{\text{Penjualan}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 131.708.751{,}94}{\text{Rp } 426.685.000} = 0{,}30867$$

Hasil perhitungan *Break Even Point* dalam unit penjualan menunjukkan nilai 0,30867 yang berarti bahwa *Break Even Point* dari UMKM ASO akan tercapai apabila masing-masing produk dijual dengan mengalikan besarnya volume penjualan dengan nilai *Break Even Point* agar dapat komposisi volume penjualan dalam tingkat *Break Even*.

Kebenaran dari nilai titik impas di atas dapat dibuktikan sebagai berikut:

Penjualan		Rp131.708.751,94
Biaya Variabel (0,25548 x Rp131.708.751,94)	Rp33.648.951,94	
Biaya Tetap	Rp98.059.800	
Total Biaya		Rp131.708.751,94
Laba/Rugi		Rp0

Setelah dilakukan perhitungan *break even point* secara keseluruhan, berikut ini disajikan perhitungan *break even point* untuk ketiga produk yaitu undangan, buku Yasin, dan kartu nama di UMKM ASO. Untuk mencari *break even point* ketiga produk tersebut maka perlu dicari *Sales Mix* yang berasal dari perbandingan penjualan masing-masing produk dengan penjualan total. Berikut disajikan contoh *Sales Mix* untuk ketiga produk tersebut selama 2021, 2022, dan 2023 yaitu sebagai berikut:

1. **Tahun 2021**

$$\text{Undangan} = \frac{\text{Rp}180.600.000}{\text{Rp } 313.905.000} = 0{,}57533$$

$$\text{Buku Yasin} = \frac{\text{Rp}127.500.000}{\text{Rp } 313.905.000} = 0{,}40617$$

$$\text{Kartu Nama} = \frac{\text{Rp}5.805.000}{\text{Rp } 313.905.000} = 0{,}01849$$

2. **Tahun 2022**

$$\text{Undangan} = \frac{\text{Rp}200.200.000}{\text{Rp}336.735.000} = 0{,}59453$$

$$\text{Buku Yasin} = \frac{\text{Rp}128.750.000}{\text{Rp } 336.735.000} = 0{,}38234$$

$$\text{Kartu Nama} = \frac{\text{Rp}7.785.000}{\text{Rp } 336.735.000} = 0{,}02311$$

3. **Tahun 2023**

$$\text{Undangan} = \frac{\text{Rp}219.800.000}{\text{Rp } 426.685.000} = 0{,}51513$$

$$\text{Buku Yasin} = \frac{\text{Rp}197.750.000}{\text{Rp } 426.685.000}$$

$= 0{,}46345$

Kartu Nama $= \frac{\text{Rp}9.135.000}{\text{Rp } 426.685.000}$

$= 0{,}02140$

Berdasarkan perhitungan *Sales Mix* di atas, maka disajikan tabel 5 yaitu rekapitulasi *Sales Mix* dari tahun 2021, 2022, dan 2023.

Tabel 5. **Rekapitulasi Perhitungan *Sales Mix***
Tahun 2021 – 2023

No.	Nama Produk	*Sales Mix*		
		2021	2022	2023
1.	Undangan	0,57533	0,59453	0,51513
2.	Buku Yasin	0,40617	0,38234	0,46345
3.	Kartu Nama	0,01849	0,02311	0,02140

Sumber: Data yang diolah, 2024

Berdasarkan hasil dari rekapitulasi *Sales Mix* di atas, baru dapat dihitung titik impas dalam Rupiah dan dalam unit untuk 3 (tiga) produk yaitu undangan, buku Yasin, dan kartu nama tahun 2021, 2022, dan 2023.

Tahun 2021

1. Undangan

BEP (dalam rupiah Penjualan) = *Sales Mix* x BEP (dalam rupiah Penjualan) keseluruhan
= 0,57533 x Rp 130.141.234,71
= Rp 74.874.156,56

BEP (dalam unit) = BEP (dalam unit) keseluruhan x unit yang terjual
= 0,41458 x 12.900 unit
= 5.348,08 / 5.348 (Pembulatan)

Kebenaran dari nilai titik impas di atas dapat dibuktikan sebagai berikut:

Penjualan		Rp 74.874.156,56
Biaya Variabel (0,31320 x Rp74.874.156,56)	Rp 23.450.585,83	
Biaya Tetap (0,57533 x Rp 89.381.000)	Rp 51.423.570,73	
		Rp 74.874.156,56
		Rp 0

