

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI PERENCANAAN LABA PADA UMKM AYCA OPAK GAMBIR DI KECAMATAN KANIGORO BLITAR

Dian Nofitasari¹⁾, Dyah Pravitasari²⁾

^{1,2}Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

E-mail: nofitasaridian34@gmail.com¹⁾, dyahpravitasariiainta@gmail.com²⁾

Abstract

MSME businesses have a major contribution to the economy of Indonesian society, because this type of business has a role in providing employment opportunities. Every entrepreneur definitely wants his business to run well and produce maximum profits, just like MSME Ayca Opak Gambir. However, the owner's profit planning is still limited to estimates with the assumption that the more products sold, the more profits he will receive. The aim of the research is to carry out calculations break even point so that find out the break even point and margin of safety to know percentage reducing sales to safe limits and trying to plan the desired profit, but before that, first separate costs which have not been done before. The method used is a descriptive quantitative method. The data sources used are primary data in the form of interviews with business owners and documentation in the form of financial reports. The results of this research are break even point will be achieved at a sales volume of IDR 286,139,344 or 5,752 units. for safe limits o rmargin of safety is 32% or IDR 133,860,656. If you want a profit increase of 110%, the owner can make sales of IDR 429,222,295 or a total of 8,628 units.

Keywords : Break Even Point, Margin Of Safety, Profit Planning

1. PENDAHULUAN

Di Indonesia usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memiliki kontribusi besar bagi perekonomian masyarakat, jenis usaha ini paling banyak dilakukan oleh masyarakat Indonesia. Eksistensi UMKM sudah tidak perlu diragukan lagi karena UMKM mampu bertahan pasca krisis ekonomi (Harto et al., 2019). Peningkatan dan pertumbuhan UMKM masih sangat dibutuhkan karena ketangguhan UMKM melewati berbagai tantangan ekonomi (Wahyuningtyas Lelyana & Dyah Pravitasari, 2022). Usaha UMKM menjadi bidang usaha yang memiliki peran penting bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia, hal ini karena UMKM memiliki peran dalam menyediakan lapangan kerja, serta menjadi mata rantai penyebaran distribusi pembangunan (Mujiatun et al., 2022). Berdasarkan data Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian Republik Indonesia UMKM berkontribusi terhadap PDB yang mencapai 60,5% dan penyerapan tenaga kerja 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional (Limanseto, 2022). Mengingat cukup banyak sekali lapangan usaha maka kontribusi UMKM sangat besar untuk peningkatan pendapatan bagi kelompok masyarakat yang berpenghasilan rendah.

Sebagian besar usaha UMKM didirikan oleh rumah tangga atau individu yang tidak memperoleh kesempatan kerja (Najib et al., 2022). Saat ini sudah banyak sektor UMKM dan salah satu penggerak perekonomian terbesarnya berasal dari sektor makanan dan minuman (Vincent et al., 2022) Pesatnya perkembangan usaha UMKM tidak luput dari peranan pelaku usaha yang dapat bertahan dan berkompetensi dalam perekonomian global (Pamungkas &

Hidayatulloh, 2019), serta pelaku usaha dituntut untuk bertahan dalam menghadapi keadaan naik turunnya ekonomi yang mempengaruhi harga bahan baku dan daya beli masyarakat. Pelaku UMKM harus dapat memanfaatkan dan meningkatkan pemahaman akuntansi untuk mendukung perkembangan UMKM itu sendiri (Fitriani et al., 2023). Agar tujuan utama pemilik usaha dapat tercapai dan memperoleh keuntungan yang optimal maka para pemilik usaha dituntut untuk memaksimalkan kinerjanya.

Menghasilkan laba merupakan salah satu tujuan utama dari kegiatan operasi bisnis (Koeswardhana, 2020). Laba atau profit tentu menjadi tujuan paling utama dalam kegiatan bisnis (S & Khalid, 2020). Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba adalah salah satu petunjuk kualitas manajemen dan operasi perusahaan (Putranto, 2017). Dihasilkannya laba yang tinggi diharapkan dapat melaksanakan kegiatan produksi secara penuh dan dapat memperluas skala usaha serta mampu memberikan manfaat untuk masyarakat luas. Agar memperoleh laba yang diinginkan perusahaan harus membuat perencanaan laba sebaik mungkin dengan memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba (Jannah, 2018). Besarnya rencana perolehan keuntungan yang diinginkan memerlukan perencanaan yang baik serta terukur dan dapat dievaluasi dengan perolehan hasil yang sesungguhnya (Supit et al., 2022).

