

ANALISIS BEP DAN MOS SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UMKM DI TOKO BERLIAN PANCING

Rifdah Nur Husna^{1)*}, Laylan Syafina²⁾, Yenni Samri Juliati Nasution³⁾

^{1,2,3)}Prodi Akuntansi Syariah, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sumatera Utara, Indonesia, Kota Medan
e-mail: rifdahnurhusna22@gmail.com^{1)*}, laylansyafina@uinsu.ac.id²⁾, yenni.samri@uinsu.ac.id³⁾

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Break Even Point dan Margin Of Safety dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba pada UMKM di Toko Berlian Pancing. Dalam analisis ini, penulis mengkaji Break Even Point dan Margin Of Safety sebagai alat perencanaan laba pada UMKM tersebut. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Data diperoleh dari sumber data sekunder seperti laporan keuangan perusahaan, artikel, jurnal (penelitian-penelitian terdahulu). Hasil analisis menunjukkan bahwa Break Even Point dan Margin Of Safety sangat penting dalam perencanaan laba pada UMKM. BEP menunjukkan dimana laba menjadi nol, sedangkan MOS menunjukkan selisih antara harga jual dan biaya produksi. Dengan menggunakan Break Even Point dan Margin Of Safety, UMKM dapat menentukan berapa biaya yang harus ditanggung sebelum mencapai titik keuntungan.

Kata kunci: BEP, Margin Of Safety, Perencanaan Laba

Abstract

This study aims to determine how Break Even Point and Margin Of Safety can be used as a profit planning tool in MSMEs at the Diamond Fishing Shop. In this analysis, the authors examine the Break Even Point and Margin Of Safety as a profit planning tool for these MSMEs. The research method used in this research is quantitative descriptive method. Data is obtained from secondary data sources such as company financial reports, articles, journals (previous studies). The results of the analysis show that Break Even Point and Margin Of Safety are very important in profit planning in MSMEs. BEP shows where profit becomes zero, while MOS shows the difference between selling price and production cost. By using Break Even Point and Margin Of Safety, MSMEs can determine how much costs must be borne before reaching the point of profit.

Keywords: BEP, Margin Of Safety, Profit Planning

1. PENDAHULUAN

Beras Pada era globalisasi yang semakin berkembang pesat saat ini, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) menjadi salah satu sektor yang memiliki peran penting dalam perekonomian suatu negara. UMKM di Indonesia memiliki kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pemerataan pendapatan (Fauji 2023). Salah satu jenis UMKM yang cukup populer adalah toko berlian pancing, yang merupakan tempat bagi para penggemar memancing untuk memperoleh perlengkapan dan peralatan yang diperlukan.

Mayoritas UMKM di Indonesia merupakan usaha perorangan (rumah tangga) dimana usaha tersebut nyatanya banyak menyerap tenaga kerja. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, Indonesia memiliki 65,4 juta UMKM pada tahun 2019. Terdapat 123,3 ribu tenaga kerja yang dipekerjakan oleh UMKM tersebut. Dari data tersebut menunjukkan bahwa UMKM mempunyai peran penting dalam menurunkan angka pengangguran di

Indonesia. UMKM mengalami tren bisnis yang positif di masa milenial masa kini, terbukti dengan semakin banyaknya pembukaan usaha UMKM setiap tahunnya. Perekonomian Indonesia tentunya, tren positif tersebut tentunya akan membawa dampak positif bagi perekonomian Indonesia. Hal itu terbukti dari data Kementerian Koperasi dan UKM, kontribusi UMKM terhadap PDB sebesar 60,5%, dengan kata lain UMKM yang berjalan saat ini perlu untuk dikembangkan lebih luas lagi agar dapat terus membantu perekonomian Indonesia (Sinaulan 2024).

UMKM menjadi salah satu industri di Indonesia yang dijunjung tinggi karena perannya dalam pertumbuhan perekonomian baik nasional maupun daerah. UMKM ini merupakan bentuk usaha yang paling banyak menerima tenaga kerja di Indonesia sehingga sangat berpotensi untuk menurunkan tingkat kemiskinan dinegara ini (Putri, Nasution, and Syafina 2023). Selain itu UMKM juga memiliki peran penting dalam membangun Indonesia, seperti perluasan kesempatan kerja dan penyerapan tenaga kerja. UMKM memiliki potensi untuk menyerap banyak tenaga kerja, yang dapat menjadi solusi untuk tren positif.