2. Buku Yasin

BEP (dalam rupiah Penjualan) = *Sales Mix* x BEP (dalam rupiah Penjualan) keseluruhan
= 0,40617 x Rp 130.141.234,71
= Rp 52.859.465,30

BEP (dalam unit) = BEP (dalam unit) keseluruhan x unit yang terjual
= 0,41458 x 5.100 unit
= 2.114,35/ 2.114 (Pembulatan)

Kebenaran dari nilai titik impas di atas dapat dibuktikan sebagai berikut:

Penjualan		Rp 52.859.465,30
Biaya Variabel (0,31320 x Rp 52.859.465,30)	Rp 16.555.584,53	
Biaya Tetap (0,40617 x Rp 89.381.000)	Rp 36.303.880,77	
		Rp 52.859.465,30
		Rp 0

3. Kartu Nama

BEP (dalam rupiah Penjualan) = *Sales Mix* x BEP (dalam rupiah Penjualan) keseluruhan
= 0,01849 x Rp 130.141.234,71
= Rp 2.406.311,42

BEP (dalam unit) = BEP (dalam unit) keseluruhan x unit yang terjual
= 0,41458 x 3.225 unit
= 1.337,02 / 1.337 (Pembulatan)

Kebenaran dari nilai titik impas di atas dapat dibuktikan sebagai berikut:

Penjualan		Rp 2.406.311,42
Biaya Variabel (0,31320 x Rp 2.406.311,42)	Rp 753.656,73	
Biaya Tetap (0,01849 x Rp 89.381.000)	Rp 1.652.654,69	
		Rp 2.406.311,42
		Rp 0

Tahun 2022

1. Undangan

BEP (dalam rupiah Penjualan) = *Sales Mix* x BEP (dalam rupiah Penjualan) keseluruhan
= 0,59453 x Rp 133.714.111,48
BEP (dalam rupiah Penjualan) = Rp 79.497.050,69
BEP (dalam unit) = BEP (dalam unit) keseluruhan x unit yang terjual
= 0,39709 x 14.300 unit
= 5.678,38 / 5.679 (Pembulatan)

Kebenaran dari nilai titik impas di atas dapat dibuktikan sebagai berikut:

Penjualan		Rp 79.497.050,69
Biaya Variabel (0,30305 x Rp 79.497.050,69)	Rp 24.091.581,21	
Biaya Tetap (0,59453 x Rp 93.192.050)	Rp 55.405.469,48	
		Rp 79.497.050,69
		Rp 0

2. Buku Yasin

BEP (dalam rupiah Penjualan) = *Sales Mix* x BEP (dalam rupiah Penjualan) keseluruhan
= 0,38234 x Rp 133.714.111,48
= Rp 51.124.253,38

BEP (dalam unit) = BEP (dalam unit) keseluruhan x unit yang terjual
= 0,39709 x 5.150 unit
= 2.045,01 / 2.045 (Pembulatan)

Kebenaran dari nilai titik impas di atas dapat dibuktikan sebagai berikut:

Penjualan		Rp 51.124.253,38
Biaya Variabel (0,30305 x Rp 51.124.253,38)	Rp 15.493.204,98	
Biaya Tetap (0,38234 x Rp 93.192.050)	Rp 35.631.048,39	
		Rp 51.124.253,38
		Rp 0

3. Kartu Nama

BEP (dalam rupiah Penjualan) = *Sales Mix* x BEP (dalam rupiah Penjualan) keseluruhan
= 0,02311 x Rp 133.714.111,48
= Rp 3.090.133,11

BEP (dalam unit) = BEP (dalam unit) keseluruhan x unit yang terjual
= 0,39709 x 4.325 unit
= 1.717,41 / 1.718 (Pembulatan)

Kebenaran dari nilai titik impas di atas dapat dibuktikan sebagai berikut:

Penjualan		Rp 3.090.133,11
Biaya Variabel (0,30305 x Rp 3.090.133,11)	Rp 936.464,83	
Biaya Tetap (0,02311 x Rp 93.192.050)	Rp 2.153.668,27	
		Rp 3.090.133,11
		Rp 0

Tahun 2023

1. Undangan

BEP (dalam rupiah Penjualan) = *Sales Mix* x BEP (dalam rupiah Penjualan) keseluruhan
= 0,51513 x Rp 131.708.751,38
BEP (dalam rupiah Penjualan) = Rp 67.847.129,38

BEP (dalam unit) = BEP (dalam unit) keseluruhan x unit yang terjual
= 0,31996 x 15.700 unit
= 5.023,37 / 5.023 (Pembulatan)

