

## ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) PADA UMKM ES NONA (STUDI PADA ES NONA FENDI DI TANJUNG BUGIS)

Dini Nur Indah Sari<sup>1</sup>, Ee Zurmansyah<sup>2</sup>, Lailatul Mukaromah<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Politeknik Negeri Sambas

<sup>2</sup>Politeknik Negeri Sambas

<sup>3</sup>Politeknik Negeri Sambas

E-mail: [dininur.indahsari@gmail.com](mailto:dininur.indahsari@gmail.com)

Submit: 09/10/2024

Revisi: 21/11/2024

Disetujui: 22/11/2024

---

### ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis BEP pada UMKM es nona fendi dengan menggunakan data primer yaitu wawancara dan observasi. Titik impas (*break even point*) adalah titik di mana suatu perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian. Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif. Analisis data menggunakan rumus *break even point*, margin kontribusi, *margin of safety*, serta perencanaan laba. Hasil penelitian diketahui penjualan dan produksi es nona telah mencapai BEP, hal tersebut dapat diketahui karena penjualan dan produksi es nona dalam unit lebih besar dari BEP, BEP unit bulan januari-mei sebesar 2.575 unit BEP unit bulan juni-desember sebesar 2.007 unit. Margin kontribusi diketahui dapat menutupi biaya tetap sehingga memperoleh laba bersih untuk bulan januari sebesar Rp6.179.813, laba bersih bulan februari Rp8.060.313, laba bersih bulan maret Rp3.799.313, laba bersih bulan mei Rp15.995.313, laba bersih bulan juni Rp18.788.813, laba bersih bulan juli Rp15.614.813, laba bersih bulan agustus Rp10.353.813, laba bersih bulan september Rp9.166.813, laba bersih bulan oktober Rp4.212.313, laba bersih bulan november dan desember sama yaitu Rp8.973.313. Tingkat *margin of safety* diketahui usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya untuk bulan januari sebesar 47,58%, bulan februari 54,21%, bulan maret 35,81%, bulan mei 70,14%, bulan juni 77,97%, bulan juli 74,62%, bulan agustus 66,10%, bulan september 63,32%, bulan oktober 44,24%, bulan november 62,83%, dan bulan desember 62,83%. Perencanaan laba untuk tahun berikutnya ditargetkan kenaikan penjualan sebesar 10% dari tahun 2023. Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan pemilik usaha dalam rencananya untuk membuka cabang.

---

**Kata kunci:** *Break Even Point, Margin Kontribusi, Margin Of Safety, Perencanaan Laba, UMKM.*

---

### ABSTRACT

*This research aims to determine the analysis of BEP in MSMEs es Nona Fendi using primary data, namely interviews and observations. The break-even point is the point at which a company makes no profits and does not experience losses. This research is quantitative research with a descriptive approach. Data analysis uses the break even point formula, contribution margin, margin of safety, and profit planning. The results of the research show that the sales and production of Nona Ice have reached BEP. This can be seen because the sales and production of Nona Ice in units is greater than the BEP, the BEP for units in January-May is 2,575 units. The BEP for units in June-December is 2,007 units. Contribution margin is known to be able to cover fixed costs resulting in a net profit for January of IDR 6,179,813, net profit for February IDR 8,060,313, net profit for March IDR 3,799,313, net profit for May IDR 15,995,313, net profit for June IDR 18,788,813, net profit in July IDR 15,614,813, net profit in August IDR 10,353,813, net profit in September IDR 9,166,813, net profit in October IDR 4,212,313, net profit in November and December is the same, namely IDR 8,973,313. It is known that the level of margin of safety for businesses can experience a reasonable decline so that they do not suffer losses as high as for January at 47.58%, for February 54.21%, for March 35.81%, for May 70.14%, in June 77.97%, July 74.62%, August 66.10%, September 63.32%, October 44.24%, November 62.83%, and*

---

---

*December 62.83%. Profit planning for the following year targets a sales increase of 10% from 2023. It is hoped that the results of this research can be used as material for consideration by business owners in their plans to open branches.*

---

**Keywords:** *Break Even Point, Contribution Margin, Margin Of Safety, Profit Planning, MSMEs.*

---

*DOI:*

Copyright © 2024 Program Studi Akuntansi Keuangan Perusahaan, Jurusan Manajemen Informatika Politeknik Negeri Sambas. All rights reserved.

---

## PENDAHULUAN

Peningkatan kesejahteraan dalam arti yang luas merupakan tujuan utama dari kebijakan pembangunan. Pembangunan ekonomi menjadi salah satu bagian dari berbagai usaha pembangunan yang dilakukan oleh suatu masyarakat. Aktivitas pembangunan ekonomi melibatkan usaha-usaha untuk meningkatkan tingkat pendapatan dan sekaligus memperkuat dimensi sosial, politik, dan kebudayaan. Dengan kata lain, pembangunan ekonomi dapat diartikan sebagai proses perbaikan pendapatan per kapita yang dilakukan dalam rentang waktu yang panjang. (Amalia dkk, 2022:4).

Indonesia termasuk salah satu negara berkembang yang tengah melaksanakan kegiatan pembangunan diberbagai sektor, termasuk sektor ekonomi, sektor sosial budaya, sektor politik, dan lain-lain. Untuk pembangunan sektor ekonomi sendiri adalah berfokus pada kebijakan pemerintah untuk menciptakan lapangan kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Tujuan dari pembangunan ekonomi ini adalah untuk mengendalikan inflasi dan meningkatkan kualitas hidup masyarakat.

