

## **Profitabilitas UMKM: Analisis Perencanaan Laba Dengan Pendekatan *Margin Of Safety***

**Al Iqdam Bima Habbatil Izzi**

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

Email: [aliqdam23@gmail.com](mailto:aliqdam23@gmail.com)

**Gideon Setyo Budiwitjaksono**

Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur

Email: [gideon.ak@upnjatim.ac.id](mailto:gideon.ak@upnjatim.ac.id)

Korespondensi penulis: [gideon.ak@upnjatim.ac.id](mailto:gideon.ak@upnjatim.ac.id)

**Abstract.** *The purpose of this study was to analyze profit planning with a margin of safety approach in the Pia business at UD Berkah Abadi in 2019-2022. This research uses descriptive quantitative type, with data collection through financial reports for 2019-2022. Data analysis uses the Miles Huberman model with the stages of condensation, display and data verification. The research findings show that with a large margin of safety, it will provide financial security so as not to experience losses and to achieve profits by conducting product diversity, product innovation, conducting cost analysis and proper cost mapping. This research has implications for profit planning based on the calculation of margin of safety for Small and Medium Enterprises. This research also supports further research to analyze profit planning through other methods. So that it can be used to see opportunities and market share for pia products to increase sales and profits.*

**Keywords:** *Margin of safety, MSMEs, Profit Planning, Profitability,*

**Abstrak.** Tujuan penelitian ini untuk menganalisis perencanaan laba dengan pendekatan margin of safety pada usaha Pia pada UD Berkah Abadi tahun 2019-2022. Penelitian ini menggunakan jenis kuantitatif deskriptif, dengan pengumpulan data melalui laporan keuangan tahun 2019-2022. Analisis data menggunakan model Miles Huberman dengan tahapan kondensasi, tampilan dan verifikasi data. Temuan penelitian menunjukkan bahwa dengan margin of safety yang besar akan memberikan keamanan terhadap keuangan sehingga tidak mengalami kerugian dan untuk mencapai laba dengan melakukan diversifikasi produk, inovasi produk, melakukan analisis biaya dan penentuan biaya yang tepat. Penelitian ini berimplikasi pada perencanaan laba berdasarkan perhitungan margin of safety bagi Usaha Kecil Menengah. Penelitian ini juga mendukung bagi penelitian selanjutnya untuk melakukan analisis perencanaan laba melalui metode lain. Sehingga dapat digunakan untuk melihat peluang dan pangsa pasar produk pia guna meningkatkan penjualan dan laba

**Kata kunci:** Margin of safety, Perencanaan Laba, Profitabilitas, UMKM

### **LATAR BELAKANG**

Berwirausaha memiliki potensi untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing industri dalam negeri. Dengan memulai bisnis, pengusaha dapat mengembangkan produk atau jasa yang unik dan inovatif serta meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi. Selain itu, para pengusaha juga dapat membantu meningkatkan akses keuangan bagi pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) dengan memberikan dukungan modal, pengembangan keterampilan, dan akses pasar. Hal ini akan membantu UKM tumbuh dan berkembang sehingga dapat bersaing dengan bisnis lainnya.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Menurut data dari Badan Pusat Statistik (BPS), pada tahun 2020, sekitar 99,99% dari seluruh usaha yang ada di Indonesia adalah UMKM. Selain itu, UMKM juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia, yakni sebesar 61,1% pada tahun 2020. Pertumbuhan UMKM yang ada di Indonesia berkat kerjasama dan strategi yang dilakukan dalam penjualan, branding bahkan pada fokus pelayanan. Penjualan yang baik akan berdampak pada peningkatan keuntungan dan pertumbuhan bisnis. Penjualan merupakan Dalam teorinya penjualan memiliki makna suatu proses dimana suatu produk atau jasa dijual kepada pelanggan dengan menggunakan strategi dan teknik tertentu. Penjualan merupakan suatu aktivitas yang melibatkan tindakan persuasif dan komunikasi dalam rangka menciptakan keinginan pada konsumen agar membeli produk atau jasa yang ditawarkan melalui negosiasi, dan pelayanan kepada calon konsumen dalam rangka menghasilkan keuntungan. (Kotler, P., & Armstrong, 2021; Spiro, R. L., Stanton, W. J., & Rich, 2021)

Setiap UMKM menginginkan penjualan secara efektif dan berdampak pada keuntungan atau laba. Laba merupakan keuntungan finansial yang diperoleh oleh perusahaan setelah mengurangi semua biaya operasional dan pajak. Secara sederhana, laba dapat dihitung dengan mengurangi total pendapatan dengan total biaya. (Kotler, P., & Armstrong, 2021) Laba merupakan salah satu indikator keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan keuangan. Laba yang dihasilkan dapat digunakan untuk memperkuat modal perusahaan, membayar hutang, dan investasi untuk memperluas bisnis. Oleh karena itu, meningkatkan laba menjadi tujuan utama bagi banyak perusahaan, termasuk UMKM.