Perencanaan adalah suatu hal yang sangat penting dalam fungsi manajemen, dapat dikatakan bahwa perencanaan sebagai kunci keberhasilan suatu perusahaan. Perencanaan merupakan segala ragam yang ditujukan untuk membantu mencapai tujuan organisasi (M. Hanafi, 2011). Manajer harus menciptakan sebuah perencanaan yang baik agar mampu memanfaatkan sumber daya yang diatur secara terorganisir dan terkendali (Hassanah & Daud, 2019). Dalam melakukan perencanaan pengusaha telah menyadari akan adanya risiko yang mungkin muncul secara tak terduga (Mahmudah & Meirini, 2021), oleh karena itu perencanaan berpengaruh secara langsung terhadap kelancaran atau keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Perencanaan laba yang baik perlu dimiliki oleh para pelaku usaha hal ini untuk menghasilkan keuntungan yang optimal selain itu perencanaan laba juga dapat dijadikan sebagai pedoman untuk memberi kontrol dan kendali kearah mana suatu kegiatan usaha dilakukan (Indarti et al., 2022). Laba dapat dipengaruhi oleh beberapa komponen yaitu biaya, volume, penjualan dan harga jual. Biaya yang dimaksud terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang tidak berubah saat aktivitas bisnis meningkat atau menurun untuk suatu periode tertentu. Biaya variabel merupakan biaya yang meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas bisnis dan menurun secara proporsional terhadap penurunan aktivitas bisnis (Prima, 2015).

Break Even Point dapat digunakan oleh perusahaan untuk membantu merencanakan laba, titik impas (*break even point*) merupakan suatu keadaan yang menunjukkan jumlah pendapatan yang dihasilkan perusahaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan (Siregar, 2013). Analisis *Break Even Point* adalah suatu kondisi perusahaan yang dalam operasionalnya tidak memperoleh keuntungan dan tidak mengalami kerugian (Maruta, 2018). Secara umum manfaat analisis *Break Even Point* adalah untuk mengetahui titik pulang pokok dari sebuah usaha (Manuho et al., 2021). Untuk mengetahui tingkat penjualan sebelum perusahaan mengalami untung dan rugi analisis titik impas dapat digunakan sehingga hal tersebut dapat digunakan oleh manajer untuk menentukan perencanaan penjualan, bagi setiap pelaku usaha penting untuk mengetahui seberapa besar tingkat titik impas operasi usahanya (Sari, 2021). Selain itu analisis *break even point* juga dapat memberikan informasi untuk

mengetahui berapa perkiraan produk yang harus terjual agar perusahaan memperoleh keuntungan dan tidak mengalami rugi. Titik impas juga menyajikan informasi mengenai *Margin of Safety* yang bermanfaat bagi manajemen untuk mengetahui seberapa besar jumlah penjualan dapat turun sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian (Noviani & Santoso, 2021).

Margin of Safety adalah penurunan presentase penjualan yang aman, atau besarnya penurunan penjualan dan perusahaan masih dalam keadaan tidak merugi (Ahmad, 2015). Hasil perhitungan *Margin of Safety* menunjukkan jumlah sampai berapa besar penjualan dapat turun sehingga sampai pada titik impas. Setelah diketahuinya perhitungan ini maka dapat dijadikan sebagai acuan bagi manajemen agar berhati-hati dalam memelihara tingkat penjualan yang sudah dicapai, hal ini agar perusahaan tidak mengalami penurunan penjualan sampai pada suatu tingkat yang merugikan (Samryn, 2012).

