

Analisis Perencanaan Laba pada Usaha Mikro Kecil Menengah

Eko Wiji Pamungkas^{1†}, Sumiati¹

¹ Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Wibawa Karta Raharja, Indonesia

[†] korespondensi: ekowiji.stiewibawakartaraharja@gmail.com

ABSTRACT

This study aims to analyze the application of Break-Even Point (BEP) and Margin of Safety (MoS) as profit planning instruments in small and medium enterprises (SMEs) engaged in Nile tilapia aquaculture in Purwakarta Regency. The research employs a qualitative descriptive method with a case study approach, utilizing data collected through interviews, observations, and documentation. The data are subsequently analyzed using BEP and MoS calculations. The findings indicate that the business has reached its break-even point and demonstrates a relatively high margin of safety, suggesting that it remains in a secure condition despite potential declines in revenue. These results confirm that BEP and MoS analyses are effective strategies for profit planning, as they assist business actors in determining sales targets, controlling costs, and anticipating market uncertainties. Furthermore, the implementation of simple yet strategic financial analysis is essential to enhance operational efficiency, maintain business stability, and strengthen the sustainable competitiveness of SMEs.

Keywords: Break-Even Point, Margin of Safety, Profit Planning, SMEs

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan menganalisis penerapan Break-Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MoS) sebagai instrumen perencanaan laba pada UMKM budidaya ikan nila di Kabupaten Purwakarta. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan pendekatan studi kasus melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi, kemudian dianalisis dengan perhitungan BEP dan MoS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha telah mencapai titik impas dan memiliki margin of safety yang cukup tinggi, sehingga masih berada dalam kondisi aman apabila terjadi penurunan pendapatan. Temuan ini menegaskan bahwa analisis BEP dan MoS efektif sebagai strategi perencanaan laba karena membantu pelaku usaha dalam menentukan target penjualan, mengendalikan biaya, serta mengantisipasi ketidakpastian pasar. Penerapan analisis keuangan sederhana yang strategis juga penting untuk meningkatkan efisiensi operasional, menjaga stabilitas usaha, dan memperkuat daya saing UMKM secara berkelanjutan.

Kata kunci: Break-Even Point, Margin of Safety, Perencanaan Laba, UMKM

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan tulang punggung perekonomian di banyak negara, termasuk Indonesia (1). UMKM merupakan elemen penting dalam perekonomian Indonesia yang mandiri serta memiliki potensi besar untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Oleh sebab itu, UMKM memegang peranan krusial dalam mendorong pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Terdapat tiga peran utama UMKM

dalam perekonomian nasional, yaitu sebagai sarana untuk pemerataan ekonomi masyarakat kecil, sebagai upaya pengentasan kemiskinan, dan sebagai sumber pemasukan devisa negara. Sebagian besar UMKM di Indonesia merupakan usaha skala rumah tangga yang mampu menyerap banyak tenaga kerja (1).

Kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional mencapai 61% dari Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia atau setara dengan Rp. 9.580 Triliun, serta menyerap

sekitar 117 juta pekerja (97%) dari total tenaga kerja. Meskipun jumlahnya sangat dominan, tantangan yang dihadapi UMKM masih cukup kompleks, terutama dalam meningkatkan kualitas kewirausahaan, inovasi, serta daya saing di tingkat global. Peringkat Indonesia dalam kewirausahaan global masih berada di kategori menengah, yang mencerminkan adanya kendala dalam hal produktivitas dan pengembangan inovasi bisnis di sektor UMKM (2).

Kabupaten Purwakarta menunjukkan perkembangan signifikan dalam UMKM. Hingga 5 Desember 2024, pemerintah daerah berhasil menerbitkan 36.553 Nomor Induk Berusaha (NIB) bagi pelaku UMKM, mencapai 187,16% dari target yang ditetapkan oleh Pemerintah Provinsi Jawa Barat. Pencapaian ini menempatkan Purwakarta di posisi kedua dari 27 kabupaten/kota di Jawa Barat dalam hal penerbitan NIB (3).

