



Analisis Break Even Point untuk Perencanaan Laba Penjualan UMKM Bawang Goreng Kemasan Tahun 2024

Aditya Satria Nugraha, Ana Komari*

Fakultas Teknik, Teknik Industri, Universitas Kadiri, Kota Kediri, Indonesia

Email: ¹adityasatrian02@gmail.com, ^{2,*}ana@unik-kediri.ac.id

Email Penulis Korespondensi: ana@unik-kediri.ac.id

Abstrak—UMKM Dapur Rumah Brambang Rinnings bergerak dalam produksi bawang goreng kemasan dan menghadapi tantangan dalam perencanaan laba akibat fluktuasi harga bahan baku seperti bawang merah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis penggunaan metode Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba penjualan yang dapat membantu menentukan titik impas dan target laba yang realistis. Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan deskriptif dengan kombinasi data kuantitatif dan kualitatif. Teknik pengumpulan data mencakup wawancara, observasi langsung, dan studi dokumentasi laporan keuangan UMKM. Data yang digunakan terdiri dari biaya tetap, biaya variabel, harga jual, volume penjualan bulanan selama tahun 2024, dan target laba tahun 2025. Hasil analisis BEP memberikan gambaran yang jelas mengenai batas minimal penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian, serta margin kontribusi untuk merencanakan laba secara efektif. Ketiga varian produk bawang goreng yang diteliti telah melampaui titik impas, dengan margin of safety di atas 88%, menunjukkan keamanan penjualan yang tinggi. Produk ukuran 100 gram terbukti menjadi kontributor laba terbesar, sedangkan produk 1000 gram memberikan margin keuntungan per unit yang tinggi meskipun dijual dalam jumlah kecil. Strategi perencanaan laba tahun 2025 disusun secara realistis berdasarkan perhitungan volume penjualan dan harga jual masing-masing produk. Penelitian ini tidak hanya membantu pemilik UMKM dalam mengambil keputusan bisnis yang tepat tetapi juga memberikan kontribusi akademik dalam literatur mengenai penerapan BEP pada sektor UMKM makanan siap saji. Diharapkan hasil penelitian ini dapat dijadikan acuan dalam menetapkan strategi penetapan harga, produksi, dan target penjualan yang optimal guna mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan.

Kata Kunci: Break Even Point (BEP); Perencanaan Laba; UMKM; Bawang Goreng Kemasan; Analisis Biaya; Margin Kontribusi

Abstract—Dapur Rumah Brambang Rinnings is a micro, small, and medium enterprise (MSME) engaged in the production of packaged fried shallots and faces challenges in profit planning due to fluctuations in the price of raw materials such as shallots. The purpose of this study is to analyze the use of the Break Even Point (BEP) method as a tool for sales profit planning to help determine the break-even point and realistic profit targets. This research employs a descriptive approach with a combination of quantitative and qualitative data. Data collection techniques include interviews, direct observation, and documentation of the MSME's financial reports. The data used consists of fixed costs, variable costs, selling price, monthly sales volume in 2024, and profit targets for 2025. The BEP analysis provides a clear picture of the minimum sales required to avoid losses, as well as the contribution margin necessary to plan profits effectively. The BEP analysis provides a clear picture of the minimum sales required to avoid losses, as well as the contribution margin needed to plan profits effectively. All three variants of the fried shallot products studied have exceeded the break-even point, with a margin of safety above 88%, indicating a high level of sales security. The 100-gram product proved to be the largest contributor to profits, while the 1000-gram product offered a high profit margin per unit despite being sold in smaller quantities. The profit planning strategy for 2025 was formulated realistically based on calculated sales volumes and selling prices for each product. This research not only aids MSME owners in making accurate business decisions but also contributes academically to the literature on BEP application in the ready-to-eat food MSME sector. It is expected that the findings of this study can serve as a reference for setting optimal pricing, production, and sales targets to support sustainable business growth.

Keywords: Break Even Point (BEP); Profit Planning; MSMEs; Packaged Fried Shallots; Cost Analysis; Contribution Margin

1. PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peran sentral dalam perekonomian Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM (2022), UMKM memberikan kontribusi sebesar 60,5% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap lebih dari 97% total tenaga kerja nasional. Salah satu subsektor UMKM yang mengalami pertumbuhan signifikan dalam dekade terakhir adalah industri makanan ringan, terutama yang berbasis komoditas lokal seperti bawang merah. Produk olahan seperti bawang goreng kemasan memiliki potensi besar, tidak hanya karena preferensi konsumen domestik yang tinggi terhadap makanan bercita rasa khas, tetapi juga karena tren gaya hidup praktis yang mendorong permintaan terhadap produk siap saji. Menurut laporan Nielsen (2023), terdapat peningkatan rata-rata sebesar 10% per tahun dalam konsumsi makanan ringan di Indonesia, mencerminkan peluang pasar yang menjanjikan. Namun, pertumbuhan ini tidak serta-merta menjamin keberlangsungan usaha UMKM. Salah satu tantangan utama yang dihadapi pelaku UMKM di sektor makanan adalah tingginya volatilitas harga bahan baku, khususnya bawang merah yang menjadi bahan dasar utama bawang goreng.

