



Analisis *Break-Event Point* (BEP) dalam Produksi Clorot Cemethut Purworejo Sebagai dasar Penetapan Harga dan Volume Produksi Optimal

Dewi Yuliyanti^{1*}, Hesti Respatiningsih², Anes Arini³
¹⁻³ Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Rajawali Purworejo, Indonesia

Jl. Gajah Mada Km. 7 Bayan, Purworejo, Indonesia

Korespondensi penulis: hesti.respatiningsih@gmail.com

Abstract. *This study aims to analyze the Break-Even Point (BEP) of Clorot Cemethut MSMEs in Purworejo during 2022-2024 as a basis for pricing and production optimization. Quantitative descriptive methods are used to calculate BEP, Margin of Safety (MoS), and optimal production volume. The results show fluctuations in BEP and MoS each year which are influenced by fixed costs, variables, and sales. Variations in production BEP indicate the minimum amount of sales required so that MSMEs do not suffer losses. MoS increased rapidly in 2024, providing flexibility in pricing strategy. It is recommended that MSMEs evaluate BEP and MoS periodically to adjust their strategies to market dynamics, increase profitability, and improve business sustainability. This study provides a better basis for decision making in facing competition and market changes.*

Keywords: *Break-Even Point, Margin of Safety, Selling Price, Optimal Production Volume, MSMEs.*

Abstrak. Penelitian ini bertujuan menganalisis Break-Event Point (BEP) UMKM Clorot Cemethut di Purworejo selama 2022-2024 sebagai dasar penetapan harga dan optimasi produksi. Metode deskriptif kuantitatif digunakan untuk menghitung BEP, Margin of Safety (MoS), dan volume produksi optimal. Hasil menunjukkan fluktuasi BEP dan MoS setiap tahun yang dipengaruhi oleh biaya tetap, variabel, dan penjualan. Variasi BEP produksi menunjukkan jumlah minimum penjualan yang diperlukan agar UMKM tidak rugi. MoS meningkat pesat pada 2024, memberikan fleksibilitas dalam strategi harga. Disarankan agar UMKM mengevaluasi BEP dan MoS secara berkala untuk menyesuaikan strategi mereka dengan dinamika pasar, meningkatkan profitabilitas, dan meningkatkan keberlanjutan usaha. Penelitian ini memberikan dasar yang lebih baik untuk pengambilan keputusan dalam menghadapi persaingan dan perubahan pasar.

Kata kunci: *Break-Event Point, Margin of Safety, Harga Jual, Volume Produksi Optimal, UMKM.*

1. LATAR BELAKANG

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia, termasuk UMKM makanan tradisional di Kabupaten Purworejo, memegang peranan penting dalam perekonomian nasional. Namun, banyak UMKM yang masih menghadapi tantangan dalam menentukan harga jual dan volume produksi yang optimal untuk mencapai profitabilitas yang berkelanjutan. Ketidakmampuan dalam menetapkan harga dan volume produksi yang tepat dapat mengakibatkan kerugian, bahkan menyebabkan UMKM tersebut gulung tikar. Menentukan harga atau "*pricing*" yang tepat diperlukan dalam menjalankan sebuah bisnis, selain itu harga menjadi penentuan terakhir yang penting dalam perjalanan usaha. Harga sendiri bukan serta merta hanya angka namun, harga adalah cara paling ampuh untuk mengkomunikasikan produk ke calon pembeli (Respatiningsih, 2021).

Pentingnya perencanaan volume produksi UMKM di sektor makanan tradisional menjadi semakin relevan dalam konteks persaingan yang semakin ketat di Indonesia. Penelitian

menunjukkan bahwa manajemen produksi yang efisien melibatkan beberapa tahap krusial, seperti persiapan bahan baku dan kontrol kualitas (Ismail, 2023). Aspek ini menjadi penting bagi UMKM untuk memastikan bahwa produk yang dihasilkan tidak hanya memenuhi standar kualitas tetapi juga memenuhi permintaan pasar secara tepat waktu. Selain itu, perencanaan volume produksi berkontribusi pada peningkatan manajemen investaris. Banyak UMKM di industri makanan menghadapi tantangan dalam mengelola stok mereka, yang secara langsung berdampak pada biaya penyimpanan dan ketersediaan produk (Anasantika, 2024). Aspek perencanaan merupakan hal yang sangat penting karena dapat membantu UMKM meminimalkan pemborosan bahan baku dan biaya operasional, sehingga meningkatkan daya saing mereka di pasar lokal. Namun, pelaksanaan rencana ini sering kali rumit dan membutuhkan pertimbangan yang cermat.