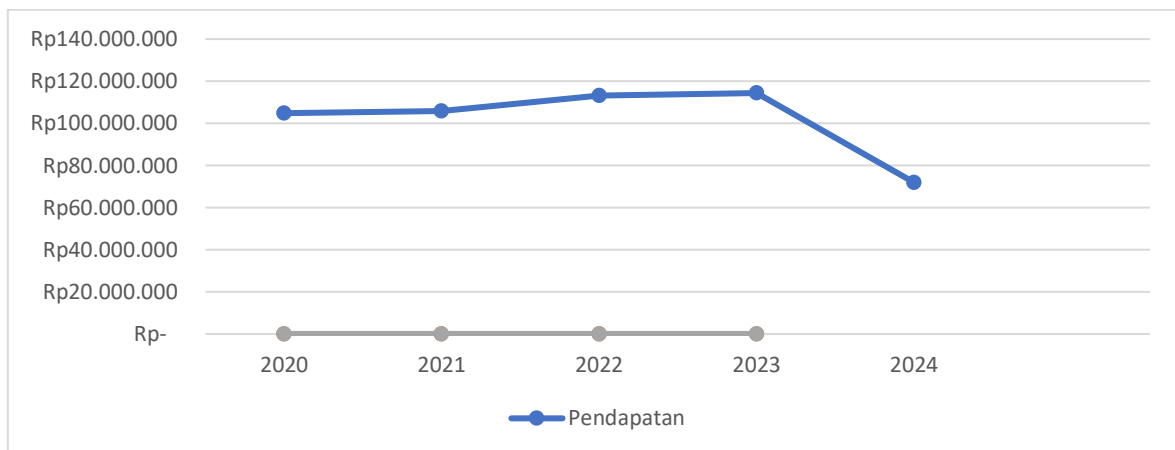
Sektor perikanan air tawar di Kabupaten Purwakarta memiliki potensi ekonomi yang sangat besar, dengan nilai perputaran uang mencapai triliunan rupiah per tahun. Produksi ikan air tawar di Purwakarta pada tahun 2023 mencapai 108,475 ribu ton, yang mayoritas dihasilkan dari budidaya di Kolam Jaring Apung (KJA) di Waduk Jatiluhur dan Waduk Cirata.

Pelaku budidaya ikan di wilayah Kecamatan Wanayasa, termasuk di Kampung Nila Nirwana Desa Nagrog dan Desa Cibuntu, telah mengembangkan usaha budidaya ikan nila secara aktif. Di Desa Cibuntu, kolam-

kolam pembenihan yang ada saat ini awalnya merupakan lahan persawahan yang kemudian dialihfungsikan menjadi kolam ikan. Perubahan fungsi lahan ini bertujuan untuk mengoptimalkan potensi perikanan air tawar yang bernilai ekonomis tinggi serta mampu meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat (3). Persaingan yang ketat di sektor UMKM di Indonesia membuat para pelaku usaha harus meningkatkan kinerja mereka agar dapat mencapai tujuan utama, yaitu meraih keuntungan secara maksimal (8). UMKM budidaya ikan nila menghadapi tantangan signifikan dalam aspek perencanaan keuangan, terutama dalam menentukan target laba dan pengelolaan risiko kerugian. Salah satu kendala utama adalah rendahnya penggunaan alat analisis keuangan seperti *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MoS). *Break Even Point* (BEP) digunakan untuk menentukan titik impas, yaitu kondisi di mana pendapatan sama dengan biaya total. *Margin of Safety* (MoS) di sisi lain, mengukur seberapa besar penurunan pendapatan yang dapat ditoleransi sebelum mengalami kerugian (7). Penggunaan BEP sebagai alat perencanaan laba pada UMKM menunjukkan bahwa UMKM mampu melaksanakan kegiatan operasionalnya dengan baik meskipun menghadapi fluktuasi pasar (9).

Seperti yang terjadi pada usaha budidaya ikan nila pada salah satu pembudidaya ikan nila di Kabupaten Purwakarta yang sudah berjalan kurang lebih 11 tahun ini mengalami penurunan pendapatan pada tahun 2024

sebesar 13,2% dibandingkan tahun sebelumnya.