Kebenaran dari nilai titik impas di atas dapat dibuktikan sebagai berikut:

Penjualan		Rp 67.847.129,38
Biaya Variabel (0,25548 x Rp 67.847.129,38)	Rp 17.333.584,61	
Biaya Tetap (0,51513 x Rp 98.059.800)	Rp 50.513.544,77	
		Rp 67.847.129,38
		Rp 0

2. Buku Yasin

BEP (dalam rupiah Penjualan) = *Sales Mix* x BEP (dalam rupiah Penjualan) keseluruhan
= 0,46345 x Rp 131.708.751,38
= Rp 61.040.421,08

BEP (dalam unit) = BEP (dalam unit) keseluruhan x unit yang terjual
= 0,30867 x 7.910 unit
= 2.441,57 / 2.442 (Pembulatan)

Kebenaran dari nilai titik impas di atas dapat dibuktikan sebagai berikut:

Penjualan		Rp 61.040.421,08
Biaya Variabel (0,25548 x Rp 61.040.421,08)	Rp 15.594.606,77	
Biaya Tetap (0,46345 x Rp 98.059.800)	Rp 45.445.814,31	
		Rp 61.040.421,08
		Rp 0

3. Kartu Nama

BEP (dalam rupiah Penjualan) = *Sales Mix* x BEP (dalam rupiah Penjualan) keseluruhan
= 0,02140 x Rp 131.708.751,94 = Rp 2.818.567,29

BEP (dalam unit) = BEP (dalam unit) keseluruhan x unit yang terjual
= 0,30867 x 5.075 unit
= 1.566,50 / 1.567 (Pembulatan)

Kebenaran dari nilai titik impas di atas dapat dibuktikan sebagai berikut:

Penjualan		Rp 2.818.567,29
Biaya Variabel (0,25548 x Rp 2.818.567,29)	Rp 720.087,57	
Biaya Tetap (0,02140 x Rp 98.059.800)	Rp 2.098.479,72	
		Rp 2.818.567,29
		Rp 0

Tabel 6. **Rekapitulasi Perhitungan *Break Even Point* (dalam Rupiah) Tahun 2021 – 2023**

No.	Nama Produk	Tahun		
		2021	2022	2023
1.	Undangan	Rp74.847.156,56	Rp79.497.050,69	Rp67.847.129,38
2.	Buku Yasin	Rp52.859.465,30	Rp51.124.253,38	Rp61.040.421,08
3.	Kartu Nama	Rp2.406.311,42	Rp3.090.133,11	Rp2.818.567,29

Sumber: Data yang diolah, 2024

Tabel 7. **Rekapitulasi Perhitungan *Break Even Point* (dalam Unit) Tahun 2021 – 2023**

No.	Nama Produk	Tahun		
		2021	2022	2023
1.	Undangan	5.348	5.679	4.846
2.	Buku Yasin	2.114	2.045	2.442
3.	Kartu Nama	1.337	1.718	1.567

Sumber: Data yang diolah, 2024

Tabel 6 dan tabel 7 memperlihatkan bahwa UMKM ASO mengalami fluktuasi dalam titik impas atau *break even point* untuk ketiga produk yaitu undangan, buku Yasin, dan kartu nama. Tahun 2021, titik impas dalam rupiah untuk produk undangan sebesar Rp 74.847.156,56 atau sebanyak 5.348 unit produk undangan, produk buku Yasin sebesar Rp 52.859.465,30 atau sebanyak 2.114 unit produk buku Yasin, dan produk kartu nama sebesar Rp 2.406.311,42 atau sebanyak 1.337 unit produk kartu nama. Kemudian pada tahun berikutnya yaitu tahun 2022, produk undangan mengalami titik impas dalam rupiah sebesar Rp 79.497.050,69 atau sebanyak 5.679 unit produk, produk buku Yasin sebesar Rp 51.124.253,38 atau sebanyak 2.045 unit produk, dan pada produk kartu nama sebesar Rp 3.090.133,11 atau sebanyak 1.718 produk kartu nama. Selanjutnya pada tahun 2023, produk undangan memiliki titik impas sebesar Rp 67.847.129,38 atau sebanyak 4.846, produk buku Yasin sebesar Rp 61.040.421,08 atau 2.442 unit produk dan pada produk kartu nama sebesar Rp 2.818.567,29 atau 1.567 unit produk kartu nama.