Salah satu alat analisis yang efektif untuk membantu dalam pengambilan keputusan terkait harga dan volume produksi adalah analisis *Break-Event Point* (BEP). Analisis BEP memungkinkan produsen untuk mengetahui jumlah produksi minimum yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Analisa titik impas (BEP) berfungsi sebagai instrumen penting dalam perencanaan laba, yang memungkinkan perusahaan untuk menentukan penjualan minimum yang diperlukan untuk mengimbangi biaya. Penelitian ini mengkaji (dan membandingkan) berbagai sudut pandang ilmiah tentang analisis BEP, terutama mengenai penggunaannya dalam menetapkan harga dan volume produksi yang optimal untuk industri makanan tradisional di Kabupaten Purworejo. Namun, meskipun banyak penelitian yang menjelaskan prinsip-prinsip dasar BEP, penelitian-penelitian tersebut belum ada yang berfokus pada industri makanan tradisional. Kesenjangan ini sangat penting karena bagi pengusaha lokal yang ingin meningkatkan operasi mereka. Meskipun konsep-konsep dasar telah didokumentasikan dengan baik, konteks spesifik dari produksi makanan khas masih belum dieksplorasi, sehingga menimbulkan tantangan bagi pelaku usaha yang terlibat dalam industri ini.

Kajian yang berfokus pada aplikasinya dalam produksi makanan tradisional dapat membuat pemahaman yang lebih jelas, berbeda dengan kajian yang lebih luas tentang BEP. Menurut Hamid (2024) perubahan kondisi pasar dan dinamika operasional mempengaruhi BEP. Studi ini menekankan pentingnya menghitung nilai uang dan jumlah unit ketika menetapkan ambang batas impas. Namun, karena variasi karakteristik produk, permintaan pasar, dan struktur biaya, temuan-temuan ini tidak dapat digunakan secara efektif sebagai strategi untuk produsen makanan tradisional. Meskipun studi ini memberikan pengetahuan yang mendalam, hanya ada beberapa contoh yang dapat digunakan. Ada banyak faktor yang

harus dipertimbangkan, yang menyebabkan kesulitan ini. Penelitian ini akan difokuskan pada UMKM produsen makanan tradisional Kabupaten Purworejo yaitu Clorot.

UMKM di sektor makanan khas Clorot di Kabupaten Purworejo berkembang pesat dengan memanfaatkan potensi lokal berupa bahan baku alami dan keahlian turun-temurun. Clorot merupakan makanan tradisional yang dapat dijual di pasar maupun di warung atau toko oleh-oleh yang terbuat dari tepung beras ketan yang dibungkus lilitan daun janur berbentuk menyerupai terompet, diproses dengan cara tertentu untuk memberikan rasa dan tekstur kenyal yang unik. Industri kecil dan menengah biasanya dikelola oleh individu atau kelompok keluarga. Banyak proses produksi masih dilakukan secara manual, tetapi beberapa produsen telah mulai menggunakan teknologi sederhana untuk meningkatkan produktivitas mereka. Namun demikian, kualitas dan rasa Clorot Purworejo tetap sama, menjadikannya produk unggulan yang disukai oleh orang-orang di daerah tersebut dan wisatawan. Tidak hanya rasakan tekstur Clorot yang unik, tetapi juga proses pembuatan yang masih dilakukan secara tradisional menjadikannya daya tarik tersendiri bagi pelanggan. Namun, industri Clorot Purworejo menghadapi sejumlah masalah. Ini termasuk persaingan di pasar, kekurangan dana dan teknologi, serta kurangnya promosi dan pemasaran. Potensi industri ini sangat besar untuk berkembang, terutama melalui peningkatan kualitas produk, varian rasa, dan pengembangan pemasaran online dan offline.

Elemen penting dari analisis titik impas (BEP) adalah pentingnya analisis ini dalam perencanaan laba. Dengan memahami titik impas mereka, produsen dapat membuat keputusan yang bijaksana mengenai strategi penetapan harga yang akan meningkatkan profitabilitas namun tetap kompetitif (Hamid, 2024). Misalnya, jika harga jual Clorot ditetapkan terlalu rendah, tanpa memperhitungkan biaya tetap seperti pemeliharaan peralatan atau biaya variabel, seperti bahan baku, produsen mungkin tidak dapat menutupi pengeluaran mereka. Oleh karena itu, praktik manajemen yang efektif yang mengintegrasikan analisis biaya yang menyeluruh sangat penting untuk mencapai margin keuntungan yang berkelanjutan.

Namun, meskipun beberapa artikel menawarkan analisis kualitatif tentang dasar-dasar teori BEP seperti margin kontribusi dan *leverage* operasi mereka sering kali tidak memiliki data empiris yang relevan dengan produk tertentu (Hamid, 2024). Ketiadaan penelitian lokal ini menjadi tantangan bagi produsen yang mencari panduan yang jelas tentang berapa banyak unit yang harus mereka jual pada titik harga yang berbeda untuk menjamin profitabilitas. Oleh karena itu, kesenjangan ini menyoroti perlunya penelitian di masa depan yang menggunakan metodologi kuantitatif secara langsung dalam konteks lokal. Meskipun metodologi ini penting,

tantangannya tetaplah bahwa produsen membutuhkan data yang tepat untuk menentukan harga secara efektif.

