

WORKSHEET : Jurnal Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Dharmawangsa
ISSN (Print): 2808 – 8557 ISSN (Online): 2808 – 8573
Volume. 5 Nomor. 3, Agustus 2026

Analisis Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam Perencanaan Laba pada Usaha Sarung Tenun di Desa Bira Kecamatan Bontobahari Kabupaten Bulukumba

Lismayani Mutmainnah¹⁾; Mukhammad Idrus²⁾; Samsinar³⁾

- 1). Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar
email: lismayanimutmainnah74@gmail.com
- 2). Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar
email: mukhammad.idrus@unm.ac.id
- 3). Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar
email: samsinar77@unm.ac.id

Abstract

This study aims to analyze the Break Even Point (BEP) calculation in profit planning for a woven sarong business in Bira Village, Bontobahari District, Bulukumba Regency. The focus of this study is to determine how the Break Even Point (BEP) is in profit planning for a woven sarong business in Bira Village, Bontobahari District, Bulukumba Regency using data from January to December 2024. This research employs a qualitative descriptive method, with data collected through interviews and documentation. The results of the study indicate that the woven sarong business has an efficient cost structure with fixed costs of IDR 7.570.000 per year and variable costs of IDR 42.23.,000. Each woven sarong unit generates a contribution margin of IDR 739.733 or a ratio of 50%, which indicates good cost efficiency. The break-even point of the business is at the sale of 1 unit or IDR 1.287.414 per month, with a margin of safety (MOS) value that is always positive in the range of 1-5 units, so that the business remains in a safe condition from the risk of loss. To achieve the monthly profit target, the business needs to sell at least 3 units, or IDR 4.348.639. With actual sales consistently above the break-even point, the woven sarong business can be categorized as stable in terms of profitability.

Keyword:

Break Even Point (BEP), Profit Planning, Woven Sarong

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam perencanaan laba pada usaha sarung tenun di Desa Bira Kecamatan Bontobahari Kabupaten Bulukumba. Fokus Penelitian ini yaitu untuk mengetahui bagaimana *Break Even Point* (BEP) dalam perencanaan laba pada usaha sarung tenun di desa Bira kecamatan Bontobahari Kabupaten Bulukumba dengan menggunakan data bulan Januari-Desember 2024. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi. Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha sarung tenun memiliki struktur biaya yang efisien dengan biaya tetap Rp7.570.000,00 per tahun dan biaya variabel Rp42.230.000,00. Setiap unit sarung tenun menghasilkan margin kontribusi sebesar Rp739.733,00 atau rasio 49%, yang menandakan efisiensi biaya yang baik. Titik impas usaha berada pada penjualan 1 unit atau Rp1.287.414,00 per bulan, dengan nilai *margin of safety* (MOS) yang selalu positif pada kisaran 1-5 unit, sehingga usaha tetap berada dalam kondisi aman dari risiko kerugian. Untuk mencapai target laba bulanan, usaha perlu menjual minimal 3 unit atau Rp4.348.639,00. Dengan penjualan aktual yang konsisten berada di atas titik impas, usaha sarung tenun dapat dikategorikan stabil secara profitabilitas.

Kata Kunci:

Titik Impas, Perencanaan Laba, Sarung Tenun

PENDAHULUAN

Persaingan usaha pada era globalisasi semakin ketat sehingga pengusaha dituntut untuk lebih profesional, adaptif, dan inovatif dalam menyusun strategi usaha. Konsumen juga semakin selektif dalam memilih produk dengan mempertimbangkan kualitas, harga, keunikan, dan nilai tambah. Pengelolaan usaha tidak hanya berkaitan dengan modal finansial, tetapi juga meliputi bahan baku, tenaga kerja, teknologi produksi, dan strategi pemasaran. Keberhasilan usaha sangat bergantung pada kemampuan manajemen dalam mengelola sumber daya dan menyusun perencanaan yang baik agar laba dapat tercapai (Yudianto, 2019).

Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang mempertimbangkan implikasi keuangan dan berfungsi sebagai pedoman serta alat kontrol agar kegiatan usaha berjalan sesuai dengan target (Rusmayanti, 2021). Volume penjualan sarung tenun mengalami fluktuasi sepanjang tahun. Pendapatan tertinggi terjadi pada bulan-bulan ketika unit terjual mencapai enam lembar per bulan sebesar Rp9.000.000,00 Sementara itu, pendapatan terendah sebesar Rp3.000.000,00 ketika hanya dua unit yang berhasil terjual. Total pendapatan selama tahun 2024 mencapai Rp73.500.000,00 menunjukkan bahwa usaha ini memiliki potensi ekonomi yang stabil, namun tetap membutuhkan pengelolaan yang lebih profesional untuk meningkatkan kinerja keuangan.

