

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Beberapa penelitian terdahulu yang relevan telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya sebagai dasar dalam melihat arah dan posisi penelitian ini.

1. Penelitian dari (Febriyanti & Avriyanti, 2025), yang berjudul Analisis *Break Even Point* Pada Usaha Roti Kopi Cabang Mabuun Kecamatan Murung Pudak Kabupaten Tabalong. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis BEP dan MOS sebagai dasar perencanaan laba. Metode penelitian kuantitatif digunakan dengan perhitungan biaya tetap, biaya variabel, dan pendapatan per bulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai BEP Usaha Roti Kopi Cabang Mabuun tahun 2023 berfluktuasi pada kisaran 626 – 685 unit per bulan, dengan BEP rupiah sekitar Rp7 juta. *Margin of Safety* juga bervariasi, dari tingkat terendah 18,95% hingga tertinggi 46,40%, yang mencerminkan perbedaan tingkat keamanan penjualan setiap bulan. Fluktuasi BEP dan MOS menunjukkan bahwa efisiensi biaya dan keamanan penjualan berubah setiap bulan.
2. Penelitian dari (Lutfiani, Kusuma, Pratama, & Susanto, 2025), yang berjudul Analisis *Break Even Point* Pada UMKM *Franchise* Es Teh Sruput Di Polokarto, Kab. Sukoharjo. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan BEP dengan menganalisis total unit yang terjual dan total

biaya yang dikeluarkan pada bulan November 2024. Metode penelitian kuantitatif digunakan, dengan pengumpulan data biaya tetap, biaya variabel, dan pendapatan tiap outlet. Hasil penelitian menunjukkan bahwa BEP pada bulan November tercapai pada 11.083 unit penjualan dengan penjualan sebesar Rp34.313.696. BEP yang tercapai menekankan pentingnya pengendalian biaya dan perencanaan penjualan pada usaha *franchise*. Penelitian ini hanya menggunakan data satu bulan pengamatan, sehingga hasil perhitungan BEP belum sepenuhnya mencerminkan variasi biaya dan penjualan dalam jangka waktu yang lebih panjang.

3. Penelitian dari (Azizah & Mustoffa, 2024), yang berjudul Analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) sebagai Perencanaan Laba pada Usaha Sambel Pecel Dapur Mbok Ti. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan BEP dan MOS dalam membantu perencanaan laba pada UMKM. Metode yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi, serta menganalisis data penjualan, biaya tetap, dan biaya variabel tahun 2024. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha tersebut memiliki total penjualan sebesar Rp226.000.000 dengan volume 22.600 unit. Berdasarkan perhitungan, titik impas (*Break Even Point*) dicapai pada penjualan sebesar Rp33.157.896 atau sebanyak 1.998 unit. Sementara itu, nilai *Margin of Safety* mencapai Rp192.842.104 atau sebesar 85%, yang menunjukkan bahwa tingkat

keamanan penjualan usaha berada pada kondisi yang relatif tinggi. Untuk mencapai target laba sebesar Rp100.000.000 pada tahun berikutnya, usaha ini perlu meningkatkan volume penjualan menjadi 29.654 unit. Temuan ini menunjukkan bahwa analisis BEP dan *Margin of Safety* tidak hanya berfungsi untuk mengetahui titik impas, tetapi juga efektif digunakan sebagai dasar dalam perencanaan laba serta pengendalian risiko penurunan penjualan pada UMKM.

