

**Analisis *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* Sebagai Alat
Perencanaan Laba Pada UMKM Bakmie Sultan Karawang**

Dewi Oktavia¹, Sihabudin², Robby Fauji³

Program studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis

Universitas Buana Perjuangan Karawang

mn20.dewioktavia@mhs.ubpkarawang.ac.id¹, sihabudin@ubpkarawang.ac.id²,

robbyfauji@ubpkarawang.ac.id³

ABSTRACT

In principle, the main goal of every company is to achieve optimal profits for its owners. To be able to compete effectively with other companies, companies need to improve their operational performance more efficiently and effectively. Bakmie Sultan Karawang, a developing MSME business, still does not have accurate information regarding the profits generated from minimum sales of their noodles. This research aims to explore the role of Break Even Point (BEP) analysis in planning and increasing company profits. This research method uses a quantitative descriptive approach by applying BEP and Margin of Safety analysis techniques. The results of the break even point analysis show that the total business BEP reached Rp. 94,267,790.38, with details for each product Bakmie Komplit, Bakmie Bakso, Bakmie Pangsit, Bakmie Manis, and Bakmie Regular. Margin of Safety (MOS) reached 93.03%, equivalent to Rp. 1,258,132,209.62, gives an idea of how much of a decline in sales can be handled without incurring a loss or breaking even. The estimated profit target for 2024 is 30%, or Rp. 177,263,404,629, which is a guide for the company in achieving the expected profit. Recommendations are provided so that companies can optimize BEP strategies to maintain sales above the break-even point and reduce potential losses. It is hoped that the results of this research will provide support for companies in designing optimal profit plans through BEP and MOS analysis.

Keywords: Break even point, Margin of Safety, Profit planning, MSMEs

ABSTRAK

Secara prinsip, tujuan utama setiap perusahaan adalah mencapai laba yang optimal bagi para pemiliknya. Untuk dapat bersaing secara efektif dengan perusahaan lain, perusahaan perlu meningkatkan kinerja operasionalnya dengan lebih efisien dan efektif. Bakmie Sultan Karawang, sebuah usaha UMKM yang sedang berkembang, masih belum memiliki informasi yang tepat mengenai keuntungan yang dihasilkan dari penjualan minimum bakmi mereka. Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi peran analisis *Break Even Point* (BEP) dalam merencanakan dan meningkatkan laba perusahaan. Metode penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan menerapkan teknik analisis BEP dan *Margin of Safety*. Hasil analisis *break even point* menunjukkan bahwa BEP total usaha mencapai Rp. 94.267.790,38, dengan rincian untuk setiap produk Bakmie Komplit, Bakmie Bakso, Bakmie Pangsit, Bakmie Manis, dan Bakmie Biasa. *Margin of Safety* (MOS) mencapai 93,03%, setara dengan Rp. 1.258.132.209,62, memberikan gambaran tentang seberapa besar penurunan penjualan yang dapat ditangani tanpa mengalami kerugian atau mencapai titik

impas. Estimasi target laba untuk tahun 2024 adalah sebesar 30%, atau Rp. 177.263.404,629, yang menjadi panduan bagi perusahaan dalam mencapai laba yang diharapkan. Rekomendasi diberikan agar perusahaan dapat mengoptimalkan strategi BEP untuk menjaga penjualan di atas titik impas dan mengurangi potensi kerugian. Harapannya, hasil penelitian ini akan memberikan dukungan bagi perusahaan dalam merancang rencana keuntungan yang optimal melalui analisis BEP dan MOS.

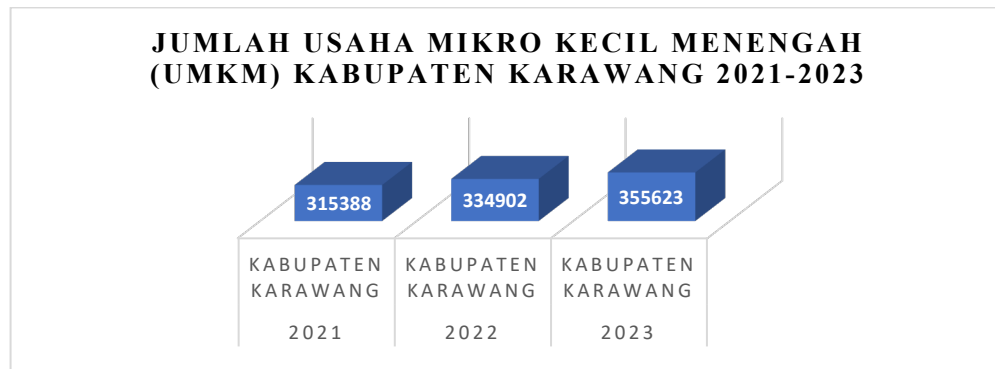
Kata kunci: *Break Even Point, Margin Of Safety, Perencanaan laba, UMKM*

PENDAHULUAN

UMKM merupakan pilar utama ekonomi dengan perannya yang sangat vital dalam mendukung perekonomian negara dan menyediakan kesempatan kerja bagi mayoritas pekerja di Indonesia. Peran tersebut terbukti dalam kontribusinya terhadap lebih dari 60% dari Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia, setara dengan sekitar Rp8.573 Triliun per tahun, serta dalam menyediakan lapangan pekerjaan bagi 97% dari total tenaga kerja Indonesia, mencapai 116 juta orang (<https://ukmindonesia.id>).