Gambar 1: Pendapatan Bersih UMKM Budidaya Ikan Nila 5 Tahun Terakhir

Faktor utama yang berkontribusi terhadap penurunan ini antara lain meningkatnya harga pakan ikan, perubahan cuaca ekstrem yang berdampak pada tingkat kematian ikan, serta semakin banyaknya usaha budidaya ikan nila baru di lingkungan sekitar yang memperketat persaingan. Sementara itu, permintaan benih ikan nila yang tetap tidak mengalami peningkatan semakin memperburuk kondisi pasar, sehingga pendapatan usaha mengalami penurunan. Selain salah satu pelaku usaha budidaya ikan nila yang dikelola juga belum mengetahui apakah usahanya sudah mencapai titik impas atau belum.

Penelitian ini bertujuan untuk melihat peran BEP dan MoS sebagai alat perencanaan laba di UMKM budidaya ikan nila. Dengan demikian, penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dan praktis yang penting, terutama dalam meningkatkan kapasitas manajemen keuangan pelaku UMKM (4).

Penelitian ini menggunakan *grand theory* yaitu *Contingency Theory* yang menyatakan bahwa tidak ada satu pendekatan yang paling tepat atau universal dalam manajemen maupun gaya kepemimpinan. Keberhasilan suatu strategi sangat bergantung pada kondisi serta situasi yang sedang dihadapi. Konsep ini menjadi sangat relevan, terutama ketika organisasi atau individu harus beradaptasi dengan dinamika perubahan dan tantangan yang tidak terduga, seperti krisis yang tengah berlangsung saat ini (11).

Penerapan *Contingency Theory* dalam penelitian ini terlihat dalam penggunaan *Break-Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MoS) sebagai alat perencanaan laba pada UMKM budidaya ikan nila. Faktor-faktor seperti harga pakan yang fluktuatif, tingkat kematian ikan akibat kondisi lingkungan, variasi permintaan pasar, serta skala produksi berpengaruh terhadap perhitungan biaya dan penentuan strategi perencanaan laba. Oleh

karena itu, pendekatan akuntansi biaya yang digunakan UMKM budidaya ikan nila tidak bisa hanya mengacu pada satu model standar, melainkan harus disesuaikan dengan kondisi spesifik usaha. Misalnya, dalam kondisi di mana harga pakan mengalami kenaikan tajam, pemilik usaha dapat menyesuaikan strategi perhitungan BEP dengan mencari alternatif pakan yang lebih ekonomis atau meningkatkan efisiensi produksi untuk menekan biaya variabel. Dengan demikian, penerapan akuntansi biaya yang fleksibel dan berbasis kontinjensi dapat membantu UMKM dalam membuat keputusan strategis yang lebih adaptif dan efektif.

METODE

Jenis penelitian yang digunakan dalam studi ini adalah penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif sebagai metode penelitian yang berlandaskan filsafat, positifisme, digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, di mana peneliti adalah instrumen kunci. teknik pengumpulan data yang dilakukan secara triangulasi atau penggabungan dengan analisis data bersifat induktif (10). Pemilihan subjek penelitian ini dilakukan secara *purposive sampling*, yaitu pada salah satu UMKM budidaya ikan nila di Kabupaten Purwakarta. UMKM tersebut dipilih karena telah beroperasi lebih dari 10 tahun, memiliki data keuangan yang relatif lengkap, serta mengalami fluktuasi pendapatan dalam beberapa tahun terakhir, sehingga relevan untuk dianalisis

menggunakan pendekatan *Break Even Point* dan *Margin of Safety* dalam perencanaan laba. Penelitian kualitatif dipilih karena bertujuan untuk menggali dan memahami secara mendalam fenomena yang terjadi. Data yang digunakan adalah data primer yang diperoleh melalui observasi langsung di lokasi penelitian serta wawancara dengan pengelola usaha. Metode pengumpulan data dilakukan dengan teknik dokumentasi dan wawancara terstruktur. Dokumentasi digunakan untuk memperoleh data historis biaya dan penjualan, sedangkan wawancara ditujukan untuk melengkapi informasi terkait pola pengelolaan usaha.