Fluktuasi penjualan ini menunjukkan bahwa pengrajin belum memiliki perencanaan laba yang terstruktur maupun strategi pengelolaan usaha yang optimal. Tanpa perhitungan biaya yang tepat, penetapan harga jual berpotensi tidak akurat dan pada akhirnya memengaruhi pencapaian laba. Kondisi tersebut menegaskan pentingnya penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai alat untuk mengetahui titik impas, menentukan jumlah minimum penjualan yang harus dicapai setiap bulan, serta membantu pengrajin dalam menyusun perencanaan laba yang lebih realistis dan sistematis. Ketika laba yang diperoleh mampu mencapai target, usaha dapat dikatakan berkembang di tengah persaingan yang semakin ketat; sebaliknya, apabila laba tidak tercapai, usaha berisiko mengalami kerugian. Untuk memastikan informasi tersebut dapat diperoleh secara akurat, diperlukan alat analisis yang tepat, salah satunya adalah analisis BEP atau analisis titik impas (Rusmayanti, 2021). BEP merupakan kondisi ketika total pendapatan sama dengan total biaya sehingga laba bernilai nol (Nata, dkk, 2021). Analisis ini juga dapat membantu menentukan strategi penjualan, target produksi, serta *margin of safety* perusahaan (Noviani & Santoso, 2021).

Menurut Rusmayanti (2021), perusahaan perlu mengetahui volume penjualan minimal untuk mencapai titik impas agar dapat menyusun strategi usaha yang lebih rasional. BEP juga dapat digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan manajerial (Ananda & Hamidi, 2019). Sejumlah penelitian sebelumnya menunjukkan bahwa analisis BEP efektif membantu perencanaan laba, seperti penelitian Ramadani, Idris, & Samsinar (2025), Santya, Anwar, dkk, (2025), serta Astrianti, Masnawaty, dan Azis (2024) yang menemukan bahwa BEP mampu membantu pelaku usaha mengetahui batas aman penjualan, meningkatkan efisiensi biaya, dan menyusun strategi usaha yang lebih efektif.

Desa Bira dikenal sebagai daerah penghasil sarung tenun tradisional yang memiliki nilai ekonomi sekaligus budaya bagi masyarakat Bugis-Makassar. Namun berdasarkan observasi awal, sebagian besar pengrajin belum melakukan pencatatan biaya secara sistematis sehingga penentuan harga jual masih mengikuti kebiasaan atau harga pasar. Oleh karena itu, penelitian berjudul “Analisis Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam Perencanaan Laba pada Usaha Sarung Tenun di Desa Bira Kecamatan Bontobahari Kabupaten Bulukumba” dilakukan untuk memberikan gambaran mengenai biaya, titik impas, serta perencanaan laba yang dapat membantu pengrajin dalam mengelola usaha secara lebih baik.

TINJAUAN PUSTAKA

Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan laba yang ditargetkan oleh manajemen untuk dicapai pada periode mendatang dan dapat ditetapkan berdasarkan persentase penjualan atau aset perusahaan (Riwayadi, 2022:128). Baihaqqy (2023:32) menyatakan bahwa perencanaan laba adalah rencana kerja yang disusun secara kuantitatif dalam laporan keuangan untuk mencapai tujuan perusahaan, sedangkan Mowen & Hansen, & Heitger (2019:510) menjelaskan bahwa perencanaan laba membantu manajemen dalam mengatur strategi penjualan, mengendalikan biaya, dan memprediksi hasil usaha agar tujuan keuangan perusahaan dapat tercapai.

Menurut Carter & Usry (2015:5), perencanaan laba terdiri dari dua jenis, yaitu perencanaan jangka panjang yang mempertimbangkan dampak keputusan di masa depan dan perencanaan jangka pendek yang biasanya berbentuk anggaran dengan periode 3, 6, hingga 12 bulan. Dalam perhitungannya, Mulyadi (2016:207) menyatakan bahwa perencanaan laba dapat menggunakan metode *Break Even Point* (BEP), *Margin of Safety* (MOS), dan Target Costing. Selain itu, menurut Mowen, dkk. (2019:172), perencanaan laba juga dapat dihitung melalui penentuan target penjualan dalam unit maupun dalam rupiah.