Ayca Opak Gambir adalah UMKM yang bergerak dalam bidang produksi makanan dan berdiri sejak tahun 2014. UMKM Ayca Opak Gambir terletak di Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar Jawa Timur. Produk yang dihasilkan yaitu opak gambir, produk tersebut dijual dengan sistem kiloan. Seluruh pengusaha pastinya menginginkan usahanya berkembang menjadi lebih baik dan mampu menghasilkan keuntungan sebaik mungkin. pemilik usaha dalam menentukan laba belum menggunakan metode yang tepat, pemilik berpedoman bahwa semakin banyak produk yang terjual maka semakin banyak laba yang akan dihasilkan. Hal ini dapat dikatakan bahwa pemilik usaha masih belum menerapkan manajemen yang baik. Hal tersebut dapat terjadi karena kurangnya pengetahuan mengenai metode pengelolaan UMKM secara sistematis, terutama dalam pengelolaan pencatatan keuangan yang cukup besar pengaruhnya dalam merencanakan laba. Sangat penting bagi setiap pemilik usaha untuk mengetahui seberapa besar tingkat titik impas operasi usahanya. Belum dilaksanakannya analisis *break event point* maka tidak diketahui berapa titik impas dan batas aman penurunan penjualan pada usaha tersebut, oleh karena itu setelah mengetahui titik impas diharapkan dapat menentukan volume penjualan untuk mengoptimalkan laba serta memperoleh informasi minimal penjualan agar tidak terjadi kerugian.

Terdapat penelitian terdahulu yang dilakukan Alsa Dyah Tania dan Remita pada tahun 2022 mengenai Analisis Break Even Point Pada UMK “Tengteng Mamah Mimin” Desa Jayamly Kabupaten Karawang, menyatakan bahwa analisis *break even point* efektif digunakan untuk mengetahui biaya yang telah dikeluarkan, banyak produk yang terjual, dan untuk mengetahui laba rugi yang diperoleh. Yaitu dengan hasil fixed cost sebesar Rp 168.000 dan variable cost sebesar Rp 1.456.000 serta UMKM Tengteng Mamah Mimin dapat memproduksi 2.000 tengteng setiap hari dengan harga jual Rp 2.500 per unit (Tania & Batu, 2022). Adapun penelitian dari Samanoi dan Samalua pada tahun 2022 mengenai Analisis Break Event Point Pada PT. Holly Kadoz Niasindo, menyatakan bahwa penelitian ini efektif untuk mengetahui titik impas penjualan, hasilnya nilai rata-rata *break even point* selama analisis sebanyak 11,934 kadoz cup atau senilai Rp. 214.815.000. dan untuk perolehan laba setiap bulannya mengalami fluktuasi sehingga rata-rata laba perusahaan Rp. 278.500.000 (Holly & Niasindo, 2022).

Berdasarkan uraian latar belakang diatas penelitian ini bertujuan untuk melakukan perhitungan analisis *Break Even Point* dan *Margin Of safety* sebagai dasar dalam perencanaan laba yang diinginkan baik dalam kilogram maupun rupiah, kemudian melakukan perencanaan laba yang akan ditargetkan setelah diketahuinya *Break Even Point* dan *Margin Of Safety*, serta melakukan pemisahan biaya yang sebelumnya belum dilakukan.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di UMKM Ayca Opak Gambir yang terletak di Desa Tlogo II RT 01/RW 02 Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar. Metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kuantitatif deskriptif. Deskriptif kuantitatif adalah jenis penelitian yang bertujuan untuk mencoba menggambarkan fenomena secara detail (Yusuf, 2014). Penelitian deskriptif merupakan penelitian yang dilakukan untuk menganalisis satu atau lebih variabel tanpa membandingkan atau menghubungkan antara variabel yang satu dengan yang lain (Abdullah, 2015). Penelitian deskriptif tidak melakukan perubahan pada variabel-variabel yang diteliti, namun menggambarkan kondisi apa adanya. Sumber data yang digunakan adalah data primer, data primer yang digunakan berupa hasil wawancara dengan pemilik usaha dan dokumentasi yang berupa laporan keuangan. Adapun tahapan-tahapan yang dilakukan dalam analisis data, yaitu sebagai berikut :

1. Menghitung penjualan total
2. Mengklasifikasikan biaya, menjadi biaya variable dan biaya tetap
3. Menghitung Margin Kontribusi dan Rasio Margin Kontribusi

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

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

$$\text{Rasio Margin Kontribusi per unit} = \text{Harga Jual/unit} - \text{Biaya Variable/unit}$$

4. Perhitungan *Break Event Point*

$$\text{Break Event Point (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$\text{Break Event Point (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi unit}}$$

5. Menghitung *Margin Of Safety*

$$\text{Margin Of Safety} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$$

$$\text{Margin Of Safety Ratio} = \frac{\text{Margin Of Safty} \times 100\%}{\text{Total Penjualan}}$$