4. Penelitian dari (Sari, Zurmansyah, & Mukaromah, 2024), yang berjudul *Analisis Break Even Point (BEP) pada UMKM Es Nona di Tanjung Bugis*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui titik impas penjualan, tingkat *Margin of Safety*, serta perencanaan laba usaha pada periode berikutnya. Metode penelitian yang digunakan bersifat kuantitatif, dengan pendekatan deskriptif, menggunakan data primer yang diperoleh melalui wawancara dan observasi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa produksi dan penjualan Es Nona telah berada di atas titik impas, dengan BEP unit Januari – Mei sebesar 2.575 unit dan Juni – Desember sebesar 2.007 unit. Penelitian ini juga mencatat bahwa usaha memperoleh laba bersih setiap bulan dan memiliki tingkat *Margin of Safety* yang cukup tinggi, berada pada kisaran 35% hingga 77%, sehingga usaha berada dalam kondisi penjualan yang aman. Perencanaan laba untuk tahun berikutnya ditargetkan sekitar 10% dari tahun 2023.
5. Penelitian dari (Triyana & Kusumastuti, 2024) yang berjudul *Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS)*

sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Sugi Donat. Penelitian ini bertujuan untuk merencanakan laba usaha melalui analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS). Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan menggunakan data biaya dan penjualan usaha. Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis BEP dapat digunakan untuk menentukan titik impas usaha, sedangkan *Margin of Safety* (MOS) menunjukkan tingkat keamanan penjualan. Nilai MOS yang diperoleh berada pada kisaran 85% hingga 95%, yang menunjukkan bahwa usaha berada pada kondisi penjualan yang aman dan memiliki risiko kerugian yang relatif rendah. Selain itu, analisis BEP dan MOS juga dapat digunakan sebagai dasar dalam perencanaan laba pada periode selanjutnya.

Persamaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu yaitu sama – sama menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP) untuk menilai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba pada usaha skala UMKM. Selain itu, beberapa penelitian juga menggunakan *Margin of Safety* (MOS) untuk mengukur tingkat keamanan penjualan. Setiap penelitian juga memakai pendekatan kuantitatif dengan perhitungan biaya tetap, biaya variabel, dan hasil penjualan sebagai dasar menentukan titik impas. Sementara itu, perbedaan penelitian ini terletak pada objek usaha, periode analisis dan karakteristik usaha. Penelitian ini dilakukan pada usaha *franchise* Tahu Go Outlet Sulingan di Kabupaten Tabalong yang memiliki keterbatasan dalam penetapan harga jual karena ditentukan oleh cabang,

serta menggunakan bahan baku utama yang mudah rusak dan memiliki daya simpan yang terbatas. Selain itu, penelitian ini tidak hanya menghitung *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS) berdasarkan data operasional riil tahun 2025, tetapi juga membandingkan hasil perhitungan tersebut dengan perhitungan BEP yang digunakan sebagai acuan oleh pihak *franchisor* Tahu Go. Dengan demikian, penelitian ini tidak hanya menilai kesesuaian titik impas dengan kondisi aktual, tetapi juga memberikan gambaran tingkat keamanan penjualan melalui analisis *Margin of Safety* (MOS).

B. Landasan Teori

Pengelolaan biaya merupakan aspek penting dalam kegiatan usaha karena berkaitan langsung dengan pendapatan dan laba. Biaya yang timbul dari aktivitas operasional perlu dicatat dan dianalisis secara sistematis agar kondisi keuangan dapat dipahami dengan baik. Pemahaman akuntansi biaya menjadi dasar dalam menganalisis struktur biaya, yang selanjutnya digunakan dalam perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk mengetahui tingkat penjualan minimum agar usaha mencapai titik impas.

1. Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya merupakan rangkaian kegiatan yang mencakup pencatatan, pengelompokan, pengikhtisaran, dan penyajian informasi mengenai biaya yang timbul dalam proses produksi maupun penjualan

barang atau jasa, kemudian diikuti dengan analisis atas informasi tersebut. Objek utama kegiatan akuntansi biaya adalah biaya.

Menurut (Mulyadi, 2016) akuntansi biaya merupakan proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya yang berkaitan dengan pembuatan serta penjualan produk atau jasa melalui prosedur tertentu, yang kemudian ditafsirkan untuk tujuan pengambilan keputusan. Sementara itu (Witjaksono, 2017), menyatakan bahwa akuntansi biaya merupakan bagian dari fungsi manajerial yang berperan mencatat dan menganalisis informasi biaya dengan menggunakan alat atau metode tertentu, sehingga dapat membantu perencanaan dan pengendalian kegiatan organisasi.