Konsekuensi dari strategi penetapan harga yang tidak efektif menjadi jelas setelah mengamati studi kasus dari berbagai wilayah di mana produk serupa diproduksi. Kesalahan dalam menilai titik impas (BEP) dapat mendorong bisnis ke dalam gejolak keuangan atau mengharuskan modifikasi paksa dalam metodologi produksi mereka (Hamid, 2023). Studi ini penting karena akan membantu produsen Clorot Cemethut Purworejo meningkatkan efisiensi dan keuntungan. Penelitian serupa telah dilakukan pada industri makanan gula kelapa di Kabupaten Purworejo, tetapi belum ada penelitian yang secara khusus melihat BEP produksi Clorot Cemethut Purworejo. Oleh karena itu, penelitian ini diharapkan dapat membantu mengembangkan UMKM Clorot Cemethut di Kabupaten Purworejo. Penelitian ini berbeda dengan penelitian sebelumnya yang mungkin telah membahas BEP secara umum atau pada industri yang berbeda. Penelitian ini akan memberikan gambaran lengkap tentang BEP, harga jual, dan volume produksi optimal yang spesifik untuk produksi Clorot Cemethut Purworejo.

2. KAJIAN TEORITIS

Break-Event Point (BEP)

BEP adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami laba maupun rugi (Samryn, 2012). BEP penting dalam analisi keuangan karena membantu menentukan jumlah minimum penjualan agar bisnis tidak merugi serta sebagai dasar dalam perencanaan keuangan dan strategi bisnis (Maruta, 2018).

Metode Perhitungan BEP

Metode perhitungan BEP menggunakan pendekatan biaya-volume-laba dengan rumus dasar BEP (unit) = $\text{Biaya Tetap} / (\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel per Unit})$ (Mulyadi, 2015). Perhitungan ini berguna dalam penetapan harga dan perencanaan produksi agar perusahaan dapat mencapai titik impas dan memperoleh laba yang optimal. Namun, BEP memiliki asumsi seperti biaya tetap konstan, biaya variabel berubah proporsional dengan volume produksi, dan harga jual per unit tetap (Munawir, 2007).

Penetapan harga bertujuan untuk mengoptimalkan keuntungan, menjaga daya saing dan membentuk citra perusahaan (Tjiptono dkk, 2008). Metode yang digunakan meliputi *cost-plus pricing*, *value-based pricing*, dan *competition-based pricing*. BEP berhubungan erat dengan penetapan harga, karena harga jual yang terlalu rendah memerlukan volume penjualan lebih tinggi mencapai titik impas, sedangkan harga yang terlalu tinggi dapat menurunkan permintaan (Fauzi et al., 2024).

Volume produksi optimal berkaitan dengan efisiensi produksi dan kapasitas yang tersedia. Produksi yang melebihi kapasitas meningkatkan biaya, sedangkan produksi rendah menyebabkan ketidakefisienan (Yulianto, 2018). Analisis kapasitas produksi membantu perusahaan mengelola biaya tetap dan variabel secara efektif. BEP memiliki hubungan erat dengan volume produksi, dimana semakin tinggi volume produksi dengan biaya tetap yang sama, semakin rendah biaya per unit, sehingga meningkatkan margin keuntungan (Mulyadi, 2015).

Hubungan *Break-Event Point* dengan Penetapan Harga

Penetapan harga ditentukan oleh tingkat permintaan dan penawaran yang terjadi di pasar konsumen. Penetapan harga perlu diperhitungkan agar dapat mencapai tingkat yang optimum, sehingga dapat menutupi semua biaya-biaya operasional yang dikeluarkan oleh perusahaan terlebih mendapatkan laba. Harga yang tinggi dapat menurunkan volume penjualan yang diminta konsumen. Harga yang rendah dapat meningkatkan kuantitas penjualan tetapi dapat menurunkan total laba. Perencanaan analisis *Break-Event Point* merupakan salah satu metode yang dapat menetapkan harga dengan cara menentukan biaya yang dikeluarkan perusahaan dengan tingkat laba yang diharapkan.