Meskipun pendekatan *margin of safety* dalam perencanaan laba sangat penting, penelitian yang secara khusus mengaplikasikannya pada UMKM masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perencanaan laba dengan pendekatan *margin of safety* pada UMKM Pia UD Berkah Abadi di Gempol Pasuruan. Dengan demikian, penelitian ini akan memberikan wawasan yang berharga bagi pemilik UMKM dan praktisi bisnis dalam mengoptimalkan perencanaan keuangan mereka dan memitigasi risiko yang terkait dengan perubahan pasar dan biaya produksi

## KAJIAN TEORITIS

### 1. Margin of Safety

*Margin of Safety* adalah selisih antara volume penjualan aktual perusahaan dengan jumlah penjualan minimum yang diperlukan untuk mencapai *Break Even Point*. *Margin of Safety* menunjukkan seberapa jauh volume penjualan aktual perusahaan berada di atas

BEP dan seberapa aman posisi keuangan perusahaan dalam menghadapi fluktuasi penjualan atau biaya. (Garrison et al., 2018; Horngren et al., 2012) MOS dapat dihitung dalam satuan unit produk atau dalam satuan rupiah, yaitu selisih antara total penjualan aktual dan total penjualan minimum yang diperlukan untuk mencapai BEP. MOS yang semakin besar menunjukkan bahwa perusahaan semakin aman dalam menghadapi risiko dan semakin mampu menanggung fluktuasi biaya atau permintaan pasar. Sebaliknya, MOS yang semakin kecil menunjukkan bahwa perusahaan semakin rentan terhadap risiko dan semakin sulit menanggung fluktuasi biaya atau permintaan pasar.

Sementara itu menurut Mahfud, M., & Wibowo (2019) margin of safety adalah salah satu rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur tingkat risiko keuangan suatu perusahaan. *Margin of safety* menghitung selisih antara pendapatan dengan biaya variabel atau biaya produksi untuk menentukan seberapa besar penurunan penjualan yang dapat ditanggung sebelum perusahaan mencapai titik impas atau *break even point*. *Margin of safety* yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan memiliki tingkat risiko keuangan yang rendah, karena perusahaan masih dapat menutupi biaya tetapnya meskipun terjadi penurunan penjualan. Sebaliknya, *margin of safety* yang rendah menunjukkan bahwa perusahaan memiliki tingkat risiko keuangan yang tinggi, karena perusahaan rentan mengalami kerugian jika terjadi penurunan penjualan.

Fakhrudin, (2020) menyatakan bahwa *margin of safety* adalah suatu konsep yang penting dalam perencanaan keuangan. *Margin of safety* merupakan selisih antara pendapatan atau penjualan dengan biaya variabel dan biaya tetap. *Margin of safety* menunjukkan seberapa besar penjualan dapat menurun sebelum perusahaan mencapai titik impas atau *break even point*. Dalam penggunaannya, *margin of safety* digunakan untuk menilai risiko keuangan yang dihadapi oleh perusahaan dan seberapa besar keuntungan yang dapat diperoleh dari penjualan tambahan. Semakin besar *margin of safety*, semakin aman perusahaan dari risiko keuangan dan semakin besar pula potensi keuntungan yang dapat diperoleh. Oleh karena itu, (Fakhrudin, 2020) menyarankan agar perusahaan selalu memperhatikan *margin of safety* dalam perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan bisnis.

## **2. Menghitung *Margin of Safety***

Untuk menghitung *margin of safety* dapat menggunakan salah satu dari dua rumus berikut (Mulyadi, 2016):

- a. MOS dalam satuan unit produk:

**MOS = Total unit penjualan aktual - Break Even Point (BEP) dalam satuan unit**

Keterangan: Total unit penjualan aktual = jumlah unit produk yang berhasil dijual dalam periode tertentu BEP dalam satuan unit = jumlah unit produk yang harus dijual untuk mencapai titik impas (Break Even Point) dalam periode yang sama

- b. MOS dalam satuan rupiah.