Perhitungan *Margin of Safety* (MoS)

Margin of Safety (tingkat keamanan) disajikan dalam bentuk rasio atau persentase. Berdasarkan data yang telah disediakan sebelumnya, dapat menghitung rasio keamanan untuk UMKM ASO. Berikut ini adalah perhitungan *Margin of Safety* (tingkat keamanan) dan rasio keamanan untuk produk undangan, buku Yasin, dan kartu nama selama tiga (3) tahun yaitu pada 2021, 2022, dan 2023.

1. **Tahun 2021**
   a. ***Break Even Point* Undangan**

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan per Budget} - \textit{Penjualan per BEP}}{\textit{Penjualan per Budget}} x100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 180.600.000 - \textit{Rp } 74.874.156,56}{\textit{Rp } 180.600.000} x100\%$$

$$= 58{,}54\%$$

   b. ***Break Even Point* Buku Yasin**

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan per Budget} - \textit{Penjualan per BEP}}{\textit{Penjualan per Budget}} x100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 127.500.000 - \textit{Rp } 52.859.465,30}{\textit{Rp } 127.500.000} x100\%$$

$$= 58{,}54\%$$

c. *Break Even Point* Kartu Nama

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan per Budget} - \textit{Penjualan per BEP}}{\textit{Penjualan per Budget}} x100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 5.805.000 - \textit{Rp } 2.406.311{,}42}{\textit{Rp } 5.805.000} x100\%$$

$$= 58{,}54\%$$

2. Tahun 2022

a. *Break Even Point* Undangan

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan per Budget} - \textit{Penjualan per BEP}}{\textit{Penjualan per Budget}} x100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 200.200.000 - \textit{Rp } 79.497.050{,}69}{\textit{Rp } 200.200.000} x100\%$$

Margin of Safety = 60,29%

b. *Break Even Point* Buku Yasin

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan per Budget} - \textit{Penjualan per BEP}}{\textit{Penjualan per Budget}} x100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 128.750.000 - \textit{Rp}51.124.253{,}38}{\textit{Rp } 128.750.0000} x100\%$$

= 60,29%

c. *Break Even Point* Kartu Nama

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan per Budget} - \textit{Penjualan per BEP}}{\textit{Penjualan per Budget}} x100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 7.785.000 - \textit{Rp } 3.090.133{,}11}{\textit{Rp } 7.785.000} x100\%$$

= 60,30%

3. Tahun 2023

a. *Break Even Point* Undangan

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan per Budget} - \textit{Penjualan per BEP}}{\textit{Penjualan per Budget}} x100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 219.800.000 - \textit{Rp } 67.847.129{,}38}{\textit{Rp } 219.800.000} x100\%$$

= 69,13%

b. *Break Even Point* Buku Yasin

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan per Budget} - \textit{Penjualan per BEP}}{\textit{Penjualan per Budget}} x100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 197.750.000 - \textit{Rp } 61.040.421{,}08}{\textit{Rp } 197.750.000} x100\%$$

= 69,13%

c. *Break Even Point* Kartu Nama

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan per Budget} - \textit{Penjualan per BEP}}{\textit{Penjualan per Budget}} x100\%$$

$$= \frac{\text{Rp } 9.135.000 - \textit{Rp } 2.818.567{,}29}{\textit{Rp } 9.135.000} x100\%$$

= 69,14%

Berikut ini disajikan rekapitulasi *Margin of Safety* untuk ketiga produk yaitu undangan, buku Yasin, dan kartu nama dari tahun 2021 – 2023 pada Tabel 8 sebagai berikut:

Tabel 8. **Rekapitulasi Perhitungan *Margin of Safety***
Tahun 2021 – 2023

No.	Nama Produk	Tahun		
		2021	2022	2023
1.	Undangan	58,54%	60,29%	69,13%
2.	Buku Yasin	58,54%	60,29%	69,13%

3.	Kartu Nama	58,54%	60,30%	69,14%

Sumber: Data yang diolah, 2024

Berdasarkan tabel 4.10 di atas, dari tahun 2021 hingga 2023, ketiga produk yaitu undangan, buku Yasin, dan kartu nama menunjukkan peningkatan dalam *margin of safety*. Hal ini menandakan bahwa penjualan aktual produk tersebut telah meningkat secara signifikan melebihi titik impas atau *break even point*, serta memberikan perlindungan terhadap perubahan biaya atau penurunan penjualan.