Besarnya jumlah penduduk Indonesia perlu diimbangi dengan pertumbuhan ekonomi yang pesat melalui penciptaan lapangan kerja yang luas. Meskipun demikian, tantangan sosial yang masih dihadapi oleh Indonesia dalam memajukan ekonomi nasional hingga saat ini melibatkan isu-isu kemiskinan dan pengangguran. Dengan tingginya tingkat kemiskinan dan pengangguran, salah satu opsi yang dapat diambil adalah mendirikan usaha mikro dan kecil sebagai alternatif. Hal ini bertujuan untuk menyerap tenaga kerja yang menganggur dan mengurangi tingkat kemiskinan. Efektivitas usaha mikro dan kecil dalam menampung tenaga kerja terbukti melalui data statistik Badan Pusat Statistik (BPS). Data tersebut menunjukkan bahwa sekitar 62,68% dari total tenaga kerja bekerja pada usaha mikro, di usaha kecil sebesar 21,91%, di usaha menengah 5,39% dan di usaha besar 10,02%. (Siahaan, 2020)

Dalam ranah bisnis, terdapat pembagian sektor berdasarkan tingkat formalitasnya, menjadi sektor formal dan sektor informal. Keterbatasan daya serap tenaga kerja dalam sektor formal mengakibatkan pengangguran bagi pencari kerja yang tidak dapat terserap. Sebagai alternatif, mereka dapat mencari peluang dengan membuka usaha di sektor informal.

Salah satu contoh sektor informal yang ada di Indonesia adalah usaha kecil dan menengah (UMKM). Kenyataannya sektor UMKM memiliki potensi besar untuk menyerap tenaga kerja, karena dari sektor ini terjadi perputaran transaksi, produksi, dan distribusi yang berlangsung secara cepat sehingga akan menjaga stabilitas pertumbuhan perekonomian dan berdampak secara instan bagi stabilitas ekonomi. Menurut data dari Kementerian Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah pelaku UMKM didominasi oleh usaha mikro sebesar 98,68% dan angka tersebut mempunyai daya serap untuk tenaga kerja sekitar 89%. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan usaha perdagangan produktif yang dikelola oleh badan usaha ataupun perorangan yang kemudian diatur dalam perundang-undangan No.20 tahun 2008 memiliki beberapa kriteria seperti usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah.

Melihat kesuksesan dan manfaat UMKM dapat meningkatkan kesadaran masyarakat dalam memulai berwirausaha. Karakteristik UMKM di Indonesia diantaranya, UMKM tidak memerlukan modal yang tinggi, tenaga kerja yang diperlukan tidak perlu menuntut pendidikan formal dengan keahlian tertentu, tidak memerlukan infrastruktur yang lengkap, serta UMKM terbukti memiliki ketahanan kuat ketika Indonesia dilanda krisis ekonomi (Sujarweni, 2020).

Salah satu UMKM yang sering ditemui di Indonesia adalah industri makanan dan minuman. Di kabupaten sambas banyak pedagang yang melakukan produksi skala kecil yaitu hanya dengan melakukan produksi di rumah namun dalam proses pemasarannya cukup ramai dan diminati banyak konsumen salah satunya adalah usaha Es Campur Fendi milik Bapak Slamet yang ada di Desa Tanjung Bugis. Usaha ini menjual 4 macam es yaitu es nona, es campur, es cendol dan es sari kacang hijau.

Penelitian ini dapat membantu pemilik usaha dalam merencanakan laba yang akan diperoleh dimasa yang akan datang. Peneliti hanya akan melakukan penelitian untuk 1 produk saja yaitu es nona karena tingkat penjualannya yang jauh lebih tinggi jika dibandingkan dengan penjualan 3 macam es lainnya dan juga yang memiliki pencatatan yang lengkap dalam melakukan penjualan hanyalah es nona. Pemilik usaha mengatakan bahwa memiliki rencana untuk membuka cabang namun bukan dalam waktu dekat ini. Dengan adanya rencana dari pemilik usaha maka penelitian ini akan membantu pemilik usaha dalam melakukan perencanaan tersebut, peneliti akan membantu memperhitungkan laba, *margin of safety*, serta titik impas, karena selain dilihat dari tingkat penjualan dan laba jika akan membuka cabang maka biaya-biaya yang lainnya juga harus diperhatikan seperti gaji karyawan, sewa ruko atau lapak serta bahan-bahan produksi.

Menurut Manuho dkk (2021) titik impas (*break even point*) adalah titik di mana suatu perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen dalam mengambil keputusan seperti penarikan produk, pengembangan produk, dan penutupan anak perusahaan yang tidak menguntungkan. Dengan kata lain, suatu perusahaan telah menutupi biaya-biaya jika jumlah pendapatan atau labanya setara dengan total biayanya, atau jika margin kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutupi biaya-biaya tetap.

