

ABSTRAK

Analisis *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* Sebagai Alat Perencanaan Harga Jual Pada UMKM The Cure Cupcake Palembang
Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang, Jurusan Akuntansi
Aulia Dinah, 2025 (xv+85 pages)
Email: auliadina020@gmail.com

Penetapan harga jual yang tepat merupakan salah satu faktor penting dalam mendukung kelangsungan usaha, terutama bagi pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Tujuan penulisan laporan akhir ini adalah untuk menganalisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MoS) sebagai alat bantu dalam perencanaan harga jual pada UMKM The Cure Cupcake. Metode yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus berdasarkan data sekunder, seperti laporan penjualan, biaya tetap, dan biaya variabel selama periode tahun 2022 hingga 2024. Berdasarkan hasil analisis, diketahui bahwa terdapat perbedaan nilai BEP dan MoS dari tahun ke tahun yang dipengaruhi oleh perubahan biaya dan volume penjualan. Pada beberapa periode, pendapatan belum mencapai titik impas, yang menunjukkan bahwa usaha masih berada dalam kondisi yang belum stabil secara finansial. Oleh karena itu, penggunaan analisis BEP dan MoS dapat menjadi alat yang bermanfaat bagi pelaku UMKM dalam merancang strategi penetapan harga jual yang lebih tepat guna menghindari risiko kerugian dan meningkatkan efektivitas operasional.

Kata Kunci: *Break Even Point*, *Margin of Safety*, Harga Jual, Perencanaan, UMKM

ABSTRACT

Analysis of Break-Even Point and Margin of Safety as Tools for Selling Price Planning at The Cure Cupcake MSME in Palembang
State Polytechnic of Sriwijaya Palembang, Department of Accounting
Aulia Dinah, 2025 (xv+85 pages)
Email: auliadina020@gmail.com

The determination of an appropriate selling price is one of the key factors that supports business continuity, particularly for Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs). The purpose of this final report is to analyze the Break-Even Point (BEP) and Margin of Safety (MoS) as tools to support selling price planning at UMKM The Cure Cupcake. The method employed is a quantitative descriptive approach with a case study design, utilizing secondary data such as sales reports, fixed costs, and variable costs for the period of 2022 to 2024. Based on the analysis, it was found that the values of BEP and MoS vary from year to year, influenced by changes in costs and sales volumes. In several periods, revenue did not reach the break-even point, indicating that the business was still in a financially unstable condition. Therefore, BEP and MoS analysis can serve as valuable tools for MSME practitioners in designing more accurate selling price strategies to avoid potential losses and enhance operational effectiveness.

Keywords: Break Even Point, Margin of Safety, Selling Price, Planning, MSME