Tahun 2021 tingkat penjualan untuk undangan selalu meningkat pada tahun 2021 58,54% dan pada tahun 2022 menjadi 60,29% sedangkan pada tahun 2023 meningkat menjadi 69,13%. Produk buku Yasin dan kartu nama juga mengalami peningkatan setiap tahunnya.

Salah satu tujuan dari analisis *break even point* adalah untuk membantu pihak manajemen dalam menetapkan sasaran atau tujuan perusahaan, serta untuk mengetahui tingkat penjualan yang akan dicapai pada titik keseimbangan antara pendapatan dan biaya. Pada analisis *break even point* perlu dilakukan pemisahan dalam biaya-biaya operasi perusahaan, UMKM ASO belum memisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel. Dengan adanya pemisahan antara biaya tetap dan biaya variabel, perhitungan break even point, baik dalam bentuk rupiah maupun unit, dapat dilakukan dengan lebih tepat dan dapat digunakan sebagai pengambilan keputusan bagi pihak manajemen perusahaan.

Analisis yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa dengan menggunakan *break even point* perusahaan dapat merencanakan sasaran keuntungan atau laba yang ingin diperoleh pada tahun berikutnya dan dengan menggunakan analisis *break even point* juga dapat ditentukan *margin of safety* yang menunjukkan berapa besar penurunan penjualan yang masih dapat diterima agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dari perhitungan *break even point* dan *margin of safety* pada UMKM ASO menunjukkan bahwa mengklasifikasikan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel sangat penting sebelum melakukan perhitungan *break even point*. Analisis *break even point* dan *margin of safety* untuk produk undangan, buku Yasin, dan kartu nama dari tahun 2021 hingga 2023 menunjukkan bahwa perusahaan telah berhasil mencapai penjualan melebihi titik impas.

DAFTAR PUSTAKA

Andrianto, M. Y., Sudjana, N., & Azizah, D. F. (2016). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)| Vol*, *35*(2), 30-38.

Garrison, Ray H, Norren, Brewer. (2017). *Akuntansi Manajerial Edisi Keempat Belas*. Jakarta: Salemba Empat.

I Gusti Putu Darya, M. M. (2019). *Akuntansi Manajemen*. Uwais Inspirasi Indonesia.

Jubaedah, E. (2020). Analisis break even point dalam perencanaan laba (studi kasus PT Dirgantara Indonesia). *Jurnal: Industri Elektro dan Penerbangan*, *10*(1).

Kasmir. (2017). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.

Kholmi, M. (2019). *Akuntansi manajemen* (Vol. 2). UMMPress.

Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarso, N. S. (2021). Analisis break even point (BEP). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, *5*(1), 21-28.

Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, *2*(1), 9-28.

Mengudap, R, Sabijono, H., & Tirajoh, v. (2014). Break Even Point sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada Shmily Cupcakes. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 2(4).

Peraturan Pemerintah. (2021). Peraturan Pemerintah (PP) Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Republik Indonesia*.

Ponomban, C. P. (2013). Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada PT. Tropica Cocoprima. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, *1*(4).

Rohmawati, N., Baidlowi, I., & Dwihandoko, T. H. (2020). *Analisis Break Even Point Untuk Perencanaan Laba Pada Ukm Samiler Maju Jaya Kecamatan Gondang Kabupaten Mojokerto Tahun 2020* (Doctoral dissertation, Universitas Islam Majapahit Mojokerto).

Rosidah, E., Almunawwaroh, M., & Marliana, R. (2018). Akuntansi Manajemen. *Bandung: MujahidPress*.

Rosida, R. (2019). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Perusahaan Browcyl Brownis Pisang Khas Makassar. *Al-Kharaj: Journal of Islamic Economic and Business*, *1*(1).

Rusmayanti, S. (2021). Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak. *Akrab Juara: Jurnal Ilmu-ilmu Sosial*, *6*(2), 182-195.

Simamora, C. (2022). Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Strategi Perencanaan Laba dan Perencanaan Penjualan bagi UMKM. *Jurnal Pendidikan dan Konseling (JPDK)*, *4*(6), 13322-13330.

Siregar, Baldric. (2017). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. CV Bandung : Alfabeta

Sorongan, S. N., & Nangoi, G. B. (2014). Analisa Titik Impas sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Produk Kacang Olahan Pada Industri Kecil Menengah Di Kawangkoan. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, *2*(2).

Susanti, N. I. (2021). Penerapan Sub Pokok Fungsi Linier pada Matematika Ekonomi terhadap Analisis Break Even Point (Analisis Impas). *Jurnal Ekonomi Syariah Darussalam*, *2*(1), 21-38.