6. Perhitungan target laba

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

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

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemilik UMKM Ayca opak gambir belum melakukan perencanaan laba secara sebaik mungkin. Kegiatan produksi UMKM Ayca opak gambir dilaksanakan setiap hari tidak perlu menunggu pesanan dari pelanggan. Produk dijual dengan harga Rp 50.000/kg. Jumlah penjualan yang terjadi setiap bulannya fluktuatif dan tidak dapat dipastikan namun pemilik usaha memiliki prinsip bahwa semakin banyak produk yang dapat terjual maka semakin banyak keuntungan yang didapatkan, hal ini juga didukung oleh pencatatan pendapatan penjualan yang dilakukan pemilik usaha yang nantinya dapat untuk mengetahui mampukah penjualan tersebut menutup biaya produksi yang telah dilakukan. Data mengenai biaya produksi sudah dicatat namun belum melakukan pengklasifikasian biaya. Data yang digunakan pada penelitian ini adalah data keuangan perusahaan yang terdiri dari data historis usaha mengenai biaya produksi selama satu tahun beroperasi.

Penjualan Total

Berikut ini adalah total hasil penjualan Ayca opak gambir yang telah terjadi selama tahun 2022.

Tabel 1. Penjualan opak gambir

Bulan	Kuantitas (Kg)	Jumlah
Januari	666	Rp 33.300.000
Februari	860	Rp 43.000.000
Maret	1075	Rp 53.750.000
April	1084	Rp 54.200.000
Mei	600	Rp 30.000.000
Juni	862	Rp 43.100.000
Juli	568	Rp 28.400.000
Agustus	416	Rp 20.800.000
September	494	Rp 24.700.000
Oktober	460	Rp 23.000.000
November	716	Rp 35.800.000
Desember	599	Rp 29.950.000
Total	8400	Rp 420.000.000

Sumber : *UMKM Ayca Opak Gambir*

Dari tabel diatas dapat diperoleh data penjualan yang telah terjadi pada UMKM Ayca opak gambir pada tahun 2022, yaitu UMKM Ayca opak gambir mampu menjual produknya sebanyak 8.400 Kg dengan nilai sebesar Rp 420.000.000.

Menghitung Biaya Bahan Baku

Dalam pembuatan opak gambir bahan baku utama yang dibutuhkan terdiri dari : tepung trigu, telur, gula, kelapa, wijen, pati, dan garam. Berikut ini adalah jumlah biaya bahan baku pembuatan opak gambir yang telah terjadi selama tahun 2022.

Tabel.2 Biaya Bahan Baku

No	Bulan	Jumlah
1.	Januari	Rp 11.118.500
2.	Februari	Rp 17.437.000
3.	Maret	Rp 17.560.500
4.	April	Rp 15.055.500
5.	Mei	Rp 14.659.800
6.	Juni	Rp 8.151.000
7.	Juli	Rp 8.179.000
8.	Agustus	Rp 7.985.500
9.	September	Rp 9.311.000
10.	Oktober	Rp 9.160.500
11.	November	Rp 12.011.500
12.	Desember	Rp 6.637.000
Total Biaya		Rp 137.266.000

Sumber : UMKM Ayca Opak Gambir

Dari tabel tersebut diperoleh data mengenai total biaya bahan baku pada pembuatan opak gambir di UMKM Ayca opak gambir pada tahun 2022, yaitu sebesar Rp 137.266.000

Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang dapat berubah secara proposional tergantung dari banyak barang yang diproduksi. Berdasarkan informasi yang diperoleh dan klasifikasi biaya, biaya variabel pada UMKM Ayca Opak Gambir terdiri dari biaya bahan baku, biaya perlengkapan, dan biaya transportasi.

Tabel.3 Biaya Variabel

No	Biaya Variabel	Jumlah
1.	Biaya bahan baku	Rp 137.266.000
2.	Biaya perlengkapan	Rp 26.768.000
3.	Biaya transportasi	Rp 1.050.000
Total		Rp 165.084.000

Sumber : Data diolah, 2023

Dari tabel diatas dapat diperoleh informasi mengenai biaya variabel pada UMKM Ayca opak gambir selama tahun 2022 yaitu sebesar Rp 165.084.000. biaya variabel disiniterdiri dari biaya bahan baku, biaya perlengkapan, dan biaya transportasi.