Perencanaan laba juga dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti perubahan laba atau rugi pada volume penjualan, tingkat penjualan untuk menutup biaya, titik impas, kesesuaian volume penjualan dengan kapasitas produksi, serta kapasitas operasi untuk mencapai target laba (Nursanty, Jusmarni, & Minarni dkk. (2022:93). Oleh karena itu, perencanaan laba memiliki berbagai manfaat, antara lain sebagai sarana komunikasi manajemen, membantu manajemen berpikir strategis, mengalokasikan sumber daya secara efektif, mengidentifikasi masalah sejak dini, menyelaraskan rencana antarbagian organisasi, serta menjadi dasar dalam evaluasi kinerja perusahaan (Garrison, Norren, & Brewer (2016:382).

Biaya

Biaya (*cost*) merupakan pengeluaran atau pengorbanan sumber daya untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat. Menurut Lestari & Permana (2021:14), biaya adalah pengeluaran kas atau setara kas untuk memperoleh barang atau jasa yang memberi manfaat saat ini. Dunia, Abdullah, & Sasongko (2019:18) menyatakan bahwa biaya merupakan pengeluaran untuk memperoleh barang atau layanan yang manfaatnya dapat dirasakan di masa mendatang atau lebih dari satu periode akuntansi. Sementara itu, Dewi & Kristanto (2017:10) menjelaskan bahwa biaya adalah pengorbanan sumber daya untuk mencapai tujuan tertentu di masa depan.

Menurut Ahmad & Abdullah (2024:22), biaya merupakan nilai yang dikorbankan untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat di masa depan. Klasifikasi biaya dilakukan untuk memudahkan manajemen dalam memperoleh informasi yang berguna. Menurut Asmadi & Rahmawati (2021:12), biaya dapat diklasifikasikan berdasarkan perilaku menjadi biaya variabel, biaya tetap, dan biaya semi variabel. Biaya variabel berubah sesuai volume produksi seperti bahan baku dan tenaga kerja Lestari & Permana (2021:18); Asmadi & Rahmawati (2021:12), sedangkan biaya tetap tidak berubah meskipun volume produksi berubah, seperti sewa, penyusutan aset, dan gaji karyawan.

Selain itu, biaya juga dapat diklasifikasikan berdasarkan biaya produksi menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya langsung dapat ditelusuri pada produk seperti bahan baku dan tenaga kerja langsung, sedangkan biaya tidak langsung tidak dapat ditelusuri secara langsung pada produk. Dalam praktik usaha, sistem penggajian pemilik juga dapat berbeda tergantung jenis usaha, seperti usaha dagang produk tahan lama dengan margin 30-100%, usaha dagang produk cepat laku dengan margin 5-20%, serta usaha produksi atau UMKM dengan margin sekitar 5-15% dari omzet.

Break Even Point (BEP)

Break Even Point (BEP) merupakan konsep yang digunakan untuk mengetahui titik impas dalam suatu usaha. Darminto (2019:138) menjelaskan bahwa analisis BEP adalah teknik untuk menentukan jumlah penjualan dan campuran produk yang diperlukan untuk menutupi seluruh biaya dalam periode tertentu. Menurut Sujarweni (2017:121), titik impas adalah kondisi ketika perusahaan tidak memperoleh laba namun juga tidak mengalami kerugian. Sementara itu, Kasmir (2021:334) menyatakan bahwa BEP merupakan analisis keuangan yang penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Dengan demikian, BEP dapat dipahami sebagai kondisi ketika total pendapatan sama dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan.

Menurut Adnyana (2019:124), analisis *Break Even Point* bertujuan untuk merancang spesifikasi produk, menentukan harga jual per unit, menetapkan batas minimal penjualan agar tidak merugi, mengoptimalkan jumlah produksi, serta merencanakan target laba. Selain itu, Diana (2018:76) menyatakan bahwa analisis titik impas bermanfaat untuk memahami hubungan antara volume penjualan, biaya, dan laba perusahaan, menentukan batas minimum penjualan, menetapkan target laba, mengukur toleransi penurunan penjualan, serta menganalisis dampak perubahan harga, biaya, dan volume penjualan terhadap laba.