Secara keseluruhan, akuntansi biaya dapat dipahami sebagai sistem yang mengolah informasi biaya melalui proses pencatatan hingga analisis, dengan fokus utama pada biaya yang muncul dalam kegiatan produksi dan penjualan. Berbagai pendapat ahli menunjukkan bahwa akuntansi biaya tidak hanya menyediakan data mengenai biaya, tetapi juga berperan mendukung fungsi manajerial dalam perencanaan, pengendalian, serta pengambilan keputusan operasional.

2. Biaya

a. Pengertian Biaya

Biaya merupakan unsur penting dalam proses produksi maupun operasional suatu usaha, karena biaya berfungsi sebagai dasar untuk menentukan harga, menilai efisiensi, serta menyusun

perencanaan keuangan. Menurut (Mulyadi, 2016), biaya adalah pengorbanan sumber daya yang dapat diukur dalam satuan uang untuk tujuan tertentu, terutama menghasilkan barang atau jasa. Konsep ini menekankan bahwa setiap pengeluaran harus dikaitkan dengan aktivitas yang memberi manfaat ekonomis.

Menurut (Mowen, Hansen, & Heitger, 2016), biaya merupakan kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk memperoleh barang atau jasa yang memberikan manfaat pada masa sekarang maupun masa yang akan datang. Pandangan ini menegaskan bahwa biaya berhubungan dengan pengorbanan ekonomi atas penggunaan sumber daya. Sedangkan menurut (Siregar, Suripto, Hapsoro, Lo, & Frasto, 2017), biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat sekarang atau di masa yang akan datang.

Berdasarkan pendapat para ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa biaya pada dasarnya merupakan pengorbanan sumber daya yang dinyatakan dalam satuan uang untuk memperoleh barang atau jasa yang memberi manfaat ekonomi, baik pada periode berjalan maupun periode mendatang. Seluruh definisi tersebut menegaskan bahwa biaya selalu terkait dengan penggunaan sumber daya secara terukur dan harus dikaitkan dengan aktivitas yang memberikan nilai tambah bagi perusahaan.

b. Jenis Biaya Menurut Perilaku

Menurut (Mulyadi, 2016), jenis biaya menurut perilakunya terhadap perubahan aktivitas dapat diklasifikasikan dalam beberapa bentuk yaitu :

1) Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tidak berubah meskipun terjadi kenaikan atau penurunan volume produksi dalam rentang kapasitas tertentu. Biaya ini tetap terjadi meskipun tidak ada aktivitas produksi.

2) Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel merupakan biaya yang berubah secara langsung seiring dengan perubahan volume aktivitas atau jumlah produksi. Semakin banyak unit yang dibuat, semakin besar total biaya variabel yang dikeluarkan.

3) Biaya Semi-Variabel

Biaya semi-variabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap pada tingkat aktivitas tertentu, namun meningkat ketika volume kegiatan bertambah. Biaya ini merupakan komponen dari biaya tetap dan biaya variabel sekaligus.

c. Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan suatu gambaran yang menunjukkan naik atau turunnya tingkat penjualan usaha dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter, sesuai dengan jenis

produk yang dipasarkan. Dalam operasional, volume penjualan menjadi faktor penting yang memengaruhi perubahan biaya variabel serta menjadi ukuran untuk mengetahui sejauh mana pendapatan dapat menutupi total biaya yang dikeluarkan.

Menurut (Mulyadi, 2016), volume penjualan adalah sebagai ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Sedangkan menurut (Rangkuti, 2018), volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik, baik dalam bentuk volume maupun jumlah unit produk yang terjual. Menurut (Hanggraeni, 2021), volume penjualan atau *sales volume* adalah unit barang jadi yang berhasil dijual kepada konsumen dalam periode waktu tertentu. Selain itu, volume penjualan memiliki hubungan yang erat dengan tingkat keuntungan yang diperoleh perusahaan. Semakin besar volume penjualan yang dicapai, maka semakin besar pula kemungkinan perusahaan memperoleh laba setelah seluruh biaya operasional dapat tertutupi.