Hubungan *Break-Event Point* dengan Volume Produksi Optimal

Break-Event Point (BEP) berperan penting dalam menentukan volume produksi optimal karena BEP menunjukkan jumlah minimum produksi yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Menurut Garrison, Noreen, dan Brewer (2018) analisis BEP membantu manajemen dalam merencanakan volume produksi yang diperlukan untuk mencapai titik impas dan memperoleh keuntungan yang diharapkan. Selain itu, Mulyadi (2015) menjelaskan bahwa dengan mengetahui BEP, perusahaan dapat merumuskan strategi produksi yang lebih efisien, menghindari risiko overproduksi atau underproduksi, serta menyesuaikan kapasitas produksi dengan permintaan pasar. Dengan demikian, pemahaman mengenai BEP menjadi dasar yang kuat dalam menentukan volume produksi optimal guna mendukung pencapaian profitabilitas dan keberlangsungan usaha.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif dan kuantitatif. Menurut Sugiyono (2026:7) penelitian deskriptif adalah jenis penelitian yang bertujuan untuk menjelaskan pemecahan masalah saat ini dengan menggunakan data, menganalisis, dan menginterpretasikan. Sedangkan penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang menyajikan data berupa angka-angka sebagai hasil penelitiannya. Pendekatan deskriptif difokuskan pada

aktivitas mengumpulkan data yang diperlukan untuk mengidentifikasi masalah saat ini di UMKM, lalu menganalisis dan mengilustrasikan masalah tersebut. Sedangkan pendekatan kuantitatif difokuskan pada pendekatan kuantitatif untuk analisis data keuangan dan produksi. Tujuan dari fokus penelitian adalah untuk membatasi topik penelitian sehingga tidak terlalu luas. Fokus penelitian ini adalah :

- Biaya-biaya yang meliputi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel.
- Harga jual adalah harga yang dibebankan kepada konsumen untuk produk yang dibeli,
- Volume produksi adalah jumlah unit produk yang dihasilkan oleh suatu perusahaan dalam periode waktu tertentu.
- Volume produksi optimal adalah jumlah unit yang memaksimalkan keuntungan, yang biasanya lebih tinggi dari BEP, UMKM dapat mencapai profitabilitas, jika memproduksi dan menjual lebih dari jumlah unit pada BEP.

Objek penelitian yang akan dikaji dalam penelitian ini adalah UMKM Clorot Cemethut yang berlokasi di Desa Roworejo, Grabag, Kabupaten Purworejo. Pengumpulan data primer dilakukan dengan cara wawancara dengan manajemen dan staf produksi Clorot Cemethut Purworejo, sedangkan data sekunder berupa laporan keuangan, data produksi historis, dan data pasar.

Analisis Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi :

- Analisis BEP menggunakan metode biaya-volume-laba.
- Menghitung dan menganalisis harga jual dan volume produksi optimal.
- Perhitungan *Margin of Safety* (MoS).

Untuk memvalidasi temuan penelitian akan melakukan teknik triangulasi data dengan membandingkan hasil analisis dengan literatur dan studi kasus serupa. Serta akan dilakukan diskusi pakar industri untuk mendapatkan masukan dan validasi.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pemisahan Biaya Semivariabel kedalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel. Langkah awal untuk mengetahui tingkat *Break-Event Point* UMKM Clorot Cemethut, maka terlebih dahulu memisahkan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode *Least Square*. Hasil pemisahan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel adalah sebagai berikut.

Tabel 1. Rekapitulasi Seluruh Biaya ke dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel
UMKM Clorot Cemethut Purworejo Periode 2022-2024 (dalam Rupiah)

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel
2022	Rp. 15.660.000	Rp. 9.450.000
2023	Rp. 16.560.000	Rp. 11.040.000
2024	Rp. 29.160.000	Rp. 18.000.000

Sumber: UMKM Clorot Cemethut Purworejo (data diolah, 2025)

Pada tahun 2022, biaya tetap tercatat sebesar Rp 15.660.000, sedangkan biaya variabel sebesar Rp 9.450.000. Pada tahun 2023, terdapat peningkatan pada kedua jenis biaya, dimana biaya tetap naik menjadi Rp 16.560.000 dan biaya variabel menjadi Rp 11.040.000. Peningkatan yang lebih signifikan terjadi pada tahun 2024, dimana biaya tetap melonjak menjadi Rp 29.160.000 dan biaya variabel menjadi Rp 18.000.000.

Data ini menunjukkan adanya tren peningkatan baik pada biaya tetap maupun biaya variabel dari tahun ke tahun yang menjadi mengindikasikan adanya perluasan kegiatan produksi atau penyesuaian terhadap faktor-faktor eksternal seperti inflasi, peningkatan harga bahan baku, atau upaya pengembangan usaha.