Dalam analisis BEP terdapat beberapa asumsi dasar, yaitu biaya diklasifikasikan menjadi biaya tetap dan biaya variabel, biaya tetap bersifat konstan hingga kapasitas tertentu, biaya variabel berubah sesuai volume penjualan, harga jual per unit dianggap tetap, serta komposisi penjualan produk dianggap sama (Munawir (2014:206). Perhitungan BEP dapat dilakukan dengan dua metode, yaitu pendekatan matematis dan pendekatan grafik. Menurut Mowen, dkk. (2019:168), pendekatan matematis menggunakan rumus BEP, *contribution margin* (CM), dan *contribution margin ratio* (CMR), sedangkan pendekatan grafik digunakan untuk menggambarkan hubungan antara penjualan, biaya, dan laba sehingga memudahkan pemahaman mengenai titik impas perusahaan (Wardiyah, 2017:234).

Margin of Safety (MoS)

Margin of Safety (MOS) merupakan ukuran yang menunjukkan tingkat keamanan penjualan terhadap titik impas. Menurut Krismiaji & Aryani (2019:192), *margin of safety* adalah jumlah unit yang terjual atau diperkirakan terjual beserta pendapatan yang berada di atas titik impas. Wardiyah (2017:244) menjelaskan bahwa MOS menunjukkan selisih antara penjualan yang dianggarkan dengan penjualan pada titik impas (BEP), sedangkan Ahmad (2019:67) menyatakan bahwa MOS merupakan persentase penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi tanpa menimbulkan kerugian. Dengan demikian, MOS menggambarkan seberapa jauh penjualan melampaui titik impas sehingga semakin tinggi nilainya maka semakin aman perusahaan dari risiko penurunan penjualan.

Menurut Mowen, dkk. (2019:194), *margin of safety* dapat dihitung dengan dua cara, yaitu dalam unit dengan rumus $MOS = \text{Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas (BEP)}$, serta dalam bentuk persentase untuk menunjukkan tingkat keamanan penjualan. Konsep *margin of safety* awalnya digunakan dalam investasi, namun kini juga diterapkan pada perusahaan termasuk UMKM. Menurut Izzi & Budiwitjaksiono (2023:60), MOS bermanfaat untuk mengukur risiko keuntungan dan kerugian, menunjukkan laba minimum agar usaha tidak merugi berdasarkan titik impas, menjadi cadangan keamanan usaha, serta membantu perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan variabel perencanaan laba menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP). Variabel merupakan atribut atau karakteristik yang dipelajari untuk memperoleh kesimpulan (Sugiyono, 2022). Pengukuran BEP dilakukan dalam bentuk unit dan rupiah, sedangkan perencanaan laba dihitung berdasarkan target penjualan unit dan rupiah (Mowen, dkk. 2019:172).

Subjek penelitian meliputi catatan produksi dan penjualan sarung tenun, pendapatan usaha, serta biaya tetap dan biaya variabel pada usaha sarung tenun di Desa Bira Kecamatan Bontobahari Kabupaten Bulukumba. Data dikumpulkan melalui proses wawancara kepada 1 informan yaitu dengan ibu Tasmawati selaku pemilik tunggal usaha sarung tenun Bira serta dokumentasi berupa catatan keuangan, laporan penjualan, dan rincian biaya produksi. Teknik analisis data dilakukan dengan mengumpulkan dan mengklasifikasikan biaya tetap dan variabel, menghitung margin kontribusi dan rasio margin kontribusi, menentukan *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah, menghitung *margin of safety*, serta menyusun perencanaan laba untuk mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai agar usaha memperoleh laba yang diharapkan. Kesimpulan kemudian ditarik berdasarkan hasil analisis tersebut.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penyajian Data

Data penelitian diperoleh dari usaha sarung tenun di Desa Bira melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi. Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik, serta data produksi dan penjualan sarung tenun.

Bahan, Alat, dan Proses Produksi Sarung Tenun

Bahan produksi sarung tenun terdiri atas bahan baku utama dan bahan penolong. Bahan baku utama yang digunakan adalah benang spansil, sedangkan bahan penolong meliputi pewarna, benang sutra, benang emas, benang perak, kemasan, dan gas. Bahan-bahan tersebut termasuk biaya variabel karena penggunaannya menyesuaikan dengan jumlah produksi. Selain itu, proses produksi juga didukung oleh berbagai alat seperti gedongan, ganra, roeng, teropong, jangka (sisir), balira, dan bulo'-bulo' yang digunakan secara berulang dalam kegiatan menenun.

Proses produksi sarung tenun dimulai dari pewarnaan benang, kemudian dilanjutkan dengan penggulungan dan penataan benang, memasukkan benang ke dalam jangka (sisir), persiapan benang pada alat tenun, hingga proses menenun menggunakan teropong untuk membentuk kain sarung. Tahap terakhir adalah pemeriksaan kualitas dan pengemasan sebelum produk dipasarkan.

