



Analisis *Break Even Point* dan *Margin of Safety* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Tahu Lancar Kabupaten Gowa

Famelia Agata Garut^{1*}, Muhammad Azis², Warka Syachbrani³

*Program Studi S1 Akuntansi, Jurusan Ilmu Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Negeri Makassar*

**Email: fameliaagatagarut@gmail.com*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perencanaan laba menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) pada Usaha Tahu Lancar Kabupaten Gowa. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kuantitatif dengan data yang diperoleh melalui wawancara dan dokumentasi. Data yang digunakan adalah data biaya dan volume penjualan periode Mei hingga Oktober 2025. Hasil penelitian menunjukkan bahwa total biaya tetap sebesar Rp73.709.013 per bulan dan biaya variabel sebesar Rp46.333 per ember, dengan margin kontribusi sebesar Rp48.667 per ember atau rasio margin kontribusi sebesar 51%. BEP berada pada 1.515 ember per bulan atau setara Rp143.882.417, berada di bawah volume penjualan aktual bulanan yang berkisar antara 3.923 hingga 4.474 ember. Nilai MOS berkisar antara 61% hingga 66%, mengindikasikan tingkat keamanan usaha yang cukup baik terhadap risiko penurunan penjualan. Untuk mencapai target laba Rp135.000.000 per bulan, Usaha Tahu Lancar perlu menjual 4.288 ember per bulan atau setara Rp407.406.857. Dengan demikian, analisis BEP dan MOS terbukti efektif sebagai alat perencanaan laba yang terstruktur dan memberikan gambaran yang jelas mengenai batas aman operasional usaha.

Kata Kunci: *Margin Keamanan, Perencanaan Laba, Titik Impas.*

ABSTRACT

This study aims to analyze profit planning using Break Even Point (BEP) and Margin of Safety (MOS) calculations at Usaha Tahu Lancar in Gowa Regency. This study employs a quantitative descriptive method, with data collected through interviews and documentation. The data used covers cost and sales volume for the period of May to October 2025. The results show that total fixed costs amounted to Rp73,709,013 per month and variable costs were Rp46,333 per bucket, with a contribution margin of Rp48,667 per bucket, or a contribution margin ratio of 51%. The BEP was at 1,515 buckets per month, equivalent to Rp143,882,417, below the actual monthly sales volume which ranged from 3,923 to 4,474 buckets. The MOS values ranged from 61% to 66%, indicating a fairly strong safety margin against declining sales. To achieve the target profit of Rp135,000,000 per month, Usaha Tahu Lancar needs to sell 4,288 buckets, equivalent to Rp407,406,857. Therefore,

BEP and MOS analysis proved effective as a structured profit planning tool, providing a clear picture of the operational safety margin of the business.

Keywords: Break Even Point, Margin of Safety, Profit Planning.

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan usaha yang dijalankan oleh individu, rumah tangga, maupun badan usaha dengan skala kecil. Penggolongan UMKM umumnya didasarkan pada kriteria tertentu, seperti omzet tahunan, jumlah aset atau kekayaan, serta jumlah tenaga kerja. UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Keberadaan UMKM memegang peranan fundamental sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia, terbukti dari kontribusinya yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan penyerapan tenaga kerja (Syachbrani & Idris, 2024). Oleh karena itu, menjaga kontinuitas dan profitabilitas UMKM adalah kunci stabilitas ekonomi makro (Arofah dkk., 2025). Tujuan akhir dari setiap entitas bisnis, termasuk UMKM, adalah laba, yang merupakan selisih positif antara total pendapatan dan total biaya. Untuk memastikan laba yang optimal dan berkelanjutan, manajemen memerlukan fungsi perencanaan laba yang terstruktur, proaktif, dan terukur.

Perencanaan laba didefinisikan sebagai proses penentuan target laba di masa depan melalui penyusunan anggaran terperinci dan penetapan strategi. Secara teoretis, perencanaan laba dipengaruhi oleh tiga faktor utama yang harus dikontrol oleh manajemen, yaitu volume penjualan, harga jual, dan struktur biaya (biaya tetap dan biaya variabel). Keterbatasan sumber daya dan volatilitas pasar yang tinggi pada sektor UMKM menjadikan perencanaan laba bukan lagi opsi, melainkan suatu keniscayaan strategis (Nofitasari & Pravitasari., 2024).

Dalam mengimplementasikan perencanaan laba yang efektif, manajemen perlu menggunakan alat analisis kuantitatif yang mampu memproyeksikan hubungan antara biaya, volume, dan hasil laba yang diharapkan. Analisis Biaya Volume Laba adalah salah satu alat analisis yang paling mendasar dan signifikan. Tujuan analisis ini adalah untuk membantu manajemen dalam memperkirakan dampak perubahan volume produksi dan biaya terhadap pendapatan perusahaan. Dua konsep utama dari *Cost Volume Profit* (CVP) yang bertindak sebagai variabel independen dan berfungsi sebagai alat utama dalam perencanaan laba adalah BEP dan MOS.

BEP merupakan titik impas dimana total pendapatan perusahaan sama dengan total biaya, menjadikannya standar minimal penjualan yang harus dicapai untuk menghindari kerugian (Oktavia, Sihabuddin, & Fauji, 2024). Dengan mengetahui BEP, manajemen dapat menetapkan target volume penjualan paling realistis dalam rencana laba mereka.

Sementara itu, MOS adalah alat pengukur risiko yang menunjukkan seberapa jauh penjualan aktual atau yang dianggarkan dapat turun sebelum perusahaan mencapai titik impas, atau dengan kata lain, batas aman operasional dari risiko kerugian (Safitri, Herlin, Rahman., 2024). Integrasi BEP dan MOS dalam perencanaan laba memungkinkan manajemen tidak hanya menetapkan target laba minimum melalui BEP, tetapi juga menilai tingkat risiko yang melekat pada target tersebut melalui MOS.

Subjek penelitian ini ditujukan pada Usaha Tahu Lancar yang berlokasi di Kabupaten Gowa dan telah beroperasi sejak Oktober 2022. Usaha ini merupakan UMKM padat modal kerja yang bergerak di sektor pengolahan makanan, yang memiliki sensitivitas tinggi terhadap fluktuasi harga bahan baku. Data awal menunjukkan bahwa variabel-variabel BEP dan MOS sangat relevan dan eksis dalam operasional

harian Usaha Tahu Lancar. Biaya Tetap seperti sewa tahunan dan biaya variabel seperti kayu bakar dan kedelai menunjukkan adanya struktur biaya yang kompleks. Di sisi volume, usaha ini menunjukkan volatilitas penjualan yang cukup tinggi, dengan volume normal 140 ember per hari, pernah mencapai maksimum 170 ember, namun juga pernah menyentuh level terendah 110 ember. Bukti adanya elemen BEP dan MOS melalui data biaya dan volume di lokasi penelitian ini menunjukkan bahwa analisis tersebut sangat dibutuhkan untuk manajemen keuangannya. Usaha Tahu Lancar juga menunjukkan adanya fluktuasi volume penjualan berdasarkan data produksi bulanan dari Mei hingga Oktober.