Ketidakstabilan harga ini berdampak langsung pada biaya produksi dan laba usaha, yang pada akhirnya mengganggu perencanaan keuangan pelaku usaha. Kondisi tersebut menggarisbawahi pentingnya penerapan alat manajerial berbasis data yang mampu memberikan prediksi finansial, seperti analisis Break Even Point (BEP). Break Even Point merupakan salah satu alat analisis keuangan yang digunakan untuk menentukan titik impas, yaitu kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya sehingga usaha tidak mengalami laba maupun rugi (Hanafi & Halim, 2021). Secara konseptual, BEP memungkinkan pelaku usaha untuk mengetahui volume penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak merugi. Lebih lanjut, BEP juga berkaitan erat dengan perhitungan margin kontribusi, margin of



safety, serta penyusunan target laba berdasarkan struktur biaya tetap dan biaya variabel. Dalam konteks UMKM, penerapan BEP sangat relevan karena sifat usaha yang cenderung memiliki keterbatasan modal dan sensitivitas tinggi terhadap fluktuasi biaya operasional.

UMKM Dapur Rumah Brambang Rinnings merupakan salah satu usaha lokal yang bergerak di bidang produksi bawang goreng kemasan. Usaha ini mengalami fluktuasi laba karena belum memiliki sistem perencanaan keuangan yang berbasis pada analisis biaya dan volume penjualan. Ketidakteraturan dalam penghitungan titik impas menyebabkan pemilik usaha kesulitan dalam menentukan volume penjualan minimum dan harga jual yang menguntungkan. Dalam kondisi pasar yang berubah cepat dan harga bahan baku yang fluktuatif, ketidaktahuan terhadap posisi titik impas dapat menyebabkan risiko kerugian yang tinggi. Oleh karena itu, penerapan metode BEP secara sistematis dan terstruktur menjadi sangat penting untuk membantu usaha kecil seperti Dapur Rumah Brambang Rinnings dalam menyusun strategi perencanaan laba yang realistis dan berkelanjutan. Sejumlah penelitian terdahulu telah menggarisbawahi urgensi penggunaan BEP dalam perencanaan keuangan UMKM.

Firyal & Zalfa (2024) meneliti penerapan BEP pada UMKM Elgon, produsen sandal, dan menekankan pentingnya margin kontribusi dalam perencanaan laba. Gayatri (2019) dalam penelitiannya di sektor garmen menunjukkan bahwa BEP dapat digunakan sebagai dasar dalam menetapkan penjualan minimum yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya. Sementara itu, Husna (2024) mengintegrasikan margin of safety ke dalam perhitungan BEP pada toko alat pancing, untuk memperkuat strategi pengendalian risiko usaha. Namun demikian, mayoritas studi tersebut berfokus pada sektor non-makanan atau industri manufaktur, dan belum banyak yang mengeksplorasi penerapan BEP pada UMKM sektor makanan khas berbasis bahan baku lokal yang rentan fluktuasi harga. Dalam era digital saat ini, pengelolaan keuangan berbasis data menjadi sangat penting bagi UMKM. Penelitian ini berusaha mengisi celah tersebut dengan menerapkan metode BEP menggunakan data aktual produksi dan penjualan dari Dapur Rumah Brambang Rinnings tahun 2024.

Seiring meningkatnya kebutuhan perencanaan keuangan berbasis data pada sektor UMKM, beberapa penelitian terbaru turut memperkaya pemahaman mengenai penerapan metode Break Even Point (BEP) dalam industri makanan lokal. Ardiansyah, (2025) dalam penelitiannya pada UMKM donat menunjukkan bahwa analisis BEP dapat digunakan secara strategis untuk menentukan volume produksi yang efisien, sehingga pelaku usaha mampu mengoptimalkan penggunaan sumber daya dan menghindari kerugian. Studi lain oleh Rakhmawati (2022) meneliti penerapan BEP pada penjualan dessert box di kalangan remaja, dan menemukan bahwa pemahaman terhadap titik impas mampu memberikan arah dalam penetapan harga dan target penjualan berbasis preferensi pasar. Sementara itu, Choiriyah (2024) menekankan pentingnya analisis BEP dalam pengambilan keputusan produksi dan pemasaran pada produk keripik daun singkong berbasis bahan lokal. Ketiga studi tersebut tidak hanya memperkuat urgensi penggunaan BEP sebagai alat perencanaan laba, tetapi juga membuktikan bahwa pendekatan ini sangat relevan bagi UMKM makanan tradisional dalam menghadapi dinamika biaya dan permintaan pasar di era digital.

Selain melakukan analisis titik impas dan margin kontribusi, penelitian ini juga menyusun perencanaan laba tahun 2025 yang mempertimbangkan dinamika struktur biaya dan potensi pasar. Dengan memanfaatkan pendekatan kuantitatif yang sederhana namun komprehensif, penelitian ini bertujuan memberikan rekomendasi strategi keuangan yang praktis dan dapat diadopsi oleh pelaku UMKM lain di sektor serupa. Keunikan dari penelitian ini terletak pada konteks aplikatifnya, yakni fokus pada produk makanan tradisional kemasan dari bahan baku lokal yang rentan terhadap gejolak harga, serta penggunaan data riil usaha yang mencerminkan kondisi operasional UMKM di lapangan. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya berkontribusi dalam penguatan literatur terkait manajemen keuangan UMKM, tetapi juga memberikan panduan praktis berbasis data yang mudah diterapkan dalam pengambilan keputusan bisnis sehari-hari. Di samping itu, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan rujukan akademik dan menjadi dasar pengembangan sistem keuangan digital sederhana untuk UMKM berbasis data biaya dan laba (Andini & Fikriyah, 2024).