Struktur Biaya Produksi Usaha Sarung Tenun

Biaya produksi pada usaha sarung tenun terdiri atas biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Biaya bahan baku berupa penggunaan benang spansil sebagai bahan utama produksi. Biaya tenaga kerja langsung diberikan kepada penenun dengan sistem upah per unit sebesar Rp350.000 per sarung.

Biaya *overhead* pabrik meliputi bahan penolong seperti pewarna, benang sutra, benang emas, benang perak, kemasan, dan gas, serta biaya listrik dan air sekitar Rp100.000 per bulan, biaya tenaga kerja tidak langsung sebesar Rp500.000 per bulan, dan biaya penyusutan peralatan produksi. Berdasarkan hasil perhitungan dengan metode garis lurus, penyusutan peralatan seperti gedongan dan tabung gas menghasilkan total biaya penyusutan sebesar Rp370.000 per tahun. Biaya penyusutan ini termasuk dalam biaya tetap karena tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi.

Volume Produksi dan Penjualan

Berdasarkan hasil penelitian, volume produksi usaha sarung tenun pada tahun 2024 mencapai 55 lembar sarung dengan rata-rata produksi sekitar 3 lembar per bulan. Produksi dilakukan secara manual menggunakan alat tenun tradisional sehingga jumlah produksi relatif terbatas dan sangat bergantung pada keterampilan pengrajin.

Sementara itu, volume penjualan selama tahun 2024 tercatat sebanyak 49 lembar sarung dengan harga jual Rp1.500.000 per lembar, sehingga total pendapatan usaha mencapai Rp73.500.000. Jumlah penjualan yang mendekati jumlah produksi menunjukkan bahwa sebagian besar produk dapat terserap oleh pasar. Selisih antara produksi dan penjualan

menunjukkan adanya persediaan produk yang dapat digunakan untuk memenuhi permintaan pada waktu tertentu. Kondisi ini menunjukkan bahwa usaha sarung tenun memiliki permintaan yang cukup baik dan mampu menjaga kestabilan pendapatan usaha.

Analisis Data

Mengklasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Biaya usaha terdiri atas biaya tetap seperti biaya listrik dan air serta gaji karyawan tetap, sedangkan biaya variabel meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya bahan penolong.

Tabel 1. Biaya Tetap dan Biaya Variabel Usaha Sarung Tenun Tahun 2024

Biaya Tetap	
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung	Rp6.000.000
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp1.570.000
Total Biaya Tetap	Rp7.570.000
Biaya Variabel	
Biaya Bahan Baku	Rp16.500.000
Biaya Bahan Penolong	Rp5.280.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp19.250.000
Biaya Air dan Listrik	Rp1.200.000
Total Biaya Variabel	Rp42.230.000

Sumber: Biaya Produksi Usaha Sarung Tenun 2024 (data diolah)

Menghitung Contribution Margin

Contribution margin adalah selisih antara total penjualan dan biaya variabel, yang dapat dirumuskan sebagai berikut Mowen, dkk. (2019:168):

$$CM = \text{Harga Jual} - \text{Biaya variabel Per Unit}$$

$$CM = \text{Rp1.500.000} - \text{Rp760.267} = \text{Rp739.733}$$

Jadi margin kontribusi usaha sarung tenun setiap bulan selama tahun 2024 adalah sebesar Rp760.267,00 Nilai margin kontribusi yang konsisten ini akan menjadi dasar dalam menghitung rasio margin kontribusi, yang berperan penting dalam menentukan hasil perhitungan titik impas pada analisis berikutnya.

Menghitung Contribution Margin Ratio

Contribution margin ratio merupakan perbandingan antara contribution margin dengan total penjualan, yang dirumuskan sebagai berikut Mowen, dkk. (2019:168):

$$CMR = \frac{\text{Margin Kontribusi per Unit}}{\text{Harga Jual}} \times 100\%$$

$$CMR = \frac{\text{Rp739.733}}{\text{Rp1.500.000}} \times 100\% = 49\%$$

Rasio margin kontribusi usaha sarung tenun selama tahun 2024 berada pada nilai yang konsisten, yaitu 49% setiap bulan. Konsistensi ini mencerminkan stabilnya proporsi kontribusi setiap unit penjualan dalam menutup biaya tetap. Hasil perhitungan ini menjadi dasar untuk menentukan BEP dalam rupiah.

