

ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM PENENTUAN TARGET LABA: STUDI KASUS PADA INDUSTRI GARMEN DI SURABAYA

Fathiyya Maisani Rifdah¹, Lidya Ayu Pratiwi², Adrian Maulana Santoso³

Email: mrfathiyya@gmail.com¹, lidyaprtwi288@gmail.com²,
adriannkx@gmail.com³

^{1,2,3}Universitas Sahid Jakarta

ABSTRAK

UD Anugerah Abadi merupakan industri garmen skala menengah di Surabaya yang memproduksi baju koko muslim dewasa. Berdasarkan observasi awal, sistem perencanaan produksi dan penjualan di perusahaan ini masih bersifat manual dan intuitif, yang mana tingkat output disamakan setiap bulan secara kontinu tanpa perhitungan batas minimum penjualan yang aman. Penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi batas minimum penjualan dan merumuskan perencanaan profitabilitas menggunakan analisis Break Even Point (BEP) multi-produk. Metode penelitian yang digunakan adalah kuantitatif deskriptif dengan pendekatan studi kasus berdasarkan data operasional periode 2025. Hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan biaya tetap sebesar Rp1.394.000, titik impas (BEP) untuk Koko Muslim Biasa tercapai pada penjualan 112 unit (Rp5.576.000) dan Koko Muslim Bordir pada 45 unit (Rp3.319.048). Melalui optimasi target laba, UD Anugerah Abadi harus menjual 512 unit Koko Biasa untuk mencapai laba Rp5.000.000, serta 299 unit Koko Bordir untuk mencapai laba Rp8.000.000. Analisis ini membuktikan bahwa penerapan BEP multi-produk memberikan instrumen manajerial yang rasional bagi perusahaan dalam memitigasi risiko kerugian operasional dan menyusun strategi pemasaran jangka panjang berbasis data keuangan yang akurat.

Kata Kunci: Break Even Point, Perencanaan Laba, Optimalisasi Laba, Industri Garmen.

ABSTRACT

*UD Anugerah Abadi is a medium-scale garment manufacturer in Surabaya producing *koko* shirts (traditional Muslim shirts for men). Preliminary observations revealed that the company's production and sales planning systems rely on manual processes and intuition; output levels remain constant month-to-month without calculating safe minimum sales thresholds. This study aims to evaluate minimum sales thresholds and formulate a profitability plan using multi-product Break-Even Point (BEP) analysis. A quantitative descriptive method with a case study approach was employed, utilizing*

*operational data from the 2025 period. The results indicate that, with fixed costs of Rp1,394,000, the break-even point (BEP) is reached at sales of 112 units (Rp5,576,000) for standard *koko* shirts and 45 units (Rp3,319,048) for embroidered *koko* shirts. Through profit target optimization, UD Anugerah Abadi needs to sell 512 units of standard *koko* shirts to achieve a profit of Rp5,000,000, and 299 units of embroidered *koko* shirts to achieve a profit of Rp8,000,000. This analysis demonstrates that applying multi-product BEP analysis provides a rational managerial tool for mitigating operational loss risks and formulating long-term marketing strategies based on accurate financial data.*

Keywords: Break-Even Point, Profit Planning, Profit Optimization, Garment Industry.

1. PENDAHULUAN

Persaingan industri garmen yang semakin ketat menuntut perusahaan untuk melakukan pengendalian biaya dan perencanaan laba secara efektif agar dapat mempertahankan keberlangsungan usaha. Selain menghadapi tekanan persaingan, perusahaan juga dihadapkan pada fluktuasi permintaan pasar yang dipengaruhi oleh faktor musiman, perubahan tren, serta daya beli konsumen. Kondisi tersebut menyebabkan perusahaan harus mampu mengelola biaya produksi dan menentukan volume penjualan yang optimal agar dapat menghindari kerugian akibat kelebihan maupun kekurangan produksi. Perencanaan yang tidak didasarkan pada analisis keuangan yang tepat berpotensi mengakibatkan pemborosan sumber daya, meningkatnya biaya operasional, serta tidak tercapainya target keuntungan yang telah ditetapkan.