Berdasarkan beberapa definisi tersebut, dapat disimpulkan bahwa volume penjualan adalah ukuran kuantitatif yang menunjukkan jumlah produk atau jasa yang berhasil terjual dalam periode tertentu dan menggambarkan perubahan tingkat penjualan suatu usaha.

3. Harga Jual

a. Pengertian Harga Jual

Harga jual merupakan komponen penting dalam kegiatan usaha karena menentukan kemampuan perusahaan menutup biaya dan mencapai laba. Menurut (Mulyadi, 2016), Harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan kepada pembeli atas barang atau jasa yang diserahkan, yang di dalamnya termasuk unsur biaya penuh dan laba yang diharapkan. Sedangkan menurut (Sujarweni, 2016), harga jual merupakan besaran uang yang ditetapkan untuk suatu barang atau jasa, yaitu nilai yang bersedia ditukarkan oleh konsumen sebagai imbalan atas manfaat yang mereka peroleh dari penggunaan produk atau jasa tersebut. (Lestari & Permana, 2017) juga menjelaskan bahwa harga jual merupakan besaran nilai yang tidak hanya mencakup seluruh biaya produksi, tetapi juga memasukkan tambahan keuntungan yang dianggap layak bagi perusahaan.

Berdasarkan pendapat para ahli, dapat disimpulkan bahwa harga jual pada dasarnya merupakan nilai yang ditetapkan atas suatu produk guna menutup seluruh biaya produksi sekaligus memberikan keuntungan bagi perusahaan. Harga jual juga berfungsi sebagai nilai tukar yang dibayarkan konsumen atas manfaat yang diterima dari penggunaan barang atau jasa tersebut. Dengan demikian, harga jual mencerminkan kombinasi antara kebutuhan perusahaan untuk memulihkan biaya dan memperoleh laba, serta persepsi konsumen terhadap manfaat produk.

b. Tujuan Penetapan Harga Jual

Menurut (Setyawati, 2022) terdapat beberapa tujuan penetapan harga jual antara lain yaitu :

- 1) Bertahan : adalah ketika suatu perusahaan tidak mengambil langkah-langkah untuk meningkatkan laba ketika menghadapi kondisi pasar yang tidak menguntungkan. Usaha ini dilakukan untuk kelangsungan hidup perusahaan.
- 2) Memaksimalkan laba : Penentuan harga bertujuan untuk memaksimalkan laba dalam periode tertentu.
- 3) Memaksimalkan penjualan : Penentuan harga bertujuan untuk membangun pangsa pasar dengan melakukan penjualan pada harga awal yang merugikan.
- 4) Prestise : Tujuan penentuan harga di sini adalah untuk memposisikan jasa perusahaan tersebut sebagai produk yang eksklusif.
- 5) Pengembangan atas investasi (ROI) : Tujuan penentuan harga didasarkan atas pencapaian pengembalian atas investasi (*return on investment*) yang diinginkan.

4. *Break Even Point*

a. Pengertian *Break Even Point*

Break Even Point (BEP) merupakan konsep yang digunakan untuk menggambarkan kondisi keseimbangan antara pendapatan dan biaya dalam suatu kegiatan usaha. Menurut (Mulyadi, 2016), *Break Even Point* adalah suatu kondisi atau titik di mana perusahaan

beroperasi tanpa menghasilkan laba dan tanpa menderita kerugian. Pada titik ini, total pendapatan perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan. Sejalan dengan (Kasmir, 2018), *Break Even Point* adalah suatu keadaan di mana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian.

Menurut (Anderson, et al., 2019), *Break Even Point* adalah titik pulang pokok di mana jumlah pendapatan sama dengan total biaya yang dikeluarkan. Pada titik ini, perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian, atau dengan kata lain, laba bersih sama dengan nol.