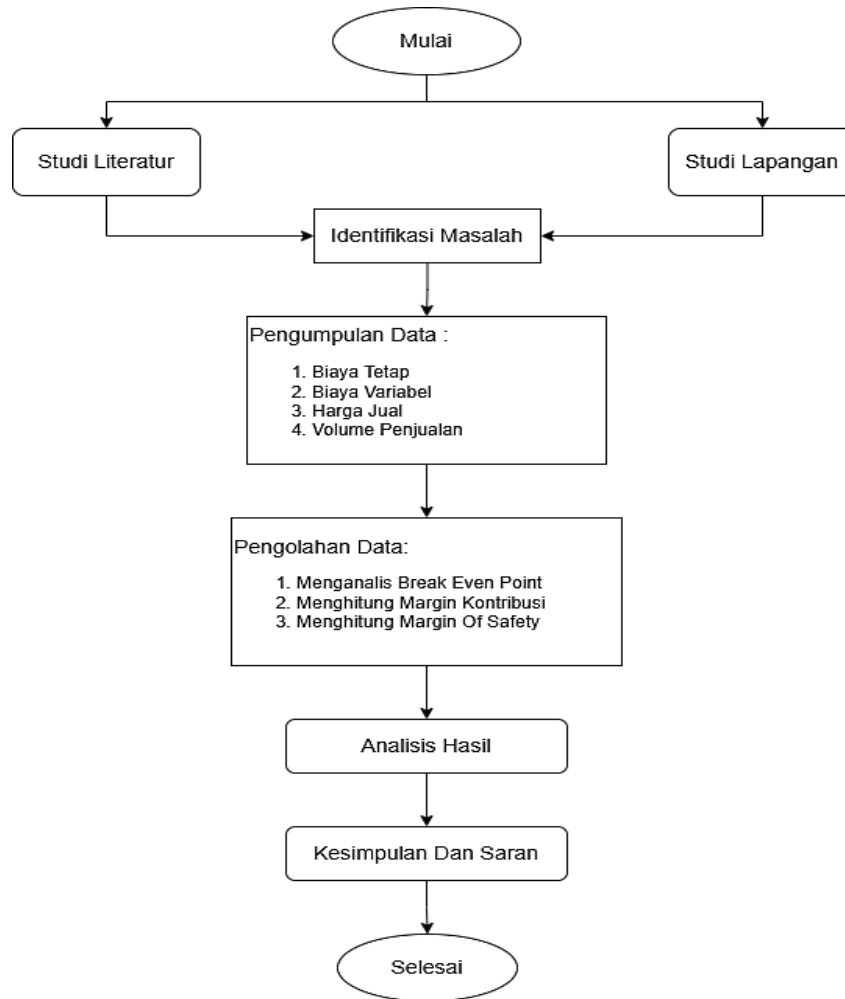
2. METODOLOGI PENELITIAN

2.1 Kerangka Dasar Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dan kualitatif deskriptif, yang bertujuan untuk menganalisis penerapan metode *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba penjualan pada UMKM Dapur Rumah Brambang Rinnings. Lokasi penelitian berada di Kelurahan Ploso, Kecamatan Nganjuk, Kabupaten Nganjuk, Jawa Timur. Jumlah responden dalam penelitian ini adalah satu orang, yaitu pemilik usaha, karena pengambilan keputusan produksi dan keuangan bersifat terpusat.

Hipotesis dalam penelitian ini menyatakan bahwa analisis Break Even Point dapat digunakan sebagai alat yang efektif dalam menyusun perencanaan laba pada UMKM sektor makanan olahan, khususnya bawang goreng kemasan. Variabel yang diteliti terdiri atas biaya tetap, biaya variabel, harga jual per unit, volume penjualan, margin kontribusi, titik impas (BEP), margin of safety (MOS), serta target laba.

Metode analisis yang digunakan adalah pendekatan *cost-volume-profit* (CVP), dengan teknik penghitungan margin kontribusi, perhitungan titik impas baik dalam unit maupun nilai penjualan, serta evaluasi margin pengaman terhadap laba aktual. Teknik ini juga digunakan untuk merancang perencanaan laba tahun berikutnya berdasarkan analisis margin kontribusi dan struktur biaya.

**Gambar 1.** Kerangka Berpikir

Kerangka pemikiran dalam penelitian ini berangkat dari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume produksi, dan harga jual, yang menghasilkan titik impas sebagai dasar pengambilan keputusan penjualan dan strategi perencanaan laba. Dengan menganalisis data keuangan UMKM tahun 2024, peneliti akan menghitung margin kontribusi sebagai dasar pengukuran efisiensi usaha, serta menetapkan volume penjualan minimum untuk menghindari kerugian (Sugiyono, 2018, 2021).

Analisis ini bertujuan memberikan informasi manajerial mengenai tingkat penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai keuntungan, serta memetakan strategi laba untuk tahun berikutnya (Rahmiyati & Laili, 2021). Gagasan utama yang dibangun dalam kerangka pemikiran ini adalah bahwa pemahaman yang tepat terhadap struktur biaya dan titik impas memungkinkan pelaku UMKM membuat keputusan bisnis yang lebih terukur, efisien, dan terencana. Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi praktis terhadap pengelolaan usaha mikro serta menambah kajian akademik dalam penerapan analisis BEP pada sektor makanan olahan tradisional (Bimayu & Diemas, 2023).