Selain sebagai sarana mengentaskan masyarakat dari jurang kemiskinan, UMKM memiliki peranan dalam mengurangi jurang ekonomi antara yang besar dan yang kecil, sehingga masyarakat kecil tidak perlu berbondong-bondong pergi ke kota untuk memperoleh penghidupan yang layak. Sarana untuk meratakan tingkat perekonomian rakyat kecil, UMKM memiliki peranan dalam membantu masyarakat kecil untuk memperoleh pendapatan yang lebih stabil dan berkembang, dan banyak hal positif lainnya (Amiros, Herawati, and Ummasyroh 2022).

Beberapa UMKM tidak mampu mempertahankan usahanya karena UMKM dihadapkan oleh beberapa problematika bisnis baik eksternal maupun internal. Problematika UMKM umumnya berupa permodalan yang kecil, SDM yang belum berpengalaman, pengaturan keuangan yang tidak akuntabel, pemasaran yang terbatas, dan perencanaan usaha yang kurang matang. Berdasarkan penelitian Sinarwati, para pelaku UMKM seringkali menghadapi tantangan terkait rendahnya pengetahuan sumber daya manusia, khususnya terkait pencatatan keuangan, peningkatan sarana dan prasarana, serta pengelolaan perusahaan (Nurlaila et al. 2022).

Namun dalam menjalankan usahanya, UMKM sering kali menghadapi berbagai tantangan, terutama terkait dengan perencanaan laba. Banyak UMKM yang kesulitan dalam menentukan titik impas (*Break Even Point*) dan *Margin Of Safety* sebagai alat perencanaan laba yang efektif. Hal ini dapat menyebabkan UMKM mengalami kerugian atau tidak maksimal dalam memperoleh keuntungan (Pelu, Pangemanan, and Tirayoh 2021).

UMKM Toko Berlian Pancing merupakan salah satu toko yang ada di Kecamatan Medan Amplas, Kota Medan, Sumatera Utara. Toko Berlian Pancing menawarkan berbagai macam alat pancing dengan harga yang bervariasi. Didirikan dengan tujuan untuk menyediakan kebutuhan para penggemar memancing, toko ini telah menjadi salah satu destinasi utama bagi para pemancing di daerah tersebut. Dalam perencanaan usahanya untuk mencapai volume penjualan (titik impas) yang mencakup target laba dan total biaya, volume penjualan harus ditentukan. Selama ini Toko Berlian Pancing dalam mengelola keuangan tidak mengetahui perhitungan keuntungan yang didapatkannya, hanya ada data hasil penjualannya saja.

Berdasarkan hasil wawancara awal dengan pemilik UMKM Toko Berlian Pancing, menyatakan bahwa persaingan antar toko lebih ketat. Hal ini mengakibatkan adanya penurunan volume penjualan pada bulan Januari hingga April 2024 seperti data sebagai berikut:

Tabel 1. Pendapatan penjualan UMKM Toko Berlian Pancing

Bulan (2024)	Penjualan (Rp)
Januari	572.046.403
Februari	787.754.194
Maret	641.564.777
April	708.421.020

Sumber: Toko Berlian Pancing, 2024

Pada tabel 1, mengenai data pendapatan hasil penjualan dari bulan Januari sampai April 2024 yang disajikan di atas, dapat terlihat bahwa pendapatan yang diperoleh oleh UMKM Toko Berlian Pancing tidak stabil karena pemilik UMKM tidak mengetahui perhitungan keuntungan yang didapatkannya, hanya mengetahui hasil penjualannya saja untuk mengetahui untung atau tidaknya tanpa merencanakan perhitungan terhadap pendapatan dan keuntungannya.

Oleh karena itu, *Break Even Point*, *MarginOfSafety*, dan perencanaan laba memiliki hubungan yang langsung dengan UMKM seperti Toko Berlian Pancing. Analisis ini dapat membantu pemilik usaha meningkatkan pengelolaan keuangan, meningkatkan profitabilitas, dan mengurangi risiko kerugian.