Analisis data dalam penelitian ini menggunakan metode BEP dan MoS. Rumus BEP digunakan untuk menentukan jumlah minimal produksi atau penjualan agar usaha tidak mengalami kerugian, Rumus *Break Even Point* dan *Margin of Safety* adalah sebagai berikut (5):

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga} - \text{B. Variabel per Unit}} \quad (1)$$

Sedangkan *Margin of Safety* dihitung dengan rumus:

$$\text{MoS} = \text{Penjualan} - \text{Jumlah Unit Titik Impas} \quad (2)$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis *Break Even Point* dan *Margin of Safety* digunakan sebagai landasan dalam merencanakan laba pada sebuah UMKM Budidaya Ikan Nila di Kabupaten Purwakarta. Melalui pendekatan ini dapat diketahui keterkaitan antara biaya, volume produksi,

volume penjualan, dan laba yang diperoleh selama satu periode usaha. Hasil analisis tersebut kemudian menjadi acuan penting dalam penyusunan target laba yang lebih optimal untuk periode berikutnya.

Tabel 1 menggambarkan volume operasional penjualan benih ikan nila (larva) UMKM Budidaya Ikan Nila selama 5 tahun, pada tahun 2020-2024 atas yang dinyatakan dalam satuan rupiah.

Tabel 1: Volume Operasional Penjualan

| Tahun | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|----------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Kapasitas dalam Ekor | 32.000.000 | 33.000.000 | 34.800.000 | 36.000.000 | 30.000.000 |
| Harga Per Ekor (Rp) | 7,2 | 7,2 | 7,2 | 7,2 | 7,5 |
| Jumlah (Rp) | 230.400.000 | 237.600.000 | 250.560.000 | 259.200.000 | 225.000.000 |

Sumber: Data Diolah 2025

Analisis pada Tabel 1 atas volume operasional penjualan dilakukan dengan memperhitungkan biaya yang dialokasikan pada produk. Untuk mendukung perhitungan

Break Even Point (BEP) dan *Margin of Safety* (MoS), biaya harus diklasifikasikan berdasarkan perilaku atau karakteristiknya.

Tabel 2: Rincian Biaya Tetap

| Keterangan Biaya | Tahun | | | | |
|--------------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
| Biaya Tetap | | | | | |
| Gaji Karyawan | 32.400.000 | 32.400.000 | 32.400.000 | 32.400.000 | 32.400.000 |
| Pemeliharaan Kolam | 3.000.000 | 3.000.000 | 3.000.000 | 3.000.000 | 3.000.000 |
| Total Biaya Tetap | 35.400.000 | 35.400.000 | 35.400.000 | 35.400.000 | 35.400.000 |

Sumber: Data Diolah 2025

Tabel 2 menunjukkan data biaya 5 tahun terakhir yang diperoleh dari UMKM budidaya ikan nila yaitu sebesar Rp. 35.400.000.

Tabel 3: Rincian Biaya Variabel

| Keterangan Biaya | Tahun | | | | |
|-----------------------------|-------------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
| Biaya Variabel | | | | | |
| Buruh Tenaga Kerja Langsung | 30.000.000 | 30.000.000 | 30.000.000 | 30.000.000 | 30.000.000 |
| Listrik | 324.000 | 348.000 | 372.000 | 360.000 | 350.000 |
| Pakan | 48.960.000 | 54.720.000 | 60.480.000 | 66.240.000 | 74.880.000 |
| Plastik | 640.000 | 825.000 | 800.400 | 828.000 | 690.000 |
| Karet | 60.000 | 61.875 | 65.250 | 67.500 | 56.250 |
| Gas Oksigen | 640.000 | 660.000 | 696.000 | 720.000 | 600.000 |
| Transportasi | 960.000 | 990.000 | 1.050.000 | 1.080.000 | 900.000 |
| Tunjangan makan karyawan | 9.000.000 | 9.000.000 | 9.000.000 | 10.500.000 | 10.500.000 |
| Total Biaya Variabel | 90.584.000 | 96.604.875 | 102.463.650 | 109.795.500 | 117.976.250 |
| Vol. Operasional Penjualan | 32.000.000 | 33.000.000 | 34.800.000 | 36.000.000 | 30.000.000 |

| Keterangan Biaya | Tahun | | | | |
|-------------------------|-------|------|------|------|------|
| | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
| Biaya Variabel Per Unit | 2,83 | 2,93 | 2,94 | 3,05 | 3,93 |