2.2 Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian ini disusun secara sistematis untuk mencapai tujuan penelitian dalam menganalisis Break Even Point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba penjualan pada UMKM Dapur Rumah Brambang Rinnings. Penelitian diawali dengan studi pendahuluan melalui observasi langsung terhadap aktivitas produksi dan pemasaran di lokasi UMKM. Setelah itu dilakukan wawancara dengan pemilik usaha untuk memperoleh data primer terkait struktur biaya, harga jual, volume produksi, dan data penjualan tahun 2024. Selain itu, data sekunder juga dikumpulkan melalui dokumentasi laporan keuangan internal yang dimiliki UMKM.

Langkah selanjutnya adalah klasifikasi data biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Proses ini dilakukan untuk memisahkan komponen-komponen biaya berdasarkan perilaku biaya terhadap perubahan volume produksi (Kasmir, 2022). Setelah data terkumpul dan diklasifikasikan, dilakukan perhitungan margin kontribusi per unit yang diperoleh dari selisih antara harga jual dan biaya variabel per unit. Margin kontribusi ini menjadi dasar dalam menentukan titik impas (Aripin et al., 2021).

Analisis Break Even Point dilakukan dengan menghitung nilai BEP dalam satuan unit dan dalam satuan rupiah. Setelah titik impas diperoleh, analisis dilanjutkan dengan menghitung margin of safety untuk mengetahui tingkat keamanan penjualan terhadap potensi kerugian. Penelitian juga menghitung target laba tahun 2025 dengan memasukkan



nilai laba yang diharapkan ke dalam rumus BEP. Seluruh tahapan ini menggunakan pendekatan *cost-volume-profit analysis* yang umum digunakan dalam perencanaan keuangan bisnis (Abubakar Rifa'i., 2022).

Setelah seluruh perhitungan dilakukan, hasilnya dianalisis dan disajikan dalam bentuk tabel serta grafik untuk memberikan gambaran yang lebih jelas kepada pemilik usaha (Hanafi & Halim, 2021). Dari hasil analisis ini, kemudian disusun strategi penjualan yang optimal, termasuk volume produksi yang disarankan dan harga jual minimum agar target laba dapat tercapai. Tahapan akhir dari penelitian ini adalah penyusunan kesimpulan dan rekomendasi berdasarkan hasil analisis, yang bertujuan untuk memberikan kontribusi terhadap efektivitas pengambilan keputusan manajerial pada UMKM terkait.

2.3 Operasional Variabel

Operasionalisasi variabel dalam penelitian ini bertujuan untuk memberikan kejelasan konseptual dan teknis terhadap setiap variabel yang dianalisis, sehingga memudahkan proses pengumpulan, pengolahan, serta interpretasi data. Variabel yang diteliti terdiri dari dua variabel utama, yaitu analisis *Break Even Point* (BEP) dan target laba. Kedua variabel ini bersifat rasional dan terukur, karena berkaitan langsung dengan data keuangan dan strategi perencanaan penjualan yang dapat dihitung secara matematis (Ananda, Gestia, & Hamidi, 2019).

Variabel analisis BEP mengacu pada pemahaman titik impas dalam aktivitas produksi dan penjualan yang menunjukkan jumlah minimum penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Adapun variabel target laba mencerminkan perencanaan laba yang ingin dicapai UMKM dalam satu periode berdasarkan analisis struktur biaya dan margin kontribusi (Emilia, 2024). Instrumen yang digunakan untuk memperoleh data mencakup wawancara langsung dengan pemilik UMKM, studi dokumentasi laporan keuangan tahun 2024, serta observasi kegiatan operasional.

Berikut ini merupakan rincian operasionalisasi kedua variabel tersebut yang dirangkum dalam Tabel 1.

Tabel 1. Operasional Variabel

Variabel	Konsep	Instrumen	Indikator	Skala Data
Analisis BEP	Pendekatan analisis untuk memahami titik impas dalam aktivitas produksi dan penjualan UMKM	Wawancara mendalam, studi dokumentasi laporan keuangan, observasi	Biaya tetap, biaya variabel per unit, harga jual per unit, volume penjualan, titik impas (BEP)	Rasio
Target Laba	Pemahaman tentang perencanaan laba yang ingin dicapai oleh UMKM dalam periode tertentu	Wawancara dengan pemilik UMKM, dokumen rencana keuangan, observasi	Rencana keuntungan tahunan, strategi penetapan target laba, proyeksi penjualan, margin keuntungan	Rasio

Melalui operasionalisasi variabel ini, penelitian dapat dilakukan secara sistematis dan objektif berdasarkan indikator yang jelas dan sesuai dengan pendekatan analitis yang digunakan. Hal ini juga mendukung akurasi dalam proses penghitungan BEP dan penyusunan strategi perencanaan laba pada UMKM yang menjadi objek penelitian.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penelitian ini bertujuan menganalisis penerapan metode *Break Even Point* (BEP) sebagai alat bantu dalam perencanaan laba pada UMKM Dapur Rumah Brambang Rinnings. Hasil yang diperoleh menunjukkan bahwa analisis BEP dapat digunakan secara efektif untuk menghitung titik impas, margin kontribusi, margin of safety, dan target laba yang realistis berdasarkan data aktual tahun 2024. Data-data biaya, volume penjualan, dan strategi penetapan harga diperoleh melalui wawancara langsung dengan pemilik UMKM, Ibu Rining. Dalam wawancara tersebut, beliau menyatakan bahwa “Biaya terbesar dalam usaha ini ada pada bahan baku, khususnya bawang merah yang harganya bisa berubah setiap minggu. Ini sangat memengaruhi cara kami menghitung harga jual dan merencanakan keuntungan tiap bulannya” (Wawancara pribadi, 12 Mei 2025).