**MOS = Total penjualan aktual - Break Even Point (BEP) dalam satuan rupiah**

Keterangan: Total penjualan aktual = jumlah uang yang diperoleh dari penjualan produk dalam periode tertentu BEP dalam satuan rupiah = jumlah uang yang harus diperoleh dari penjualan produk untuk mencapai titik impas dalam periode yang sama

### 3. Manfaat *Margin of Safety*

Pada dasarnya *Margin of safety* adalah merupakan konsep yang muncul dalam dunia investasi, namun dengan berjalannya waktu konsep ini diterapkan dalam perusahaan dan termasuk UMKM. manfaat margin of safety bagi UMKM yaitu :

- a. Membantu UMKM untuk mengukur risiko potensi keuntungan atau kerugian dari investasi yang dilakukan.
- b. Margin of safety didasarkan pada titik impas atau BEP (Break Even Point) yang menunjukkan ukuran keuntungan yang diperlukan agar bisnis tidak merugi.
- c. Margin of safety adalah jumlah penyangga untuk mengamankan keuangan usaha, di mana bisnis tidak akan lagi menguntungkan. Dengan mengetahui margin of safety, bisnis akan lebih aman dan tidak akan terlalu dekat dengan titik impas.
- d. Membantu perencanaan keuangan, dapat digunakan sebagai alat bantu perencanaan keuangan yang memberikan informasi bermanfaat bagi UMKM

### 4. Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan untuk mencapai target laba tertentu. Menurut pandangan Mulyadi (2014 : 225) berhasil atau tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang, Perencanaan laba biasanya dilakukan dengan cara mengatur pengeluaran dan penerimaan perusahaan agar sesuai dengan target laba yang diinginkan. Carter (2009) juga

mengemukakan bahwa perencanaan laba dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa metode, di antaranya:

- a. Metode Persentase Penjualan (*Percentage of Sales Method*). Metode ini didasarkan pada asumsi bahwa biaya dan beban operasional akan berubah seiring dengan perubahan pendapatan atau penjualan perusahaan. Dengan menggunakan metode ini, perusahaan akan menetapkan persentase tertentu dari penjualan yang akan dialokasikan untuk biaya dan beban operasional, serta laba.
- b. Metode Persentase Margin Kontribusi (*Percentage of Contribution Margin Method*). Metode ini didasarkan pada perhitungan margin kontribusi, yaitu selisih antara harga jual dan biaya variabel suatu produk. Dalam metode ini, perusahaan akan menetapkan persentase tertentu dari margin kontribusi yang akan dialokasikan untuk biaya dan beban operasional, serta laba.
- c. Metode Biaya Tetap (*Fixed Cost Method*). Metode ini didasarkan pada asumsi bahwa biaya tetap perusahaan tidak akan berubah, meskipun terjadi perubahan dalam volume penjualan atau produksi. Dalam metode ini, perusahaan akan menetapkan target laba yang diinginkan berdasarkan biaya tetap yang harus ditutupi, ditambah dengan laba yang diinginkan.
- d. Metode Biaya Tetap Anggaran (*Budgeted Fixed Cost*). Metode ini mengalokasikan biaya tetap berdasarkan anggaran, dan kemudian menetapkan target laba berdasarkan biaya tetap yang sudah dialokasikan tersebut.

Dalam melakukan perencanaan laba, perusahaan harus mempertimbangkan berbagai faktor seperti kondisi pasar, persaingan, serta kemampuan perusahaan untuk menghasilkan produk atau layanan dengan biaya yang efektif. Selain itu, perusahaan juga harus mempertimbangkan faktor-faktor eksternal seperti peraturan pemerintah dan faktor sosial yang dapat mempengaruhi keputusan perencanaan laba.

Menurut Carter (2009) perencanaan laba terdapat menjadi 2 bagian, yaitu

- a. Perencanaan Laba Jangka Pendek

Perencanaan laba dengan waktu jangka pendek terdiri atas 3,4,6 dan 12 bulan yang bergantung pada suatu karakter bisnis. Laba dalam suatu perusahaan yang memiliki waktu pendek juga dipengaruhi oleh penghasilan atau pendapatan dari volume penjualan, biaya variabel, dan juga biaya tetap. Perencanaan laba atas jangka pendek dilakukan untuk menyusun sebuah anggaran perusahaan.

b. Perencanaan Laba Jangka Panjang

Perencanaan laba dengan jangka panjang diperlukan ketika perkembangan bisnis mulai berjalan dengan pesat dan dengan kompleks. Perencanaan laba dengan waktu yang jangka panjang diartikan juga sebagai proses yang terus-menerus untuk menyusun suatu keputusan dengan sistematis dan tentunya mempertimbangkan beberapa dampak atau akibat di masa mendatang.