Margin Kontribusi

Tujuan menghitung margin kontribusi ini adalah untuk mengetahui sisa pendapatan yang diperoleh dari selisih penjualan dan biaya variabel, sehingga sisa pendapatan tersebut dapat digunakan untuk menutup seluruh biaya tetap yang dikeluarkan. Berikut ini merupakan kontribusi margin dan laba operasi yang diterima oleh UMKM Clorot Cemethut Purworejo :

Rumus yang digunakan: Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) : 2014

$$RCM = \frac{CM}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

Tabel 2: Rasio Kontribusi Margin dan Laba Operasi UMKM Clorot
Cemethut Purworejo Tahun 2022-2024 (dalam rupiah)

Keterangan	2022	2023	2024
Penj. Bersih	Rp 32.400.000	Rp 34.560.000	Rp 64.800.000
Biaya Variabel	Rp 9.450.000	Rp 11.040.000	Rp 18.000.000
MC	Rp 22.950.000	Rp 23.500.000	Rp 46.800.000
Biaya Tetap	Rp 15.660.000	Rp 16.560.000	Rp 29.160.000
Laba Operasi	Rp 7.290.000	Rp 6.960.000	Rp 17.640.000

Sumber: UMKM Clorot Cemethut Purworejo (data diolah, 2025)

Berdasarkan tabel 2 dapat dihitung rasio kontribusi margin UMKM Clorot untuk tahun 2022-2024 yaitu UMKM Clorot Cemethut Purworejo menunjukkan perkembangan keuangan yang signifikan antara tahun 2022 hingga 2024, dengan peningkatan rasio kontribusi margin dan laba operasi. pada tahun 2022, kontribusi margin mencapai Rp 46.950.000, meningkat menjadi Rp 23.520.000 pada tahun 2023 dan melonjak menjadi Rp 46.800.000 pada tahun 2024, mencerminkan efisiensi biaya variabel dan peningkatan penjualan. Laba operasi juga menunjukkan tren positif, meskipun sedikit menurun menjadi Rp 6.960.000 pada tahun 2023, namun meningkat tajam menjadi Rp 17.640.000 pada tahun 2024. Secara keseluruhan, kinerja keuangan UMKM ini menunjukkan potensi pertumbuhan dan efisiensi operasional yang baik.

Tabel 3 : Hasil Rasio Kontribusi Margin Periode 2022-2024

Tahun	Rasio Kontribusi Margin
2022	70% atau 0,7
2023	68% atau 0,68
2024	72% atau 0,72

Sumber: UMKM Clorot Cemethut Purworejo (data diolah, 2025)

Hasil *Rasio Contribution Margin* (RCM) untuk periode 2022 hingga 2024 menunjukkan fluktuasi yang signifikan. Pada tahun 2022, rasio tercatat sebesar 70% atau 0,7, mencapaikinerja yang baik. Namun, pada tahun 2023, terjadi penurunan menjadi 68% atau 0,68, yang mungkin menunjukkan tantangan dalam pengelolaan biaya atau penjualan. Untungnya, pada tahun 2024 rasio kontribusi margin mengalami peningkatan menjadi 72% atau 0,72, menandakan pemulihan dan peningkatan efisiensi dalam operasional perusahaan. tren ini mencerminkan upaya Clorot Cemethut untuk meningkatkan kinerja margin dalam menghadapi variasi ekonomi.

Analisis Break-Event Point dengan Metode Matematik

Perhitungan margin kontribusi yang sudah dilakukan, maka selanjutnya dapat menghitung nilai *Break-Event Point* (BEP) periode 2022-2024. Hasil *Break-Event Point* yang diperoleh pada tahun 2022-2024 dengan mengacu pada rumus tersebut adalah :

$$BEP \text{ Mix (Rp)} = \frac{FC \text{ Total}}{RCM}$$

Nilai BEP periode tahun 2022-2024 dapat disajikan dalam tabel 4 berikut ini :

Tabel 4. Hasil *Break-Event Point* Tahun 2022-2024

Tahun	BEP (Rp)
2022	22.371.428,57
2023	24.352.941,17
2024	40.500.000

Sumber: UMKM Clorot Cemethut Purworejo (data primer diolah, 2025)

Menurut Perhitungan *Break-Event Point* (BEP) UMKM Clorot Cemethut Purworejo ada peningkatan kebutuhan pendapatan untuk mencapai titik impas selama periode 2022-2024. Nilai BEP pada tahun 2022 adalah Rp 22.109.276 naik menjadi Rp 24.331.472 pada tahun 2023, dan mencapai 40.376.627 pada tahun 2024, menurut data yang disajikan dalam tabel 4. Adanya kenaikan yang signifikan dalam BEP selama tahun-tahun tersebut menunjukkan bahwa pendapatan total harus meningkat untuk menutupi biaya tetap dan variabel. Ini dapat menjadi hasil dari peningkatan biaya produksi atau strategi pemasaran yang agresif. Analisis ini menekankan bahwa pemantauan perencanaan keuangan yang baik sangat penting untuk memastikan bahwa bisnis bertahan dan berkembang di masa mendatang.