Tabel 2. Ringkasan Biaya Tetap dan Variabel UMKM Tahun 2024

Jenis Biaya	Kategori	Jumlah (Rp)
Bahan Baku	Biaya Variabel	Rp 250.800.000
Perlengkapan Produksi	Biaya Variabel	Rp 57.600.000
Gaji Karyawan	Biaya Variabel	Rp 40.800.000
Biaya Pengiriman	Biaya Variabel	Rp 4.800.000
Biaya Listrik	Biaya Tetap	Rp 6.000.000
Biaya Air	Biaya Tetap	Rp 2.400.000
Penyusutan Peralatan	Biaya Tetap	Rp 1.075.000
Sewa Bangunan	Biaya Tetap	Rp 7.000.000

Berdasarkan Tabel 2, total biaya yang dikeluarkan oleh UMKM Dapur Rumah Brambang Rinnings selama tahun 2024 terbagi menjadi dua kategori utama, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya variabel didominasi oleh



pengeluaran bahan baku sebesar Rp250.800.000, yang mencerminkan besarnya proporsi biaya produksi langsung terhadap keseluruhan aktivitas operasional. Selain itu, perlengkapan produksi, gaji karyawan, dan biaya pengiriman juga termasuk dalam kelompok biaya variabel, masing-masing dengan total pengeluaran Rp57.600.000, Rp40.800.000, dan Rp4.800.000.

Sementara itu, biaya tetap terdiri dari biaya listrik sebesar Rp6.000.000, biaya air sebesar Rp2.400.000, penyusutan peralatan sebesar Rp1.075.000, dan sewa bangunan sebesar Rp7.000.000. Total akumulasi biaya tetap relatif kecil jika dibandingkan dengan biaya variabel, yang mengindikasikan bahwa struktur biaya UMKM lebih fleksibel terhadap perubahan volume produksi. Proporsi biaya tetap yang rendah ini dapat menjadi keunggulan karena menurunkan risiko kerugian saat terjadi penurunan permintaan pasar.

Struktur biaya tersebut menjadi dasar dalam analisis titik impas dan margin kontribusi, yang digunakan untuk merancang strategi penjualan dan perencanaan laba. Komposisi biaya yang efisien dan terkendali memberikan peluang bagi UMKM untuk mengoptimalkan pendapatan melalui peningkatan volume penjualan tanpa meningkatkan biaya tetap secara signifikan.

Tabel 3. Laporan Penjualan dan Laba Produk Tahun 2024

Produk	Volume Terjual (Unit)	Harga Jual/Unit (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Laba Bersih (Rp)
80 gr	7.763	20.000	155.260.000	117.244.589	5.456.520	32.558.891
100 gr	9.304	25.000	232.600.000	178.627.496	8.313.285	45.659.219
1.000 gr	385	200.000	77.000.000	58.126.530	2.705.195	16.168.275
Total	17.452	—	464.860.000	354.000.615	16.475.000	94.384.385

Laporan penjualan dan laba produk tahun 2024 yang ada pada tabel 3 menunjukkan kinerja keuangan dari tiga varian produk bawang goreng kemasan yang diproduksi oleh UMKM Dapur Rumah Brambang Rinnings. Produk dengan volume terjual tertinggi adalah varian 100 gram, yakni sebanyak 9.304 unit, dengan total penjualan sebesar Rp232.600.000 dan laba bersih terbesar yaitu Rp45.659.219. Sementara itu, varian 80 gram menyusul dengan volume penjualan sebanyak 7.763 unit dan laba bersih sebesar Rp32.558.891. Meskipun varian 1000 gram hanya terjual sebanyak 385 unit, produk ini tetap mampu menyumbang laba bersih sebesar Rp16.168.275, menunjukkan efisiensi pada skala penjualan kecil dengan harga jual tinggi.

Secara total, UMKM mencatat penjualan kumulatif sebanyak 17.452 unit dari seluruh varian dengan total pendapatan Rp464.860.000. Setelah dikurangi biaya produksi sebesar Rp354.000.615 dan biaya tetap sebesar Rp16.475.000, UMKM memperoleh laba bersih sebesar Rp94.384.385. Seluruh produk telah melampaui titik impas, yang mengindikasikan bahwa strategi penetapan harga dan efisiensi biaya telah berjalan secara optimal. Hasil ini juga menunjukkan bahwa UMKM memiliki potensi untuk memperbesar skala produksi dan meningkatkan laba, khususnya pada varian 100 gram yang terbukti paling menguntungkan.

Hasil ini juga menunjukkan bahwa UMKM memiliki potensi untuk memperbesar skala produksi dan meningkatkan laba, khususnya pada varian 100 gram yang terbukti paling menguntungkan. Temuan ini diperkuat oleh pernyataan pemilik UMKM, Ibu Rining (pemilik Dapur Rumah Brambang Rinnings), yang mengatakan “Produk ukuran 100 gram paling cepat terjual di pasaran, sehingga kami fokuskan volume produksinya lebih besar dibanding ukuran lainnya. Keuntungan dari varian ini juga paling stabil” (Wawancara pribadi, 12 Mei 2025).