Sumber: Data Diolah 2025

Tabel 3 Menunjukkan biaya variabel 5 tahun terakhir yang dikeluarkan oleh UMKM budidaya ikan nila setiap tahunnya berkisar sebesar Rp. 90.584.000 sampai Rp. 117.976.250.

1) Analisis *Break Event Point*

a. Margin Kontribusi

$$MK = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Tabel 4: Margin Kontribusi

| Tahun | Penjualan (Rp) | Biaya Variabel (Rp) | Margin Kontribusi (Rp) |
|-------|----------------|---------------------|------------------------|
| 2020 | 230.400.000 | 90.584.000 | 139.816.000 |
| 2021 | 237.600.000 | 96.604.875 | 140.995.125 |
| 2022 | 250.560.000 | 102.463.650 | 148.096.350 |
| 2023 | 259.200.000 | 109.795.500 | 149.404.500 |
| 2024 | 225.000.000 | 117.976.250 | 107.023.750 |

Sumber: Data Diolah 2025

Tabel 4 menggambarkan margin kontribusi usaha selama periode 2020–2024 menunjukkan fluktuasi data yang cukup signifikan. Pada tahun 2020, margin kontribusi tercatat sebesar Rp139.816.000, kemudian mengalami peningkatan menjadi Rp140.995.125 pada 2021. Tren kenaikan ini berlanjut pada tahun 2022 dengan margin kontribusi sebesar Rp148.096.350, dan mencapai titik tertinggi pada tahun 2023 sebesar Rp149.404.500. Namun, pada tahun 2024 terjadi, di mana margin kontribusi turun

menjadi Rp107.023.750. Perkembangan ini menunjukkan bahwa usaha sempat berhasil meningkatkan margin kontribusi secara konsisten selama tiga tahun berturut-turut, namun menghadapi tantangan serius pada 2024 yang mengakibatkan berkurangnya efisiensi dan penurunan profitabilitas.

b. Rasio Margin Kontribusi

$$RMK = \frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \quad (3)$$

Tabel 5: Rasio Margin Kontribusi

| Tahun | Penjualan (Rp) | Margin Kontribusi (Rp) | Rasio Margin Kontribusi |
|-------|----------------|------------------------|-------------------------|
| 2020 | 230.400.000 | 139.816.000 | 61% |
| 2021 | 237.600.000 | 140.995.125 | 59% |
| 2022 | 250.560.000 | 148.096.350 | 59% |
| 2023 | 259.200.000 | 149.404.500 | 58% |
| 2024 | 225.000.000 | 107.023.750 | 48% |

Sumber: Data Diolah 2025

Pada Tabel 5 menggambarkan rasio margin kontribusi usaha selama periode 2020–2024 yang menunjukkan tren penurunan. Pada tahun 2020, rasio margin kontribusi masih berada pada level 61%, kemudian menurun menjadi 59% pada 2021 dan 2022, serta semakin turun menjadi 58% pada 2023. Penurunan paling signifikan terjadi pada 2024, yakni hanya mencapai 48%. Kondisi ini

mengindikasikan bahwa efisiensi perusahaan dalam mengendalikan biaya variabel semakin melemah, sehingga porsi keuntungan yang dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba menjadi berkurang.

