

ABSTRAK

Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Edy Konveksi dan Tailor Palembang

Aisyah Nur Zahra, 2026

Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya

E-mail : anurzahra64@gmail.com

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui tingkat penjualan minimum yang harus dicapai oleh Edy Konveksi dan Tailor Palembang agar tidak mengalami kerugian, serta merencanakan target laba perusahaan untuk periode mendatang. Masalah utama yang dihadapi oleh mitra adalah fluktuasi jumlah pesanan produk yang tidak menentu serta belum adanya perhitungan matematis yang jelas mengenai *Break Even Point* untuk setiap jenis lini produk unggulannya. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis data dilakukan dengan mengklasifikasikan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel, kemudian menghitung bauran penjualan (*sales mix*), *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah, *Margin of Safety* (MOS), serta perencanaan laba berdasarkan target penjualan tahun berikutnya. Objek penelitian difokuskan pada tiga produk dengan volume pesanan tertinggi pada tahun 2025, yaitu Kemeja Bordir, Jaket Fleece, dan Seragam PDH. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bauran penjualan (*sales mix*) untuk Kemeja Bordir sebesar 35%, Jaket Fleece 28%, dan Seragam PDH 37%. Berdasarkan analisis multiproduk dengan total biaya tetap sebesar Rp70.000.000, diperoleh BEP untuk Kemeja Bordir adalah sebesar 173 unit (Rp43.190.224), Jaket Fleece sebesar 104 unit (Rp26.046.069), dan Seragam PDH sebesar 130 unit (Rp32.557.587). Analisis MOS menunjukkan batas aman penurunan penjualan bagi Kemeja Bordir adalah 90,62%, Jaket Fleece sebesar 91,26%, dan Seragam PDH sebesar 87,05%, yang menandakan tingkat risiko operasional perusahaan relatif aman. Berdasarkan simulasi perencanaan laba dengan target kenaikan efisiensi dan volume, perusahaan dapat menetapkan kuota produksi optimal untuk mencapai target laba tahun 2026 secara terukur.

Kata Kunci: *Break Even Point*, Perencanaan Laba, *Sales Mix*, *Margin of Safety*, Edy Konveksi dan Tailor.

ABSTRACT

Break Even Point Analysis as a Profit Planning Tool at Edy Konveksi and Tailor Palembang

Aisyah Nur Zahra, 2026

Accounting, Sriwijaya State Polytechnic

E-mail: anurzahra64@gmail.com

This study aims to determine the minimum sales level that Edy Konveksi and Tailor Palembang must achieve to avoid losses and to plan the company's profit targets for the coming period. The main problems faced by partners are the unpredictable fluctuations in product orders and the lack of a clear mathematical calculation for the break-even point for each of their flagship product lines. The data collection methods used in this study were observation, interviews, and documentation. Data analysis was conducted by classifying costs into fixed and variable costs, then calculating the sales mix, Break Even Point (BEP) in units and rupiah, Margin of Safety (MOS), and profit planning based on the following year's sales targets. The research focused on the three products with the highest order volumes in 2025: Embroidered Shirts, Fleece Jackets, and PDH Uniforms. The results showed that the sales mix for Embroidered Shirts was 35%, Fleece Jackets 28%, and PDH Uniforms 37%. Based on a multi-product analysis with a total fixed cost of Rp70,000,000, the break-even point (BEP) for Embroidered Shirts was 173 units (Rp43,190,224), Fleece Jackets 104 units (Rp26,046,069), and PDH Uniforms 130 units (Rp32,557,587). The Margin of Safety (MOS) analysis indicates a safe limit for sales decline for Embroidered Shirts of 90.62%, Fleece Jackets 91.26%, and PDH Uniforms of 87.05%, indicating a relatively safe level of operational risk. Based on a profit planning simulation with targets for increased efficiency and volume, the company can set optimal production quotas to measurably achieve its 2026 profit target.

Keywords: *Break Even Point, Profit Planning, Sales Mix, Margin of Safety, Edy Konveksi dan Tailor.*