Berdasarkan UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), Usaha Kecil adalah aktivitas ekonomi mandiri, dijalankan oleh individu atau badan usaha yang tidak tergolong sebagai anak perusahaan atau cabang dari entitas usaha menengah atau besar. Syaratnya, Usaha Kecil tidak memiliki kepemilikan baik secara langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau besar sesuai dengan ketentuan dalam Undang-Undang ini (<https://koperasi.kulonprogokab.go.id>).

Menurut informasi yang disampaikan oleh Dinas KUK Jabar, jumlah unit bisnis UMKM di Jawa Barat mencapai 7.05 juta, mengalami pertumbuhan sebesar 5,83% dari tahun sebelumnya. Di Kabupaten Karawang, peningkatan jumlah UKM juga terjadi setiap tahunnya, mencapai 355,623 unit pada tahun 2023. Persaingan di antara pelaku bisnis semakin intens karena mereka berusaha untuk berinovasi demi mencapai tujuan bisnis mereka. Selain menghadapi penurunan pendapatan, dampak dari pandemi Covid-19 juga mengakibatkan kenaikan harga komoditas dan kesulitan dalam memperoleh modal bagi para pemangku kepentingan UMKM. Situasi ini berdampak pada aliran produksi dan distribusi barang. Berikut adalah grafik yang menunjukkan data jumlah UMKM di Kabupaten Karawang dari tahun 2021 hingga 2023:



Grafik 1. Jumlah UMKM Kabupaten Karawang Tahun 2021-2023

Sumber: <https://opendata.jabarprov.go.id/>

Secara prinsip, tujuan pokok dari berdirinya setiap usaha adalah untuk menghasilkan laba seoptimal mungkin bagi para pemiliknya. Untuk berkompetisi secara efektif dengan perusahaan lain, perusahaan harus meningkatkan kinerja operasionalnya dengan lebih efisien dan efektif. Dengan melakukan hal tersebut, peningkatan efisiensi dan efektivitas akan menarik minat pembeli untuk memilih produk yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut. Hal ini tidak hanya akan menarik konsumen, tetapi juga akan menjadikan perusahaan sebagai pemimpin dalam pasar terkait produknya. Oleh karena itu, kunci keberhasilan perusahaan adalah memiliki manajemen yang mampu merencanakan strategi jangka pendek dan jangka panjang, merumuskan kebijakan, serta memilih solusi terbaik untuk mencapai tujuan perusahaan. Rencana laba yang matang sangat memengaruhi kesuksesan perusahaan dalam mencapai target laba yang diinginkan. Manajemen perusahaan harus memiliki kemampuan untuk merencanakan dengan presisi guna mencapai tingkat laba yang diharapkan. Selain itu, manajemen perusahaan harus mampu mempercepat pertumbuhan dan mengambil keputusan yang tepat untuk mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Kesuksesan sebuah perusahaan bisa diukur dari seberapa besar laba atau keuntungan yang berhasil diraih oleh perusahaan tersebut (Rusmayanti, 2021).

Bakmie Sultan Karawang merupakan usaha UMKM yang dikembangkan oleh Bapak Agung yang didirikan pada 5 Mei tahun 2020, usaha ini bermula ketika pandemi muncul dan mengharuskan beliau untuk melakukan inovasi di era pandemi, dimana sektor ekonomi Indonesia pada saat pandemi sangat berpengaruh terhadap pendapatan rumah tangga. Penjualan pada kedai ini mengalami fluktuasi penjualan pada tahun ke tahun, bisa terlihat pada data penjualan pada tahun 2023 mengalami penurunan penjualan bakmie yang cukup banyak sebesar Rp 447.600.000,- dari tahun sebelumnya, penurunan tersebut dipicu oleh kenaikan harga jual sebagai akibat dari meningkatnya harga bahan baku.

Tabel 1. Data Penjualan Bakmie pada Bakmie Sultan Tahun 2021-2023

Tahun	Penjualan
2021	Rp 1.620.000.000
2022	Rp 1.800.000.000
2023	Rp 1.352.400.000

Sumber : Bakmie Sultan (2023)



Grafik 2. Penjualan Bakmie Sultan Tahun 2023

Sumber : Bakmie Sultan (2023)