## **METODE PENELITIAN**

Jenis penelitian ini adalah kuantitatif deskriptif. yaitu mendeskripsikan, meneliti, dan menjelaskan sesuatu yang dipelajari apa adanya, dan menarik kesimpulan dari fenomena yang dapat diamati dengan menggunakan angka-angka (Arikunto, 2013; Creswell & Creswell, 2018). Dengan kata lain penelitian ini bertujuan untuk menggambarkan, mengkaji dan menjelaskan suatu fenomena dengan data (angka) apa adanya tanpa bermaksud menguji suatu hipotesis tertentu (Sekaran, 2011). Analisis Data yang digunakan yaitu model Miles, Huberman dengan tahapan kondensasi data, tampilan data dan kesimpulan. Obyek penelitian yaitu pada UMKMP Pia UD Berkah Abadi di Kecamatan Gempol Pasuruan.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **1. Penerapan *Margin of Safety* dalam Meminimalisir Kerugian di Pia UD Berkah Abadi**

Tahun 2019 Pia UD Berkah Abadi, memiliki margin of safety sebesar Rp 41.532.776. Hal ini menunjukkan bahwa pada tahun 2019, pendapatan penjualan perusahaan lebih tinggi sebesar jumlah tersebut daripada titik impas. Dalam perhitungan, pendapatan penjualan adalah Rp 99.065.485, sementara BEP adalah Rp 57.532.706. Dengan mengurangi BEP dari pendapatan penjualan, mendapatkan MOS sebesar Rp 41.532.776. Artinya, Pia UD Berkah Abadi pada tahun 2019 memiliki kelebihan pendapatan atau keuntungan sebesar Rp 41.532.776 atau sebesar 42% setelah mencapai titik impas. Jumlah ini mencerminkan margin keuntungan yang tersedia untuk menutupi biaya-biaya lainnya, seperti biaya produksi, operasional, dan kegiatan bisnis lainnya, serta mencapai laba. Semakin besar margin of safety, semakin besar kelebihan pendapatan yang dimiliki perusahaan, yang dapat memberikan stabilitas keuangan dan fleksibilitas dalam menghadapi fluktuasi pasar atau biaya yang mungkin muncul.

Pada tahun 2020 *margin of safety* pada UMKM Pia UD Berjkah abadi didapat Rp. 68.585.826 Dalam perhitungan yang diberikan, penjualan titik impas adalah Rp. 187.721.299,

dan total penjualan adalah Rp. 265.307.125. Dengan mengurangkan penjualan titik impas dari total penjualan, didapatkan selisih sebesar Rp. 68.585.826. Artinya adalah Rp. 68.585.826 atau 26% adalah margin keamanan yang mengindikasikan jumlah keuntungan atau margin yang tersedia setelah mencapai titik impas. Ini adalah pendapatan yang melebihi biaya dan merupakan indikator positif bahwa bisnis tersebut menghasilkan laba setelah mempertimbangkan semua biaya produksi dan operasionalnya.

Sementara pada pada Tahun 2021 Pia UD Berkah Abadi margin of safety didapatkan dari pendapatan penjualan adalah Rp 318.368.550, sementara BEP adalah Rp 113.706.537. Dengan mengurangkan BEP dari pendapatan penjualan, di dapatkan margin sebesar sebesar Rp 204.662.023. dalam prosentase didapatkan margin sebesar 65%. Artinya, Pia UD Berkah Abadi pada tahun 2021 memiliki kelebihan pendapatan atau keuntungan sebesar Rp 204.662.023 atau sebesar 65% setelah mencapai titik impas.

Pada Tahun 2022 *Margin of Safety* Pia UD Berkah Abadi sebesar Rp 244.956.773 atau sebesar 35% jika diprosentasekan. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan penjualan perusahaan melebihi titik impas (*Break Even Point*) sebesar jumlah tersebut. Pendapatan penjualan adalah Rp 701.975.500, sementara BEP adalah Rp 457.018.727. Dengan mengurangkan BEP dari pendapatan penjualan, di dapatkan MOS sebesar Rp 244.956.773. Artinya, perusahaan Pia UD Berkah Abadi memiliki kelebihan pendapatan atau keuntungan sebesar Rp 244.956.773 setelah mencapai titik impas. Jumlah ini mencerminkan margin keuntungan yang tersedia untuk menutupi biaya-biaya lainnya.