Berdasarkan pendapat para ahli, *Break Even Point* (BEP) merupakan kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya sehingga perusahaan tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian. Konsep BEP digunakan untuk mengetahui titik impas sebagai batas minimum agar kegiatan usaha dapat menutup seluruh biaya yang dikeluarkan.

b. Pengertian Analisis *Break Even Point*

Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan metode analisis yang digunakan untuk menentukan titik keseimbangan antara total pendapatan dan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami laba maupun kerugian. Analisis ini membantu manajemen mengetahui tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar seluruh biaya produksi dapat tertutupi.

Menurut (Diana, 2021) analisis *Break Even Point* (BEP) adalah suatu keadaan di mana perusahaan beroperasi tanpa memperoleh keuntungan atau mengalami kerugian. Sedangkan (Kasmir, 2018), menjelaskan bahwa analisis *Break Even Point* atau dikenal dengan titik impas merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas ini sering disebut juga sebagai analisis perencanaan laba (*profit planning*).

Menurut (Mulyadi, 2016), analisis *Break Even Point* merupakan metode analisa yang mengkaji hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan dan laba. Analisa ini merupakan bagian dari *Cost-Volume-Profit* (CVP) *analysis* yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan minimum agar pendapatan mampu menutup seluruh biaya. Menurut (Zalukhu, Hutaeruk, Collyn, Sinurat, & Sinaga, 2024), analisis *Break Even Point* digunakan untuk menentukan volume penjualan dalam unit maupun nilai penjualan dalam rupiah yang harus dicapai agar usaha berada pada kondisi tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian.

Berdasarkan pendapat para ahli tersebut, dapat disimpulkan bahwa analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan suatu metode analisis yang digunakan untuk mengetahui titik impas usaha, yaitu kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya sehingga

perusahaan tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian. Analisis ini juga digunakan untuk menentukan tingkat atau volume penjualan minimum yang harus dicapai agar seluruh biaya operasional dapat tertutupi, sehingga dapat menjadi dasar bagi perusahaan dalam merencanakan target penjualan dan mengelola usaha secara lebih efisien.

c. Asumsi dan Keterbatasan Analisis *Break Even Point*

Menurut (Kasmir, 2018), analisis *break even point* memiliki sejumlah asumsi dan batasan sebagai berikut :

1) Biaya

Dalam perhitungan titik impas, hanya dua jenis biaya yang digunakan, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Karena itu, perlu dilakukan pemisahan yang jelas antara biaya tetap dan biaya variabel.

2) Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tidak berubah meskipun terjadi kenaikan atau penurunan volume produksi maupun penjualan. Contoh biaya ini meliputi gaji, penyusutan, bunga, sewa, serta biaya tetap lainnya.

3) Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang totalnya berubah seiring dengan perubahan jumlah produksi atau penjualan. Misalnya biaya bahan baku, biaya bahan penolong, tenaga kerja

langsung, dan biaya lain yang bergerak mengikuti volume kegiatan.

4) Harga Jual

Dalam analisis titik impas, diasumsikan hanya ada satu jenis harga jual untuk produk yang diproduksi atau dipasarkan.

5) Tidak Ada Perubahan Harga Jual

Dengan kata lain, harga jual per unit dianggap konstan dan tidak mengalami perubahan selama periode analisis dilakukan.

d. Tujuan *Break Even Point*

Penggunaan titik impas atau *break even point* bagi perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi. Menurut (Kasmir, 2018), tujuan penggunaan analisis *break even point* yaitu :

- 1) Mendesain spesifikasi produk, artinya BEP membantu perusahaan membandingkan biaya dan harga dari berbagai desain sebelum menentukan spesifikasi produk yang akan dipakai.
- 2) Menentukan harga jual persatuan, artinya analisis BEP digunakan sebagai dasar untuk menetapkan harga jual per unit agar sesuai dengan kemampuan pasar dan tetap menutup biaya.