Menghitung Depresiasi Asset

Biaya depresiasi adalah biaya yang timbul karena adanya penggunaan asset tetap yang dimiliki oleh perusahaan. biaya depresiasi muncul karena adanya penggunaan asset tetap yang digunakan secara terus menerus sehingga terjadi penurunan atau penyusutan manfaat serta kualitasnya.

Tabel 4. Daftar Asset dan Depresiasi

No	Nama Aset	Unit	Harga Perolehan	Total	Masa Manfaat	Depresiasi
1.	Mixer	1	Rp 4.100.000	Rp 4.100.000	4	Rp 1.025.000
3.	Cetakan	30	Rp 160.000	Rp 4.800.000	4	Rp 1.200.000
4.	Kompore	8	Rp 330.000	Rp 2.640.000	4	Rp 660.000
Total						Rp 2.885.000

Sumber : Data diolah, 2023

Dari tabel diatas dapat diperoleh informasi mengenai biaya depresiasi asset pada UMKM Ayca opak gambir pada tahun 2022, yaitu sebesar Rp 2.885.000

Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang sifatnya tetap serta tidak mengalami perubahan meski volume kegiatan meningkat atau menurun. Berdasarkan informasi yang diperoleh, biaya tetap yang ada pada UMKM Ayca opak gambir yaitu terdiri dari biaya listrik, biaya gaji, dan depresiasi asset.

Tabel.5 Biaya Tetap

No	Biaya Tetap	Jumlah
1.	Biaya Listrik	Rp 660.000
2.	Biaya Gaji	Rp 171.000.000
2.	Biaya Penyusutan mixer	Rp 2.050.000
3.	Biaya Penyusutan Cetakan	Rp 1.200.000
4.	Biaya Penyusutan Kompore	Rp 660.000
Total		Rp 174.545.000

Sumber : Data diolah, 2023

Dari tabel diatas diperoleh informasi mengenai biaya tetap pada UMKM Ayca opak gambir yang terjadi selama tahun 2022 yaitu sebesar Rp 174.545.000

Perhitungan Margin Kontribusi dan Rasio Margin Kontribusi

Pada bagian berikut ini merupakan perhitungan margin kontribusi dan laba bersih pada UMKM Ayca opak gambir selama tahun 2022.

Tabel 6. Perhitungan Margin Kontribusi dan Target Laba

Keterangan	Jumlah
Total Penjualan	Rp 420.000.000
Biaya Variabel	Rp 165.084.000
Margin Kontribusi	Rp 254.916.000
Biaya tetap	Rp 175.570.000
Total Laba Bersih	Rp 79.346.000

Sumber : Data diolah, 2023

$$\begin{aligned}
 \text{Margin Kontribusi} &= \text{Total penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\
 &= \text{Rp } 420.000.000 - \text{Rp } 165.084.000 \\
 &= \text{Rp } 254.916.000 \\
 \text{Laba Bersih} &= \text{Margin Kontribusi} - \text{Biaya Tetap} \\
 &= \text{Rp } 254.916.000 - \text{Rp } 175.570.000 \\
 &= \text{Rp } 79.346.000
 \end{aligned}$$

Dari tabel diatas diperoleh informasi bahwa margin kontribusi pada perusahaan lebih besar dari pada biaya tetap, hal ini berarti bahwa perusahaan memperoleh keuntungan sebesar Rp 79.430.000.

Berikut ini adalah perhitungan mengenai rasio margin kontribusi pada UMKM Ayca opak gambir.

Rasio Margin Kontribusi

Tabel 7. Perhitungan Rasio Margin Kontribusi

Margin Kontribusi	Rp 254.916.000
Total Penjualan	Rp 420.000.000
Rasio Margin Kontribusi	61%

Sumber : Data diolah, 2023

$$\begin{aligned}
 \text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi} \times 100\%}{\text{Total penjualan}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 254.916.000 \times 100\%}{\text{Rp } 420.000.000} \\
 &= 61\%
 \end{aligned}$$

Rasio Margin Kontribusi per unit

Tabel 8. Perhitungan Rasio Margin Kontribusi per unit

Harga Jual/Unit	Rp 50.000
Biaya Variabel/Unit	Rp 19.653
Margin Kontribusi/Unit	30.347

Sumber : Data diolah, 2023

$$\begin{aligned}\text{Rasio Margin Kontribusi per unit} &= \text{Harga Jual/unit} - \text{Biaya Variable/unit} \\ &= \text{Rp } 50.000 - \text{Rp } 19.653 \\ &= 30.347\end{aligned}$$

Hasil perhitungan margin kontribusi diatas adalah 30.347 unit dan 61%. Presentase ini nantinya akan digunakan untuk melakukan identifikasi terhadap jumlah kenaikan atau penurunan laba pada UMKM Ayca Opak Gambir.