UD Anugerah Abadi, sebuah industri garmen skala menengah di Surabaya yang memproduksi baju koko muslim dewasa. Berdasarkan observasi awal, sistem perencanaan produksi dan penjualan di perusahaan ini masih bersifat manual dan intuitif, yang mana tingkat *output* disamakan setiap bulan secara kontinu tanpa perhitungan batas minimum penjualan yang aman. Padahal, UD Anugerah Abadi memiliki karakteristik permintaan yang sangat fluktuatif mengikuti musim Umroh, Haji, dan Hari Raya Lebaran. Pola manajemen yang konvensional ini meningkatkan risiko kerugian finansial yang signifikan bagi perusahaan karena tingginya biaya produksi yang harus ditanggung secara berkala. Kompleksitas keuangan perusahaan semakin tinggi karena adanya perbedaan struktur biaya dan margin profitabilitas pada dua varian produk utamanya, yaitu baju Koko Muslim Biasa dan baju Koko Muslim Bordir. Koko Muslim Biasa

memerlukan biaya produksi sebesar Rp37.500 dengan harga jual Rp50.000 per unit (margin kontribusi 25%), sedangkan baju Koko Muslim Bordir membutuhkan biaya produksi lebih tinggi sebesar Rp43.500 namun menghasilkan harga jual sebesar Rp75.000 per unit (margin kontribusi 42%), kemudian struktur pengeluaran seperti sistem upah tenaga kerja borongan, biaya bahan baku, dan biaya tetap dari kedua produk tersebut mempengaruhi perhitungan dalam penentuan biaya operasional dan target laba.

Salah satu metode yang dapat digunakan untuk mendukung pengambilan keputusan manajerial adalah analisis *Break Even Point* (BEP). Analisis ini memberikan informasi mengenai tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan berada pada kondisi impas, yaitu ketika total pendapatan sama dengan total biaya. Selain itu, analisis BEP juga membantu perusahaan dalam mengevaluasi hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan sehingga dapat digunakan sebagai dasar dalam menyusun strategi penetapan target laba. Maka dari itu, penelitian ini bertujuan untuk mengevaluasi dan merumuskan perencanaan profitabilitas pada industri garmen melalui judul "**Analisis *Break Even Point* dalam Penentuan Target Laba: Studi Kasus pada Industri Garmen di Surabaya**".

2. TINJAUAN PUSTAKA

1) Break Even Point (BEP)

Break Even Point/titik impas memiliki definisi yang berbeda-beda menurut beberapa pendapat namun pada prinsipnya memiliki konsep dasar yang sama. Menurut (Choliq & Arif, 2024), titik impas merupakan kondisi dimana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami untung maupun rugi. Menurut (Kusumawardani & Alamsyah, 2020) menjelaskan bahwa *Break Even Point* (BEP) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Hal tersebut dapat terjadi bila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel.

Salah satu analisis penting dalam manajemen produksi dan pengendalian biaya adalah konsep *Break Even Point* (BEP). Dalam konteks industri analisis tersebut membantu unit produksi dalam perencanaan produksi, pengambilan keputusan investasi, dan pengelolaan biaya operasional secara efektif sehingga proses operasional yang dijalankan tidak menimbulkan kerugian. Analisis BEP juga membantu dalam merancang

strategi yang tepat untuk mencapai target laba bagi pelaku usaha.

2) Laba

Menurut (Choliq & Arif, 2024), laba menunjukkan selisih antara pendapatan dan total biaya yang mencakup biaya tetap, biaya variabel. Perencanaan laba adalah komponen penting dari manajemen pengendalian biaya. Laba bersih akan diperoleh bila volume penjualan melebihi biaya yang harus dikeluarkan, sedangkan perusahaan akan mengalami kerugian bila penjualan hanya cukup untuk menutup sebagian biaya yang dikeluarkan (Maruta, 2018). Melalui perencanaan laba, pelaku usaha dapat mengembangkan strategi pengendalian biaya yang efektif bagi perusahaannya

3. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif dengan metode studi kasus pada UD Anugerah Abadi, sebuah industri garmen skala menengah yang berlokasi di Surabaya dan bergerak dalam produksi pakaian muslim, khususnya baju koko dewasa. Pendekatan kuantitatif dipilih karena penelitian berfokus pada pengukuran dan analisis hubungan antara biaya produksi, volume penjualan, harga jual, serta target laba menggunakan perhitungan matematis melalui analisis *Break Even Point* (BEP).