Adapun beberapa penelitian terdahulu menyatakan bahwa pada penelitian (Fauji 2023) analisis *Break Even Point* (BEP) dan *MarginOfSafety* (MOS) sangat efisien digunakan oleh UMKM agar manajemen mengetahui harus memproduksi atau menjual pada berapa jumlah unit untuk menghindari kerugian bagi usaha. Pada penelitian (Naro and Rahardjo 2019) *MarginOfSafety* menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *BreakEven*, dengan demikian *MarginOfSafety* juga menggambarkan batas jarak, dimana perusahaan dapat mengalami kerugian jika penjualan menurun. Pada penelitian (Putri 2019) penerapan analisis *Break Even Point* sebagai alat untuk perencanaan laba pada UMKM Batik Djokoesomo kota Blitar memang belum pernah dilakukan ataupun diterapkan, diharapkan dengan adanya penelitian analisis *Break Even Point* sebagai alat bantu perencanaan laba. Pada penelitian (Putri et al. 2023) Analisis biaya volume laba untuk perencanaan laba pada PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk pada tahun 2018-2021 tidak menderita kerugian. Dan yang terakhir pada penelitian (Sinaulan 2024) Nilai titik impas dalam satuan rupiah dan unit diperoleh dari analisis data adalah 210 porsi, dengan total pendapatan sebesar Rp 7.364.430. Dengan demikian, ketika volume penjualan mencapai 210 porsi dan pendapatan sebesar Rp 7.364.430, maka rumah makan Bu Haji akan mencapai titik impas, yaitu tidak mengalami kerugian maupun keuntungan.

Kebaruan dalam penelitian ini dapat ditunjukkan dengan menambahkan perhitungan Margin kontribusi yang dimana pada penelitian-penelitian terdahulu belum terdapat perhitungan Margin kontribusi sebelum menghitung BEP dan MOS. Karena dengan adanya perhitungan Margin kontribusi menjadi alat yang sangat penting bagi perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas. Dengan memahami manfaat dan cara menghitungnya dengan tepat, perusahaan dapat membuat keputusan yang lebih baik dalam berbagai aspek bisnis, mulai dari pengembangan produk hingga strategi penetapan harga dan pengendalian biaya. Penerapan Margin kontribusi secara konsisten akan membantu perusahaan mencapai tujuan profitabilitasnya dan meningkatkan daya saingnya di pasar.

Mengingat pentingnya perhitungan *Break Even Point* dan *MarginOfSafety* pada sebuah UMKM dalam menstabilkan pendapatan atas penjualan dan merencanakan biaya penjualan di masa yang akan datang pada UMKM Toko Berlian Pancing maka penulis tertarik meneliti

judul “Analisis BEP dan MOS Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM di Toko Berlian Pancing”.

2. KAJIAN PUSTAKA

Margin Kontribusi

Margin kontribusi adalah selisih antara pendapatan dari penjualan produk dengan biaya variabel yang terkait dengan produksi dan penjualan produk tersebut. Ini merupakan indikator penting dalam analisis keuangan karena membantu perusahaan memahami seberapa banyak pendapatan yang tersisa untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba (Badriah, Faridah, and Nurwanda 2023). Tujuan perhitungan Margin kontribusi adalah untuk memahami sejauh mana produk atau layanan tertentu berkontribusi terhadap menutup biaya tetap dan menghasilkan laba (Anjani 2024).

Break Even Point (BEP)

Break Even Point adalah suatu cara atau alat atau teknik yang digunakan untuk menghitung volume kegiatan produksi di mana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi atau perusahaan mencapai titik impas. Jadi *Break Even Point* merupakan jika pendapatan dan biaya sama, maka bisnis hanya balik modal (belum ada keuntungan ataupun kerugian) (Faradila, Nasution, and Syafina 2023). Tujuan dari analisis BEP yaitu untuk mengetahui pada volume penjualan atau produksi berapakah suatu perusahaan akan mencapai laba tertentu (Manuho et al. 2021).

Secara rinci, kegunaan *Break Even Point* sebagai berikut : 1) *Break Even Point* di berguna bagi manajemen untuk membantu penyusunan anggaran; 2) *Break Even Point* di gunakan manajemen untuk merencanakan laba yang di inginkan, 3) Untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan batas dimana perusahaan tidak mengalami laba dan rugi, 4) Untuk mengetahui struktur biaya tetap dan biaya variabel, 5) Untuk mengetahui efek perubahan harga jual, biaya maupun volume penjualan terhadap laba yang diperoleh (Ananda and Hamidi 2019).

Dalam akuntansi, *Margin Of Safety* adalah perbedaan antara penjualan aktual atau perkiraan penjualan dengan penjualan pada titik impas. Konsep ini membantu investor dan perusahaan untuk mengukur potensi keuntungan dan risiko kerugian di masa mendatang (Mukhlisah 2020). Pada dasarnya *Margin Of Safety* adalah merupakan konsep yang muncul dalam dunia investasidan kemudian diterapkan oleh dunia usaha, termasuk UMKM (Izzi 2023). Semakin tinggi nilai margin ofsafety memang memberikan perlindungan yang penting bagi UMKM, tetapi juga perlu dikelola dengan bijak untuk menghindari dampak negatif terhadap profitabilitas (Aryani 2019).

Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dan digambarkan secara kuantitatif dalam bentuk laporan keuangan untuk jangka pendek dan jangka panjang (Jubaedah 2020). Dengan perencanaan laba maka akan memberikan peluang untuk mencapai tujuan masa yang akan datang dan meningkatkan peluang dalam mengambil keputusan yang akan mempengaruhi kinerja untuk waktu yang akan datang (Muhammad Elvan 2021).

Dalam menentukan sasaran atau tujuan laba, manajemen sebaiknya mempertimbangkan faktor-faktor berikut (Rakhmawati and Nikmah 2022): 1) Laba atau rugi yang diakibatkan dari volume penjualan tertentu, 2) Volume penjualan yang diperlukan untuk menutupi seluruh biaya dan menghasilkan laba yang mencukupi untuk membayar dividen serta menyediakan kebutuhan kegiatan masa depan, 3) *Break Even Point*, 4) Volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi sekarang, 5) Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan laba, 6) Pengembalian atas modal yang digunakan.

Usaha Mikro Kecil Menengah

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha yang telah memenuhi kriteria sebagai usaha mikro (Aliyah 2022). Usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) mempunyai potensi untuk berkembang menjadi usaha perdagangan yang cukup besar di kalangan masyarakat, sehingga akan mendorong semakin banyak masyarakat untuk berwirausaha dan meningkatkan perekonomian suatu daerah (Chairunnisa, Nurwani, and Wahyuni 2023).

Badan Pusat Statistik mengklasifikasikan usaha menurut jumlah pegawainya yaitu usaha rumah tangga (mikro) ≤ 4 Orang, usaha kecil 5 s/d 19 Orang, usaha menengah 20 s/d 50 Orang, usaha besar ≤ 100 Orang. Menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM), usaha mikro adalah suatu usaha produksi yang dimiliki oleh perseorangan dan/atau badan usaha perseorangan yang memenuhi kriteria suatu badan usaha mikro sesuai dengan ketentuan Undang-undang ini. Kesejahteraan UMKM sangat berpengaruh kepada pelaku UMKM itu sendiri. Keadaan kehidupan masyarakat yang dilihat dari standar kehidupan masyarakat tercermin dari kesejahteraan UMKM (Nasution, Yafiz, and Rahmani 2023).

3. METODE PENELITIAN

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif, deskriptif kuantitatif adalah penelitian yang menggambarkan, mengkaji dan menjelaskan suatu fenomena dengan data (angka) apa adanya tanpa bermaksud menguji suatu hipotesis tertentu (Wahyudi 2022). Data diperoleh dari sumber data sekunder, data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data (Sugiyono 2017). Datanya seperti laporan keuangan perusahaan, artikel, jurnal (penelitian-penelitian terdahulu).

Untuk menyusun strategi keuntungan pada tahun berikutnya, peneliti juga menggunakan metodologi analisis Break Even Point (BEP) dan *Margin Of Safety* (MOS) untuk mengkaji datanya. Break Even Point (BEP) dan Margin Of Safety (MOS) adalah dua konsep penting dalam analisis keuangan bisnis yang digunakan untuk mengoptimalkan strategi keuntungan dan mengurangi risiko kerugian. Proses analisis data yang dilakukan untuk menjawab dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut (Nooryani 2022):

Komponen

- 1) Biaya Tetap (Biaya Tetap): Biaya yang tetap dan tidak berubah meskipun volume produksi berubah.
- 2) Biaya Variabel (Variable Cost): Biaya yang berubah sesuai dengan volume produksi.
- 3) Harga Penjualan (Harga Jual): Harga yang diterima dari penjualan produk.

Menghitung Margin Kontribusi

Rumus:

$$\text{Margin Kontribusi (Rp)} = \text{Total Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$
$$\text{Margin Kontribusi (Rp/unit)} = \frac{\text{Margin Kontribusi (Rp)}}{\text{Volume Penjualan}}$$

Menghitung Break Even Point

Rumus:

$$\text{Break Even Point (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Rp/unit}}$$
$$\text{Break Even Point (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

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

Menghitung Margin Of Safety

Rumus:

$$\text{MOS(Rp)} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan BEP}$$

$$\text{MOS(\%)} = \frac{\text{MOS}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

Menghitung Perencanaan Laba

Rumus:

$$\text{Target Laba(unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi unit}}$$

$$\text{Target Laba(Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

Analisis Hasil

Break Even Point yaitu menunjukkan tingkat penjualan minimum yang diperlukan untuk menutupi semua biaya. *Margin Of Safety* yaitu menunjukkan seberapa besar perusahaan dapat mengalami penurunan penjualan sebelum mulai mengalami kerugian. Dengan menggunakan BEP dan MOS, perusahaan dapat memahami kondisi keuangan yang stabil dan mengoptimalkan strategi keuntungan untuk mengurangi risiko kerugian.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Menghitung Margin Kontribusi