Break Even Point dalam Rupiah dan Unit

Analisis *Break Even Point* atau titik impas adalah analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan terutama laba. Dalam melakukan perhitungan *Break Even Point* dapat dilakukan dengan cara metode persamaan, margin kontribusi, dan metode grafik. Namun pada penelitian ini menggunakan metode margin kontribusi. Berikut ini adalah perhitungan *Break Even Point* dalam menentukan titik impas pada UMKM Ayca Opak Gambir.

Tabel 9. Tabel Perhitungan *Break Event Point* dalam rupiah

Biaya Tetap	Rp 174.545.000
Rasio Margin Kontribusi	61%
<i>Break Event Point</i> (Rp)	Rp 286.139.344

Sumber : Data diolah, 2023

$$\begin{aligned}\text{Break Event Point (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Rp } 174.545.000}{61\%} \\ &= \text{Rp } 286.139.344\end{aligned}$$

Tabel 10. Tabel Perhitungan *Break Event Point* dalam unit

Biaya Tetap	Rp 174.545.000
Margin Kontribusi unit	30347
<i>Break Event Point</i> (Unit)	5752 Unit

Sumber : Data diolah, 2023

$$\begin{aligned}\text{Break Event Point (Unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Unit}} \\ &= \frac{\text{Rp } 174.545.000}{30347} \\ &= 5.752 \text{ Unit}\end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan *Break Even Point* diatas yang menggunakan metode margin kontribusi, UMKM Ayca Opak Gambir akan mencapai titik impas pada saat melakukan penjualan sebesar Rp 286.139.344 dengan jumlah 5752 unit.

Menghitung Margin Of Safety

Margin of Safety merupakan penurunan presentase penjualan yang aman. Batas keamanan dapat dimanfaatkan untuk mengetahui jumlah berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mencegah penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian. Berikut ini adalah perhitungan

dari *Margin of safety* yang digunakan untuk menentukan titik aman dari penjualan UMKM Ayca opak gambir.

Tabel 11. Perhitungan *Margin Of Safety* dalam rupiah

Total Penjualan	Rp 420.000.000
Penjualan <i>Break Event Point</i>	Rp 286.139.344
<i>Margin Of safety</i>	Rp 133.860.656

Sumber : Data diolah, 2023

$$\begin{aligned}
 \text{Margin Of Safety} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \\
 &= \text{Rp } 420.000.000 - \text{Rp } 286.139.344 \\
 &= \text{Rp } 133.860.656
 \end{aligned}$$

Tabel 12. Perhitungan *Margin Of Safety* dalam %

<i>Margin Of Safety</i>	Rp 133.860.656
Total Penjualan	Rp 420.000.000
<i>Margin Of safety</i>	32%

Sumber : Data diolah, 2023

$$\begin{aligned}
 \text{Margin Of Safety Ratio} &= \frac{\text{Margin Of Safty} \times 100\%}{\text{Total Penjualan}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 133.860.656 \times 100\%}{\text{Rp } 420.000.000} \\
 &= 32\%
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan *Margin of safety* pada tabel diatas dapat diketahui bahwa batas maksimum penjualan opak gambir yang boleh diturunkan agar usaha tidak mengalami rugi adalah sebesar Rp 133.860.656 atau 32%.