Data yang digunakan merupakan data sekunder yang diperoleh dari penelitian terdahulu mengenai UD Anugerah Abadi. Data tersebut meliputi informasi hasil observasi, wawancara, dan dokumentasi perusahaan yang telah dipublikasikan dalam jurnal ilmiah. Data yang dianalisis mencakup biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), harga jual per unit (*selling price*), volume penjualan, serta biaya produksi masing-masing produk, yaitu Koko Muslim Biasa dan Koko Muslim Bordir pada periode 2025.

Variabel Penelitian

Variabel yang digunakan dalam penelitian terdiri atas:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost/FC*), yaitu biaya yang jumlahnya tidak berubah terhadap perubahan volume produksi, seperti biaya penyusutan peralatan serta biaya listrik dan penggunaan mesin.
2. Biaya Variabel (*Variable Cost/VC*), yaitu biaya yang berubah sebanding dengan jumlah produksi, meliputi biaya bahan baku, benang, kancing, dan upah tenaga kerja.

3. Harga Jual per Unit (*Selling Price/P*), yaitu harga jual setiap unit produk kepada konsumen.
4. Volume Penjualan per Bulan, yaitu jumlah produk yang berhasil dijual selama satu bulan.
5. Target Laba, yaitu besarnya keuntungan yang ingin dicapai perusahaan sebagai dasar perencanaan penjualan.

Tahapan dan Metode Analisis Data

1. Klasifikasi Biaya

Memisahkan seluruh pengeluaran operasional UD Anugerah Abadi ke dalam kelompok biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC) per unit produk.

2. Menghitung Margin Kontribusi

Margin kontribusi dihitung untuk mengetahui sejauh mana pendapatan penjualan mampu menutupi biaya variabel sebelum berkontribusi pada biaya tetap dan laba.

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Harga Jual (P)} - \text{Biaya Variabel (VC)}$$

3. Analisis *Break Even Point* (BEP)

Dilakukan perhitungan titik impas dalam satuan unit maupun rupiah menggunakan persamaan:

$$\begin{aligned}\text{BEP (unit)} &= \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}} \\ \text{BEP (Rp.)} &= \frac{\text{FC}}{1 - \left(\frac{\text{VC}}{\text{P}}\right)}\end{aligned}$$

4. Menghitung Laba

$$\text{Laba} = \text{Margin Kontribusi} - \text{FC}$$

5. Perencanaan Target Laba (Optimasi Penjualan)

Menentukan volume dan nilai penjualan minimum jika perusahaan menetapkan target laba tertentu, BEP dimodifikasi sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Target Penjualan (unit)} &= \frac{\text{FC} + \text{Laba}}{\text{P} - \text{VC}} \\ \text{Target Penjualan (Rp.)} &= \frac{\text{FC} + \text{Laba}}{1 - \left(\frac{\text{VC}}{\text{P}}\right)}.\end{aligned}$$

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Untuk menghitung Analisis *Break Even Point* di UD Anugerah Abadi, perlu dilakukan klasifikasi berbagai biaya dan sifatnya. Biaya-biaya tersebut diklasifikasinya sebagai biaya tetap dan biaya variabel. Selanjutnya, diperlukan penentuan volume penjualan dan harga per unit dari barang yang dipasarkan. Data yang digunakan dalam penelitian ini mencakup tahun 2025 dan dijelaskan sebagai berikut:

Biaya yang termasuk kedalam biaya tetap diantaranya adalah biaya listrik dan alat produksi serta biaya penyusutan alat. Sedangkan, biaya variabel meliputi biaya bahan baku (kain, benang, kancing), serta biaya tenaga kerja yang menggunakan sistem borongan, semakin banyak baju yang diproduksi, semakin besar biaya upahnya.

Tabel 1. Klasifikasi Biaya

Jenis Biaya	Biaya (Rp)/unit	Biaya Produksi	
		Koko Biasa	Koko Bordir
Kain (meter)	Rp22.000	Rp22.000	Rp22.000
Benang (pcs)	Rp1.000	Rp1.000	Rp1.000
Kancing	Rp1.000	Rp1.000	Rp1.000
Biaya tenaga kerja (Koko Biasa)	Rp13.500	Rp13.500	-
Biaya tenaga kerja (Koko Bordir)	Rp19.500	-	Rp19.500
Total Biaya Variabel		Rp37.500	Rp43.500
Biaya Tetap		Rp1.394.000	

Biaya variabel yang sudah dihitung kemudian dijumlahkan kembali dengan volume penjualan dari setiap unit dalam waktu sebulan.