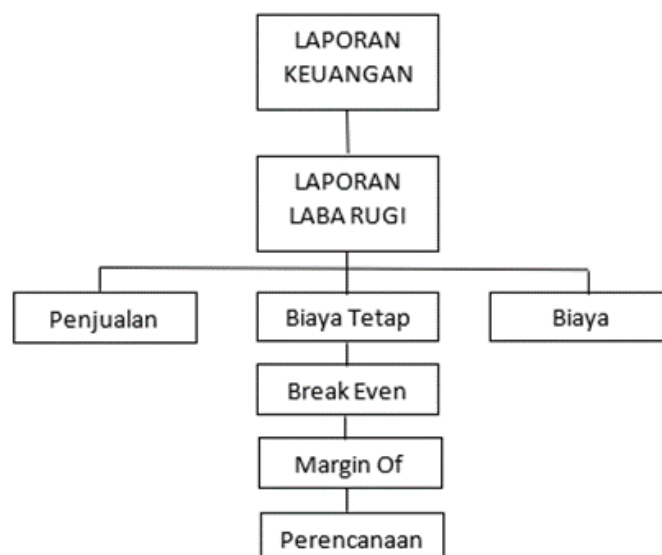
Usaha ini terus berkembang saat ini dan mengalami kenaikan dan penurunan penjualan setiap bulannya, bisa dilihat pada grafik penjualan tahun 2023 di atas dimana data penjualan tertinggi ada pada bulan Februari dengan jumlah sebanyak 6.988 porsi, sedangkan penjualan terendah terdapat pada bulan Agustus sebanyak 6.120 porsi. Dari semua total penjualan yang di dapat oleh UMKM Bakmie Sultan selama periode 2023 yaitu total penjualan 79.400 porsi atau setara dengan Rp 1.352.400.000.- Rupiah. Namun, meskipun penjualan telah terjadi, pelaku usaha belum memiliki informasi mengenai keuntungan yang dihasilkan secara tepat dari penjualan minimum bakmie tersebut. Untuk mengatasi hal ini, penulis telah melakukan studi kasus guna menentukan laba yang diperoleh setelah mengetahui titik impas (*Break Even Point/BEP*) dan margin keamanan (*Margin Of Safety/MOS*), hal ini bertujuan untuk merencanakan proyeksi keuntungan bagi UMKM Bakmie Sultan Karawang.

Hasil penelitian sebelumnya (Devi et al., 2023) menunjukkan bahwa terdapat perbedaan pencapaian titik impas pada usaha B.O Coffee Shop setiap tahunnya. Tingkat keamanan penjualan menunjukkan margin keamanan 9% pada tahun 2019 dan 2020 dan margin keamanan untuk tahun 2021 adalah 99%. B.O Coffee Shop perlu memaksimalkan penjualan untuk mencapai rencana laba tahun 2022, jumlah target pengurangan pendapatan maksimum yang tidak menyebabkan kerugian usaha adalah 23,34%. Sedangkan menurut hasil penelitian, (Rusmayanti, 2021), UMKM yang mempertimbangkan *margin of safety* dan *contribution margin* dapat mengurangi

kerugian. Dalam kasus perusahaan Jus Jagung Enak, mereka berhasil mencapai penjualan di atas titik impas (BEP), yang menghasilkan keuntungan melebihi rata-rata. Ini menunjukkan bahwa Pemilik Jus Jagung Enak telah berhasil menjual di atas titik impas dan mendapatkan keuntungan. Sebagai rekomendasi peneliti juga menyarankan sebaiknya pemilik Jus Jagung Enak menggunakan analisis BEP sebagai alat untuk mengevaluasi kondisi keuangan yang sudah dicapai, guna meningkatkan profitabilitas perusahaan. Selanjutnya penelitian yang dilakukan (Agustin et al., 2022) penelitian menunjukkan bahwa penjualan produk roti dan kue di UMKM Muthia Bakery pada tahun 2021 berhasil melampaui titik impas dan menghasilkan keuntungan. Temuan ini memungkinkan UMKM Muthia Bakery untuk merencanakan laba dan menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba pada tahun 2022, yang memerlukan peningkatan penjualan dari tahun sebelumnya. Persentase margin of safety untuk tahun 2022 menunjukkan tingkat yang cukup tinggi, menandakan bahwa UMKM Muthia Bakery telah mampu menjalankan operasinya dengan baik dan memiliki risiko kerugian yang rendah. Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Break Even Point dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Bakmie Sultan Karawang**”.

Kerangka Pemikiran

Sugiyono (2017) dalam (Khotimah et al., 2022) menjelaskan bahwa kerangka berpikir merupakan suatu model konseptual yang mengilustrasikan bagaimana teori terkait dengan beragam faktor yang telah diidentifikasi sebagai permasalahan yang penting.



Gambar 1. Kerangka Penelitian

Sumber : Ira Rahmawati Dalam (Devi et al., 2023)

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif untuk menganalisis variabel seperti *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety*. Objek penelitian adalah UMKM Bakmie Sultan Karawang, dengan lokasi penelitian di Jl. Panatayuda I, Nagasari, Kecamatan Karawang Barat, Kabupaten Karawang, Jawa Barat. Teknik pengumpulan data meliputi observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi pustaka. Data primer diperoleh dari wawancara dengan pemilik UMKM, sedangkan data sekunder mencakup informasi penjualan dan biaya. Analisis data dilakukan secara deskriptif kuantitatif untuk menggambarkan penerapan BEP dan *Margin of Safety* di UMKM tersebut.