c. Margin Kontribusi Per Unit

$$MK(\text{Unit}) = \text{Harga} - \text{B. Variabel per Unit} \quad (4)$$

Tabel 6: Margin Kontribusi per Unit

| Tahun | Kapasitas dalam Ekor | Biaya Variabel (Rp) | Harga per Unit (Rp) | Biaya Variabel per Unit (Rp) | Margin Kontribusi per Unit (Rp) |
|-------|----------------------|---------------------|---------------------|------------------------------|---------------------------------|
| 2020 | 32.000.000 | 90.584.000 | 7,2 | 2,83 | 4,37 |
| 2021 | 33.000.000 | 96.604.875 | 7,2 | 2,93 | 4,27 |
| 2022 | 34.800.000 | 102.463.650 | 7,2 | 2,94 | 4,26 |
| 2023 | 36.000.000 | 109.795.500 | 7,2 | 3,05 | 4,15 |
| 2024 | 30.000.000 | 117.976.250 | 7,5 | 3,93 | 3,57 |

Sumber: Data Diolah 2025

Tabel 6 menunjukkan angka margin kontribusi per unit selama periode 2020–2024 dengan tren fluktuasi. Pada tahun 2020 margin kontribusi per unit tercatat sebesar Rp4,37 dan mengalami penurunan pada 2021 menjadi Rp4,27. Kondisi ini relatif stabil hingga 2022 dengan nilai Rp4,26, kemudian meningkat pada 2023 mencapai Rp4,45, sebagai capaian tertinggi dalam periode pengamatan. Namun pada 2024 terjadi penurunan signifikan hingga Rp3,57, yang disebabkan oleh meningkatnya

biaya variabel per unit meskipun harga jual sedikit naik. Hal ini menunjukkan bahwa efisiensi pengelolaan biaya menjadi faktor kunci dalam menjaga kestabilan margin kontribusi per unit

d. Perhitungan *Break Event Point* Dalam Unit

$$BEP = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga} - \text{B. Variabel per Unit}} \quad (5)$$

Tabel 7: Hasil Perhitungan BEP-Unit dengan Penjualan yang dicapai

| Tahun | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|---------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| BEP Unit (Ekor) | 8.102.077 | 8.285.393 | 8.318.368 | 8.529.864 | 9.923.031 |
| Benih Ikan Terjual | 32.000.000 | 33.000.000 | 34.800.000 | 36.000.000 | 30.000.000 |

Sumber: Data Diolah 2025

Tabel 7 menunjukkan hasil analisis *Break Even Point* (BEP) dalam unit menunjukkan

bahwa selama periode 2020–2024 volume penjualan benih ikan selalu berada di atas titik

impas yang ditetapkan. Pada tahun 2020, BEP tercatat sebesar 8.102.077 ekor dengan realisasi penjualan mencapai 32.000.000 ekor. Kondisi serupa terjadi pada tahun-tahun berikutnya, di mana penjualan selalu melebihi BEP, yaitu 33.000.000 ekor dibandingkan 8.225.393 ekor pada 2021, serta 34.800.000 ekor dibandingkan 8.318.368 ekor pada 2022. Tahun 2023 menunjukkan capaian tertinggi dengan penjualan 36.000.000 ekor, jauh melampaui BEP sebesar 8.529.864 ekor. Namun pada 2024, meskipun penjualan menurun menjadi 30.000.000 ekor, jumlah

tersebut tetap lebih tinggi dari BEP sebesar 9.923.031 ekor. Temuan ini menegaskan bahwa usaha berada dalam kondisi aman karena volume produksi dan penjualan secara konsisten melebihi titik impas, sehingga mampu menutup biaya tetap maupun variabel serta menghasilkan laba.

e. Perhitungan *Break Event Point* Dalam Rupiah

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{RMK}} \quad (6)$$

Tabel 8: Hasil Perhitungan BEP (Rupiah) dengan Penjualan yang dicapai

| Tahun | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 |
|------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| BEP Rupiah | 58.334.955 | 59.654.828 | 59.892.253 | 61.415.018 | 74.422.733 |
| Total Penjualan | 230.400.000 | 237.600.000 | 250.560.000 | 259.200.000 | 225.000.000 |