- 3) Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian, BEP membantu menghitung berapa banyak produk yang harus diproduksi atau dijual agar usaha berada pada kondisi impas.
 - 4) Memaksimalkan jumlah produksi, artinya BEP digunakan untuk memastikan kapasitas produksi dimanfaatkan secara optimal tanpa adanya kapasitas menganggur.
 - 5) Merencanakan laba yang diinginkan, dengan mengetahui titik impas, perusahaan dapat menentukan target penjualan yang perlu dicapai untuk memperoleh laba sesuai yang direncanakan.
- e. Manfaat *Break Even Point* dalam Pengambilan Keputusan

Analisis *Break Even Point* (BEP) tidak hanya digunakan untuk mengetahui titik impas suatu usaha, tetapi juga berfungsi sebagai dasar pengambilan keputusan bagi manajemen. Informasi mengenai titik impas memberikan gambaran mengenai batas aman penjualan serta dampak finansial yang timbul sehingga pihak manajerial dapat menyusun kebijakan secara lebih terencana, rasional, dan berbasis perhitungan biaya yang jelas. Dalam pengelolaan usaha, pengambilan keputusan manajerial menjadi aspek penting karena berkaitan langsung dengan kemampuan perusahaan dalam menutup seluruh biaya operasional. Melalui analisis BEP, pelaku usaha dapat mengevaluasi posisi keuangan agar tetap berada dalam kondisi yang aman. Oleh karena itu, BEP

berperan sebagai alat bantu manajemen dalam menetapkan target operasional yang realistis dan sesuai dengan struktur biaya serta harga jual yang berlaku.

Menurut (Mulyadi, 2016), analisis *Break Even Point* memberikan manfaat yang sangat penting bagi pihak manajemen dalam mengambil keputusan manajerial yang berkaitan dengan kegiatan operasional. Beberapa manfaat utama dalam pengambilan keputusan antara lain :

- 1) Menentukan jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- 2) Menjadi dasar dalam menetapkan target penjualan untuk memperoleh laba tertentu.
- 3) Membantu manajemen menilai perubahan biaya, harga jual, dan volume penjualan terhadap laba yang diperoleh.
- 4) Menetapkan kebijakan harga jual produk.
- 5) Menentukan kapasitas produksi yang perlu dimiliki perusahaan untuk mencapai target penjualan tertentu.

f. Perhitungan *Break Even Point*

Break Even Point (BEP) dihitung dengan memanfaatkan informasi mengenai biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan. Menurut (Mulyadi, 2016), BEP dapat dihitung dengan menggunakan rumus matematis untuk memperoleh titik

impas berdasarkan informasi biaya dan penjualan. Rumus tersebut disajikan dalam dua bentuk perhitungan yaitu :

1) Analisis titik impas dalam unit

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

2) Analisis titik impas dalam rupiah

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel per Unit}}{\text{Harga Jual per Unit}}}$$

5. *Margin of Safety*

Margin of Safety (MOS) merupakan konsep yang digunakan untuk menilai tingkat keamanan penjualan suatu usaha dalam menghadapi kemungkinan penurunan permintaan. Menurut (Mulyadi, 2016), *Margin of Safety* atau batas keamanan adalah selisih antara penjualan yang sesungguhnya atau yang dianggarkan dengan penjualan pada tingkat titik impas. Sejalan dengan (Kasmir, 2018) *Margin of Safety* atau tingkat keamanan merupakan hubungan atau selisih antar penjualan tertentu dengan penjualan pada titik impas, artinya batas aman yang digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian.

Menurut (Indriani, 2018), *Margin of Safety* adalah kelebihan dari anggaran penjualan aktual di atas penjualan titik impas. *Margin of Safety* dapat digunakan untuk menentukan sejauh mana jumlah penurunan

penjualan sampai titik impas atau titik di mana tidak terjadi kerugian maupun laba. Beberapa pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa *Margin of Safety* pada dasarnya menggambarkan selisih antara penjualan yang direncanakan atau penjualan aktual dengan penjualan pada titik impas, sehingga menunjukkan batas aman penjualan sebelum usaha mengalami kerugian.