HASIL PENELITIAN

Hasil Observasi

1. Biaya UMKM Bakmie Sultan Karawang

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan pada UMKM Bakmie Sultan, klasifikasi biaya yang telah dilakukan, maka besaran masing-masing biaya atau rincian biaya variabel dan biaya tetap pada setiap pengeluaran UMKM Bakmie Sultan pada tahun 2023 dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel 2. Biaya UMKM Bakmie Sultan Tahun 2023 (Biaya Variabel dan Biaya Tetap)

BIAYA PRODUKSI VARIABEL							
No	Uraian	Bakmi Ayam Komplit	Bakmi Ayam Bakso	Bakmi Ayam Pangsit	Bakmi Manis	Bakmi Ayam Biasa	Total (Rp)
1	Biaya Bahan Baku	Rp. 188.461.900	Rp. 97.404.000	Rp. 123.227.300	Rp. 27.740.200	Rp. 34.136.600	Rp. 470.970.000
2	Biaya Kemasan	Rp. 562.500	Rp. 187.500				Rp. 750.000
3	Biaya Bahan Bakar	Rp. 2.920.000	Rp. 1.825.000	Rp. 2.190.000	Rp. 1.003.750	Rp. 1.186.250	Rp. 9.125.000
4	Biaya Listrik dan Air	Rp. 1.152.000	Rp. 720.000	Rp. 864.000	Rp.396.000	Rp. 468.000	Rp. 3.600.000
Total Biaya Variabel		Rp.193.096.400	Rp. 100.136.500	Rp.126.281.300	Rp.29.139.950	Rp. 35.790.850	Rp. 484.445.000
BIAYA PRODUKSI TETAP							
1	Gaji Karyawan 1 Pelayan @Rp.1.000.000, 2 Chef @Rp.2.000.000	Rp.19.200.000	Rp.12.000.000	Rp.14.400.000	Rp.6.600.000	Rp.7.800.000	Rp.60.000.000
2	Pajak Bumi dan Bangunan (PBB)	Rp.160.000	Rp.100.000	Rp.120.000	Rp.55.000	Rp.65.000	Rp.500.000

Sumber : Data Diolah Oleh Penulis (2024)

Dari tabel 3 Dari tabel 3 biaya produksi yang tercatat mengalami variasi setiap tahun 2023 dengan perbedaan yang mencolok disebabkan oleh peningkatan biaya produksi dan sedikit penurunan dalam penjualan. Data tersebut mencerminkan perubahan dalam biaya variabel pada tahun 2023.

2. Volume Penjualan, Harga Jual dan Pendapatan

Penentuan titik impas sangat tergantung pada harga jual dan hasil penjualan, kedua faktor ini menjadi krusial dalam perencanaan laba atau keuntungan. Data mengenai pendapatan dari harga jual dan volume penjualan selama tahun 2023 di UMKM Bakmie Sultan Karawang telah diperoleh melalui hasil penelitian, yang dapat diuraikan sebagai berikut:

Tabel 3. Data Volume Penjualan, Harga Jual dan Pendapatan Bakmie Sultan Karawang

NAMA VARIAN PRODUK	2023		
	HARGA JUAL	VOLUME PENJUALAN /PORSI	TOTAL PENJUALAN
BAKMIE AYAM KOMPLIT	Rp 18.000	25410	Rp 457.380.000
BAKMIE AYAM BAKSO	Rp 18.000	15520	Rp 279.360.000
BAKMIE AYAM PANGSIT	Rp 18.000	19270	Rp 346.860.000
BAKMIE MANIS	Rp 14.000	8490	Rp 118.860.000
BAKMIE AYAM BIASA	Rp 14.000	10710	Rp 149.940.000

Sumber : Data Diolah Oleh Penulis (2024)

Berdasarkan tabel 4 di atas, data volume penjualan, harga jual dan pendapatan menunjukkan bahwa pada tahun 2023 produk Bakmie Ayam Komplit merupakan produk yang paling banyak di gemari dari ke 5 varian yang di buat oleh konsumen Bakmie Sultan Karawang, dengan harga Rp.18.000.- serta volume penjualan mencapai 25.410 porsi atau setara dengan Rp.457.380.000.- dalam setahun 2023.

Tabel 4. Laba Kontribusi Tahun 2023

Uraian	Bakmi Ayam Komplit	Bakmi Ayam Bakso	Bakmi Ayam Pangsit	Bakmi Manis	Bakmi Ayam Biasa	Total
Penjualan	Rp.457.380.000	Rp.279.360.000	Rp.346.860.000	Rp. 118.860.000	Rp. 149.940.000	Rp.1.352.400.000
Biaya Variabel	Rp.193.096.400	Rp.100.136.500	Rp.126.281.300	Rp. 29.139.950	Rp. 35.790.850	Rp.484.445.000
Margin Kontribusi	Rp.264.283.600	Rp.179.223.500	Rp.220.578.700	Rp.89.720.050	Rp.114.149.150	Rp.867.955.000
Biaya Tetap	Rp. 19.360.000	Rp.12.100.000	Rp.14.520.000	Rp.6.655.000	Rp.7.865.000	Rp.60.500.000
Laba Bersih	Rp.244.923.600	Rp.167.123.500	Rp.206.058.700	Rp.83.065.050	Rp.106.284.150	Rp.807.455.000

Sumber : Data Diolah Oleh Penulis (2024)