Perhitungan Target Laba

Apabila pemilik UMKM Ayca Opak Gambir menginginkan kenaikan laba sebesar 110% dari laba yang diperoleh pada tahun 2022, maka perhitungannya adalah sebagai berikut :

Tabel 13. Perhitungan target laba dalam rupiah

Biaya Tetap	Rp 174.545.000
Target laba (110% X 79.346.000)	Rp 87.280.600
Margin Kontribusi unit	61%
Target Volume (Rp)	Rp 429.222.295

Sumber : Data diolah, 2023

$$\begin{aligned}
 \text{Target laba (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 174.545.000 + \text{Rp } 87.280.600}{61\%} \\
 &= \text{Rp } 429.222.295
 \end{aligned}$$

Tabel 14. Perhitungan target laba dalam unit

Biaya Tetap	Rp 174.545.000
Target laba (110% X 79.346.000)	Rp 87.280.600
Margin Kontribusi unit	30.347
Target Volume (unit)	8.628 Unit

Sumber : Data diolah, 2023

$$\begin{aligned}
 \text{Target laba (Unit)} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi}} \\
 &= \frac{\text{Rp 174.545.000} + \text{Rp 87.280.600}}{30.347} \\
 &= 8.628 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas diketahui bahwa hasil untuk target laba UMKM Ayca Opak gambir pada tahun 2023 sebesar Rp 87.280.600. Maka untuk mencapai target tersebut pemilik UMKM harus mampu melakukan penjualan sebesar Rp 429.222.295 atau 8.628 unit.

4. KESIMPULAN

Titik impas merupakan suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak mengalami untung dan tidak mengalami rugi. Perhitungan titik impas dapat dilakukan dengan cara metode persamaan, margin kontribusi, dan metode grafik. Berdasarkan data yang telah diperoleh dan dilakukan analisis perhitungan *break even point*, *margin of safety*, dan laba yang ditargetkan pada UMKM Ayca Opak Gambir maka dapat ditarik kesimpulan bahwa :

1. *Break even point* akan tercapai pada volume penjualan sebesar Rp 286.139.344 atau sebesar 5.752 Unit
2. *Margin of safety* atau batas aman sebesar 32% atau sejumlah Rp 133. 860.656 yang artinya angka penjualan tersebut tidak boleh turun lebih dari 32% atau sejumlah Rp 133. 860.656 jika melebihi jumlah tersebut perusahaan akan mengalami rugi.
3. Jika perusahaan menargetkan laba sebesar 110% dari laba yang diperoleh pada tahun 2022, maka pemilik UMKM harus mampu melakukan penjualan sebesar Rp 429.222.295 atau 8.628 unit

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, M. (2015). *Metode Penelitian Kuantitatif Untuk: Ekonomi, Manajemen, Komunikasi, dan Ilmu Sosial lainnya*. Aswaja Presindo.
- Ahmad, K. (2015). *Akuntansi Manajemen Dasar - Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. Raja Grafindo Persada.
- Fitriani, F. S., Harahap, R. D., & Nurlaila, N. (2023). Perkembangan UMKM Di Indonesia : Peran Pemahaman Akuntansi, Teknologi Informasi dan Sistem Informasi Akuntansi. *Owner*, 7(3), 2518–2527. <https://doi.org/10.33395/owner.v7i3.1427>
- Harto, D., Pratiwi, S. R., Utomo, M. N., & Rahmawati, M. (2019). Penerapan Internet Marketing Dalam Meningkatkan Pendapatan Pada UMKM. *JPPM (Jurnal Pengabdian*