Sumber: Data Diolah 2025

Tabel 8 menggambarkan hasil perhitungan *Break Even Point* (BEP), artinya bahwa penjualan perusahaan selama periode 2020–2024 selalu berada di atas titik impas. Pada tahun 2020, BEP tercatat sebesar Rp58.334.955 dengan total penjualan mencapai Rp230.400.000, sedangkan pada 2021 BEP naik menjadi Rp59.654.828 dengan penjualan Rp237.600.000. Tren serupa terlihat pada 2022 dan 2023, di mana BEP masing-masing sebesar Rp59.892.253 dan Rp61.415.018 masih jauh lebih rendah dibandingkan realisasi penjualan Rp250.560.000 dan Rp259.200.000. Pada 2024, meskipun terjadi penurunan penjualan

menjadi Rp225.000.000 dan BEP meningkat hingga Rp74.422.733, posisi penjualan tetap berada di atas titik impas. Hal ini menunjukkan bahwa secara finansial perusahaan masih mampu menutup seluruh biaya operasional dan menghasilkan keuntungan, meskipun menghadapi penurunan kinerja pada tahun terakhir.

2) Analisis *Margin of Safety*

$$\text{MoS (Unit)} = \text{Penjualan} - \text{Jumlah BEP} \quad (7)$$

$$\text{MoS (Rp)} = \text{Pendapatan} - \text{Pendapatan BEP} \quad (8)$$

$$\text{MoS (\%)} = \frac{\text{Margin of safety}}{\text{Pendapatan}} \quad (9)$$

Tabel 9: Tingkat *Margin of Safety*

| Tahun | MoS (Unit) | MoS (Rupiah) | MoS (%) | Total Penjualan (Rp) |
|-------|------------|--------------|---------|----------------------|
| 2020 | 23.897.923 | 172.065.045 | 75% | 230.400.000 |
| 2021 | 24.714.607 | 177.945.172 | 75% | 237.600.000 |
| 2022 | 26.481.632 | 190.667.747 | 76% | 250.560.000 |
| 2023 | 27.470.136 | 197.784.982 | 76% | 259.200.000 |
| 2024 | 20.076.969 | 150.577.267 | 67% | 225.000.000 |

Sumber: Data Diolah 2025

Tabel 9 menunjukkan angka tingkat *Margin of Safety* (MoS) hal ini menunjukkan kemampuan perusahaan dalam menanggung penurunan penjualan sebelum mengalami kerugian. Selama periode 2020–2023, nilai MoS berada pada kisaran 75–76%, yang mencerminkan posisi usaha cukup aman karena selisih antara penjualan aktual dan titik impas relatif besar. Pada 2020 dan 2021, MoS tercatat sebesar 75%, meningkat menjadi 76% pada 2022 dan 2023. Namun pada 2024 terjadi penurunan signifikan, di mana MoS hanya mencapai 67%. Kondisi ini mengindikasikan bahwa meskipun usaha masih berada di atas titik impas, tingkat keamanan keuntungan semakin berkurang sehingga perusahaan perlu meningkatkan efisiensi biaya maupun strategi penjualan untuk menjaga kestabilan laba.

3) Perencanaan Laba

$$\text{Target Laba (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \quad (10)$$

$$\text{Target Laba (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target laba}}{\text{MK per Unit}} \quad (11)$$

$$\begin{aligned} \text{Target Laba (Rp)} &= \frac{\text{Rp } 35.400.000 + \text{Rp } 100.000.000}{0,48} \\ &= \text{Rp } 282.083.333 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Target Laba (Unit)} &= \frac{\text{Rp } 35.400.000 + \text{Rp } 100.000.000}{\text{Rp } 3,57} \\ &= 37.927.171 \text{ Ekor} \end{aligned}$$