Adapun data penjualan dalam satuan ember (1 ember = 30kg) tersebut ditampilkan pada tabel berikut:

Tabel 1. Volume Penjualan pada Usaha Tahu Lancar periode Mei-Oktober 2025

No	Bulan	Harga Jual (Rp)		Volume Penjualan/Ember	Pendapatan (Rp)	
1	Mei	Rp	95.000	4474	Rp	425.030.000
2	Juni	Rp	95.000	4162	Rp	395.390.000
3	Juli	Rp	95.000	4401	Rp	418.095.000
4	Agustus	Rp	95.000	3979	Rp	378.005.000
5	September	Rp	95.000	4080	Rp	387.600.000
6	Oktober	Rp	95.000	3923	Rp	372.685.000
Total				25019	Rp	2.376.805.000

Sumber: Catatan penjualan harian Usaha Tahu Lancar, 2025 (data diolah)

Meskipun Usaha Tahu Lancar telah berjalan stabil selama dua tahun terakhir setelah sempat mengalami kerugian besar di awal pendiriannya sebuah fakta yang menegaskan tingginya risiko bisnis ini terdapat kesenjangan antara teori dan fakta di lapangan. Secara teoretis, perusahaan harus menghitung BEP dan MOS untuk memitigasi risiko biaya dan volume. Namun, berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik usaha, Ibu Ainatul Munawaroh, terungkap bahwa manajemen tidak dapat menghitung jumlah minimal penjualan agar tidak rugi. Kesenjangan ini diperparah oleh pengalaman ekstrem yang dihadapi Usaha Tahu Lancar, yaitu kenaikan harga kedelai yang drastis dari Rp9.000 menjadi Rp13.000 pada tahun 2023, yang secara teoretis akan menggeser BEP secara signifikan dan memerlukan penyesuaian strategi penjualan. Ketidadaan perhitungan BEP di tengah tingginya risiko fluktuasi biaya dan volume penjualan menunjukkan bahwa usaha ini beroperasi tanpa batas aman (MOS) dan tanpa target minimal yang terukur. Situasi ini menunjukkan perlunya penerapan alat perencanaan laba secara kuantitatif.

Urgensi penerapan analisis BEP dan MOS pada UMKM sejenis telah dibuktikan melalui beberapa penelitian terdahulu. Penelitian Safitri dkk (2024), pada Usaha Tahu Sumber Mulya Kota Bengkulu menunjukkan bahwa perhitungan BEP dan MOS mampu memberikan gambaran tingkat keamanan usaha, di mana pada tahun 2023 usaha tersebut mencapai BEP pada 886.585 unit dengan MOS sebesar 89,8%, yang mengindikasikan kondisi perencanaan laba yang sangat aman.

Temuan ini menegaskan bahwa tanpa perhitungan BEP dan MOS, pelaku usaha tidak dapat mengetahui batas minimal penjualan dan tingkat risiko yang dihadapi, sebagaimana kondisi yang dialami Usaha Tahu Lancar saat ini. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk melakukan perencanaan laba melalui analisis BEP dan MOS yang terstruktur dan terukur pada Usaha Tahu Lancar Kabupaten Gowa. Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis *Break*

Even Point dan Margin of Safety sebagai Alat Perencanaan Laba pada Usaha Tahu Lancar Kabupaten Gowa.”

METODE

Jenis Penelitian

Penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif kuantitatif. Penelitian deskriptif kuantitatif merupakan penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis suatu fenomena secara sistematis berdasarkan data berupa angka melalui proses perhitungan dan pengukuran tertentu. Dalam penelitian ini, pendekatan kuantitatif digunakan untuk menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba melalui perhitungan BEP dan MOS pada Usaha Tahu Lancar Kabupaten Gowa.

Penelitian ini berfokus pada penggunaan analisis BEP dan MOS sebagai alat perencanaan laba. Analisis BEP digunakan untuk mengetahui tingkat penjualan minimum agar usaha tidak mengalami kerugian, sedangkan analisis MOS digunakan untuk mengukur batas aman penjualan terhadap kemungkinan penurunan penjualan yang dapat menyebabkan kerugian. Melalui pendekatan ini, penelitian dapat memberikan gambaran mengenai kondisi keuangan usaha serta membantu dalam menentukan strategi perencanaan laba yang lebih efektif dan terukur.

Data yang digunakan dalam penelitian ini berupa data primer yang diperoleh langsung dari Usaha Tahu Lancar Kabupaten Gowa melalui wawancara dengan pemilik usaha dan dokumentasi catatan keuangan usaha selama periode Mei sampai Oktober 2025. Data tersebut meliputi biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan harga jual produk yang kemudian dianalisis menggunakan metode BEP dan MOS untuk mendukung proses perencanaan laba usaha.

Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian ini dilaksanakan pada Usaha Tahu Lancar yang berlokasi di Kabupaten Gowa. Waktu penelitian dilakukan pada bulan April sampai Mei 2026, sedangkan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data penjualan selama periode Mei sampai Oktober 2025.

Desain Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif yang berfokus pada analisis penerapan BEP dan MOS sebagai alat perencanaan laba pada Usaha Tahu Lancar Kabupaten Gowa. Pendekatan deskriptif kuantitatif dipilih karena penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan dan menganalisis data keuangan secara sistematis melalui perhitungan BEP dan MOS guna mengetahui tingkat keamanan usaha serta perencanaan laba yang optimal.

Penelitian ini menggunakan data primer yang diperoleh langsung dari sumber pertama, yaitu catatan keuangan Usaha Tahu Lancar dan hasil wawancara dengan pemilik usaha. Data primer tersebut meliputi informasi mengenai biaya produksi, volume penjualan, harga jual, serta komponen-komponen biaya lainnya yang diperlukan untuk melakukan analisis BEP dan MOS.

Proses analisis data dilakukan melalui tujuh tahapan metodologis yang saling terkait. Teknik analisis data dilakukan sebagai berikut: (1) mengklasifikasi biaya tetap dan biaya variabel berdasarkan karakteristik perilakunya terhadap perubahan volume produksi. (2) menghitung margin kontribusi. (3) menghitung rasio margin kontribusi. (4) analisis BEP yang menghitung titik impas dalam satuan unit dan nilai rupiah. (5) menghitung MOS. (6) melakukan perencanaan laba dalam satuan unit dan rupiah. (7) menyimpulkan hasil analisis.