Tabel 4. Perhitungan Break Even Point (BEP) Tahun 2024

No	Nama Produk	Biaya Tetap (Rp)	Margin Kontribusi per Unit (Rp)	Rasio Margin Kontribusi	BEP (Unit)	BEP (Rp)
1	BG UK 80gr	5.456.520	4.897	0,3242	1.114	16.830.722
2	BG UK 100gr	8.313.285	5.801	0,3021	1.433	27.518.322
3	BG UK 1000gr	2.705.195	49.022	0,3246	55	8.333.934
	Total	16.475.000	59.72	—	—	52.682.978

Tabel 4 menunjukkan hasil perhitungan titik impas (Break Even Point) baik dalam satuan unit maupun dalam bentuk rupiah untuk ketiga produk bawang goreng kemasan yang diproduksi oleh UMKM Dapur Rumah Brambang Rinnings. Produk 80 gram memiliki margin kontribusi per unit sebesar Rp4.897 dan rasio margin kontribusi sebesar 0,3242, sehingga diperlukan minimal penjualan sebanyak 1.114 unit atau sebesar Rp16.830.722 untuk mencapai titik impas. Produk 100 gram membutuhkan penjualan 1.433 unit atau senilai Rp27.518.322 dengan margin kontribusi per unit sebesar Rp5.801 dan rasio 0,3021. Sementara itu, produk 1000 gram, dengan margin kontribusi tertinggi yaitu Rp49.022 dan rasio 0,3246, hanya membutuhkan 55 unit atau Rp8.333.934 untuk mencapai BEP.

Secara keseluruhan, total biaya tetap seluruh produk adalah Rp16.475.000 dengan total nilai penjualan minimal sebesar Rp52.682.978 agar UMKM tidak mengalami kerugian. Hasil ini menunjukkan bahwa seluruh produk berada di



atas titik impas dan layak untuk terus diproduksi, serta BEP dapat digunakan sebagai acuan strategis dalam perencanaan penjualan dan pengambilan keputusan bisnis.

Tabel 5. Margin Kontribusi dan Margin of Safety Tahun 2024

No	Nama Produk	Penjualan (Rp)	BEP (Rp)	Margin of Safety (%)	Margin of Safety (Rp)
1	BG UK 80gr	155.260.000	16.830.722	89,16%	138.429.278
2	BG UK 100gr	236.600.000	27.518.322	88,37%	209.081.678
3	BG UK 1000gr	77.000.000	8.333.934	89,17%	68.666.066
Total		468.860.000	52.682.978	—	416.177.022

Tabel 5 menunjukkan tingkat keamanan penjualan (margin of safety) dari ketiga produk bawang goreng kemasan yang diproduksi oleh UMKM Dapur Rumah Brambang Rinnings. Produk 80 gram memiliki margin of safety sebesar 89,16%, menunjukkan bahwa penjualannya berada jauh di atas titik impas, yaitu sebesar Rp155.260.000 dibandingkan dengan nilai BEP sebesar Rp16.830.722. Hal ini berarti bahwa penjualan masih dapat menurun hingga 89,16% sebelum UMKM mengalami kerugian.

Demikian pula, produk 100 gram memiliki margin of safety sebesar 88,37% dan produk 1000 gram sebesar 89,17%, menunjukkan tingkat keamanan penjualan yang sangat tinggi. Ketiga produk sama-sama memberikan kontribusi terhadap total margin of safety sebesar Rp416.177.022 dari total penjualan sebesar Rp468.860.000. Dalam wawancara, pemilik UMKM menyatakan bahwa “Dengan mengetahui titik impas dan margin of safety untuk tiap produk, saya jadi lebih percaya diri mengambil keputusan produksi. Setidaknya saya tahu batas aman penjualan kami, jadi nggak khawatir merugi mendadak” (Wawancara pribadi, 12 Mei 2025).

Tabel 6. Penerapan Perencanaan Laba Pada UMKM Rumah Brambang Rinnings Tahun 2025

Jenis Produk	Laba Yang Diinginkan	Perencanaan Laba	
		Penjualan (Unit)	Penjualan (Rp)
BG UK 80gr	Rp 42.328.406	9.758	Rp 195.160.000
BG UK 100gr	Rp 59.355.380	11.665	Rp 291.625.000
BG UK 1000gr	Rp 21.021.453	484	Rp 96.800.000

UMKM Rumah Brambang Rinnings melakukan perencanaan laba untuk tiga jenis produk yang berbeda yang ditunjukkan dalam tabel 6, yaitu BG UK 80gr, BG UK 100gr, dan BG UK 1000gr, dengan tujuan meraih laba sesuai target yang telah ditentukan pada tahun 2025.

Pada produk BG UK 80gr, laba yang diinginkan adalah sebesar Rp 42.328.406, dengan target penjualan unit sebanyak 9.758 kemasan, yang setara dengan nilai penjualan sebesar Rp 195.160.000. Hal ini menunjukkan bahwa produk 80gr menjadi salah satu kontributor utama dalam perolehan laba, dengan volume penjualan yang cukup tinggi. Sementara itu, produk BG UK 100gr memiliki proyeksi laba tertinggi dibandingkan dua produk lainnya, yakni sebesar Rp 59.355.380. Target penjualan produk ini juga tertinggi, yaitu 11.665 unit, dengan total nilai penjualan mencapai Rp 291.625.000. Hal ini mengindikasikan bahwa BG UK 100gr menjadi produk unggulan dalam strategi perencanaan laba, baik dari sisi permintaan pasar maupun kontribusi terhadap pendapatan usaha.