Penelitian sebelumnya yang relevan dengan penelitian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh Abdillah.M.R, dkk (2023) dengan persamaan penelitian yaitu melakukan perhitungan *break even point* dengan hasil bahwa petani telah melebihi nilai BEP volume yaitu sebesar 424,53 Kw/Ha dan BEP harga sebesar Rp.31.933/Kw sehingga kesimpulannya yaitu usaha tani tebu menguntungkan. Kemudian penelitian yang dilakukan oleh Juniarti.E, dkk (2022) pada usaha puding lamota dengan hasil yaitu besarnya volume penjualan perbulan 750 cup atau Rp 3.750.000, biaya tetap per unit Rp 2.752, biaya variabel per unit Rp 3.975. Diperoleh nilai BEP sebesar Rp 13.420 per bulan. Sehingga usaha puding lamota layak untuk dilanjutkan karena mampu memberikan margin kontribusi sebesar Rp 1.025 per unit atau sebesar 99,9%.

### **Tujuan Penelitian**

Dari rumusan masalah dapat dikatakan bahwa tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui *break even point* produk es nona dalam unit/rupiah.
2. Untuk mengetahui besarnya *margin of safety* pada UMKM es nona agar tidak mengalami kerugian.
3. Untuk membuat perencanaan laba UMKM es nona untuk periode berikutnya.

### **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian ini adalah penelitian kuantitatif dengan pendekatan deskriptif, menurut Yusuf (2014) penelitian deskriptif kuantitatif adalah salah satu jenis penelitian yang bertujuan untuk mendeskripsikan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta dan sifat populasi tertentu, atau menggambarkan fenomena secara detail. Penelitian deskriptif kuantitatif merupakan usaha sadar dan sistematis untuk memberikan jawaban terhadap suatu masalah atau mendapatkan

informasi lebih mendalam dan luas terhadap suatu fenomena dengan menggunakan tahap-tahap penelitian dengan pendekatan kuantitatif.

Tempat penelitian ini adalah UMKM es nona milik bapak Slamet yaitu Es Campur Fendi yang beralamat di Desa Tanjung Bugis dan alamat pemasaran usahanya di Jalan Ahmad Marzuki Desa Tanjung Bugis Kecamatan Sambas. Waktu penelitian ini dimulai sejak Januari-Mei 2024.

Menurut Sugiyono (2022) sumber primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer pada penelitian ini adalah melakukan wawancara langsung kepada pemilik usaha Es Campur Fendi serta istri dari pemilik usaha, sedangkan data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Data sekunder pada penelitian ini adalah data penjualan, data biaya bahan baku, dan biaya variabel untuk bulan Januari-Desember tahun 2023 dari pemilik usaha es nona, jurnal, penelitian terdahulu serta buku.

Teknik pengambilan sampel yaitu teknik *non probability sampling* dengan menggunakan *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Sampel dalam penelitian ini adalah bapak Slamet dan istrinya yaitu ibu Purwanti. Bila dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data, maka teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan observasi (pengamatan), interview (wawancara), dan dokumentasi.

Menurut Sugiyono (2022:206) analisis data merupakan kegiatan setelah data dari seluruh responden atau sumber data lain terkumpul. Kegiatan dalam analisis data adalah mengelompokkan data berdasarkan variabel dan jenis responden, mentabulasi data berdasarkan variabel dari seluruh responden, menyajikan data tiap variabel yang diteliti, melakukan perhitungan untuk menjawab rumusan masalah, dan melakukan perhitungan untuk menguji hipotesis yang telah diajukan. Untuk penelitian yang tidak merumuskan hipotesis, langkah terakhir tidak dilakukan. Teknik analisis data dalam penelitian kuantitatif menggunakan statistik. Terdapat dua macam statistik yang digunakan untuk analisis data dalam penelitian, yaitu statistik deskriptif dan statistik inferensial.

Menurut Sugiyono (2022) variabel penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya.

Berikut ini variabel-variabel penelitiannya:

1. *Break Even Point* (BEP)

*Break even point* adalah analisis yang mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, dan jumlah penjualan dan digunakan untuk mengetahui titik dimana perusahaan tidak mendapatkan laba dan tidak mengalami kerugian. Berikut ini rumus untuk perhitungan *break even point* dalam unit dan dalam rupiah:

$$\text{BEP Unit} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

Sumber: Salman dan Farid (2016:159).

dan

$$\text{BEP Rupiah} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

Sumber: Salman dan Farid (2016:159).

Keterangan:

- BEP : *Break Even Point* (Analisis Titik Impas)  
FC : *Fixed Cost* (Biaya Tetap)  
VC : *Variabel Cost* (Biaya Variabel)  
P : *Price* (Harga Jual Satuan)

S : Sales (Jumlah Penjualan)

2. Margin Kontribusi

Menurut Salman dan Farid (2016:157) margin kontribusi merupakan jumlah konseptual yang merefleksikan jumlah yang tersedia dari setiap penjualan setelah dikurangi dengan semua biaya variabel yang berhubungan dengan unit yang terjual. Menurut V. Wiratna (2017:135) dalam Maulidia (2021) “Margin kontribusi adalah selisih antara penjualan dan biaya-biaya variabel dari suatu produk atau jasa. Yaitu jumlah uang yang tersedia untuk menutupi biaya tetap menghasilkan laba. Semakin tinggi nilai margin kontribusi, semakin rendah resiko untuk tidak belik modal”. Menghitung margin kontribusi dapat dilakukan dengan rumus berikut:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Sumber: Salman dan Farid (2016:157).

3. Rasio Margin Kontribusi

Rasio margin kontribusi adalah jumlah margin kontribusi dibagi dengan penjualan, menurut Maulidia (2021) Margin kontribusi sebagai persentase penjualan disebut rasio margin kontribusi. Rasio margin kontribusi dapat dihitung dengan cara berikut:

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Sumber: Salman dan Farid (2016:159).