Berikut adalah desain penelitian yang disajikan dalam bentuk bagan:

Gambar 1. Desain Penelitian



Subjek dan Fokus

Penelitian ini mengambil Usaha Tahu Lancar di Kabupaten Gowa sebagai subjek penelitian, dengan fokus pada penerapan analisis BEP dan MOS sebagai alat perencanaan laba. Tujuannya untuk memperoleh pemahaman mendalam mengenai pengaruh kedua metode tersebut terhadap pengambilan keputusan manajerial, khususnya dalam penentuan strategi perencanaan laba yang efektif. Usaha Tahu

Lancar dipilih sebagai subjek penelitian karena memiliki data historis yang memadai, belum menerapkan perencanaan laba berbasis BEP dan MOS, pemiliknya koperatif dalam memberikan data, serta mewakili UMKM pengolahan makanan berbasis kedelai di Kabupaten Gowa. Adapun rincian fokus penelitian ini meliputi:

1. Menganalisis dan menghitung BEP baik dalam satuan unit maupun nilai rupiah sebagai dasar dalam menentukan tingkat penjualan minimum agar usaha tidak mengalami kerugian.
2. Menganalisis dan menghitung MOS guna mengetahui tingkat batas aman penjualan terhadap risiko kerugian.
3. Mengkaji pemanfaatan hasil analisis BEP dan MOS sebagai alat perencanaan laba, serta memberikan rekomendasi strategis bagi pemilik usaha dalam mencapai target laba yang optimal.

Definisi Operasional Variabel

Menurut Sugiyono (2022:38), variabel penelitian adalah karakteristik, sifat, atau nilai dari individu, objek, atau kegiatan yang memiliki variasi tertentu, yang ditentukan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Dalam penelitian ini, penulis menggunakan satu variabel pokok, yaitu perencanaan laba yang diukur menggunakan BEP dan MOS.

Perencanaan laba merupakan fokus utama penelitian ini, yang didefinisikan sebagai proses penentuan target laba yang ingin dicapai pada Usaha Tahu Lancar dalam periode Mei hingga Oktober 2025 melalui analisis biaya, volume penjualan, dan harga jual. Dalam penelitian ini, perencanaan laba dianalisis melalui dua alat utama, yaitu BEP dan MOS.

BEP merupakan kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami laba maupun rugi. BEP digunakan untuk mengetahui batas minimal penjualan atau produksi agar usaha tidak merugi. Hasil perhitungan BEP menunjukkan batas penjualan minimal agar usaha tidak mengalami kerugian.

Sementara itu, MOS merupakan ukuran yang menunjukkan sejauh mana penjualan aktual dapat turun sebelum perusahaan mencapai titik impas. Hasil perhitungan MOS menunjukkan tingkat keamanan penjualan terhadap risiko kerugian.

Instrumen

Instrumen pengumpulan data adalah alat bantu yang digunakan peneliti dalam pengumpulan data agar prosesnya lebih sistematis dan terarah. Instrumen yang digunakan dalam penelitian ini dikembangkan berdasarkan dua teknik pengumpulan data yang digunakan, yaitu pedoman wawancara dan lembar dokumentasi.

Pedoman wawancara merupakan instrumen utama yang digunakan untuk memperoleh data primer dari pemilik Usaha Tahu Lancar. Pedoman wawancara disusun dalam bentuk daftar pertanyaan terbuka yang terstruktur dan mengacu pada variabel-variabel penelitian yang dibutuhkan dalam analisis BEP dan MOS. Cakupan pertanyaan dalam pedoman wawancara meliputi lima aspek, yaitu: (1) data umum dan profil usaha; (2) data produksi dan kapasitas; (3) data biaya dan pengeluaran, baik biaya tetap maupun biaya variabel; (4) data penjualan dan pemasaran; serta (5) data peralatan dan perlengkapan produksi. Proses penyusunan pedoman wawancara dilakukan melalui tiga tahapan. Pertama, peneliti mengidentifikasi data yang dibutuhkan berdasarkan rumusan masalah dan tujuan penelitian. Kedua,

peneliti menyusun daftar pertanyaan yang mengacu pada indikator dari setiap variabel penelitian. Ketiga, peneliti melakukan wawancara secara langsung kepada pemilik Usaha Tahu Lancar. Pedoman wawancara yang telah digunakan dalam penelitian ini selengkapnya dapat dilihat pada bagian Lampiran.

Selain itu, lembar dokumentasi merupakan instrumen pendukung yang digunakan untuk mencatat dan mengumpulkan data sekunder dari catatan internal Usaha Tahu Lancar. Lembar dokumentasi disusun dalam bentuk daftar dokumen yang perlu dikumpulkan dari lokasi penelitian, meliputi catatan penjualan harian periode Mei hingga Oktober 2025, catatan pembelian bahan baku, serta data peralatan dan perlengkapan produksi yang digunakan sebagai dasar perhitungan biaya penyusutan.

Kualitas instrumen dalam penelitian ini dijaga melalui uji kredibilitas data dengan menggunakan teknik triangulasi sumber, yaitu membandingkan dan mengonfirmasi kesesuaian antara data yang diperoleh dari hasil wawancara dengan data dokumentasi catatan internal usaha.

Apabila terdapat ketidaksesuaian antara kedua sumber data, peneliti melakukan konfirmasi ulang kepada pemilik usaha untuk memperoleh data yang paling akurat dan dapat dipertanggungjawabkan.

Prosedur Penelitian

Prosedur penelitian merupakan langkah-langkah sistematis yang dilakukan peneliti dalam melaksanakan penelitian dari awal hingga akhir. Penelitian ini dilakukan melalui empat tahapan. Pertama, tahap persiapan, di mana peneliti melakukan studi pustaka untuk memperoleh landasan teori yang relevan mengenai perencanaan laba, BEP, dan MOS, kemudian menyusun pedoman wawancara berdasarkan variabel-variabel penelitian yang dibutuhkan, mengonsultasikannya kepada dosen pembimbing, serta mengurus surat izin penelitian. Kedua, tahap pengumpulan data, di mana peneliti turun langsung ke lokasi penelitian untuk melaksanakan wawancara dengan pemilik Usaha Tahu Lancar dan mengumpulkan dokumen catatan internal usaha berupa catatan penjualan harian periode Mei hingga Oktober 2025 dan catatan pembelian bahan baku. Ketiga, tahap pengolahan dan analisis data, di mana peneliti mengklasifikasikan biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, menghitung margin kontribusi dan rasio margin kontribusi, menghitung BEP dalam satuan unit dan rupiah, menghitung MOS, serta menyusun perencanaan laba berdasarkan target laba yang ditetapkan pemilik usaha. Keempat, tahap penarikan kesimpulan, di mana peneliti menarik kesimpulan berdasarkan hasil analisis data dan memberikan rekomendasi strategis kepada pemilik Usaha Tahu Lancar mengenai perencanaan laba yang lebih terstruktur dan terukur.

Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2022:104), teknik pengumpulan data merupakan cara-cara yang digunakan peneliti untuk memperoleh data dari berbagai sumber. Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penelitian ini menggunakan 2 metode, yaitu:

1. Wawancara, yaitu teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tanya jawab langsung antara penulis dengan pemilik dan karyawan usaha untuk memperoleh informasi mengenai harga jual, rincian biaya, dan pengambilan keputusan operasional.
2. Dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan catatan internal usaha, seperti laporan penjualan dan bukti pembelian bahan baku yang digunakan sebagai data pendukung.

Teknik Analisis Data

Analisis data dalam penelitian ini dilakukan melalui perhitungan BEP dan MOS sebagai dasar dalam menyusun perencanaan laba. Tahapan analisis data adalah sebagai berikut:

1. Mengklasifikasikan jenis biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel berdasarkan karakteristiknya terhadap volume produksi.
2. Menghitung margin kontribusi yang menunjukkan besarnya kontribusi penjualan dalam menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}$$

Rumus (3.1)

3. Menghitung rasio margin kontribusi, yaitu perbandingan antara margin kontribusi dengan harga jual. Rasio ini digunakan untuk mengetahui titik impas secara keseluruhan. Perhitungannya sebagai berikut (Purwanti, 2023:50):

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

Rumus (3.2)

4. Menganalisis BEP dengan menggunakan rumus (Indrayati, 2018:127):

- a. BEP dalam unit

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

Rumus (3.3)

- b. BEP dalam rupiah

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

Rumus (3.4)

5. Menganalisis MOS yang menunjukkan kelebihan penjualan di atas titik impas. Perhitungan MOS adalah sebagai berikut (Purwanti, 2023:54):

- a. MOS dalam Unit

$$\text{MOS (Unit)} = \text{Jumlah Unit yang Terjual} - \text{Titik Impas}$$

Rumus (3.5)

- b. MOS dalam persentase (%)

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

Rumus (3.6)

6. Melakukan perencanaan laba dengan menentukan target penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba yang diinginkan (Purwanti, 2023:50):

- a Target Penjualan (unit)

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

Rumus (3.7)

b Target Penjualan (rupiah)

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

7. Menyimpulkan hasil analisis BEP dan MOS sebagai alat perencanaan laba pada Usaha Tahu Lancar Kabupaten Gowa.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis Data

Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Klasifikasi biaya dilakukan dengan mengelompokkan seluruh biaya yang dikeluarkan Usaha Tahu Lancar ke dalam biaya tetap dan biaya variabel berdasarkan perilaku biaya terhadap perubahan volume produksi. Adapun rincian klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel disajikan pada tabel berikut.

Tabel 2. Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel Usaha Tahu Lancar

Keterangan	Jumlah (Rp)	
Biaya Tetap		
Biaya Sewa Tempat	Rp	2.500.000
Biaya Listrik dan Air	Rp	18.000.000
Biaya Kayu Bakar	Rp	90.000.000
Biaya BBM	Rp	9.000.000
Biaya Konsumsi Karyawan	Rp	93.600.000
Biaya Tenaga Kerja Langsung (Bagian Produksi)	Rp	144.000.000
Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung (Distribusi)	Rp	81.000.000
Biaya Penyusutan Peralatan	Rp	4.152.083
Total Biaya Tetap	Rp	442.252.083
Biaya Variabel		
Biaya Bahan Baku	Rp	1.154.400.000
Tenaga Kerja Tidak Langsung (Pekerja Harian Lepas)	Rp	4.800.000
Total Biaya Variabel	Rp	1.159.200.000

Sumber: Data Usaha Tahu Lancar (data diolah).

Berdasarkan Tabel 2, total biaya tetap Usaha Tahu Lancar selama periode Mei–Oktober 2025 sebesar Rp442.252.083. Biaya tetap tersebut terdiri atas biaya sewa tempat sebesar Rp2.500.000, yang merupakan akumulasi biaya sewa selama enam bulan dari total sewa tahunan sebesar Rp5.000.000. Biaya listrik dan air sebesar Rp18.000.000 diperoleh dari pengeluaran rata-rata Rp3.000.000 per bulan. Biaya kayu bakar sebesar Rp90.000.000, biaya BBM sebesar Rp9.000.000, dan biaya konsumsi karyawan sebesar Rp93.600.000 masing-masing dihitung berdasarkan pengeluaran harian sebesar Rp500.000, Rp50.000, dan Rp520.000 selama enam bulan. Selanjutnya, biaya tenaga kerja langsung (bagian produksi) sebesar Rp144.000.000 merupakan akumulasi upah tenaga kerja produksi selama enam bulan, sedangkan biaya tenaga kerja tidak langsung (bagian distribusi) sebesar Rp81.000.000 merupakan akumulasi upah dua orang tenaga distribusi selama enam bulan. Selain itu, terdapat biaya penyusutan peralatan sebesar Rp4.152.083 yang dihitung menggunakan metode garis lurus berdasarkan harga perolehan dan umur ekonomis masing-masing aset. Sementara itu, total biaya variabel sebesar Rp1.159.200.000.

Berikut merupakan rincian biaya tetap dan biaya variabel pada Usaha Tahu Lancar selama periode Mei–Oktober 2025.

Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah meskipun terjadi perubahan volume produksi. Adapun biaya tetap Usaha Tahu Lancar terdiri dari:

Tabel 3. Rincian Biaya Tetap Usaha Tahu Lancar Selama 6 Bulan

No	Keterangan	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober
1	Biaya Sewa Tempat (Rp5.000.000 ÷ 12)	Rp 417.000	Rp 417.000	Rp 417.000	Rp 417.000	Rp 417.000	Rp 417.000
2	Biaya Listrik dan Air	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000	Rp 3.000.000
3	Kayu Bakar	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000	Rp 15.000.000
4	Biaya BBM	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000	Rp 1.500.000
5	Konsumsi Karyawan	Rp 15.600.000	Rp 15.600.000	Rp 15.600.000	Rp 15.600.000	Rp 15.600.000	Rp 15.600.000
6	Tenaga Kerja Langsung (Produksi)	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000	Rp 24.000.000
7	Tenaga Kerja Tidak Langsung (Distribusi)(Rp450.000 × 30 hari x 6 bulan)	Rp 13.500.000	Rp 13.500.000	Rp 13.500.000	Rp 13.500.000	Rp 13.500.000	Rp 13.500.000
8	Biaya Penyusutan Peralatan	Rp 692.013	Rp 692.013	Rp 692.013	Rp 692.013	Rp 692.013	Rp 692.013
Total		Rp 73.709.013	Rp 73.709.013	Rp 73.709.013	Rp 73.709.013	Rp 73.709.013	Rp 73.709.013

Sumber: Data Usaha Tahu Lancar (data diolah).