Dalam wawancara, pemilik UMKM menyampaikan bahwa “Kami menargetkan penjualan terbesar di ukuran 100 gram karena paling diminati pelanggan. Perencanaan laba 2025 kami susun berdasarkan pengalaman penjualan tahun lalu yang cukup stabil” (Wawancara pribadi, 12 Mei 2025). Sedangkan produk BG UK 1000 gr, meskipun dijual dalam jumlah unit yang jauh lebih sedikit, yaitu hanya 484 unit, tetap ditargetkan menyumbang laba sebesar Rp 21.021.453 dengan nilai penjualan Rp 96.800.000. Hal ini menunjukkan bahwa meskipun produk ini diproduksi dalam skala terbatas, namun margin keuntungannya cukup signifikan, kemungkinan karena harga jual per unitnya lebih tinggi dibanding dua produk lainnya.

Secara keseluruhan, strategi perencanaan laba UMKM Rumah Brambang Rinnings pada tahun 2025 tampak tersegmentasi dan realistis. Perusahaan mengandalkan volume penjualan tinggi untuk produk ukuran kecil dan sedang, serta margin keuntungan yang optimal untuk produk ukuran besar, guna mencapai total laba yang diinginkan. Strategi ini juga mencerminkan diversifikasi produk yang baik dalam mengelola profitabilitas bisnis.

3.1 Pembahasan

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa metode Break Even Point (BEP) efektif digunakan sebagai alat bantu dalam perencanaan laba pada UMKM Dapur Rumah Brambang Rinnings. Berdasarkan hasil analisis tahun 2024, seluruh produk bawang goreng kemasan telah berhasil melampaui titik impas baik dari segi unit maupun nilai rupiah. Hal ini juga diperkuat dengan nilai margin of safety (MOS) yang tinggi, yaitu di atas 88% untuk ketiga produk, yang menunjukkan bahwa UMKM memiliki tingkat keamanan penjualan yang sangat baik dan resiko kerugian yang relatif rendah.

Temuan ini sejalan dengan penelitian oleh Gayatri (2019) yang menunjukkan bahwa analisis BEP dapat digunakan sebagai dasar dalam menentukan apakah suatu usaha memperoleh laba dan bagaimana merencanakan laba minimum. Namun, perbedaan dari penelitian ini adalah objek yang dikaji, di mana Gayatri dan Amrita meneliti industri garmen, sementara penelitian ini fokus pada UMKM makanan siap saji (bawang goreng kemasan).



Penelitian ini juga mendukung hasil yang ditemukan oleh Firyal & Zalfa (2024) yang menyimpulkan bahwa UMKM Elgon dapat menentukan titik impas dan target laba dengan pendekatan BEP. Meski sama-sama menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif, fokus produk yang diteliti berbeda, yaitu pada produk sandal, sementara penelitian ini pada produk pangan kemasan.

Lebih lanjut, penelitian Husna (2024) menegaskan pentingnya penggunaan BEP dan MOS dalam perencanaan laba, khususnya untuk mengetahui batas keuntungan dan menghindari potensi kerugian. Dalam studi tersebut, margin kontribusi juga digunakan sebagai instrumen analisis, seperti halnya dalam penelitian ini. Namun, konteks usaha yang dikaji adalah toko alat pancing, berbeda dari sektor makanan.

Penelitian oleh Siagian (2024) juga memberikan perspektif serupa, bahwa jika penjualan berada di bawah BEP maka kerugian dapat terjadi, dan semakin kecil margin pengaman (margin of safety), maka semakin tinggi risiko kerugian. Dalam konteks UMKM Pop Ice Roni, peran margin kontribusi dan MOS juga ditekankan, sama seperti pada UMKM Rumah Brambang Rinnings.

Sementara itu, studi oleh Rusmayanti (2021) pada usaha minuman Jus Jagung Enak menekankan bahwa keberhasilan usaha dalam menjual di atas titik impas berkontribusi terhadap stabilitas dan keberlanjutan keuntungan. Penelitian ini menguatkan bahwa strategi produksi dan penjualan yang mempertimbangkan struktur biaya tetap dan variabel sangat krusial bagi UMKM untuk mencapai laba secara konsisten.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa temuan dalam penelitian ini memperkuat literatur sebelumnya tentang pentingnya penerapan BEP dan analisis margin kontribusi serta margin pengaman dalam menyusun strategi penjualan dan perencanaan laba UMKM. Keunikan dari penelitian ini adalah penerapan metode tersebut secara simultan pada tiga varian produk dalam satu UMKM, yang memberikan gambaran menyeluruh mengenai performa produk dan strategi pengembangan laba berkelanjutan.