Perhitungan *Margin of Safety* menurut (Mulyadi, 2016), dapat dilakukan dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{MOS} = \left(\frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Total Penjualan}} \right) \times 100\%$$

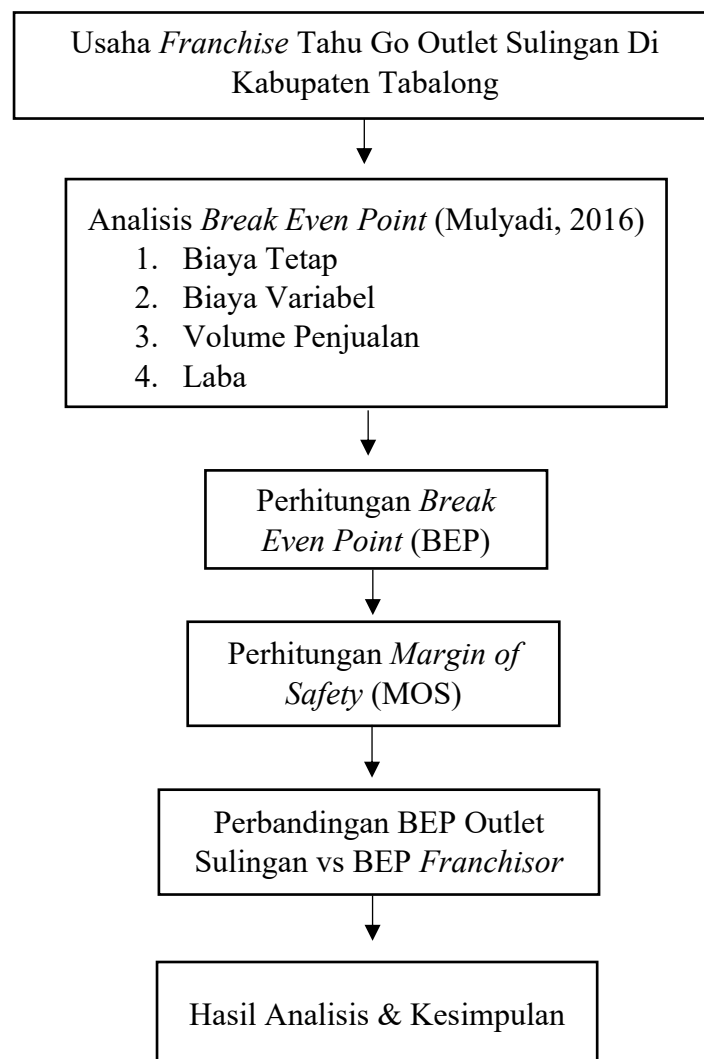
Rumus ini menunjukkan persentase penjualan yang melebihi titik impas, sehingga semakin besar MOS, semakin aman posisi keuangan usaha terhadap risiko penurunan penjualan.

C. Kerangka Konseptual

Penelitian ini diawali dengan mengidentifikasi komponen biaya dan penjualan pada usaha *franchise* Tahu Go Outlet Sulingan yang meliputi biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume penjualan. Berdasarkan teori menurut (Mulyadi, 2016), BEP digunakan untuk menganalisis hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan laba dalam menentukan titik impas usaha. Data tersebut kemudian digunakan untuk menghitung BEP dalam satuan unit dan rupiah sebagai dasar mengetahui tingkat penjualan minimum. Selanjutnya, dilakukan perhitungan *Margin of Safety* (MOS) untuk mengetahui tingkat keamanan

penjualan dengan membandingkan penjualan aktual terhadap BEP. Hasil perhitungan tersebut kemudian dianalisis serta dilanjutkan dengan perbandingan antara BEP outlet Sulingan dan BEP *franchisor* untuk menilai perbedaan struktur biaya dan efisiensi usaha. Berdasarkan seluruh hasil analisis tersebut, dapat ditarik kesimpulan mengenai tingkat keamanan, efisiensi, dan kelayakan usaha *franchise* Tahu Go Outlet Sulingan.

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual



Sumber: Data diolah, 2026