4. *Margin of Safety* (Batas Keamanan)

Menurut Kasmir (2019) tingkat keamanan atau *margin of safety* (MoS) merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas. Batas aman digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian. Rumus yang digunakan untuk mencari tingkat keamanan *margin of safety* (MoS) atau adalah sebagai berikut.

a. Penjualan yang direncanakan

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan per budget}}{\text{Penjualan per titik impas}} \times 100\%$$

b. Penjualan MoS

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan per budget} - \text{penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per budget}} \times 100\%$$

Sumber: Kasmir (2019:347).

5. Perencanaan Laba

Menurut Kasmir (2022) membuat perencanaan laba suatu perusahaan merupakan kewajiban yang harus dilakukan oleh suatu usaha sebelum suatu kegiatan dijalankan. Dalam membuat rencana laba, perlu terlebih dulu ditentukan atau dianggarkan target laba yang ingin dicapai, baru kemudian disusun harga jual yang harus dipajang.

Perencanaan laba dapat dilakukan menggunakan rumus:

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{keuntungan}}{1 - \text{Biaya variabel}}$$

penjualan

Sumber: Romanda (2017:8)

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Penerimaan Penjualan (Total Pendapatan)

Berikut ini merupakan data penerimaan pendapatan untuk bulan Januari-Desember Tahun 2023 pada penjualan es nona.

Tabel 1.

Data Pendapatan Penjualan Es Nona Bulan Januari-Desember 2023

No.	Bulan	Pendapatan Penjualan
1.	Januari	Rp 25.000.000
2.	Februari	Rp 29.000.000
3.	Maret	Rp 20.500.000
4.	April	-
5.	Mei	Rp 44.000.000
6.	Juni	Rp 46.000.000
7.	Juli	Rp 40.000.000
8.	Agustus	Rp 30.500.000
9.	September	Rp 27.500.000
10.	Oktober	Rp 18.000.000
11.	November	Rp 27.000.000
12.	Desember	Rp 27.000.000

Sumber: Data Olahan, 2024

Dari tabel pendapatan diketahui bahwa pada bulan april tidak ada pendapatan hal ini di karenakan pada bulan april 2023 merupakan bulan ramadhan, dan pemilik es nona tidak melakukan penjualan sebab selama bulan ramadhan pemilik es nona pulang ke kampung halamannya di Jawa Tengah. Pada bulan Mei dan Juni terdapat peningkatan pendapatan yang cukup tinggi menurut pemilik usaha hal ini dikarenakan pada bulan mei tepatnya setelah hari raya idul fitri pemilik mulai berjualan kembali setelah libur lebih dari sebulan, hal ini menyebabkan peningkatan jumlah penjualan. Pada bulan Agustus dan September terjadi penurunan hal ini dikarenakan awal musim buah, dan bulan Oktober terjadi penurunan lagi karena pada bulan Oktober merupakan puncak musim buah, yaitu di desa Lumbang mengalami suplai buah durian yang melimpah serta harga yang murah. Menurut penuturan pemilik usaha setiap tahunnya pada saat puncak musim buah penjualan akan mengalami penurunan.

Berikut ini adalah jumlah penjualan es nona selama bulan januari-desember tahun 2023 beserta biaya variabel per unit.

Tabel 2.

Jumlah Penjualan Es Nona dan Biaya Variabel Dalam Unit

Bulan	Jumlah Yang Terjual	Biaya Variabel Per Unit
Januari	5.000 Unit	Rp 2.355
Februari	5.800 Unit	Rp 2.355
Maret	4.100 Unit	Rp 2.355
April	-	Rp 2.355
Mei	8.800 Unit	Rp 2.355
Juni	9.200 Unit	Rp 2.355
Juli	8.000 Unit	Rp 2.355

Bulan	Jumlah Yang Terjual	Biaya Variabel Per Unit
Agustus	6.100 Unit	Rp 2.355
September	5.500 Unit	Rp 2.355
Oktober	3.600 Unit	Rp 2.355
November	5.400 Unit	Rp 2.355
Desember	5.400 Unit	Rp 2.355

Sumber: Data Olahan, 2024

Dari tabel di atas diketahui biaya variabel per unit dari bulan Januari hingga Desember sama dikarenakan biaya variabel yang dikeluarkan selama 1 tahun tetap sama tidak mengalami kenaikan maupun penurunan, dengan harga jual Rp 5.000 per gelas.

**Laba Usaha**

Berdasarkan metode persamaan yang dikemukakan oleh Mulyono (2018) diketahui perhitungan laba yaitu dengan penjualan dikurangi dengan biaya tetap dan biaya variabel maka diketahui jumlah laba bersih dari UMKM ini. Setelah dilakukan perhitungan laba bersih, diketahui perbedaan hasil perhitungan laba bersih menurut peneliti dan menurut pemilik usaha es nona. Berikut ini adalah perbandingan serta selisih dari laba bersih yang dihitung.

Tabel 3.