Margin kontribusi yaitu selisih antara pendapatan bersih penjualan dan biaya variabel. Menghitung *Margin* kontribusi dimulai dari mengidentifikasi pendapatan bersih penjualan dan biaya variabel kemudian menghitung dengan rumus:

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

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah-ubah, tetapi biaya per unitnya tetap. Adapun biaya-biaya yang termasuk kedalam biaya variabel yaitu, biaya bahan baku, biaya gudang, biaya listrik, dan lain-lain. Sedangkan biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya selalu tetap, tetapi biaya per unitnya berubah-ubah karena volume produksi. Adapun biaya-biaya yang termasuk kedalam biaya tetap yaitu, gaji karyawan, biaya penyusutan, dan lain-lain.

Tabel 2. Hasil Margin Kontribusi UMKM Toko Berlian Pancing Caturwulan 1 2024

Keterangan	Januari	Februari	Maret	April
Barang yang terjual (qty)	62.574	81.129	64.485	72.458
Penjualan	572.046.403	787.754.194	641.564.777	708.421.020
Biaya variabel	308.797.049	443.481.831	355.704.150	403.108.437
Margin kontribusi	263.249.354	344.272.363	285.860.627	305.312.583
Biaya tetap	180.951.012	235.259.784	193.912.137	212.829.316
Laba bersih	82.298.342	109.012.579	91.948.490	92.483.267

Sumber : Toko Berlian Pancing, 2024

Pada tabel 2, memperlihatkan jika Margin kontribusi pada UMKM Toko Berlian Pancing tidak stabil karena terjadinya pendapatan yang turun naik. Hal ini bisa disebabkan oleh biaya produksi atau perubahan di pasar yang tak terduga. Untuk mengatasinya, UMKM perlu meninjau kembali cara mereka bekerja, mungkin dengan mencari cara untuk

memikirkan ulang cara mereka memasarkan produk, atau bahkan mencoba produk baru. Semua itu bertujuan untuk mengurangi risiko fluktuasi Margin kontribusi terhadap keuntungan keseluruhan UMKM.

Menghitung Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya. Menghitung Margin kontribusi dimulai dari mengidentifikasi. Menghitung *Break Even Point* (BEP) dimulai dari mengidentifikasi biaya tetap, mengidentifikasi biaya variabel per unit, menghitung harga jual per unit lalu menghitung BEP dalam nilai rupiah dengan rumus:

$$BEP = \text{Biaya Tetap} / \text{Rasio Margin Kontribusi}$$

Tabel 3. Hasil Analisis *Break Even Point* (BEP) UMKM Toko Berlian Pancing Caturwulan 1 2024

Bulan	Biaya tetap A	Biaya variabel B	Penjualan C	Rasio biaya variabel b / c	Rasio biaya tetap / Margin 1 - b / c	BEP Penjualan a / 1 - (b / c)
Januari	180.951.012	308.797.049	572.046.403	54%	46%	393.371.765
Februari	235.259.784	443.481.831	787.754.194	56%	44%	534.681.327
Maret	193.912.137	355.704.150	641.564.777	55%	45%	430.915.860
April	212.829.316	403.108.437	708.421.020	57%	43%	494.951.898

Sumber : Toko Berlian Pancing, 2024

Pada tabel 3., nilai dari *Break Even Point* (BEP) ini menggambarkan kondisi UMKM dalam menentukan titik impasnya. Artinya jika UMKM ingin memperoleh laba, maka penjualan harus melebihi nilai BEP. Sebaliknya, jika penjualan UMKM dibawah nilai BEP, itu berarti UMKM tersebut mengalami kerugian. Nilai perolehan dari *Break Even Point* (BEP) pada UMKM Toko Berlian Pancing disetiap bulannya mengalami fluktuasi. Namun, secara umum penjualannya telah melampaui target BEP yang telah ditetapkan. Pada Januari 2024 penjualan telah melebihi nilai BEP 393.371.765, Februari 2024 sebesar 534.681.327, Maret 2024 sebesar 430.915.860 dan April 2024 sebesar 494.951.898. Jadi, dapat disimpulkan bahwa UMKM Toko Berlian Pancing tidak mengalami kerugian dari Januari 2024 hingga April 2024.