Berdasarkan hasil wawancara, Usaha Tahu Lancar mengeluarkan biaya sewa tempat sebesar Rp5.000.000 per tahun. Selain itu, usaha ini juga mengeluarkan biaya listrik dan air sebesar Rp100.000 per hari, biaya kayu bakar sebesar Rp500.000 per hari, biaya BBM sebesar Rp50.000 per hari, serta biaya konsumsi karyawan sebesar Rp520.000 per hari. Biaya tenaga kerja terdiri atas tenaga kerja langsung (bagian produksi) sebanyak 6 orang dengan total upah Rp800.000 per hari, dan tenaga kerja tidak langsung (bagian distribusi) sebanyak 2 orang dengan total upah Rp450.000 per hari. Bagian produksi bekerja selama 20 hari per bulan, sedangkan bagian distribusi bekerja selama 30 hari per bulan.

Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah secara proporsional sesuai dengan volume produksi. Semakin banyak ember yang diproduksi, semakin besar pula biaya variabel yang dikeluarkan. Adapun biaya variabel Usaha Tahu Lancar terdiri dari:

Tabel 4. Rincian Biaya Variabel Usaha Tahu Lancar Selama 6 Bulan

No	Keterangan	Mei	Juni	Juli	Agustus	September	Oktober
1	Biaya Bahan Baku	Rp 206.434.534	Rp 192.038.563	Rp 203.066.246	Rp 183.594.772	Rp 188.255.006	Rp 181.010.880
2	Tenaga Kerja Tidak Langsung (Pekerja Harian Lepas)	Rp 858.356	Rp 798.497	Rp 844.350	Rp 763.388	Rp 782.765	Rp 752.644
Total		Rp 207.292.889	Rp 192.837.060	Rp 203.910.596	Rp 184.358.160	Rp 189.037.771	Rp 181.763.524

Sumber: Data Usaha Tahu Lancar (data diolah)

Bagian ini menyajikan hasil perhitungan dan analisis BEP, MOS, dan perencanaan laba Usaha Tahu Lancar berdasarkan data yang telah dikumpulkan dan diklasifikasikan pada bagian hasil penelitian.

Margin Kontribusi

Adapun perhitungan margin kontribusi dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut. (Purwanti, 2023:49):

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit} \\ (\text{Rumus 4.1})$$

Tabel 5. Margin Kontribusi

No	Bulan	Harga Jual/Ember (Rp)		Biaya Variabel/Ember (Rp)		Margin Kontribusi/Ember (Rp)	
1	Mei	Rp	95.000	Rp	46.333	Rp	48.667
2	Juni	Rp	95.000	Rp	46.333	Rp	48.667
3	Juli	Rp	95.000	Rp	46.333	Rp	48.667
4	Agustus	Rp	95.000	Rp	46.333	Rp	48.667
5	September	Rp	95.000	Rp	46.333	Rp	48.667
6	Oktober	Rp	95.000	Rp	46.333	Rp	48.667

Sumber: Data Usaha Tahu Lancar (data diolah).

Berdasarkan Tabel 5, biaya variabel sebesar Rp46.333 per ember diperoleh dari total biaya variabel pada Tabel 4.10 yang dibagi dengan volume penjualan setiap bulan. Nilai tersebut tetap selama periode Mei–Oktober 2025 karena harga bahan baku, upah pekerja harian lepas, dan harga jual tidak mengalami perubahan. Dengan demikian, margin kontribusi yang diperoleh juga konstan sebesar Rp48.667 per ember.

Rasio Margin Kontribusi

Adapun rumus rasio margin kontribusi adalah sebagai berikut (Purwanti, 2023:50):

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

(Rumus 4.2)

Tabel 6. Rasio Margin Kontribusi

No	Bulan	Margin Kontribusi		Harga Jual	Rasio Margin Kontribusi	
		Kontribusi/Unit				
1	Mei	Rp	48.667	Rp	95.000	51%
2	Juni	Rp	48.667	Rp	95.000	51%
3	Juli	Rp	48.667	Rp	95.000	51%
4	Agustus	Rp	48.667	Rp	95.000	51%
5	September	Rp	48.667	Rp	95.000	51%
6	Oktober	Rp	48.667	Rp	95.000	51%

Sumber: Data Usaha Tahu Lancar (data diolah).

Berdasarkan Tabel 6, rasio margin kontribusi Usaha Tahu Lancar selama periode Mei–Oktober 2025 sebesar 51% dan relatif tetap setiap bulannya. Hal ini menunjukkan bahwa kemampuan usaha dalam menghasilkan margin kontribusi dari setiap penjualan berada pada tingkat yang stabil.

Analisis BEP

Pengukuran BEP dibagi menjadi dua pendekatan yaitu BEP dalam unit dan BEP dalam rupiah (Indrayati, 2018:127).

BEP dalam Unit

Adapun rumus BEP dalam unit adalah sebagai berikut (Indrayati, 2018:127):

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

(Rumus 4.3)

Hasil perhitungan BEP dalam satuan unit pada Usaha Tahu Lancar dapat dilihat pada tabel berikut.

Tabel 7. BEP (Unit) Usaha Tahu Lancar

Bulan	Biaya Tetap (Rp)	Harga Jual/Ember (Rp)	Biaya Variabel/Ember (Rp)	Margin Kontribusi	BEP Unit
Mei	Rp 73.709.013	Rp 95.000	Rp 46.333	Rp 48.667	1.515
Juni	Rp 73.709.013	Rp 95.000	Rp 46.333	Rp 48.667	1.515
Juli	Rp 73.709.013	Rp 95.000	Rp 46.333	Rp 48.667	1.515
Agustus	Rp 73.709.013	Rp 95.000	Rp 46.333	Rp 48.667	1.515
September	Rp 73.709.013	Rp 95.000	Rp 46.333	Rp 48.667	1.515
Oktober	Rp 73.709.013	Rp 95.000	Rp 46.333	Rp 48.667	1.515

Sumber: Data Usaha Tahu Lancar (data diolah).