Perbandingan Perhitungan Laba Bersih

Bulan	Laba Bersih (Perhitungan Peneliti)	Laba Bersih (Perhitungan Pemilik Usaha)	Selisih
Januari	Rp 6.179.813	Rp 6.439.500	Rp 259.687
Februari	Rp 8.060.313	Rp 8.320.000	Rp 259.687
Maret	Rp 3.799.313	Rp 4.059.000	Rp 259.687
April	-	-	-
Mei	Rp 15.995.313	Rp 16.255.000	Rp 259.687
Juni	Rp 18.788.813	Rp 19.048.500	Rp 259.687
Juli	Rp 15.614.813	Rp 15.874.500	Rp 259.687
Agustus	Rp 10.353.813	Rp 10.613.500	Rp 259.687
September	Rp 9.166.813	Rp 9.426.500	Rp 259.687
Oktober	Rp 4.212.313	Rp 4.472.000	Rp 259.687
November	Rp 8.973.313	Rp 9.233.000	Rp 259.687
Desember	Rp 8.973.313	Rp 9.233.000	Rp 259.687

Sumber: Data Olahan, 2024

Berdasarkan tabel diketahui selisih laba bersih, ini dikarenakan perbedaan perhitungan pada biaya tetap dikarenakan pemilik usaha tidak melakukan perhitungan penyusutan untuk kulkas, penyusutan mesin pamarut kelapa, penyusutan dinamo untuk mesin rakitan produksi es nona, penyusutan bangunan rumah produksi serta biaya perawatan mesin pada setiap bulannya. Karena pemilik usaha memiliki rencana untuk membuka cabang, perbedaan dari perhitungan laba usaha ini tentu saja dapat dijadikan sebagai perbandingan dan pertimbangan oleh pemilik usaha. Sebanding dengan penelitian yang dilakukan oleh Abdilah dkk (2023) bahwa usaha mengalami laba sehingga dapat diketahui bahwa usaha telah melebihi nilai BEP unit.

**Break Event Point (BEP)**

*Break Even Point* atau titik impas digunakan untuk menentukan pada titik mana hasil penjualan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan beroperasi tanpa menghasilkan laba maupun rugi, atau dengan kata lain, laba berada pada angka nol. Berdasarkan hasil perhitungan BEP mengikuti rumus Salman dan Farid (2016:159) untuk BEP unit dengan cara biaya tetap dibagi dengan harga dikurangi biaya variabel, dan untuk BEP rupiah dengan cara biaya tetap dibagi satu dikurangi biaya variabel dibagi penjualan. Hasil analisis titik impas pada UMKM es nona dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 4.

Analisis *Break Event Point* pada UMKM Es Nona Tahun 2023

Bulan	BEP Unit	BEP Rupiah
Januari	2.302	Rp 11.720.403
Februari	2.302	Rp 11.876.323
Maret	2.302	Rp 11.767.234
April	-	-
Mei	2.302	Rp 11.749.451
Juni	1.735	Rp 8.760.944
Juli	1.735	Rp 8.773.805
Agustus	1.735	Rp 8.937.048
September	1.735	Rp 8.718.709
Oktober	1.735	Rp 8.676.157
November	1.735	Rp 8.676.157
Desember	1.735	Rp 8.676.157

Sumber: Data Olahan, 2024

Analisis *break even point* menunjukkan bahwa usaha dapat dianggap telah mencapai titik impas, dimana produksi dan penjualan melebihi jumlah *break even point* unit dan *break even point* penjualan yang dinyatakan oleh penelitian (Yulinda dkk, 2022).

### Margin Kontribusi

Margin Kontribusi digunakan untuk menutupi biaya tetap dan jika masih ada sisa jumlah tersebut akan menjadi laba. Namun jika margin kontribusi tidak mencukupi untuk menutup biaya tetap maka usaha akan mengalami kerugian. Menurut Salman dan Farid (2016:157) margin kontribusi merupakan jumlah konseptual yang merefleksikan jumlah yang tersedia dari setiap penjualan setelah dikurangi dengan semua biaya variabel yang berhubungan dengan unit yang terjual, dengan rumus perhitungan penjualan dikurangi dengan biaya variabel.

Margin kontribusi pada UMKM es nona untuk bulan Januari yaitu hasil dari total pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel maka menghasilkan laba sebesar Rp 12.989.500. Bulan Februari laba yang dihasilkan sebesar Rp 14.870.000. Bulan Maret laba yang dihasilkan sebesar Rp 10.609.000. Bulan Mei laba yang dihasilkan sebesar Rp 22.805.000. Bulan Juni laba yang dihasilkan sebesar Rp 24.098.500. Bulan Juli laba yang dihasilkan sebesar Rp 20.924.500. Bulan Agustus laba yang dihasilkan sebesar Rp 15.663.500. Bulan September laba yang dihasilkan sebesar Rp 14.476.500. Bulan Oktober laba yang dihasilkan sebesar Rp 9.522.000. Bulan November laba yang dihasilkan sebesar Rp 14.283.000. Bulan Desember laba yang dihasilkan sebesar Rp 14.283.000. Penelitian ini diperkuat dengan penelitian yang telah dilakukan oleh Juniarti dkk (2022) bahwa usaha ini layak untuk dilanjutkan karena mampu memberikan margin kontribusi yang tinggi.

**Rasio Margin Kontribusi**

Rasio margin kontribusi adalah jumlah margin kontribusi dibagi dengan penjualan. Menurut Maulidia (2021) margin kontribusi sebagai persentase penjualan disebut rasio margin kontribusi. Rasio margin kontribusi dihitung dengan cara margin kontribusi dibagi total penjualan.