Menghitung *Break Even Point* (BEP)

Break Even Point (BEP) titik impas adalah kondisi dimana total pendapatan perusahaan seimbang dengan total biaya yang dikeluarkan, yang dirumuskan sebagai berikut Mowen, dkk. (2019:164):

$$\begin{aligned} \text{a. } BEP (\text{unit}) &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \\ BEP (\text{unit}) &= \frac{\text{Rp630.833}}{\text{Rp1.500.000} - \text{Rp760.267}} = \frac{\text{Rp600.000}}{\text{Rp754.000}} = 0,85 \text{ atau } 1 \text{ unit} \\ \\ \text{b. } BEP (\text{Rupiah}) &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ BEP (\text{Rupiah}) &= \frac{\text{Rp630.833}}{49\%} = \text{Rp1.287.414} \end{aligned}$$

Break Even Point (BEP) unit usaha sarung tenun tahun 2024 menunjukkan angka yang stabil sebesar 1 unit setiap bulan, yang berarti penjualan satu lembar sarung tenun telah mampu menutup seluruh biaya tetap. Kondisi ini menunjukkan bahwa struktur biaya usaha tergolong efisien sehingga tingkat penjualan yang rendah masih dapat menjaga keberlangsungan operasional usaha. Sementara itu, BEP dalam rupiah tercatat sebesar Rp1.287.414,00, yang merupakan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai berdasarkan biaya tetap dan rasio margin kontribusi agar usaha berada pada posisi impas.

Menghitung *Margin of Safety*

Margin of safety (MOS) merupakan indikator yang memperlihatkan sejauh mana penjualan aktual atau yang dianggarkan melampaui titik impas, yang dirumuskan sebagai berikut Mowen, dkk. (2019:194):

$$MOS (\text{Unit}) = \text{Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas (BEP)}$$

Berikut hasil perhitungan *Margin of Safety* pada usaha sarung tenun Tahun 2024:

Tabel 2. *Margin of Safety* (Unit)

Bulan	Penjualan (a)	BEP (b)	MOS (UNIT) (a-b)
Januari	5	1	4
Februari	3	1	2
Maret	4	1	3
April	3	1	2
Mei	2	1	1
Juni	3	1	2
Juli	4	1	3
Agustus	5	1	4
September	3	1	2
Oktober	6	1	5
November	5	1	4
Desember	6	1	5

Sumber: Analisis Data Usaha Sarung Tenun 2025 (data diolah)

Tabel 2 menunjukkan bahwa *margin of safety* (MOS) usaha sarung tenun selama tahun 2024 berada di atas titik impas setiap bulan. Dengan BEP sebesar 1 unit, penjualan aktual selalu melebihi batas minimal tersebut, sehingga MOS berkisar antara 1 hingga 5 unit. Hal ini menandakan bahwa usaha memiliki tingkat keamanan penjualan yang cukup baik karena terdapat selisih positif antara penjualan dan titik impas sepanjang tahun.

Menyusun Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan proses penetapan target laba yang disusun secara kuantitatif oleh manajemen sebagai pedoman dalam mencapai tujuan perusahaan, baik jangka pendek maupun jangka panjang, yang dirumuskan sebagai berikut Mowen, dkk. (2019:172):

a. Target Penjualan dalam Unit

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (unit)} &= \frac{\text{Total Biaya tetap + Target Laba}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}} \\ \text{Penjualan (unit)} &= \frac{\text{Rp630.833} + \text{Rp1.500.000}}{\text{Rp1.500.000} - \text{Rp760.267}} \\ \text{Penjualan (unit)} &= \frac{\text{Rp2.130.833}}{\text{Rp739.733}} = 2,88 \text{ atau } 3 \text{ unit} \end{aligned}$$

b. Target Penjualan dalam Rupiah

$$\begin{aligned} \text{Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap + Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ \text{Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Rp630.833} + \text{Rp1.500.000}}{49\%} \\ \text{Penjualan (Rp)} &= \frac{\text{Rp2.130.833}}{49\%} = \text{Rp4.348.639} \end{aligned}$$

Hasil analisis biaya-volume-laba pada usaha sarung tenun menunjukkan bahwa biaya tetap sebesar Rp7.570.000,00 per tahun memberikan stabilitas usaha karena tidak berubah meskipun produksi berfluktuasi. Sementara itu, biaya variabel sebesar Rp42.230.000,00 per tahun mengikuti jumlah produksi yang terutama berasal dari bahan baku, pewarna, dan tenaga kerja langsung. Kondisi ini menunjukkan bahwa efisiensi proses produksi sangat penting agar biaya variabel tidak mengurangi keuntungan usaha.