Margin Kontribusi Tahun 2023 sebagai berikut :

Margin Kontribusi (Rp) = Total Penjualan – Biaya Variabel

Tabel 5. Hasil Perhitungan Margin Kontribusi

PRODUK	PENJUALAN	BIAYA VARIABEL	MARGIN KONTRIBUSI
Bakmi Ayam Komplit	Rp.457.380.000	Rp.193.096.400	Rp.264.283.600
Bakmi Ayam Bakso	Rp.279.360.000	Rp.100.136.500	Rp.179.223.500
Bakmi Ayam Pangsit	Rp.346.800.000	Rp.126.281.300	Rp.220.578.700
Bakmi Manis	Rp.118.860.000	Rp.29.139.950	Rp.89.720.050
Bakmi Ayam Biasa	Rp.149.940.000	Rp.35.790.850	Rp.114.149.150
TOTAL	Rp.1.352.400.000	Rp.484.445.000	Rp.867.955.000

Sumber : Data Diolah Oleh Penulis (2024)

Rasio margin kontribusi tahun 2023 sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rasio MK (Total)} &= \frac{\text{Total MK}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp. 867.955.000}}{\text{Rp. 1.352.400.000}} \times 100\% \\ &= 64,18\% \end{aligned}$$

$$\text{Rasio MK Masing-masing produk} = \frac{\text{Total MK}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

Tabel 6. Hasil Perhitungan Margin Kontribusi Masing-masing Produk

Produk	Total MK	Total Penjualan	Rasio MK
Bakmi Ayam Komplit	Rp.264.283.600	Rp.457.380.000	57,78%
Bakmi Ayam Bakso	Rp.179.223.500	Rp.279.360.000	64,16%
Bakmi Ayam Pangsit	Rp.220.578.700	Rp. 346.860.000	63,59%
Bakmi Manis	Rp.89.720.000	Rp.118.860.000	75,48%
Bakmi Ayam Biasa	Rp.114.070.000	Rp.149.940.000	76,13%

Sumber : Data Diolah Oleh Penulis (2024)

Hasil Analisis

Perhitungan BEP menentukan titik impas dalam satuan rupiah dan unit produk pada UMKM Bakmie Sultan Karawang adalah sebagai berikut :

1. Analisis Break Even Point (BEP)

BEP dalam Rupiah

$$\begin{aligned} \text{BEP (Total)} &= \frac{\text{Total FC}}{\text{Total Rasio MK}} \\ &= \frac{\text{Rp.60.500.000}}{64,18\%} \\ &= \text{Rp. 94.267.790,38} \end{aligned}$$

Break Even Point (BEP) masing-masing produk tahun 2023 adalah sebagai berikut :

$$\text{Rumus perhitungan} = \frac{\text{Total MK}}{\text{Rasio MK}}$$

Tabel 7. Hasil Perhitungan BEP Masing-masing Produk

Produk	Total MK	Rasio MK	BEP Produk
Bakmi Ayam Komplit	Rp.19.360.000	57,78%	Rp.33.505.207,28
Bakmi Ayam Bakso	Rp.12.100.000	64,16%	Rp. 18.860.562,37
Bakmi Ayam Pangsit	Rp.14.520.000	63,59%	Rp.22.832.699,62
Bakmi Manis	Rp.6.655.000	75,48%	Rp.8.816.460,76
Bakmi Ayam Biasa	Rp.7.865.000	76,13%	Rp.10.331.028,31

Sumber : Data Diolah Oleh Penulis (2024)

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{MK}}$$

Tabel 8. Hasil Perhitungan BEP Unit

Produk	Total MK	Rasio MK	BEP Unit
Bakmi Ayam Komplit	Rp.19.360.000	10.401	1.861
Bakmi Ayam Bakso	Rp.12.100.000	11.548	1.048
Bakmi Ayam Pangsit	Rp.14.520.000	11.447	1.268
Bakmi Manis	Rp.6.655.000	10.568	630
Bakmi Ayam Biasa	Rp.7.865.000	10.658	738

Sumber : Data Diolah Oleh Penulis (2024)

Berdasarkan perhitungan *break even point* (BEP) pada tahun 2023, BEP total usaha yaitu sebesar Rp. 94.267.790,38. Hasil dari perhitungan masing-masing produk yaitu untuk bakmie ayam komplit sebesar Rp. Rp.33.505.207,28 dengan produksi 1.861 porsi, bakmie ayam bakso sebesar, Rp. 18.860.562,37 dengan 1.048 porsi, bakmie ayam pangsit sebesar Rp.22,832.699,62 dengan produksi 1.268 porsi, bakmie ayam manis sebesar Rp.8.816.460,76 dengan produksi 630 porsi dan yang terakhir bakmie ayam biasa sebesar Rp.10.331.028,31 dengan produksi 738 porsi.