Rasio margin kontribusi untuk bulan Januari sebesar 0,5196 atau 51,96%. Rasio margin kontribusi untuk bulan Februari sebesar 0,5128 atau 51,28%. Rasio margin kontribusi untuk bulan Maret sebesar 0,5175 atau 51,75%. Rasio margin kontribusi untuk bulan Mei sebesar 0,5183 atau 51,83%. Rasio margin kontribusi untuk bulan Juni sebesar 0,5239 atau 52,39%. Rasio margin kontribusi untuk bulan Juli sebesar 0,5231 atau 52,31%. Rasio margin kontribusi untuk bulan Agustus sebesar 0,5136 atau 51,36%. Rasio margin kontribusi untuk bulan September sebesar 0,5264 atau 52,64%. Rasio margin kontribusi untuk bulan Oktober sebesar 0,5290 atau 52,90%. Rasio margin kontribusi untuk bulan November sebesar 0,5290 atau 52,90%. Rasio margin kontribusi untuk bulan Desember sebesar 0,5290 atau 52,90%. Didukung oleh penelitian terdahulu menyatakan bahwa usaha ini layak untuk dilanjutkan karena mampu memberikan rasio margin kontribusi yang tinggi (Juniarti dkk, 2022).

**Margin of Safety (MoS)**

Menurut Kasmir (2019) tingkat keamanan atau *margin of safety* (MoS) merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas. *Margin of safety* atau batas aman digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian, dengan rumus untuk penjualan yang direncanakan yaitu perhitungan penjualan perbujet dibagi penjualan per titik impas dikali 100%. Sedangkan perhitungan untuk penjualan *margin of safety* yaitu penjualan perbujet dikurang penjualan per titik impas dibagi penjualan per titik impas dikali 100%.

*Margin Of Safety* untuk bulan Januari berdasarkan perhitungan diketahui penjualan tidak boleh berada di bawah 213,30% dari tingkat penjualan yang ditentukan atau sebesar penjualan yang direncanakan yaitu Rp 25.000.000 dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 53,12% dari penjualan atau sebesar Rp 13.279.597. *Margin Of Safety* untuk bulan Februari berdasarkan perhitungan diketahui penjualan tidak boleh berada di bawah 244,18% dari tingkat penjualan yang ditentukan atau sebesar penjualan yang direncanakan yaitu Rp 29.000.000 dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 59,05% dari penjualan atau sebesar Rp 17.123.677.

*Margin Of Safety* untuk bulan Maret berdasarkan perhitungan diketahui penjualan tidak boleh berada di bawah 174,21% dari tingkat penjualan yang ditentukan atau sebesar penjualan yang direncanakan yaitu Rp 20.500.000 dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 42,60% dari penjualan atau sebesar Rp 8.732.766. *Margin Of Safety* untuk bulan Mei berdasarkan perhitungan diketahui penjualan tidak boleh berada di bawah 374,49% dari tingkat penjualan yang ditentukan atau sebesar penjualan yang direncanakan yaitu Rp 44.000.000 dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 73,30% dari penjualan atau sebesar Rp 32.250.549. *Margin Of Safety* untuk bulan Juni berdasarkan perhitungan diketahui penjualan tidak boleh berada di bawah 525,06% dari tingkat penjualan yang ditentukan atau sebesar penjualan yang direncanakan yaitu Rp 46.000.000 dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 80,95% dari penjualan atau sebesar Rp 37.239.056.

*Margin Of Safety* untuk bulan Juli berdasarkan perhitungan diketahui penjualan tidak boleh berada di bawah 455,90% dari tingkat penjualan yang ditentukan atau sebesar penjualan yang direncanakan yaitu Rp 40.000.000 dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 78,07% dari penjualan atau sebesar

Rp 31.226.195. *Margin Of Safety* untuk bulan Agustus berdasarkan perhitungan diketahui penjualan tidak boleh berada di bawah 341,28% dari tingkat penjualan yang ditentukan atau sebesar penjualan yang direncanakan yaitu Rp 30.500.000 dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 70,70% dari penjualan atau sebesar Rp 21.562.952. *Margin Of Safety* untuk bulan September berdasarkan perhitungan diketahui penjualan tidak boleh berada di bawah 315,41% dari tingkat penjualan yang ditentukan atau sebesar penjualan yang direncanakan yaitu Rp 27.500.000 dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 68,30% dari penjualan atau sebesar Rp 18.781.291.

*Margin Of Safety* untuk bulan Oktober berdasarkan perhitungan diketahui penjualan tidak boleh berada di bawah 207,47% dari tingkat penjualan yang ditentukan atau sebesar penjualan yang direncanakan yaitu Rp 18.000.000 dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 51,80% dari penjualan atau sebesar Rp 9.323.843 *Margin Of Safety* untuk bulan November berdasarkan perhitungan diketahui penjualan tidak boleh berada di bawah 311,20% dari tingkat penjualan yang ditentukan atau sebesar penjualan yang direncanakan yaitu Rp 27.000.000 dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 67,87% dari penjualan atau sebesar Rp 18.323.843. *Margin Of Safety* untuk bulan Desember berdasarkan perhitungan diketahui penjualan tidak boleh berada di bawah 311,20% dari tingkat penjualan yang ditentukan atau sebesar penjualan yang direncanakan yaitu Rp 27.000.000 dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 67,87% dari penjualan atau sebesar Rp 18.323.843. Dari hasil perhitungan yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya, diketahui bahwa usaha sudah berhasil mengoptimalkan kinerjanya, yang menyebabkan penjualan berada di atas titik *break even point*, dan juga dapat dilihat bahwa persentase *margin of safety* yang cukup tinggi (Magu dkk, 2022).