- Dan Pemberdayaan Masyarakat*), 3(1), 39. <https://doi.org/10.30595/jppm.v3i1.3033>
- Hassanah, A., & Daud, R. M. (2019). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi*, 4(2), 190–214. <https://doi.org/10.24815/jimeka.v4i2.12232>
- Holly, P. T., & Niasindo, K. (2022). <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/balance> 7. 5, 7–15.
- Indarti, M. G. K., Widiatmoko, J., Nugroho, A. H. D., & Murdianto, A. (2022). Pelatihan Metode Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Pelaku UMKM Di Kota Semarang. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat (PENAMAS)*, 6(1), 54–60.
- Jannah, M. (2018). Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor. *Banque Syar'i*, 7, 87–112.
- Koeswardhana, G. (2020). Analisis Kemampuan Laba Kotor , Laba Operasi Dan Laba Bersih Dalam Memprediksi Arus Kas Di Masa Mendatang. *Journal of Information System, Applied, Management, Accounting and Research*, 4(1), 1–8.
- Limanseto, H. (2022). *Perkembangan UMKM sebagai Critical Engine Perekonomian Nasional Terus Mendapatkan Dukungan Pemerintah*.
- M.Hanafi, M. (2011). *Manajemen. Edisi Ketiga*. Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Mahmudah, S., & Meirini, D. (2021). Cost Volume Profit Analysis As a Profit Planning Instrument. *Balance: Journal of Islamic Accounting*, 2(01), 33–42. <https://doi.org/10.21274/balance.v2i01.4723>
- Manuho, 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>
- Maruta, H. (2018). Laba, Perencanaan Manajemen, Bagi. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 9–28.
- Mujiatun, S., Julita, J., Rahmayati, R., & Nainggolan, E. P. (2022). Pengembangan Model Penyaluran Kredit Bagi UKM Untuk Mengantisipasi Perkembangan Lembaga Keuangan Informal. *Owner*, 6(4), 3645–3652. <https://doi.org/10.33395/owner.v6i4.1016>
- Najib, M. F., Agustunus Februdi, Tjetjep Djarnika, Wahyu Rafdinal, Carolina Magdalena Lasambouw, & Neneng Nuryati. (2022). Inovasi Desain Kemasan (Packaging) sebagai Faktor Peningkatan Daya Saing Produk UMKM di Desa Ciwarua, Kabupaten Bandung Barat. *Dinamisia : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(1), 56–64. <https://doi.org/10.31849/dinamisia.v6i1.8397>
- Noviani, R., & Santoso, A. (2021). Analisis Break Even Point dan SWOT Pada Usaha Wedang Warok. *ISOQUANT: Jurnal Ekonomi, Manajemen Dan Akuntansi*, 5(1), 68. <https://doi.org/10.24269/iso.v5i1.644>
- Pamungkas, H. A., & Hidayatulloh, A. (2019). Faktor penentu perkembangan umkm gerabah kasongan bantul yogyakarta. *Inovasi Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Manajemen*, 15(1), 65–71.
- Prima, S. dan S. (2015). *Akuntansi Biaya. Edisi 2*. IN Media.
- Putranto, A. (2017). Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Penjualan Terhadap Laba

- Perusahaan (Studi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Wonosobo Kabupatenwonosobo). *Jurnal Penelitian Dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 4(3), 280–286. <https://doi.org/10.32699/ppkm.v4i3.432>
- S, H., & Khalid, I. (2020). Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt. Semen Indonesia Tbk. Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (Bei). *JURNAL SeMaRaK*, 3(3), 153. <https://doi.org/10.32493/smk.v3i3.7402>
- Samryn. (2012). *Akuntansi Manajemen. Informasi Biaya Untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi & Investasi*. PRENADAMEDIA GROUP.
- Sari, D. I. (2021). Analisis Break Even Point dan Margin of Safety dalam Mengoptimalkan Laba pada Usaha Mikro Kecil Menengah. *Jurnal Ilmu Manajemen*, 9(2), 70–75.
- Siregar, B. & D. H. (2013). *Akuntansi Manajemen*. Salemba Empat.
- Supit, M. M., Gamaliel, H., & Rondonuwu, S. N. (2022). ... Target Costing Dan Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Pengambilan Keputusan Untuk Perencanaan Laba Saat Low Season Pada Hotel *Management Studies and ...*, 3(August), 2685–2695.
<https://www.yrpiiku.com/journal/index.php/msej/article/view/1011%0Ahttps://www.yrpiiku.com/journal/index.php/msej/article/download/1011/679>
- Tania, A. D., & Batu, R. L. (2022). Analisis Break Even Point pada UMKM “Tengteng Mamah Mimin” Desa Jayamulya Kabupaten Karawang. *Eksis: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 13(2), 63. <https://doi.org/10.33087/eksis.v13i2.300>
- Vincent, V., Meisyana, C., Riady, K. W., Abigeyl, N., Hamid, G. G., Vincent, V., Margaretha, E., Joan, A. J., & Elfriede, D. P. (2022). Peningkatan Kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Kluster Makanan Kering di Kabupaten Cianjur. *Wikrama Parahita : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 6(1), 11–22. <https://doi.org/10.30656/jpmwp.v6i1.3722>
- Wahyuningtyas Lelyana, & Dyah Pravitasari. (2022). Penerapan Sistem Akuntansi Berbasis Android Guna Peningkatan Kualitas Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Budidaya Ikan Hias Desa Gempolan Pakel Tulungagung. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 23(01), 1–9.
- Yusuf, A. M. (2014). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif & Penelitian Gabungan*. KENCANA PRENADAMEDIA GROUP.