4. KESIMPULAN

Penelitian ini menyimpulkan bahwa analisis Break Even Point (BEP) sangat efektif diterapkan sebagai alat bantu dalam perencanaan laba penjualan pada UMKM Dapur Rumah Brambang Rinnings. Berdasarkan data keuangan dan penjualan tahun 2024, seluruh produk bawang goreng kemasan berhasil melampaui titik impas, dengan nilai margin of safety di atas 88%, yang menunjukkan bahwa penjualan berada dalam zona aman dan usaha memiliki risiko kerugian yang rendah. Struktur biaya yang dominan variabel menjadikan usaha lebih fleksibel terhadap perubahan volume produksi. Produk ukuran 100 gram menjadi kontributor laba terbesar, sementara produk 1000 gram meskipun jumlahnya kecil tetap memberikan margin keuntungan tinggi per unit. Berdasarkan analisis tersebut, disusun perencanaan laba tahun 2025 dengan target yang realistis, yaitu melalui penetapan volume penjualan dan harga jual yang sesuai dengan margin kontribusi masing-masing produk. Penerapan metode BEP ini tidak hanya memberikan gambaran yang jelas mengenai batas minimum penjualan untuk menghindari kerugian, tetapi juga membantu pemilik usaha menyusun strategi penjualan yang terarah dan berkelanjutan. Selain memberikan manfaat praktis bagi pelaku UMKM dalam pengambilan keputusan bisnis, penelitian ini juga memberikan kontribusi akademik dalam memperluas pemahaman mengenai penerapan BEP pada sektor makanan olahan berbahan baku lokal yang harganya fluktuatif. Saran untuk penelitian selanjutnya, diharapkan dapat memperluas cakupan analisis dengan mempertimbangkan faktor eksternal seperti perubahan harga bahan baku secara musiman, daya beli konsumen, serta pengaruh strategi pemasaran terhadap volume penjualan. Penelitian lanjutan juga dapat memasukkan analisis sensitivitas atau simulasi skenario keuangan agar UMKM dapat merancang perencanaan laba yang lebih adaptif dan responsif terhadap dinamika pasar. Selain itu, pengujian BEP pada UMKM di sektor makanan lainnya dengan karakteristik biaya dan permintaan berbeda akan memperkaya literatur dan validitas generalisasi hasil.

REFERENCES

- Abubakar Rifa'i. (2022). *Pengantar Metodologi Penelitian (Pertama)*. SUKA-Press Sunan Kalijaga.
- Ananda, Gestia, & Hamidi, H. (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. *Jurnal Akuntansi*, 13(1), 1–11.
- Andini, & Fikriyyah. (2024). Analisis Perhitungan Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Laba Pada CV. Cahaya Dira di Kota Sekayu. *Journal of Economic, Accounting and Management*, 2(1), 114–125.
- Ardiansyah. (2025). Analisis Break-Even Point sebagai dasar penentuan volume produksi efisien pada usaha mikro donat: Studi kasus pada UMKM "X". *Indonesian Journal of Applied Technology*, 2(2), 1–8.
- Aripin, Negara, Zulkifli, & Muhammad. (2021). *Akuntansi Manajemen*. Deepublish.
- Bimayu, A., & Diemas. (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.
- Choiriyah, U. (2024). Analisis strategi pemasaran dan Break Even Point Keripik Daun Singkong "Alpands." *Jurnal Pengabdian Masyarakat Al-Fatihah*, 1(2), 67–73.
- Emilia. (2024). Analisis Kontribusi Margin Untuk Menentukan Harga Jual Obat Apotek Emilia. *Urnal Ekonomi Dan Manajemen*, 2(4), 33–39. <https://doi.org/10.61696/jusapak.v2i4.526>



- Firyal, & Zalfa, A. (2024). *Penerapan Analisis Break Even Point Dalam Menentukan Perencanaan Laba Penjualan Sandal Pada UMKM Elgon Tahun 2022*. Universitas Pakuan.
- Gayatri, Ayu, N., & Amrita. (2019). Analisis Break Event Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Penjualan Pada CV. OSA Garmen Badung. *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Equilibrium*, 5(1), 10–16.
- Hanafi, M. M., & Halim, A. (2021). *Manajemen Keuangan: Teori dan Aplikasi*. UPP STIM YKPN.
- Husna, R. N., Syafina, L., & Nasution, Y. S. J. (2024). Analisis Bep Dan Mos Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Di Toko Berlian Pancing. *Jurnal Manajemen Terapan Dan Keuangan*, 13(03), 772–782. <https://doi.org/10.22437/jmk.v13i03.36682>
- Kasmir. (2022). *Pengantar Metodologi Penelitian: Untuk Ilmu Manajemen, Akuntansi, dan Bisnis* (1st ed.). Rajawali Pres.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2022). *Laporan Tahunan Kementerian Koperasi dan UKM 2022*. <https://www.kemenkopukm.go.id>
- Nielsen. (2023). *Indonesia consumer outlook 2023: Adapting to price sensitivity and value-seeking behavior*. <https://nielseniq.com/global/en/insights/analysis/2023/indonesia-consumer-outlook-2023/>
- Rahmiyati, & Laili, A. (2021). *Buku Ajar Konsep Dasar Pembiayaan dan Penganggaran Kesehatan*. Ahlimedia Press.
- Rakhmawati, & Safitri. (2022). Analisis Break-Even Point terhadap penjualan Dessertkurbg di kalangan anak remaja. *Jurnal Javanica*, 1(2), 1–9.
- Rusmayanti, S. (2021). Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak. *Jurnal Ilmu-Ilmu Sosial*, 6(2), 182–195.
- Siagian, Y. D., Manurung, A., & Sirait, S. R. O. (2024). Analisis Penerapan Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Umkm Pop Ice Roni. *Jurnal Studi Multidisipliner*, 8(6).
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2021). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.