### Perencanaan Laba

Menurut Kasmir (2022) membuat perencanaan laba suatu perusahaan merupakan kewajiban yang harus dilakukan oleh suatu usaha sebelum suatu kegiatan dijalankan. Perencanaan laba merupakan proses yang dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai tujuannya yaitu untuk mendapatkan keuntungan. Perhitungan untuk perencanaan laba yaitu biaya tetap ditambah keuntungan dibagi satu dikurang biaya variabel dibagi penjualan. Perencanaan laba pada UMKM es nona dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 5.  
Perencanaan Laba pada UMKM Es Nona Tahun 2024

Bulan	Penjualan
Januari	Rp 25.000.000
Februari	Rp 29.000.000
Maret	Rp 20.500.000
April	-
Mei	Rp 44.000.000
Juni	Rp 46.000.000
Juli	Rp 40.000.000
Agustus	Rp 30.500.000
September	Rp 27.500.000
Oktober	Rp 18.000.000
November	Rp 27.000.000

Bulan	Penjualan
Desember	Rp 27.000.000

Sumber: Data Olahan, 2024

Perencanaan laba diatas akan digunakan sebagai patokan untuk memperoleh laba. Namun untuk bulan april tidak dapat dilakukan perencanaan laba karena pada bulan april 2023 tidak terjadi penjualan. Untuk tahun yang akan datang diharapkan kenaikan laba sebesar 10%.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis dan perhitungan yang telah diperoleh, maka dapat diambil kesimpulan terhadap Analisis *Break Even Point* Pada UMKM Es Nona yaitu:

1. Bulan Januari BEP unit sebanyak 2.302 unit dan BEP rupiah sebesar Rp 11.720.403. Bulan Februari BEP unit sebanyak 2.302 unit dan BEP rupiah sebesar Rp 11.876.323. Bulan Maret BEP unit sebanyak 2.302 unit dan BEP rupiah sebesar Rp 11.767.234. Bulan April tidak dapat diketahui dan dihitung *Break Even Point* (BEP) karena tidak terjadi penjualan. Bulan Mei BEP unit sebanyak 2.302 unit dan BEP rupiah sebesar Rp 11.749.451. Bulan Juni BEP unit sebanyak 1.735 unit dan BEP rupiah sebesar Rp 8.760.944. Bulan Juli BEP unit sebanyak 1.735 unit dan BEP rupiah sebesar Rp 8.773.805. Bulan Agustus BEP unit sebanyak 1.735 unit dan BEP rupiah sebesar Rp 8.937.048. Bulan September BEP unit sebanyak 1.735 unit dan BEP rupiah sebesar Rp 8.718.709. Bulan Oktober BEP unit sebanyak 1.735 unit dan BEP rupiah sebesar Rp 8.676.157. Bulan November BEP unit sebanyak 1.735 unit dan BEP rupiah sebesar Rp 8.676.157. Bulan Desember BEP unit sebanyak 1.735 unit dan BEP rupiah sebesar Rp 8.676.157.
2. *Margin Of Safety* untuk bulan Januari penjualan tidak boleh berada di bawah 213,30% dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 53,12% dari penjualan. *Margin Of Safety* untuk bulan Februari penjualan tidak boleh berada di bawah 244,18% dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 59,05% dari penjualan. *Margin Of Safety* untuk bulan Maret penjualan tidak boleh berada di bawah 174,21% dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 42,60% dari penjualan. *Margin Of Safety* untuk bulan Mei penjualan tidak boleh berada di bawah 374,49% dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 73,30% dari penjualan. *Margin Of Safety* untuk bulan Juni penjualan tidak boleh berada di bawah 525,06% dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 80,95% dari penjualan. *Margin Of Safety* untuk bulan Juli penjualan tidak boleh berada di bawah 455,90% dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 78,07% dari penjualan. *Margin Of Safety* untuk bulan Agustus penjualan tidak boleh berada di bawah 341,28% dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 70,70% dari penjualan. *Margin Of Safety* untuk bulan September penjualan tidak boleh berada di bawah 315,41% dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 68,30% dari penjualan. *Margin Of Safety* untuk bulan Oktober penjualan tidak boleh berada di bawah 207,47% dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 51,80% dari penjualan. *Margin Of Safety* untuk bulan November penjualan tidak boleh berada di bawah 311,20% dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 67,87% dari penjualan. *Margin Of Safety* untuk bulan Desember penjualan tidak boleh berada

di bawah 311,20% dan usaha dapat mengalami penurunan yang masih wajar sehingga tidak menderita kerugian setinggi-tingginya sebesar 67,87% dari penjualan.

3. Perencanaan laba pada UMKM es nona pada bulan Januari 2024 adalah sebesar Rp 25.000.000. Bulan Februari 2024 sebesar Rp 29.000.000. Bulan Maret 2024 sebesar Rp 20.500.000. Bulan April 2024 tidak dapat dilakukan perhitungan untuk perencanaan laba karena tidak terjadi penjualan pada bulan April 2023. Bulan Mei 2024 sebesar Rp 44.000.000. Bulan Juni 2024 sebesar Rp 46.000.000. Bulan Juli 2024 sebesar Rp 40.000.000. Bulan Agustus sebesar Rp 30.500.000. Bulan September sebesar Rp 27.500.000. Bulan Oktober sebesar Rp 18.000.000. Bulan November Rp 27.000.000. Bulan Desember sebesar Rp 27.000.000. Untuk tahun yang akan datang diharapkan kenaikan laba sebesar 10%.