Tabel 2. Total Biaya Variabel per Bulan

Jenis Produk	VC/unit	Volume Penjualan (Unit)	VC (Rp.)
Koko Muslim Biasa	Rp37.500	218	Rp8.175.000
Koko Muslim	Rp43.500	185	Rp8.047.500

Bordir			
--------	--	--	--

Tabel 3. Hasil Penjualan UD Anugerah Abadi dalam periode satu bulan di tahun 2025

Jenis Produk	P	Volume Penjualan (Unit)	Volume Penjualan (Rp.)
Koko Muslim Biasa	Rp50.000	218	Rp10.900.000
Koko Muslim Bordir	Rp75.000	185	Rp13.875.000
Total			Rp24.775.000

A. Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Dalam melakukan perhitungan BEP pada UD Anugerah Abadi diperlukan data pengeluaran yaitu jumlah biaya tetap (FC), jumlah biaya variabel (VC), dan jumlah penjualan dalam waktu sebulan (*sales volume*).

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

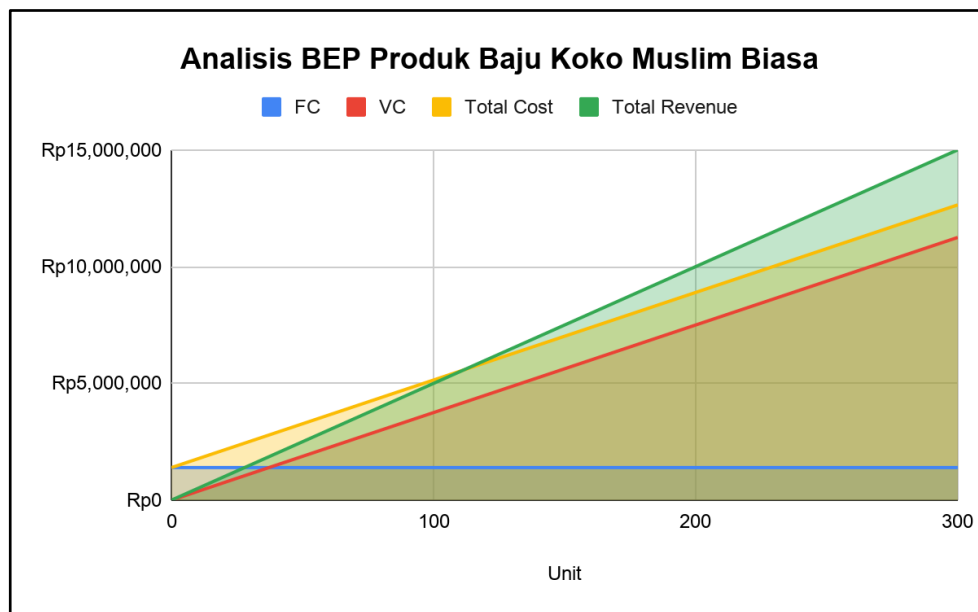
$$\text{BEP Koko Muslim Biasa} = \frac{\text{Rp1.394.000}}{\text{Rp50.000} - \text{Rp37.500}} = 111,52 \sim 112 \text{ unit}$$

$$\text{BEP Koko Muslim Bordir} = \frac{\text{Rp1.394.000}}{\text{Rp75.000} - \text{Rp43.500}} = 44,25 \sim 45 \text{ unit}$$