Analisis margin kontribusi menunjukkan bahwa setiap sarung tenun memberikan kontribusi sebesar Rp739.733,00 dengan rasio 49%, yang berarti hampir separuh pendapatan dari setiap penjualan dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) menunjukkan usaha mencapai titik impas pada penjualan 1 unit sarung per bulan atau sebesar Rp1.287.414,00, sehingga risiko kerugian relatif kecil karena batas minimum penjualan mudah dicapai.

Analisis *Margin of Safety* (MOS) menunjukkan seluruh bulan memiliki nilai positif pada kisaran 1–5 unit, yang menandakan penjualan selalu berada di atas titik impas sehingga usaha berada dalam kondisi aman. Untuk mencapai target laba, usaha perlu menjual minimal 3 unit sarung per bulan atau sebesar Rp4.348.639,00, sehingga dapat menutup biaya dan memperoleh keuntungan untuk pengembangan usaha.

Hasil penelitian ini sejalan dengan temuan Santya, Anwar, dkk, (2025) yang menyatakan bahwa analisis *Break Even Point* (BEP) dapat membantu usaha mengetahui titik impas serta merencanakan laba dan strategi penjualan secara lebih efisien. Dengan margin kontribusi yang tinggi dan BEP yang rendah, usaha sarung tenun menunjukkan kondisi keuangan yang stabil serta memiliki peluang untuk meningkatkan keuntungan dan keberlanjutan usaha.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa usaha sarung tenun Bira tahun 2024 memiliki struktur biaya yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel, yang meliputi bahan baku, tenaga kerja langsung, dan bahan penolong. Selama periode penelitian, usaha menghasilkan volume produksi sebanyak 55 pcs dengan harga jual Rp1.500.000,00 per pcs sehingga total penjualan yang diperoleh mencapai Rp73.500.000,00.

Hasil analisis menunjukkan bahwa usaha memiliki margin kontribusi sebesar 49% dengan *Break Even Point* (BEP) pada penjualan 1 unit per bulan. Untuk mencapai target laba yang direncanakan, usaha perlu menjual minimal 3 unit sarung tenun setiap bulan. Hasil tersebut menunjukkan bahwa kondisi keuangan usaha berada pada tingkat yang aman dan menguntungkan, sehingga analisis BEP dapat digunakan sebagai dasar dalam perencanaan laba serta pengambilan keputusan usaha.

Saran yang diberikan berkaitan dengan hasil penelitian yang telah dilakukan pemilik usaha sarung tenun di Desa Bira disarankan memanfaatkan hasil perhitungan BEP untuk menentukan target produksi dan penjualan minimum agar usaha tidak mengalami kerugian. Selain itu, pemilik usaha juga perlu melakukan pencatatan sederhana terhadap biaya produksi dan penjualan agar pengelolaan usaha lebih terarah. Selanjutnya, peneliti berikutnya disarankan menambahkan analisis simulasi perubahan harga atau biaya agar hasil penelitian lebih komprehensif.

REFERENSI

- Adnyana, I. M. (2019). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Penerbitan Universitas Nasional.
- Ahmad, K. (2019). *Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. Depok: Rajawali Pres.
- Ahmad, F., & Abdullah, W. (2024). *Akuntansi Biaya Edisi 2*. Jakarta: Salemba Empat.
- Bimayu, D.A. (2023). Analisis *Break Even Point* (BEP) dalam Menentukan Perencanaan Laba Perusahaan PT Sentra Food Indonesia 2021. *SINOMIKA Journal: Publikasi Ilmiah Bidang Ekonomi Dan Akuntansi*, 1(5), 1093–1104. <https://doi.org/10.54443/sinomika.v1i5.583>
- Aminus, R., & Sarina, R. (2022). Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang. *Jurnal Manajemen*, Vol. 10, No. 3, 354–374. <https://doi.org/10.36546/jm.v10i3.695>
- Ananda, G., & 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. <https://doi.org/10.33373/mja.v13i1.1789>.
- Asmadi, D., & Rahmawati, S. (2021). *Analisis dan Estimasi Biaya*. Banda Aceh: Syiah Kuala University Pers.
- Astrianti, W., Masnawaty S, & Azis, F. (2024). Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada UD Bumi Tani Kabupaten Luwu Utara. *Jurnal Sains Riset*, Vol. 14, No. 1. <https://doi.org/10.47647/jsr.v14i1.2287>.
- Baihaqqy, M. R. I. (2023). *Akuntansi Manajemen* (Cetakan Pertama). Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Carter, W. K., & Usry, M. F. (2015). *Akuntansi Biaya* (Edisi 14). Jakarta: Salemba Empat.
- Darminto, D. P. (2019). *Analisis Laporan Keuangan: Konsep dan Aplikasi* (Edisi Pertama). Yogyakarta: Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Dewi, S. P., & Kristanto, S. B. (2017). *Akuntansi Biaya* (Edisi ke 2). Jakarta: In Media.
- Diana, S. R. (2021). *Analisis Laporan Keuangan dan Aplikasinya*. Jakarta: Inmedia.
- Dunia, F. A., Abdullah, W., & Sasongko, C. (2019). *Akuntansi Biaya* (Edisi 5). Jakarta: Salemba Empat.
- Garrison, R. H., Norren, E. W., & Brewer, P. C. (2016). *Akuntansi Manajerial* (E. S. Suharsi, Ed.; Edisi 14). Jakarta: Salemba Empat.
- Izzi, A. I. B. H., & Budiwitjaksono, G. S. (2023). Profitabilitas UMKM: Analisis Perencanaan Laba dengan Pendekatan *Margin Of Safety*. *Jurnal Riset Ilmu Akuntansi*, 2(3), 57–66. <https://doi.org/10.55606/akuntansi.v2i3.329>