### SARAN

Sebaiknya kepada bapak Slamet selaku pemilik UMKM es nona dapat menerapkan analisis *break even point* didalam usahanya agar dengan mudah mengetahui pada titik berapa penjualan tersebut tidak mengalami rugi ataupun laba dan memudahkan untuk merencanakan laba yang akan diperoleh dimasa mendatang.

Bagi penelitian selanjutnya agar dapat melakukan dan mengembangkan penelitian ini di objek yang berbeda sehingga dapat dijadikan referensi bagi penelitian berikutnya.

### DAFTAR PUSTAKA

- Abdillah, M. ., Khoiriyah, N., & Sudjoni, N. (2023). Analisa break event pont usahatani tebu (saccharum officinarum l.) Sistem kepras (studi kasus di desa wonorejo kecamatan singosari kabupaten malang). *Jurnal Ketahanan Pangan*, 7(2), 177–180. <http://riset.unisma.ac.id/index.php/JU-ke/index><http://dx.doi.org/10.33474/JU-ke>
- Adisaputro, G., & Asri, M. (2018). *Anggaran Perusahaan 2* (A. IKAPI (ed.); Edisi Kedua). BPFE-Yogyakarta.
- Amalia, F., Sinaga, R., Soeyatno, R. F., Silitonga, D., Solikin, A., Hubbansyah, A. K., Siregar, R. T., Mulina, D., Kusumaningrum, R., Sahamony, N. F., Litriani, E., & Ladjin, N. (2022). *Ekonomi Pembangunan* (R. Kusumaningrum (ed.)). Widina Bhakti Persada Bandung.
- Juniarti, E., Maelani, M., Ramadani, H. E., Wandani, E. R., & Suprianto, S. (2022). Analisis Break Even Point Usaha Puding Lamota. *Samalewa: Jurnal Riset & Kajian Manajemen*, 2(2), 159–165. <https://doi.org/10.58406/samalewa.v2i2.980>
- Kasmir. (2022). *Analisis Laporan Keuangan* (Edisi Revisi). PT Rajagrafindo Persada.
- Magu, A. D. P., Alexander, S. W., & Gerungai, N. Y. T. (2022). Penerapan Break Even Point dan Margin of Safety Untuk Perencanaan Laba di Perusahaan Umum BULOG Kantor Wilayah Sulut & Gorontalo. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)*, 6(1), 287–298. <https://ejournal.unsrat.ac.id/v3/index.php/lppmekososbudkum/article/view/41595>
- Makmur, S. M. (2019). Pengembangan Industri Rumah Tangga Sektor Kuliner Melalui Penerapan E-Business Di Kelurahan Tidung Kecamatan Rappocini Kota Makassar. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Universitas Negeri Makassar*. [http://eprints.unm.ac.id/16272/1/Skripsi Setia Murti Makmur.pdf](http://eprints.unm.ac.id/16272/1/Skripsi%20Setia%20Murti%20Makmur.pdf)
- Manuhu, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarmo, N. S. (2021). Analisis Break Even Point (Bep). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21. <https://doi.org/10.32400/jiam.5.1.2021.34692>
- Mariana, K. (2012). Peran Strategis Usaha Kecil Menengah (UKM) dalam Pembangunan Nasional. *Informatika*, 3(I Januari), 15.
- Maulidia, I. (2018). Break Event Point Sebagai Analisis Perencanaan Laba Pada Home Industry Kerupuk Amplang Di Kabupaten Sumenep. *Ilmu Ekonomi Pembangunan*, 1(69), 5–24.

- Romanda, C. (2017). Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Hotel (Studi Kasus Hotel Ranggongang Sekayu). *Jurnal Riset Akuntansi Dan Manajemen*, 6(1), 1–10.
- Salim, A., Fadilla, & Purnamasari, A. (2021). Pengaruh Inflasi Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Indonesia. *Jurnal Pemikiran Dan Pengembangan Ekonomi Syariah*, 7, 11.
- Salman, K. R., & Farid, M. (2016). *Akuntansi Manajemen Alat Pengukuran dan Pengambil Keputusan Manajerial* (B. Sarwiji (ed.)). Penerbit Indeks Jakarta.
- Siahaan, A. M. S. R. Y. E. S. (2020). *Volume VI | Nomor 6 | Nopember 2020 I S S N : 2443 – 0536 Volume VI | Nomor 6 | Nopember 2020 I S S N : 2443 – 0536*. VI, 143–156.
- Simamora, C., & Mulyani. (2022). Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Strategi Perencanaan Laba dan Perencanaan Penjualan bagi UMKM. *Jurnal Pendidikan Dan Konseling, Volume 4 N, 8*.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D* (Sutopo (ed.)). Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2020). *Akuntansi UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah)*. PT.PUSAKA BARU.
- Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Usaha Kecil, dan Usaha Menengah.
- Yusuf, M. (2014). *Metode Penelitian Kuanitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan* (Suwito (ed.)). Kencana.