Berdasarkan Tabel 7, Usaha Tahu Lancar harus menjual minimal 1.515 ember setiap bulan agar seluruh biaya operasional dapat tertutupi tanpa memperoleh laba maupun mengalami kerugian.

BEP dalam Rupiah

Adapun rumus BEP dalam rupiah adalah sebagai berikut (Indrayati, 2018:127):

$$BEP (Rp) = \frac{Biaya Tetap}{Rasio Margin Kontribusi}$$

(Rumus 4.4)

Tabel 8. BEP

Bulan	Biaya Tetap (Rp)	Rasio Margin Kontribusi	BEP (Rp)
Mei	Rp 73.709.013	51%	Rp 143.882.417
Juni	Rp 73.709.013	51%	Rp 143.882.417
Juli	Rp 73.709.013	51%	Rp 143.882.417
Agustus	Rp 73.709.013	51%	Rp 143.882.417
September	Rp 73.709.013	51%	Rp 143.882.417
Oktober	Rp 73.709.013	51%	Rp 143.882.417

Sumber: Data Usaha Tahu Lancar (data diolah)

Berdasarkan Tabel 8, BEP dalam rupiah Usaha Tahu Lancar selama periode Mei–Oktober 2025 relatif tetap, yaitu Rp143.882.417 per bulan. Nilai tersebut menunjukkan bahwa Usaha Tahu Lancar harus mencapai penjualan sekitar Rp143.882.417 per bulan agar berada pada kondisi impas.

Analisis MOS

Adapun perhitungan MOS dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut.

$$MOS (Unit) = Jumlah Unit yang Terjual - Titik Impas$$

(Rumus 4.5)

$$MOS (\%) = \frac{MOS Unit}{Penjualan Aktual} \times 100\%$$

(Rumus 4.6)

Tabel 9. MOS Usaha Tahu Lancar

Bulan	Penjualan (Ember)	BEP Unit	MOS (Ember)	MOS (%)
Mei	4.474	1.515	2.959	66%
Juni	4.162	1.515	2.647	64%
Juli	4.401	1.515	2.886	66%
Agustus	3.979	1.515	2.464	62%
September	4.080	1.515	2.565	63%
Oktober	3.923	1.515	2.408	61%

Sumber: Data Usaha Tahu Lancar (data diolah)

Berdasarkan Tabel 9, nilai MOS Usaha Tahu Lancar selama periode Mei–Oktober 2025 berada pada kisaran 61%–66%. Nilai MOS tertinggi terjadi pada bulan Mei dan Juli, yaitu sebesar 66%, sedangkan nilai terendah terjadi pada bulan Agustus dan Oktober, yaitu sebesar 61%. Hal ini menunjukkan bahwa Usaha Tahu Lancar masih memiliki tingkat keamanan penjualan yang cukup baik, karena seluruh nilai MOS berada di atas 60%. Dengan demikian, penjualan aktual masih berada di atas titik impas sehingga usaha masih memiliki batas keamanan terhadap kemungkinan terjadinya penurunan penjualan sebelum mengalami kerugian.

Perencanaan Laba

Melakukan perencanaan laba dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut (Purwanti, 2023:50):

Target Penjualan (Unit)

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

(Rumus 4.7)

Tabel 10. Perencanaan Laba (Unit) Usaha Tahu Lancar

Bulan	Biaya Tetap (Rp)	Target Laba (Rp)	Biaya Tetap + Target Laba (Rp)	Margin Kontribusi/Ember (Rp)	Target Penjualan (Unit)
Mei	Rp 73.709.013	Rp 135.000.000	Rp 208.709.013	Rp 48.667	4.288
Juni	Rp 73.709.013	Rp 135.000.000	Rp 208.709.013	Rp 48.667	4.288
Juli	Rp 73.709.013	Rp 135.000.000	Rp 208.709.013	Rp 48.667	4.288
Agustus	Rp 73.709.013	Rp 135.000.000	Rp 208.709.013	Rp 48.667	4.288
September	Rp 73.709.013	Rp 135.000.000	Rp 208.709.013	Rp 48.667	4.288
Oktober	Rp 73.709.013	Rp 135.000.000	Rp 208.709.013	Rp 48.667	4.288

Sumber: Data Usaha Tahu Lancar (data diolah)

Target Penjualan (Rupiah)

Adapun perhitungan target penjualan (Rupiah) dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

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

Tabel 10. Perencanaan Laba (Rupiah) Usaha Tahu Lancar

Bulan	Biaya Tetap (Rp)	Target Laba (Rp)	Biaya Tetap + Target Laba (Rp)	Rasio Margin Kontribusi	Target Penjualan (Rp)
Mei	Rp 9.013	Rp 135.000.000	Rp 208.709.013	51%	Rp 407.406.857
Juni	Rp 13.100	Rp 135.000.000	Rp 208.709.013	51%	Rp 407.406.857

	2025	0.000	000	013	407.400.857
Juni	Kp 9.013	Kp 135.000	Kp 208.013	31%	407.406.857
Agustus	Kp 9.013	Kp 135.000	Kp 208.013	31%	407.406.857
September	Kp 9.013	Kp 135.000	Kp 208.013	31%	407.406.857
Oktober	Kp 9.013	Kp 135.000	Kp 208.013	31%	407.406.857

Sumber: Data Usaha Tahu Lancar (data diolah)

Target laba dalam penelitian ini ditetapkan sebesar Rp135.000.000 per bulan. Penetapan target tersebut didasarkan pada rata-rata laba aktual Usaha Tahu Lancar selama periode Mei–Oktober 2025 sehingga target laba yang digunakan masih realistis dan dapat dijadikan dasar dalam melakukan perencanaan laba.

Berdasarkan Tabel 9 dan Tabel 10, untuk mencapai target laba sebesar Rp135.000.000 per bulan, Usaha Tahu Lancar perlu menjual sebanyak 4.288 ember per bulan atau setara dengan pendapatan sebesar Rp407.406.857 per bulan. Target tersebut dapat dijadikan acuan bagi usaha dalam merencanakan penjualan agar laba yang diharapkan dapat tercapai.