Perhitungan *Margin of Safety* (MoS)

Margin of Safety (MoS) menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *Break-Event*. *Margin of Safety* (MoS) digunakan untuk mengetahui seberapa besar penjualan yang diperbolehkan untuk turun, tetapi tidak sampai membuat perusahaan mengalami kerugian, artinya perusahaan dapat menurunkan tingkat penjualan sebatas nilai MoS dan tidak melebihi itu untuk menghindari terjadinya kerugian. Perhitungan MoS untuk tahun 2022-2024 mengacu pada rumus yaitu:

$$\text{Ratio MoS} = \frac{\text{Penj. Bersih} - \text{Penj. BEP}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

Tabel 5. Hasil *Rasio Margin of Safety* Periode 2022-2024

Tahun	<i>Rasio Margin of Safety</i>
2022	30% atau 0,3
2023	29% atau 0,29
2024	37% atau 0,37

Sumber: UMKM Clorot Cemethut Purworejo (data diolah, 2025)

MoS digunakan untuk menentukan seberapa besar penjualan yang dapat turun sebelum suatu perusahaan mengalami kerugian. Ini adalah ukuran yang menunjukkan perbedaan antara penjualan aktual dan penjualan laba pada titik impas, juga dikenal sebagai *Break-Event Point*.

Untuk menghitung rasio ini ada rumus yang harus digunakan untuk menghubungkan penjualan bersih dengan penjualan pada titik impas, yang kemudian diwakili dalam persentase. Rasio MoS pada tahun 2022 sebesar 30% (0,3), tahun 2023 sebesar 29% (0,29), dan tahun 2024 sebesar 37% (0,37), menunjukkan seberapa aman posisi penjualan Clorot Cemethut dalam menghadapi perubahan pasar.

Berikut adalah analisis yang menjelaskan bagaimana BEP dan Margin of Safety (MoS) berkontribusi dalam penetapan harga dan optimasi volume produksi UMKM Clorot Cemethut, disertai dengan tabel analisis BEP dan perhitungannya:

Analisis Kontribusi BEP dan MoS terhadap Penetapan Harga dan Optimasi Volume Produksi

Tabel 6 Analisis BEP

Keterangan	2022	2023	2024
Penjualan Bersih (Rp)	32.400.000	34.560.000	64.800.000
Biaya Variabel	9.450.000	11.040.000	18.000.000
Margin Kontribusi (Rp)	22.950.000	23.520.000	46.800.000
Biaya Tetap (Rp)	15.660.000	16.560.000	29.160.000
Laba Operasi (Rp)	7.290.000	6.960.000	17.640.000
Rasio Margin Kontribusi	70,83%	68,06%	72,22%
BEP (Rp)	22.109.276	24.331.472	40.376.627

Perhitungan BEP

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

- 2022 : $BEP (Rp) = 15.660.000 / 0,7083 = Rp 22.109.276$
- 2023 : $BEP (Rp) = 16.560.000 / 0,6806 = Rp 24.331.472$
- 2024 : $BEP (Rp) = 29.160.000 / 0,7222 = Rp 40.376.627$

Analisis Kontribusi BEP dan MoS

Penetapan Harga

- BEP sebagai titik Referensi Harga : Hasil perhitungan BEP memberikan batasan minimal pendapatan yang harus diperoleh UMKM Clorot Cemethut agar tidak mengalami kerugian. Dengan mengetahui BEP, UMKM dapat menetapkan harga jual produk di atas titik impas ini untuk menghasilkan laba. Misalnya, pada tahun 2024, UMKM harus memperoleh pendapatan minimal Rp 40.376.627 untuk menutupi semua biaya.
- Margin Kontribusi dalam Penetapan Harga : Rasio margin kontribusi menunjukkan persentase dari setiap penjualan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba. Semakin tinggi margin kontribusi, semakin besar fleksibilitas UMKM

dalam menetapkan harga. Pada tahun 2024, rasio margin kontribusi adalah 72,22%, yang berarti setiap penjualan memberikan kontribusi sebesar 72,22% untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba.

- **Optimasi Volume Produksi**

- BEP sebagai Target Produksi : BEP juga memberikan target volume produksi yang harus dicapai. Untuk menghitung BEP dalam unit, UMKM perlu membagi BEP (Rp) dengan harga jual per unit. Dengan mengetahui jumlah unit yang harus dijual, UMKM dapat mengoptimalkan volume produksi agar sesuai dengan permintaan pasar dan kapasitas produksi.
- Margin of Safety (MoS) sebagai alat pengukur Risiko : MoS mengukur seberapa jauh penjualan dapat turun sebelum UMKM mengalami kerugian. MoS dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{MoS (Rp)} = \text{Penjualan Aktual} - \text{BEP (Rp)}$$

$$\text{MoS (\%)} = (\text{Penjualan Aktual} - \text{BEP (Rp)}) / \text{Penjualan Aktual} * 100\%$$