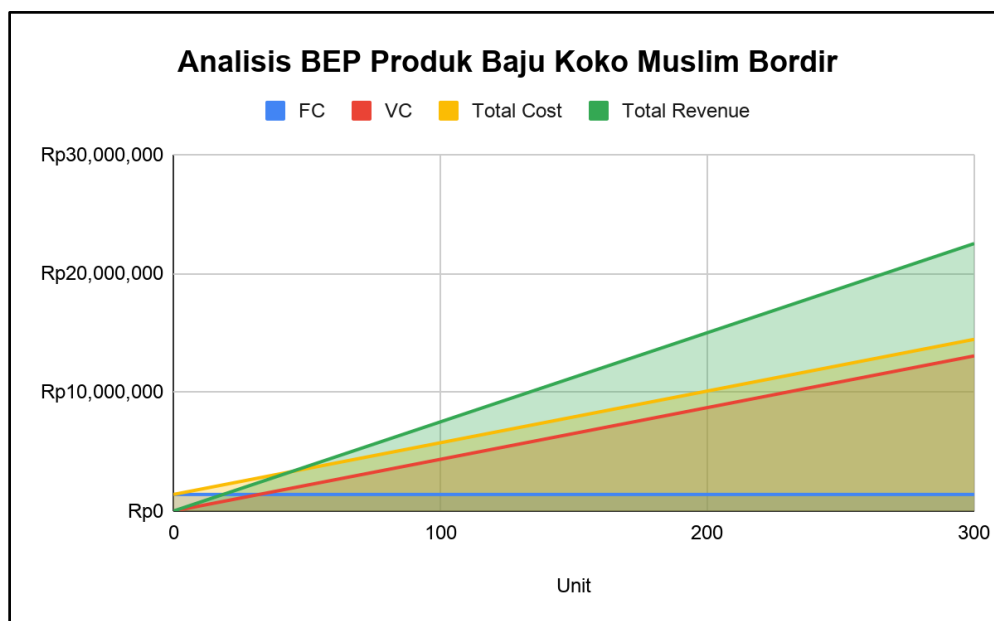
$$\text{BEP (Rp.)} = \frac{\text{FC}}{1 - \left(\frac{\text{VC}}{\text{P}}\right)}$$

$$\text{BEP Koko Muslim Biasa} = \frac{\text{Rp1.394.000}}{1 - \left(\frac{\text{Rp37.500}}{\text{Rp50.000}}\right)} = \text{Rp5.576.000}$$

$$\text{BEP Koko Muslim Bordir} = \frac{\text{Rp1.394.000}}{1 - \left(\frac{\text{Rp43.500}}{\text{Rp75.000}}\right)} = \text{Rp3.319.048}$$



Grafik 1. Analisis BEP Baju Koko Muslim Biasa



Grafik 2. Analisis BEP Baju Koko Muslim Bordir

Pada grafik Analisis BEP di atas, titik BEP berada pada perpotongan garis *Total Cost* dengan *Total Revenue*, apabila perusahaan menginginkan laba yang lebih tinggi, maka penjualan produk harus berada daerah garis *Total Cost* dan *Total Revenue* (area berwarna hijau). Selanjutnya dilakukan perhitungan margin kontribusi untuk mengetahui informasi jumlah yang tersedia untuk menutup biaya variabel dan menghasilkan laba. Semakin besar margin kontribusi semakin besar pula kesempatan perusahaan untuk

menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.

Tabel 4. Biaya Margin Kontribusi per Unit

Produk	P	VC	Margin Kontribusi
Koko Muslim Biasa	Rp50.000	Rp37.500	Rp12.500
Koko Muslim Bordir	Rp75.000	Rp43.500	Rp31.500

Tabel 5. Biaya Margin Kontribusi per Bulan

Produk	Volume Penjualan	VC	Margin Kontribusi
Koko Muslim Biasa	Rp10.900.000	Rp8.175.000	Rp2.725.000
Koko Muslim Bordir	Rp13.875.000	Rp8.047.500	Rp5.828.000

Perhitungan laba dalam penelitian ini dihitung dengan selisih antara margin kontribusi dengan jumlah biaya tetap.

Tabel 6. Laba per Bulan

Produk	Margin Kontribusi	FC	Laba
Koko Muslim Biasa	Rp2.725.000	Rp 1.394.000	Rp 1.331.000
Koko Muslim Bordir	Rp5.828.000		Rp 4.434.000

B. Analisis BEP untuk Penentuan Target Laba

Perencanaan penjualan apabila UD Anugerah Abadi ingin melakukan optimalisasi laba tertentu, misalnya diharapkan laba untuk Koko Muslim Biaya sebesar Rp 5,000,000 dan Koko Muslim Bordir sebesar Rp 8,000,000 dalam setiap bulan.

$$\text{Target Penjualan (unit)} = \frac{\text{FC} + \text{Laba}}{\text{P} - \text{VC}}$$

$$\text{Target Penjualan Koko Muslim Biasa} = \frac{\text{Rp1.394.000} + \text{Rp5.000.000}}{\text{Rp 50,000} - \text{Rp37.500}} = 511,52 \sim$$

512 unit

$$\text{Target Penjualan Koko Muslim Bordir} = \frac{\text{Rp}1.394.000 + \text{Rp}8.000.000}{\text{Rp}75.000 - \text{Rp}43.500} =$$