2. Analisis Margin Of Safety (MOS)

Analisis MOS (*Margin of Safety*) atau ambang batas keamanan adalah suatu upaya untuk memahami sejauh mana penurunan pendapatan dan volume penjualan dapat terjadi tanpa menyebabkan kerugian bagi perusahaan, sebagaimana terlihat dalam tabel berikut ini :

Tabel 9. Data Penjualan dan Penjualan BEP Tahun 2023

Uraian	Penjualan	Penjualan BEP
Bakmi Ayam Komplit	Rp.457.380.000	Rp.33.505.207,28
Bakmi Ayam Bakso	Rp.279.360.000	Rp.18.860.562,37
Bakmi Ayam Pangsit	Rp.346.860.000	Rp.22.832.699,62
Bakmi Manis	Rp.118.869.000	Rp.8.816.460,76
Bakmi Ayam Biasa	Rp.149.940.000	Rp.10.331.028,31

Sumber : Data Diolah Oleh Penulis (2024)

Rumus perhitungan *Margin Of Safety* sebagai berikut :

$$\text{Margin Of Safety (\%)} = \frac{\text{Penjualan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan}}$$

$$\text{Margin Of Safety (Rp)} = \text{Penjualan} - \text{Penjualan BEP}$$

• **Margin Of Safety Total**

$$\begin{aligned} \text{Margin Of Safety (\%)} &= \frac{\text{Rp.1.352.400.000} - \text{Rp.94.267.790,38}}{\text{Rp.1.352.400.000}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp.1.258.132.209,62}}{\text{Rp.1.352.400.000}} \times 100\% \\ &= 93,03\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin Of Safety (Rp)} &= \text{Penjualan} - \text{Penjualan BEP} \\ &= \text{Rp.1.352.400.000} - \text{Rp. 94.267.790,38} \\ &= \text{Rp.1.258.132.209,62} \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan *Margin Of Safety* total tahun 2023 di atas menghasilkan MOS sebesar 93,03% atau sebesar Rp.1.258.132.209,62, menunjukkan bahwa UMKM akan menderita kerugian jika penjualan aktual berkurang atau penyimpangannya lebih dari 93,03%.

• **Margin Of Safety Masing-masing produk**

Tabel 10. MOS Masing-masing Produk

Uraian	MOS (%)	MOS (Rp)
Bakmi Ayam Komplit	93%	Rp.423.874.793
Bakmi Ayam Bakso	93,25%	Rp.279.360.000
Bakmi Ayam Pangsit	93,42%	Rp.324.027.300
Bakmi Manis	92,58%	Rp.118.860.000
Bakmi Ayam Biasa	93,11%	Rp.139.608.972

Sumber : Data Diolah Oleh Penulis (2024)

Berdasarkan perhitungan *margin of safety* (MOS) masing-masing produk bakmie pada tahun 2023, menunjukkan bahwa UMKM akan menderita kerugian jika penjualan masing-masing produk berkurang atau menyimpang dari hasil yang telah di uraikan pada tabel 8.

3. Perencanaan Laba

Setiap perusahaan memiliki tujuan yang bersifat *profit-oriented*. Alternatif perencanaan laba dapat menjadi pertimbangan yang penting bagi UMKM dalam menjaga dan meningkatkan kondisi laba mereka. Oleh karena itu, untuk menjaga stabilitas perusahaan, diperlukan analisis menyeluruh terhadap laba, dengan fokus pada dua aspek utama, yaitu penjualan dan biaya. Aspek biaya, volume, dan laba menjadi kunci penting dalam menjaga kelangsungan bisnis. Perusahaan memiliki rencana untuk meningkatkan laba pada tahun 2024, dan dasar dari rencana tersebut adalah hasil analisis tahun 2023. Selanjutnya, perusahaan menetapkan target laba untuk tahun 2024. Jika UMKM Bakmie Sultan Karawang bertujuan untuk mencapai keuntungan sebesar 30% pada tahun 2024, maka :

$$\begin{aligned}
 X &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio kontribusi margin}} \\
 X &= \frac{\text{Rp.60.500.000} + 30\%}{64,18\%} \\
 64,13\% &= \text{Rp.60.500.000} + 30\% \\
 64,13\% - 30\% &= \text{Rp.60.500.000} \\
 34,13\% &= \text{Rp.60.500.000} \\
 &= \text{Rp. 177.263.404,629}
 \end{aligned}$$

Penjualan masing-masing produk tahun 2024 dengan rumus sebagai berikut :

$$X = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Total Penjualan}} \times \text{Penjualan minimal produk total}$$

Tabel 11. Hasil Perhitungan Penjualan Minimal Masing-Masing Produk

Produk	Penjualan	Total Penjualan	Penjualan Minimal Total	Penjualan Produk
Bakmi Ayam Komplit	Rp.457.380.000	Rp.1.352.400.000	Rp.177.263.404,629	Rp.59.950.263,24
Bakmi Ayam Bakso	Rp.279.360.000	Rp.1.352.400.000	Rp.177.263.404,629	Rp.36.616.611
Bakmi Ayam Pangsit	Rp.346.860.000	Rp.1.352.400.000	Rp.177.263.404,629	Rp.45.464.052,44
Bakmi Manis	Rp.118.860.000	Rp.1.352.400.000	Rp.177.263.404,629	Rp.15.579.361,34
Bakmi Ayam Biasa	Rp.149.940.000	Rp.1.352.400.000	Rp.177.263.404,629	Rp.19.653.117

Sumber : Data Diolah Oleh Penulis (2024)

Berdasarkan hasil perhitungan, maka dapat disimpulkan dengan target laba senilai 30% UMKM Bakmie Sultan Karawang harus mampu menghasilkan penjualan sebesar Rp. 177.263.404,629 untuk dapat mencapai target laba yang diinginkan, dengan masing-masing produk yaitu bakmie ayam komplit sebesar Rp. Rp. 59.950.263,24, bakmie ayam bakso sebesar Rp. 36.616.611, bakmie ayam pangsit sebesar Rp. 45.464.052,44, bakmie ayam manis sebesar Rp. 15.579.361,34, bakmie ayam biasa Rp.19.653.117.