Berikut adalah analisis berdasarkan data yang diberikan (dengan asumsi bahwa data penj. bersih adalah Penjualan Aktual):

Tahun	BEP (Rp)	Penjual Aktual (Rp)	MoS (Rp)	MoS (%)	Analisis
2022	Rp 22.109.276	Rp 32.400.000	Rp 10.290.724	31,76%	MoS yang cukup baik UMKM Clorot Cemethut memiliki ruang untuk memberikan diskon atau menghadapi penurunan penjualan hingga 31,76% sebelum merugi. Ini memberikan fleksibilitas dalam penetapan harga dan promosi. Volume produksi dapat ditingkatkan jika permintaan pasar memungkinkan.
2023	Rp 24.331.472	Rp 34.560.000	Rp 10.228.528	29,60%	MoS masih baik, tetapi sedikit menurun dari tahun sebelumnya. UMKM perlu berhati-hati dalam menetapkan harga dan mengelola biaya. Analisis lebih lanjut diperlukan untuk memahami penyebab penurunan MoS. Volume produksi harus disesuaikan agar tidak terjadi kelebihan stok jika penjualan tidak mencapai target.

2024	Rp 40.376.627	Rp 64.800.000	Rp 24.432.373	37,68%	MoS meningkat pesat dari tahun-tahun sebelumnya. UMKM memiliki peluang yang besar untuk meningkatkan investasi pemasaran dan mengembangkan produk baru. Volume produksi dapat ditingkatkan secara signifikan untuk memenuhi permintaan pasar yang tinggi.
------	------------------	---------------	------------------	--------	---

MoS sebesar 37,69% menunjukkan bahwa penjualan UMKM Clorot Cemethut pada tahun 2024 dapat turun hingga 37,69% sebelum mencapai titik impas. Ini memberikan indikasi mengenai seberapa aman volume produksi dan penjualan yang direncanakan.

Implikasi BEP terhadap Penetapan Harga

Berdasarkan hasil analisis *Break-Event point* (BEP) selama tiga tahun terakhir (2022-2024) pada UMKM Clorot Cemethut, terlihat bahwa BEP berperan signifikan dalam menetapkan harga dan mengoptimalkan volume produksi. Nilai BEP yang terus meningkat dari Rp 22.109.276 (2022) hingga Rp 40.376.627 (2024) mengindikasikan adanya perubahan dalam dinamika biaya dan penjualan yang perlu dipertimbangkan dalam strategi bisnis. Dalam konteks penetapan harga BEP menjadi acuan dasar untuk menentukan harga jual minimal agar UMKM tidak mengalami kerugian. UMKM dapat menetapkan harga diatas BEP untuk memperoleh keuntungan. Rasio margin kontribusi yang bervariasi setiap tahunnya (tertinggi 72,22% pada 2024) juga mempengaruhi fleksibilitas dalam penetapan harga. Semakin tinggi margin kontribusi, semakin besar ruang bagi UMKM untuk menyesuaikan harga tanpa mengorbankan profitabilitas.

Implikasi BEP terhadap Optimasi Volume Produksi

Selain penetapan harga, analisis BEP juga berdampak langsung pada optimasi volume produksi. BEP memberikan target minimal yang harus dicapai dalam hal volume penjualan. Dengan membagi BEP dalam rupiah dengan harga jual per unit, UMKM dapat menentukan jumlah unit Clorot Cemethut yang harus terjual untuk mencapai titik impas. Informasi ini krusial dalam merencanakan volume produksi yang sesuai dengan permintaan pasar dan kapasitas produksi yang dimiliki.

Selain itu, *Margin of Safety* (MoS) berperan sebagai alat pengukur risiko yang penting. MoS mengindikasikan seberapa besar penjualan dapat menurun sebelum UMKM mulai mengalami kerugian. Pada tahun 2024, MoS sebesar 37,69% menunjukkan bahwa penjualan Clorot Cemethut dapat turun hingga 37,69% dari penjualan aktual sebelum mencapai titik impas. Hal ini memberikan indikasi mengenai tingkat keamanan volume produksi dan penjualan yang direncanakan. Dengan mengetahui MoS, UMKMK dapat mengambil langkah-

langkah proaktif untuk mengelola risiko penurunan penjualan, seperti meningkatkan upaya pemasaran, diversifikasi produk, atau mengendalikan biaya.