Menghitung Margin Of Safety (MOS)

Margin Of Safety (MOS) adalah selisih antara penjualan dan BEP penjualan. Menghitung MOS dimulai dari mengidentifikasi total penjualan, mengidentifikasi BEP penjualan kemudian menghitung MOS dengan rumus:

$$MOS = \text{Total Penjualan} - \text{BEP}$$

Tabel 4. Hasil Analisis *Margin Of Safety* (MOS) UMKM Toko Berlian Pancing Caturwulan 1 2024

	Penjualan A	BEP Penjualan B	Margin Of Safety (MOS) a-b	Rasio MOS (a-b)/a*100%
Januari	572.046.403	393.371.765	178.674.638	31%
Februari	787.754.194	534.681.327	253.072.867	32%
Maret	641.564.777	430.915.860	210.648.917	33%
April	708.421.020	494.951.898	213.469.122	30%

Sumber : Toko Berlian Pancing, 2024

Pada tabel 4, ditemukan bahwa *Margin Of Safety* (MOS) UMKM Toko Berlian Pancing mengalami fluktuasi. Pada Januari 2024 nilai MOS sebesar 31%, yang meningkat menjadi 32% di Februari 2024, lalu naik lagi menjadi 33% di Maret 2024, dan mengalami penurunan menjadi 30% di April 2024. Semakin tinggi nilai MOS tentunya akan semakin baik, karena dapat mengurangi risiko yang dihadapi UMKM Toko Berlian Pancing serta memberikan perlindungan saat penjualan menurun. Perhitungan MOS ini didasari oleh selisih antara penjualan dengan nilai BEP.

Menghitung Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah proses memperkirakan laba yang ingin dicapai. Menghitung perencanaan laba dimulai dari memperkirakan biaya tetap, laba bersih, rasio *Margin kontribusi* dan target penjualan kemudian menghitungnya dengan rumus:

$$\text{Perencanaan Laba} = \text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba} / \text{Rasio Margin Kontribusi}$$

Tabel 5. Hasil Analisis Target Penjualan UMKM Toko Berlian Pancing Caturwulan 1 2024

	Biaya tetap A	Laba bersih b	Rasio Margin kontribusi C	Target penjualan (a + b) / c
Januari	180.951.012	82.298.342	46%	572.281.204
Februari	235.259.784	109.012.579	44%	782.437.189
Maret	193.912.137	91.948.490	45%	635.245.838
April	212.829.316	92.483.267	43%	710.029.263

Sumber : Toko Berlian Pancing, 2024

Dalam Tabel 5, terlihat bahwa penjualan UMKM Toko Berlian Pancing pada Januari 2024 hampir mencapai target, dengan target Rp 572.281.204 dan realisasi Rp 572.046.403 atau 99,96%. Pada Februari 2024, target penjualan Rp 782.437.189 telah tercapai dengan penjualan Rp 787.754.194. Pada Maret 2024, target penjualan Rp 635.245.838 juga tercapai dengan penjualan Rp 641.564.777. Sementara pada April 2024, penjualan hampir mencapai target dengan target Rp 710.029.263 dan realisasi Rp 708.421.020 atau 99,77% dari target yang ditetapkan.

Setelah dilakukan perhitungan menggunakan *Margin kontribusi*, diketahui bahwa UMKM Toko Berlian Pancing mencatat *Margin* sebesar 263.249.354 pada bulan Januari, yang kemudian naik signifikan pada bulan Februari menjadi 344.272.363. Namun, pada bulan Maret, *Margin kontribusi* menurun menjadi 285.860.627. Meski begitu, di bulan April, *Margin kontribusi* kembali meningkat menjadi 305.312.583. Fluktuasi *Margin kontribusi* menunjukkan bahwa profitabilitas toko dipengaruhi oleh berbagai faktor, seperti volume penjualan, harga jual, dan biaya variabel. Untuk *Break Even Point*, diperkirakan mendapatkan penjualan sebesar Rp 393.371.765 pada bulan Januari, Rp 534.681.327 pada bulan Februari, Rp 430.915.860 pada bulan Maret, dan Rp 494.951.898 pada bulan April. BEP yang berbeda setiap bulan menunjukkan bahwa target profitabilitas toko juga berbeda-beda. Untuk *MarginOfSafety* pada bulan Januari sebesar 178.674.638, meningkat signifikan menjadi 253.072.867 pada bulan Februari. Pada bulan Maret, *Margin Of Safety* turun menjadi 210.648.917, namun kembali naik menjadi 213.469.122 pada bulan April. Fluktuasi *Margin Of Safety* menunjukkan perlunya upaya untuk meningkatkan efisiensi dan meminimalisir biaya variabel. Sedangkan untuk perencanaan laba, target penjualan pada bulan Januari sebesar Rp 572.281.204, bulan Februari sebesar Rp 782.437.189, bulan Maret

sebesar Rp 635.245.838, dan bulan April sebesar Rp 710.029.263. Pencapaian target penjualan ini perlu dievaluasi secara berkala dan strategi perlu disesuaikan jika diperlukan.