Hasil perhitungan di atas menjelaskan bahwa perusahaan, dengan memperhitungkan *margin of safety* dan *contribution margin*, dapat mengoptimalkan pendekatan *break even point* sebagai strategi untuk melakukan penjualan di atas titik impas dan mengurangi potensi kerugian. Ratio *contribution margin* memiliki signifikansi besar dalam menetapkan kebijakan bisnis, karena menunjukkan bagaimana total penjualan dapat mempengaruhi *contribution margin*. *Break even point* (BEP) mencerminkan kapan perusahaan mulai menghasilkan keuntungan, mendorong peningkatan total penjualan. *Margin of safety* (MOS) menggambarkan seberapa besar penurunan penjualan yang dapat terjadi dari tingkat tertentu tanpa menimbulkan kerugian atau mencapai titik impas, yaitu kondisi di mana perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Dengan kata lain, angka *margin of safety* memberikan petunjuk tentang jumlah maksimum penurunan volume penjualan yang direncanakan tanpa menimbulkan kerugian.

KESIMPULAN

Berdasarkan perhitungan *break even point* (BEP) tahun 2023, BEP total usaha adalah Rp. 94.267.790,38. Dengan rincian untuk bakmie ayam komplit Rp. 33.505.207,28 (1.861 porsi), bakmie ayam bakso Rp. 18.860.562,37 (1.048 porsi), bakmie ayam pangsit Rp. 22.832.699,62 (1.268 porsi), bakmie ayam manis Rp. 8.816.460,76 (630 porsi), dan bakmie ayam biasa Rp. 10.331.028,31 (738 porsi). Perusahaan tidak akan menderita kerugian apabila sudah mencapai titik tersebut.

Margin Of Safety (MOS) total tahun 2023 mencapai 93,03%, setara dengan Rp. 1.258.132.209,62. Ini menandakan bahwa UMKM akan mengalami kerugian jika penjualan aktual turun atau menyimpang lebih dari 93,03%. Detail MOS untuk setiap produk adalah: bakmie ayam komplit Rp. 423.874.793 (93%), bakmie ayam bakso Rp. 279.360.000 (93%), bakmie ayam pangsit Rp. 324.027.300 (93%), bakmie ayam manis Rp. 118.860.000 (92%), dan bakmie ayam biasa Rp. 139.608.972 (93%).

Berdasarkan perhitungan perencanaan laba, UMKM Bakmie Sultan Karawang harus mencapai penjualan total sebesar Rp. 177.263.404,629 untuk mencapai target laba 30%. Dalam hal ini, penjualan masing-masing produk adalah: bakmie ayam komplit (Rp. 59.950.263,24), bakmie ayam bakso (Rp. 36.616.611), bakmie ayam pangsit (Rp. 45.464.052,44), bakmie ayam manis (Rp. 15.579.361,34), dan bakmie ayam biasa (Rp. 19.653.117).

IMPLIKASI

Hasil penelitian ini memiliki implikasi yang relevan bagi Bakmie Sultan Karawang, terutama dalam hal informasi mengenai profitabilitas usaha. Dengan adanya perhitungan *break even point*, pemilik usaha dapat merencanakan strategi yang lebih efektif untuk masa depan. Analisis *break even point* memberikan gambaran tentang *margin of safety* atau tingkat keamanan. Perusahaan dengan *margin of safety* yang tinggi dianggap lebih baik karena memberikan perlindungan terhadap penurunan pendapatan yang bisa ditoleransi tanpa mengakibatkan kerugian. Hal ini memungkinkan manajemen untuk mengantisipasi fluktuasi pasar tanpa mengalami kerugian finansial yang signifikan. Selain itu, penelitian ini juga memberikan informasi mengenai target laba dengan skenario penjualan tetap maupun peningkatan. Ini memungkinkan pemilik usaha untuk memproyeksikan potensi laba pada tahun-tahun mendatang, baik dengan asumsi penjualan stabil maupun mengalami perubahan.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, M. A., Saleh, S. M., & Amor, A. (2022). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Muthia Bakery Di Kabupaten Tanah Datar.
- Bashori, W., & Mahmud, W. (2019). PRODUK KREATIF DAN TATA KEWIRAUSAHAAN. PT Gramedia Widiasarana Indonesia. https://www.google.co.id/books/edition/Produk_Kreatif_dan_Kewirausahaan_Otomati/f2oYEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+break+even+point+menurut+para+ahli&pg=PA18&printsec=frontcover
- Brahim, Muh. N. E. (2021). PRODUK KREATIF DAN KEWIRAUSAHAAN AKUNTANSI DAN KEUANGAN LEMBAGA (Revisi 2019). Penerbit ANDI. https://www.google.co.id/books/edition/Produk_Kreatif_dan_Kewirausahaan_Akuntan/wPwuEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+break+even+point+menurut+para+ahli&pg=PA30&printsec=frontcover
- Devi, Sihabudin, & Fauji, R. (2023). Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada B.O Coffee Shop Periode 2019-2021 Di Kab.Karawang). Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan (JISIP), 7(1), 2598–9944. <https://doi.org/10.58258/jisip.v7i1.4853/http>
- Hariyani, D. (2021). MANAJEMEN KEUANGAN 1 (Cetakan Pertama). Universitas PGRI Madiun. <chromeextension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/http://eprint.unipma.ac.id/168/1/82.%20repository%20diyah%20santi.pdf>
- Khotimah, A. K., Sutarto, J., & Nugroho, S. E. (2022). PENERAPAN E-LEARNING BERBASIS BLOG PADA PEMBELAJARAN TEMATIK. Penerbit Cahya Ghani Recovery.