4. KESIMPULAN

Penelitian ini berhasil menjawab rumusan masalah dan mencapai tujuan penelitian, yaitu menganalisis *Break-Event Point* (BEP) pada UMKM Clorot Cemethut Purworejo sebagai dasar penetapan harga jual dan volume produksi optimal. Hasil analisis menunjukkan bahwa BEP dan *Margin of Safety* (MoS) pada periode 2022-2024 mengalami fluktuasi yang dipengaruhi oleh perubahan biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan. Penetapan harga jual dan volume produksi yang optimal sangat bergantung pada hasil perhitungan BEP, dimana BEP produksi menunjukkan jumlah minimum penjualan yang harus dicapai agar usaha tidak mengalami kerugian. *Margin of Safety* yang meningkat pada tahun 2024 memberikan fleksibilitas lebih besar dalam strategi penetapan harga produksi. Dengan demikian, UMKM Clorot Cemethut disarankan untuk melakukan evaluasi BEP dan MoS secara berkala agar dapat menyesuaikan strategi bisnis dengan dinamika pasar, meningkatkan profitabilitas, serta menjaga keberlanjutan usaha di tengah persaingan dan perubahan pasar.

Berdasarkan hasil dan keterbatasan penelitian ini, disarankan untuk penelitian selanjutnya agar :

- Mengembangkan analisis BEP dengan memasukkan variabel eksternal seperti perubahan harga bahan baku, tren permintaan musiman, dan faktor persaingan pasar yang lebih dinamis.
- Melakukan studi komparatif pada berbagai jenis UMKM makanan tradisional di wilayah lain untuk memperoleh gambaran yang lebih luas dan generalisasi hasil.
- Mengkaji pengaruh digitalisasi dan pemasaran online terhadap efisiensi produksi dan penjualan UMKM, khususnya di era transformasi digital saat ini.

DAFTAR REFERENSI

- Anasantika277@outlook.com. (2024). *Analisis manajemen produksi pada usaha mikro, kecil* ... [PDF]. Retrieved from <http://ejournal.staidu.ac.id/index.php/economic/article/download/112/76/484>
- Fauzi, ... et al. (2024). *Analisis titik impas dan margin of safety sebagai sarana perencanaan laba* ... [PDF]. Retrieved from <http://ojs.ibm.ac.id/index.php/balancing/article/view/270>

- Garrison, ..., Noreen, & Brewer, (2018). *Analisis cost-volume-profit sebagai alat bantu perencanaan laba (multi produk)* [PDF]. Retrieved from <https://ojs.unpkediri.ac.id/index.php/manajemen/ar...>
- Hamid, M. (2023). *Analisis Break Event Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba* [PDF]. Retrieved from <https://ogzrespublish.com/index.php/JEB/article/download/25/25/147>
- Hamid, M. (2024a). *Analisis break event point (BEP) sebagai dasar perencanaan* [PDF]. Retrieved from <https://ejurnal.staitangho.ac.id/index.php.jes/article/download/13/13/39>
- Hamid, M. (2024b). *Analisis Break Event Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba* [PDF]. Retrieved from <https://journal.arimbi.or.id/index.php/manuhara/article/download/791/759/3206>
- Ismail. (2023). *Manajemen produksi makanan khas Taliwang (Palopo) di ...* [PDF]. Retrieved from <https://ejournalppmunsa.ac.id/index.php.jsep/article/download/1283/1239/4418>
- Kartika, E., & Sunarka, P. S. (2019). Analisis cost-volume-profit untuk perencanaan laba pada UD Budi Luhur Demak. *Jurnal Ilmiah Aset*, 21(1), 9–17.
- Maruta, H. (2018). Analisis break event point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba bagi manajemen. *JAS: Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 9–28.
- Mulyadi. (2015). *Analisis biaya produksi dan break event point sebagai alat perencanaan laba* [PDF]. Retrieved from <https://ojs.umrah.ac.id/index.php/jiafi/article/view/4934>
- Munawir. (2007). *Analisis break event point sebagai salah satu alat perencanaan dan laba* [PDF].
- Respatiningsih, H. (2021). Kajian manajemen harga sebagai upaya untuk mendorong keuntungan UMKM gula kelapa di masa pandemi COVID-19, 17(3), 417–429. (Nama jurnal lengkap diperlukan)
- Samryn. (2012). *Analisis break event point (BEP) dalam menentukan perencanaan laba perusahaan PT Sentra Food Indonesia* [PDF]. Retrieved from <https://www.publish.ojs-Indonesia.com/index.php.SINOMIKA/article/view/583>
- Sugiyono. (2026, Juli). *Analisis kebutuhan tempat tidur ruang rawat ...* [PDF]. Retrieved from <https://sipora.polijs.ac.id/id/eprint/37890>
- Tjiptono, ..., dkk. (2008). Pengaruh kelengkapan produk dan penetapan harga terhadap keputusan pembelian konsumen. *Jurnal Pemasaran*, 1(1). (Halaman perlu ditambahkan)
- Yulianto, Z. (2028). Analisis biaya volume laba untuk perencanaan laba pada Perusahaan Es Batu Camplong di Sampang. *Altiva: Jurnal Akuntansi dan Investasi*, 3(1), 76–89.