Hasil perhitungan perencanaan laba pada UMKM budidaya ikan nila, diketahui bahwa perusahaan menargetkan laba sebesar Rp 100.000.000. Perhitungan dilakukan dengan dua metode, yakni berdasarkan nilai rupiah dan jumlah unit produk yang harus terjual. Untuk perhitungan dalam bentuk rupiah, dengan biaya tetap sebesar Rp 35.400.000 dan rasio margin kontribusi sebesar 0,48, maka penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba sebesar Rp 100.000.000 adalah sebesar Rp 282.083.333. Sementara itu, perhitungan dalam satuan unit dengan margin kontribusi per unit sebesar Rp 3,57, maka volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba tersebut adalah sebanyak 37.927.171 ekor benih ikan nila. Hasil analisis ini memberikan gambaran konkret bahwa agar target laba bisa tercapai, UMKM harus mampu meningkatkan penjualannya secara signifikan, sekaligus memastikan efisiensi biaya agar margin kontribusi tetap optimal.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian pada salah satu UMKM budidaya ikan nila di Kabupaten Purwakarta, analisis *Break Even Point* menunjukkan bahwa titik impas produksi berada pada kisaran 8,1 hingga 9,9 juta ekor atau setara Rp58,3–74,4 juta selama periode 2020–2024, menggambarkan batas minimum penjualan agar usaha tidak merugi. Analisis *Margin of Safety* (MoS) menunjukkan tingkat keamanan tinggi pada 2020–2023 (75–76%) namun menurun menjadi 67% pada 2024 akibat kenaikan biaya dan penurunan penjualan. Untuk mencapai target laba Rp100 juta, UMKM perlu pendapatan minimal Rp282 juta atau penjualan 37,9 juta ekor dengan margin kontribusi Rp3,57 per ekor dan rasio 0,48. Maka dapat disimpulkan penerapan analisis BEP dan MoS terbukti efektif dalam perencanaan laba, efisiensi biaya, serta pengelolaan risiko, sekaligus menjadikan strategi usaha lebih terukur dan berbasis data.

DAFTAR PUSTAKA

1. Rusmana, H., Pamungkas, E. W., Kulsum, U., Patria, N., & Surahman, B. Pendampingan Implementasi Sistem Akuntansi Berbasis Aplikasi Untuk UMKM. *Communnity Development Journal*. 2024;5(5): 9921-9925.
2. UKM, K. K. dan Kerangka Acuan Kerja: Pengadaan Jasa Lainnya Tenaga Pendukung Pengembangan Kewirausahaan Melalui Sinergi dengan Dunia Usaha dan Industri. 2024.
3. Purwakarta, P. K. Pemkab. 2024
4. Purwakarta Terbitkan 36.553 NIB UMKM, Kedua Terbanyak di Jabar. Portal Resmi Pemerintah Kabupaten Purwakarta. <https://purwakartakab.go.id/read/2895>
5. Izzi, Al Iqdam Bima HabbatilBudiwitjaksono, G. S. Profitabilitas UMKM: Analisis Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Margin Of Safety. *Akuntansi*. 2023; 2(3): 57–66.
6. Pamungkas, E. W., Nurchyanti, Dr. D., Nurhayati, D., Nugraha, N., Putuhena, H., Usman, Dr. E., Astuti, T. D., Dewanti, M. A., Anggaraini, F. D., & Indarto, S. L. *Akuntansi Manajemen (Teori & Konsep-konsep Dasar Akuntansi Manajemen Terkini)*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia; 2023.
7. Devi, Sihabudin, & Fauji, R. Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada B.O Coffee Shop Periode 2019-2021 Di Kab.Karawang). *Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan (JISIP)*. 2023; 7(1): 817–820.
8. Ramadhan, A. A., & Setiawan, B. A. Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Perencanaan Laba Pada Depot Air Minum Aulia Tirta Kabupaten Bekasi. *Jurnal E-Bis*. 2024; 8(1): 372–373.
9. Sintawati, Indraloka, A. B., & Kareja, N. Analisis Break Event Point Sebagai Perencanaan Laba Pada Home Industry Keripik Tempe Mbok Eroh Banyuwangi. *Jurnal Javanica*. 2024; 3(1): 25–38.
10. Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta. Cv. Bandung: Alfabeta; 2020.
11. Manurung, A. H., Kartono, R., Tjahjana, D., Tjiptadi, D. D., & Saputra, N. *Manajemen : Teori Perkembangannya*. PT Adler Manurung Press; 2021.