https://www.google.co.id/books/edition/PENERAPAN_E_LEARNING_BERBASIS_BLOG_PADA/hQalEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=kerangka+berfikir+sugiyono+2017&pg=PA44&printsec=frontcover

Nooryani, H. (2022). PENERAPAN ANALISIS COST VOLUME PROFIT (CVP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UMKM FAROJ STORE DI KABUPATEN BOGOR.

Nursanty, I. A., Jusmarni, Minarni, Fauzi, A. K., Maqsudi, A., Anwar, Rachmawati, T., Maria, & Febrianty. (2022). AKUTANSI MANAJEMEN. Seval Literindo Kreasi.
https://www.google.co.id/books/edition/Akuntansi_Manajemen/OYV4EAAQBAJ?hl=id&gbpv=1

Putri, D. P. (2023). ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) DAN MARGIN OF SAFETY (MOS) PADA UMKM WIJI KOPI KOTA TEGAL.

Putu, C. A., Dewi, N. L. P. S., & Dewi, L. G. K. (2021). BUKU AJAR AKUNTANSI MANAJEMEN. UD Surya Grafika.
<http://repository.unmas.ac.id/medias/journal/EBK-00287.pdf>

Rusmayanti, S. (2021). BREAK EVENT POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA JUS JAGUNG ENAK (Vol. 6).

Sihabudin. (2022). Konsep, Analisis, dan Tinjauan Manajemen Keuangan Badan Usaha Milik Desa (BUMDES). WIDINA BHAKTI PERSADA BANDUNG.
www.penerbitwidina.com

Sufyati, Firmansyah, H., N, D. B., Ernawati, T., Indarto, S. L., Fitriana, A. I., Wijaya, K., Retnandari, S. D., Febrianto, H. G., Apriyanti, M. D., Rachmawati, E., Abdurohim, Srikalimah, Widilestari, C., & Martaseli. Evi. (2021). ANALISIS LAPORAN KEUANGAN. Penerbit Insania.
https://www.google.co.id/books/edition/ANALISIS_LAPORAN_KEUANGAN/S4ZZEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=analisis+break+even+point&pg=PA136&printsec=frontcover

Sulasmu, E. (2020). Manajemen dan Kepemimpinan . PT RAJAGRAFINDO PERSADA.
https://www.google.co.id/books/edition/Manajemen_dan_Kepemimpinan_Rajawali_Pers/qEwaEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1

Sunaryono, Marjono, Yuniarti, Hertina, D., Waty, E., Haryantim Caecilia Sri, Mulatsih, L. S., Liestyowati, & Parju. (2023). MANAJEMEN KEUANGAN II. PT Sonpedia Publishing Indonesia.
https://www.google.co.id/books/edition/BUKU_AJAR_MANAJEMEN_KEUANGAN_II/iZHeEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1

Susanto, A. (2022). PENGANTAR BISNIS. CV Pena Persada.
https://www.google.co.id/books/edition/PENGANTAR_BISNIS/wvnIEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1

Trisnaningsih, Sihabudin, & Fauji, R. (2022). Pengaruh Influencer Dan Literasi Keuangan Terhadap Minat Investasi Mahasiswa. *Journal of Business and Economics Research (JBE)*, 3(2). <https://doi.org/10.47065/jbe.v3i2.1705>

Utari, D., Purwanti, A., & Prawironegoro, D. (2014). *MANAJEMEN KEUANGAN (Edisi Revisi)*. Mitra Wacana Media.

Wicaksono, G., Veronica, A., HM, I., Ibrahim, F. N., Husain, S., Purwanti, A., MY, A. S., Hertati, L., Herman, Nur, S. W., Safkaur, O., & Aristantia, S. E. (2022). *TEORI AKUNTANSI. PT GLOBAL EKSEKUTIF TEKNOLOGI*. https://www.google.co.id/books/edition/Teori_Akuntansi/ToCjEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=biaya+fixed+cost&pg=PA142&printsec=frontcover