298,22 ~ 299 unit

$$\text{Target Penjualan (Rupiah)} = \frac{\text{FC} + \text{Laba}}{1 - \left(\frac{\text{VC}}{\text{P}}\right)}$$

$$\begin{aligned}\text{Target Penjualan Koko Muslim Biasa} &= \frac{\text{Rp}1.394.000 + \text{Rp}5.000.000}{1 - \left(\frac{\text{Rp}37.500}{\text{Rp}50.000}\right)} \\ &= \text{Rp}25.576.000\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Target Penjualan Koko Muslim Bordir} &= \frac{\text{Rp}1.394.000 + \text{Rp}8.000.000}{1 - \left(\frac{\text{Rp}43.500}{\text{Rp}75.000}\right)} \\ &= \text{Rp}22.366.667\end{aligned}$$

Dari perhitungan di atas didapatkan titik impas (BEP) produk Koko Muslim Biasa pada penjualan sebanyak 112 unit, sedangkan untuk titik impas (BEP) Produk Koko Muslim Bordir pada penjualan sebanyak 45 unit. Artinya, untuk mendapatkan keuntungan, maka UD Anugerah Abadi harus melakukan penjualan lebih banyak dari BEP masing-masing produk. Apabila UD Anugerah Abadi ingin merencanakan target laba untuk produk Koko Muslim Biasa senilai Rp5.000.000 maka harus menjual produk tersebut sebanyak 512 unit. Apabila merencanakan target laba untuk produk Koko Muslim Bordir senilai Rp8.000.000 maka harus menjual produk tersebut sebanyak 299 unit.

5. KESIMPULAN DAN SARAN

Dalam penelitian ini dapat disimpulkan berapa pentingnya analisis *Break Even Point* (BEP) dalam perencanaan keuangan bagi pelaku usaha, terutama dalam menetapkan target laba yang realistis. Berdasarkan hasil perhitungan didapatkan bahwa penyesuaian volume produksi dan struktur biaya dapat membantu usaha mencapai target keuntungan. Menggunakan analisis BEP, pengusaha bisa memahami keterkaitan antara biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan untuk mengambil keputusan yang lebih tepat. Penelitian ini juga menegaskan bahwa perencanaan laba yang baik sangat penting sebagai strategi menghadapi perubahan pasar. Pada akhirnya, analisis BEP

tidak sekadar alat untuk mencapai titik impas keuangan, melainkan juga instrumen strategis untuk perencanaan jangka panjang usaha. Pada studi kasus UD Anugerah Abadi ini, perusahaan dapat menganalisis titik impas dari hasil penjualan yang telah dilakukan, kemudian dapat menentukan target laba selanjutnya yang akan dicapai. Hal ini dapat memudahkan perusahaan dalam mengatur strategi untuk mencapai target laba tersebut

DAFTAR PUSTAKA

- Cholih, A., & Arif, S. (2026). *Ekonomi Teknik*. Ganesha Kreasi Semesta.
- Dwiwinarno, T., & Kuswantoro, F. (2024). Analisis *Break Even Point* (BEP) Multi-Product untuk Perencanaan Laba dengan Pendekatan Linier Programming Metode Simplek. *MANAJEMEN*, 4(2), 134-140.
- Maruta, H. (2018). Analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *JAS (Jurnal Akuntansi Syariah)*, 2(1), 9-28.
- Kurnia, M. (2026). *Analisis Break Even Point sebagai Penetapan Harga Jual dalam Mengoptimalkan Laba pada Usaha Industri Tahu Kelurahan Hadimulyo Timur* (Doctoral dissertation, UIN Jurai Siwo Lampung).
- Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. I. (2020). Analisis Perhitungan BEP (*Break-Even Point*) dan Margin of Safety dalam Penentuan Harga Jual pada Usaha Kecil Menengah. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)*, 9, 119-130.
- Rahmi, M., Syafni, B., Wulandari, D., Valencia, D., Maulana, V. A. Y., & Putra, Y. E. (2024). Analisis Break-Even-Point dalam Penentuan Target Laba Produksi pada Usaha Kue Bapilin Dua Saudara. *Journal of Economics and Management*, 2(3), 147-154.
- Sudirman, S. (2024). Analisis Break Even Point dalam Mendorong Optimalisasi Laba Menuju Kemandirian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. *Equilibrium: Jurnal Ilmiah Ekonomi, Manajemen dan Akuntansi*, 13(2), 593-606