Analisis Sensitivitas

Adapun perhitungan analisis sensitivitas dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Biaya Tetap Sensitivitas} &= \text{Biaya Tetap Aktual} \times 110\% \\ &= \text{Rp}73.709.013 \times 110\% = \text{Rp}81.079.914 \end{aligned}$$

Tabel 11. Analisis Sensitivitas (Asumsi Kenaikan Biaya Tetap 10%)

Keterangan	Kondisi Aktual	Sensitivitas (+10%)
Biaya Tetap/Bulan	Rp 73.709.013	Rp 81.079.914
Margin Kontribusi/Ember	Rp 48.667	Rp 48.667
BEP (Ember)	1.515	1.666
Target Penjualan untuk Laba Rp135.000.000 (Ember)	4.288	4.440

Sumber: Data Usaha Tahu Lancar (data diolah)

Berdasarkan analisis sensitivitas, kenaikan biaya tetap sebesar 10% meningkatkan biaya tetap bulanan dari Rp73.709.013 menjadi Rp81.079.914, sehingga BEP meningkat dari 1.515 menjadi 1.666 ember dan target penjualan laba Rp135.000.000 meningkat dari 4.288 menjadi 4.440 ember. Hal ini menunjukkan bahwa kenaikan biaya tetap meningkatkan penjualan yang diperlukan untuk mencapai BEP dan target laba.

Biaya tetap Usaha Tahu Lancar sebesar Rp73.709.013 per bulan meliputi sewa, tenaga kerja, distribusi, listrik dan air, kayu bakar, BBM, konsumsi, serta penyusutan. Kondisi ini sejalan dengan Fauzi dkk. (2025) bahwa pemisahan biaya tetap dan variabel penting dalam perencanaan laba usaha tahu.

BEP sebesar 1.515 ember berada jauh di bawah penjualan aktual yang mencapai lebih dari 4.000 ember. Hal ini sesuai dengan Hariyani (2018:193) bahwa analisis BEP dapat digunakan untuk perencanaan laba dan pemantauan kinerja. Kondisi tersebut juga sejalan dengan Fauzi dkk. (2025), yang menunjukkan bahwa BEP yang lebih rendah daripada penjualan aktual mencerminkan struktur biaya yang relatif efisien.

MOS Usaha Tahu Lancar sebesar 61%–66% menunjukkan tingkat keamanan penjualan di atas BEP (Garaika & Feriyana, 2020:78; Siregar dkk., 2019:320). Nilai ini lebih rendah dibandingkan 86,1%–89,8% pada Usaha Tahu Sumber Mulya (Safitri dkk., 2024), tetapi mendekati temuan Ramadhan & Setiawan (2024) sebesar 66%. Perbedaan tersebut dapat disebabkan oleh cakupan biaya operasional yang lebih lengkap sehingga menghasilkan estimasi risiko yang lebih konservatif.

Target laba Rp135.000.000 memerlukan penjualan 4.288 ember per bulan. Penetapan target tersebut sejalan dengan konsep perencanaan laba Rachmawati, Maria, & Fabriyanty (2022:92–93) serta teknik perencanaan laba Kasmir (2019:166–178), meskipun berbeda dengan Ramadhan & Setiawan (2024) yang menggunakan persentase kenaikan laba. Hal ini menunjukkan bahwa penetapan target laba dapat disesuaikan dengan kondisi dan ketersediaan data usaha.

2. Pembahasan Temuan

Berdasarkan hasil klasifikasi biaya selama periode Mei–Oktober 2025, struktur biaya Usaha Tahu Lancar terdiri atas biaya tetap dan biaya variabel. Total biaya tetap yang dikeluarkan selama enam bulan penelitian mencapai Rp442.252.083, atau rata-rata sebesar Rp73.709.013 per bulan. Biaya tersebut meliputi biaya sewa tempat usaha, tenaga kerja langsung dan tidak langsung, listrik dan air, kayu bakar, bahan bakar minyak (BBM), konsumsi karyawan, serta penyusutan peralatan produksi. Sementara itu, biaya variabel yang harus dikeluarkan untuk setiap ember produk yang terjual adalah sebesar Rp46.333. Berdasarkan harga jual dan biaya variabel tersebut, diperoleh margin kontribusi sebesar Rp48.667 per ember dengan rasio margin kontribusi sebesar 51%. Artinya, setiap penjualan satu ember tahu memberikan kontribusi sebesar Rp48.667 untuk menutup biaya tetap dan selanjutnya menghasilkan laba.

Hasil perhitungan *Break Even Point* (BEP) menunjukkan bahwa Usaha Tahu Lancar mencapai titik impas pada penjualan sebesar 1.515 ember per bulan, atau apabila dikonversikan ke dalam nilai penjualan sebesar Rp143.882.417 per bulan. Pada tingkat penjualan tersebut, total pendapatan yang diperoleh usaha mampu menutupi seluruh biaya tetap dan biaya variabel sehingga usaha belum menghasilkan laba maupun mengalami kerugian. Nilai BEP yang relatif konstan selama periode penelitian disebabkan oleh harga jual per ember dan struktur biaya usaha yang relatif tidak mengalami perubahan berarti. Selain itu, BEP yang berada jauh di bawah volume penjualan aktual pada setiap bulan menunjukkan bahwa Usaha Tahu Lancar secara konsisten mampu beroperasi di atas titik impas dan memiliki kemampuan yang cukup baik dalam menutup biaya operasionalnya.

Selanjutnya, hasil perhitungan *Margin of Safety* (MOS) menunjukkan adanya variasi tingkat keamanan penjualan selama periode penelitian. Nilai MOS berkisar antara 61% pada bulan Oktober hingga 66% pada bulan Mei dan Juli. Nilai tersebut menunjukkan bahwa Usaha Tahu Lancar memiliki batas keamanan penjualan yang relatif tinggi. Dengan kata lain, volume penjualan masih dapat mengalami penurunan lebih dari 60% dari tingkat penjualan aktual sebelum usaha mencapai titik impas dan mulai mengalami kerugian. Kondisi ini menunjukkan bahwa tingkat penjualan aktual perusahaan masih memiliki jarak yang cukup besar dari BEP, sehingga risiko kerugian akibat penurunan penjualan relatif dapat dikendalikan.

Sementara itu, hasil perencanaan laba menunjukkan bahwa untuk mencapai target laba sebesar Rp135.000.000 per bulan, Usaha Tahu Lancar harus mencapai volume penjualan sebesar 4.288 ember per bulan. Jumlah tersebut setara dengan target pendapatan sebesar Rp407.406.857 per bulan. Target ini

menunjukkan bahwa usaha perlu mempertahankan atau meningkatkan volume penjualan pada tingkat tertentu agar laba yang ditetapkan dapat tercapai. Dengan membandingkan target penjualan tersebut dengan hasil BEP sebesar 1.515 ember, terlihat bahwa Usaha Tahu Lancar harus menjual jauh di atas titik impas untuk memperoleh laba sesuai target. Oleh karena itu, informasi mengenai BEP, MOS, dan perencanaan laba dapat menjadi dasar bagi pemilik usaha dalam menetapkan target penjualan, mengendalikan biaya, serta mengevaluasi kemampuan usaha dalam mencapai laba yang telah direncanakan.