Adapun beberapa penelitian terdahulu menyatakan bahwa pada penelitian (Putri et al. 2023) Analisis biaya volume laba untuk perencanaan laba pada PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk pada tahun 2018-2021 tidak menderita kerugian. Penelitian ini menunjukkan bahwa analisis biaya-volume-laba dapat membantu perusahaan dalam menentukan target laba dan menghindari kerugian. Dan yang terakhir pada penelitian (Sinulan 2024) Penelitian ini menemukan bahwa nilai titik impas dalam satuan rupiah dan unit diperoleh dari analisis data adalah 210 porsi, dengan total pendapatan sebesar Rp 7.364.430. Dengan demikian, ketika volume penjualan mencapai 210 porsi dan pendapatan sebesar Rp7.364.430, maka rumah makan Bu Haji akan mencapai titik impas, yaitu tidak mengalami kerugian maupun keuntungan.

5. SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

1. Berdasarkan hasil penelitian, nilai *Break Even Point* UMKM Toko Berlian Pancing tidak mengalami kerugian dari Januari 2024 hingga April 2024. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan telah mencapai titik impas di mana laba yang diperoleh sama dengan biaya yang dikeluarkan. Selain itu, nilai *Margin Of Safety* mencapai 33% dimana semakin tinggi nilai MOS tentunya akan semakin baik, karena dapat mengurangi risiko yang dihadapi UMKM Toko Berlian Pancing serta memberikan perlindungan saat penjualan menurun. Setelah dilakukan perhitungan perencanaan laba menggunakan *Break Even Point*, didapatkan bahwa hasil ini menunjukkan bahwa UMKM di toko ini memiliki strategi keuangan yang stabil dan dapat memprediksi pendapatan yang cukup untuk menutup biaya dan meningkatkan laba pada setiap bulan.
2. Penerapan *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* sudah tepat karena dalam perencanaan laba pada UMKM Toko Berlian Pancing. Dengan mengetahui titik impas (*Break Even Point*) dan *MarginOfSafety*, pemilik toko dapat mengidentifikasi jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian serta mengukur tingkat keamanan laba toko. Penerapan *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* sudah tepat karena berdasarkan analisis *Break Even Point* dan *Margin Of Safety*.

Saran

Disarankan agar pemilik Toko Berlian Pancing melakukan strategi peningkatan penjualan untuk mencapai titik impas yang lebih tinggi dan meningkatkan *Margin Of Safety*. Selain itu, perlu juga dilakukan pengendalian biaya dan pengelolaan stok yang lebih efisien guna meningkatkan laba toko secara keseluruhan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aliyah, AtsnaHimmatul. 2022. "Peran Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Untuk Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat." *Jurnal Ilmu Ekonomi* 3(1):64–72. doi: 10.37058/wlfr.v3i1.4719.
- Amiros, M. Fadhil, Yusleli Herawati, and Ummasyroh. 2022. "Analisis Perhitungan Break Event Point Dan Margin of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba." *Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Bisnis* 3(1):53–63.
- Ananda, Gestia, and Hamidi. 2019. "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017." *Measurement* 13(1):1–10.