- Kasmir. (2021). *Analisis Laporan Keuangan*. Depok: Rajawali Pres.
- Krismiaji, & Aryani, Y. A. (2019). *Akuntansi Manajemen* (Edisi 3). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Lestari, W., & Permana, D. B. (2021). *Akuntansi Biaya dalam Perspektif Manajerial* (Edisi ke 2). Depok: PT Rajagrafindo Persada.
- Mowen, M. M., Hansen, D. R., & Heitger, D. L. (2019). *Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial* (Edisi 5). Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya: Konsep, Manfaat, dan Pengendalian*. Jakarta: Salemba Empat.
- Munawir. (2014). *Analisis Laporan Keuangan* (Edisi 4). Yogyakarta: Liberty.
- Nata, A. A. L., Riani, N., Marantika, A., Apriani, E., & Suwarno, M. (2021). Perencanaan Laba dengan Titik Impas Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Bagi Pihak Pengelola CV. Randu Sari Satu. *Derivatif: Jurnal Manajemen*, 15(1), 43–56. <https://doi.org/10.24127/jm.v15i1.579>.
- Noviani, R., & Santoso, A. (2021). Analisis *Break Even Point* dan SWOT Pada Usaha Wedang Warok. *Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 5(1), 68–80. <https://doi.org/10.24269/iso.v5i1.644>.
- Nursanty, I. A., Jusmarni, J., Minarni, M., Fauzi, A. K., Maqsudi, A., Anwar, A., Rachmawati, T., Maria, M., & Febrianty, F. (2022). *Akuntansi Manajemen*. Mataram: Seval Literindo Kreasi.
- Ramadani, A. P., Idris, H., & Samsinar. (2025). Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Usaha Kue Kering “Opi.Cookies.” *Bongaya Journal of Research in Management*, 8(1), 115–130. <https://doi.org/10.37888/bjrm.v8i1.679>.
- Riwayadi. (2022). *Akuntansi Manajemen Pendekatan Tradisionall dan Kontemporer*. Jakarta: Rajawali Printing.
- Rusmayanti, S. (2021). *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada Jus Jagung Enak. *Yayasan Akrab Pekanbaru*, 6(2), 182–195. <https://doi.org/10.58487/akrabjuara.v6i2.1464>.
- Safitri, W., Herlin, & Rahman, A. (2024). Analisis Break Even Point dan Margin of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Tahu Sumber Mulya Kota Bengkulu. *Miftah : Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam*, 2(1), 29–45. <https://doi.org/10.61231/miftah.v2i1.243>
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Pendidikan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Sujarweni, W. (2017). *Analisis Laporan Keuangan: Teori, Aplikasi , dan Hasil Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Suwito, F., Hasnawati., Arifin, I. (2018). Sarung Tenun Lipa’ So’Bi di Tanjung Bira. *Diploma Thesis*. Universitas Negeri Makassar.
- Wardiyah, M. L. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Pustaka Setia.
- Yudianto, R. (2019). *Break Even Point* sebagai Perencanaan Laba pada PT. Sepatu Bata TBK. *Jurnal Ekonomia*, 9(1), 29–47. <https://doi.org/10.54342/itbis-e.v9i1.23>