SIMPULAN

Hasil klasifikasi biaya menunjukkan bahwa total biaya tetap Usaha Tahu Lancar selama periode Mei–Oktober 2025 adalah sebesar Rp442.252.083 atau rata-rata Rp73.709.013 per bulan, yang terdiri dari biaya sewa tempat, biaya tenaga kerja langsung dan tidak langsung, biaya listrik dan air, biaya kayu bakar, biaya BBM, biaya konsumsi karyawan, serta biaya penyusutan peralatan. Adapun biaya variabel per ember adalah sebesar Rp46.333, sehingga diperoleh margin kontribusi sebesar Rp48.667 per ember atau rasio margin kontribusi sebesar 51%.

Hasil perhitungan BEP menunjukkan bahwa titik impas Usaha Tahu Lancar berada pada 1.515 ember per bulan atau setara dengan pendapatan sebesar Rp143.882.417 per bulan. Nilai BEP ini bersifat konstan setiap bulannya karena harga jual dan struktur biaya relatif tidak berubah selama periode penelitian. Nilai BEP tersebut berada di bawah volume penjualan aktual pada seluruh bulan pengamatan, yang menunjukkan bahwa Usaha Tahu Lancar secara konsisten mampu melampaui titik impasnya.

Hasil perhitungan MOS menunjukkan bahwa nilai MOS Usaha Tahu Lancar berfluktuasi setiap bulannya seiring perubahan volume penjualan aktual, berkisar antara 61% pada bulan Oktober hingga 66% pada bulan Mei dan Juli. Nilai MOS tersebut mengindikasikan bahwa Usaha Tahu Lancar memiliki tingkat keamanan yang cukup baik terhadap risiko kerugian, di mana penjualan masih dapat turun lebih dari 60% dari volume aktualnya sebelum usaha mengalami kerugian.

Hasil perencanaan laba menunjukkan bahwa untuk mencapai target laba sebesar Rp135.000.000 per bulan, Usaha Tahu Lancar perlu menjual sebanyak 4.288 ember per bulan atau setara dengan pendapatan Rp407.406.857 per bulan.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis menyampaikan terima kasih kepada Universitas Negeri Makassar, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, khususnya Program Studi S1 Akuntansi, Jurusan Ilmu Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Negeri Makassar atas dukungan akademik selama pelaksanaan penelitian. serta kepada semua pihak yang telah memberikan dukungan dan kontribusi dalam penyelesaian penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

Fauzi, I., Hidayat, T., Antoro, B., Masitah, T. H., & Maharani, F. (2025). Analisis Biaya Produksi Dan *Break Even Point* (Titik Impas) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Tahu Desa Karang Anyar Kecamatan Beringin Kabupaten Deli Serdang. *Jurnal Akuntansi*, 4(2), 174–182. <https://doi.org/10.46576/wjs.v4i2.6566>

- Fauziah, F., Ramayanti, N. E., & Noor, L. K. (2023). *Manajemen Wirausaha UMKM*. Surakarta: Muhammadiyah University Press.
- Garaika & Feriyana, W. (2020). *Akuntansi Manajemen*. Lampung Selatan: CV. Hira Tech.
- Halim, A. (2025). *Manajemen Keuangan Bisnis: Teori dan Aplikasinya* (2 ed.). Jakarta: Salemba Empat.
- Hariyani, D. (2018). *Akuntansi Manajemen: Teori dan Aplikasi*. Malang: Aditya Media Publishing.
- Indrayati. (2018). *Akuntansi Manajemen*. Malang: Media Nusa Creative.
- Irnawati, J., Agustina, P. A. A., Sembiring, L. D., Cahyaningtyas, F., Mahputera., Amar, S. S., Andarsari, P. R., Manuari, I. A. R., Yusran, M., Ayuandiani, W., Dura, J., Rohmatunnisa', L. D., Putri, J. A. &, & Alzah, S. F. (2020). *Akuntansi Manajemen*. Bandung: Media Sains Indonesia.
- Kasmir. (2019). *Pengantar Manajemen Keuangan (Kedua)*. Jakarta: Prenadamedia Group.
- Nofitasari, D., & Pravitasari, D. (2024). Analisis *Break Even Point* Sebagai Perencanaan Laba Pada UMKM Ayca Opak Gambir di Kecamatan Kanigoro Blitar. *Edunomika*, 08(01), 1–13. <https://doi.org/https://doi.org/10.29040/jie.v8i3.15071>
- Nursanty, I. A., Jusmarni., Minarni., Fauzi, A. K., Maqsudi, A., Anwar., Rachmawati, T., Maria, & Febriyanty. (2022). *Akuntansi Manajemen*. Lombok Barat: Seval Literindo Kreasi.
- Oktavia, D., Sihabuddin, & Fauji, R. (2024). Analisis *Break Even Point* dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Bakmie Sultan Karawang. *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah*, 6(7), 5329–5342. <https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i7.2616>
- Purwanti, A. (2022). *Akuntansi Biaya*. Pasuruan: Penerbit Qiara Media.
- Purwanti, A. (2023). *Akuntansi Manajemen*. Pasuruan: Salemba Empat.
- Ramadhan, A. A., & Setiawan, B. A. (2024). Analisis *Break Even Point* Dan Margin Of Safety Sebagai Perencanaan Laba Pada Depot Air Minum Aulia Tirta Kabupaten Bekasi. *Jurnal E-Bis: Ekonomi-Bisnis*, 8(1), 372–381. <https://doi.org/https://doi.org/10.37339/e-bis.v8i1.1451>
- Safitri, W., Herlin, & Rahman, A. (2024). Analisis *Break Even Point* dan Margin of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Tahu Sumber Mulya Kota Bengkulu. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 2(4), 29–45. <https://doi.org/https://doi.org/10.61231/miftah.v2i1.243>
- Siregar, B., Suropto, B., Hapsoro, D., Lo, E. W., & Biyanto, F. (2019). *Akuntansi Manajemen (Kelima)*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Surindra, B., Lestari, S. N., & Ridwan. (2020). *Manajemen Keuangan (Pertama)*. Yogyakarta: Kepel Press.
- Suryana, P., Mulyaningrum., & Sari, L. M. (2025). *Langkah Awal Memulai Suatu Bisnis Studi Kelayakan Bisnis*. Bandung: Deepublish.
- Syachbrani, W. & Idris (2024). Penyusunan Laporan Keuangan UMKM Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan EMKM. *Economics and Digital Business Review*, 5(2), 132–137. <https://doi.org/10.37531/ecotal.v5i2.1319>