- Anjani, Putri. 2024. "Analisis Margin Kontribusi Sebagai Perencanaan Penjualan PT. Siantar Top TBK." *Jurnal Studi Akuntansi Pajak Keuangan* 2(2):105–18.
- Aryani, Roma. 2019. "Pengaruh Penggunaan Modal Kerja Terhadap Peningkatan Profitabilitas Pada PT. Metrodata Electronics, Tbk." Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.
- Badriah, Elis, Eva Faridah, and Purnamasari Asep Nurwanda. 2023. "Pengaruh Biaya Variabel Terhadap Margin Kontribusi The Effect of Variable Costs on Contribution Margins." *E-Journal Universitas Majalengka* 2(3):377–84. doi: 10.31949/maro.v6i2.7387.
- Chairunnisa, Lita, Nurwani, and Ardnida Wahyuni. 2023. "Analisis Kesiapan Usaha Kecil Dan Menengah Dalam Penyusunan Laporan Keuangan Sesuai Sak Emkm Pada Laporan Keuangan Umkm Rose Laundry." *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan (Mankeu)* 12(04):1235–45.
- Faradila, Putri, Yenni Samri Juliati Nasution, and Laylan Syafina. 2023. "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Garuda Food Putra Putri Jaya TBK Periode 2018-2021." *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonomi Dan Manajemen (JIKEM)* 3(3):3890–3896.
- Fauji, Robby. 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. doi: 10.58258/jisip.v7i1.4853/http.
- Izzi, Al Iqdam Bima Habbatil. 2023. "Profitabilitas UMKM : Analisis Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Margin Of Safety." *Akuntansi: Jurnal Riset Ilmu Akuntansi* 2(3).
- Jubaedah, E. 2020. "Analisis Break Even Point Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus PT Dirgantara Indonesia)." *Indep* 9(1):45–51.
- Manuho, Priskila, Zevania Makalare, Trixie Mamangkey, and Novi Swandari Budiarmo. 2021. "Analisis Break Even Point (Bep)." *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat* 5(1):21. doi: 10.32400/jiam.5.1.2021.34692.
- Muhammad Elvan, E. 2021. "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada CV XYZ." *Diss. Universitas Teknologi Yogyakarta*.
- Mukhlisah, Arini. 2020. *Analisis Margin Of Safety Pada Usaha Keripik Bawang Toko Melati Di Sinjai*.
- Naro, Ikhsan Aprilian, and Toto Rahardjo. 2019. "Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Total Penjualan Dan Laba (Studi Pada Umkm Rizky Barokah Malang)." *Jurnal Ilmiah Mahasiswa FEB* 1–18.
- Nasution, Indah Apriyani, Muhammad Yafiz, and Nur Ahmadi Bi Rahmani. 2023. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kemampuan UMKM Dan Kesejahteraan UMKM Pada Koperasi Syariah Kaum Ibu Al-Ikhlas Medan." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 9(01):905–14.
- Nooryani, H. 2022. "Penerapan Analisis Cost Volume Profit (Cvp) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Faroj Store Di Kabupaten Bogor." *Doctoral Dissertation, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Pakuan*.
- Nurlaila, Nurlaila, Yenni Samri Juliati Nasution, Hendra Hermain, and Purnama Ramadani Silalahi. 2022. "Pengembangan Umkm Kuliner Berbasis Syariah: Studi Kasus Di Sumatera Barat." *Jurnal Ilmiah Ekonomi Islam* 8(3):3793. doi: 10.29040/jiei.v8i3.6822.
- Palenteng, Meylan F., Herman Karamoy, Robert Lambey, Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi, and Universitas Sam Ratulangi. 2022. "Penerapan Analisis Break Even

- Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Bantu Manajerial Untuk Perencanaan Laba Pada De Nearby Hotel Manado Application Of Break Even Point And Margin Of Safety Analysis As A Managerial Tool For Profit Planning In De Nearby H.” *Jurnal LPPM Bidang Eko Sos Bud Kum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)* 6(1):159–68.
- Pelu, Fahmy Idris, Sifrid S. Pangemanan, and Victorina Z. Tirayoh. 2021. “Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Telesindo Shop Manado.” *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 9(3):554–64.
- Putri, Rifqiyati, Yenni Samri Juliati Nasution, and Laylan Syafina. 2023. “Penerapan Sistem Informasi Akuntansi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Panyubangun Kabupaten Mandailing Natal.” *Jurnal Ilmu Komputer, Ekonommi Dan Manajemen (JIKEM)* 3(2):5470–77.
- Putri, Rumanintya Lisaria. 2019. “Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus UMKM Batik Djoyokoesomo Blitar).” *Jurnal Rimba : Riset Ilmu Manajemen Bisnis dan Akuntansi* 4:41–54.
- Rakhmawati, Ita, and Firda Musfirotun Nikmah. 2022. “Analisis Biaya Volume Laba Dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek.” *Journal Islamic Accounting Competency* 2(2):2942.
- Sinaulan, Ryan David. 2024. “Analisis Titik Impas Dan Margin Of Safety Sebagai Sarana Perencanaan Laba (Kajian Kasus Rumah Makan Sate Bu Haji).” *Balancing: Jurnal Akuntansi* 4(1):22–30.
- Sugiyono, S. 2017. “Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D.” *Bandung: Alfabeta*.
- Wahyudi, Wahyudi. 2022. “Analisis Motivasi Belajar Siswa Dengan Menggunakan Model Pembelajaran Blended Learning Saat Pandemi Covid-19 (Deskriptif Kuantitatif Di Sman 1 Babadan Ponorogo).” *Jurnal Universitas Jember* 13(1):68. doi: 10.19184/kdma.v13i1.31327.