Berdasarkan data di atas, terdapat peningkatan *Margin of Safety* dari tahun 2019 hingga tahun 2022, yang menunjukkan peningkatan keuntungan yang tersedia setelah mencapai titik impas. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa Pia UD Berkah Abadi Kecamatan Gempol memiliki margin yang sehat sehingga tidak mengalami kerugian. Namun demikian, apabila keuntungan yang didapat di bawah margin yang telah ditentukan, maka akan mengalami kerugian. Sebagaimana pendapat Mulyadi (Palenteng et al., 2022) berhasil tidaknya suatu usaha ditandai oleh kemampuan dalam menganalisis kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang, baik dalam jangka pendek maupun panjang. Sebagaimana dikatakan (Mahfud, M., & Wibowo, 2019) *Margin of safety* yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan memiliki tingkat risiko keuangan yang rendah, karena perusahaan masih dapat menutupi biaya tetapnya meskipun terjadi penurunan penjualan. Sebaliknya, *margin of safety* yang rendah menunjukkan bahwa perusahaan memiliki tingkat risiko keuangan yang tinggi, karena perusahaan rentan mengalami kerugian jika terjadi penurunan penjualan.

## 2. Pendekatan *Margin of Safety* dalam Perencanaan Laba untuk Mengoptimalkan Penjualan Pia UD Berkah Abadi

Berdasarkan perhitungan *margin of safety* pada UD Berkah Abadi Pada tahun 2019 UD Berkah Abadi *margin of safety* sebesar 42% atau sebesar Rp. 41.532.772. Hal ini berarti UD Berkah Abadi dapat mengalami penurunan penjualan atau pendapatan sebesar 42% atau kurang dari Rp. 41.532.772 tanpa mengalami kerugian. Jika penurunan penjualan atau pendapatan melebihi batas ini, akan mengalami kerugian. Sedangkan pada tahun 2020 diperoleh sebesar 26% atau sebesar Rp. 68.585.826. Hal ini menunjukkan bahwa UD Berkah Abadi boleh mengalami penurunan tidak lebih dari 26% atau Rp. 68.585.826, karena UD Berkah Abadi akan mengalami kerugian atau sebaliknya apabila penurunan kurang dari 26% atau Rp. 68.585.826 maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan.

Di tahun 2021 diperoleh sebesar 65% atau sebesar Rp. 204.662.023 hal ini menunjukkan bahwa UD Berkah Abadi boleh mengalami penurunan tidak lebih dari 35% atau Rp. 204.662.023, karena UD Berkah Abadi akan mengalami kerugian atau sebaliknya apabila penurunan kurang dari 35% atau Rp. 204.662.023 maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan. Kemudian pada tahun 2022 diperoleh sebesar 35% atau sebesar Rp. 244.956.773. hal ini menunjukkan bahwa UD Berkah Abadi boleh mengalami penurunan tidak lebih dari 35% atau Rp. 244.956.773, karena UD Berkah Abadi akan mengalami kerugian atau sebaliknya apabila penurunan kurang dari 35% atau Rp. 244.956.773 maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan. Pada tahun 2019, UD Berkah Abadi memiliki *margin of safety* sebesar 42%, yang berarti perusahaan dapat menanggung penurunan penjualan atau pendapatan sebesar 42% atau kurang dari Rp. 41.532.772 tanpa mengalami kerugian. Pada tahun 2020, *margin of safety* UD Berkah Abadi menurun menjadi 26%. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki tingkat keamanan yang lebih rendah terhadap fluktuasi penjualan atau pendapatan dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Pada tahun 2021, *margin of safety* naik menjadi 65%. Hal ini menunjukkan peningkatan dalam keamanan perusahaan terhadap fluktuasi penjualan atau pendapatan. Perusahaan memiliki jarak yang lebih besar antara tingkat penjualan aktual dan titik impas, sehingga memiliki lebih banyak ruang untuk menanggung penurunan penjualan. Pada tahun 2022, *margin of safety* turun menjadi 35%. Meskipun masih ada keamanan yang relatif baik, perusahaan memiliki *margin of safety* yang lebih rendah dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Dalam konteks analisis perencanaan laba dengan pendekatan *margin of safety* merupakan indikator penting untuk mengukur sejauh mana bisnis dapat menahan penurunan penjualan atau pendapatan sebelum mengalami kerugian. Dengan mengetahui *margin of safety*,



perusahaan atau UMKM dapat mengatur target penjualan, mengendalikan biaya, dan merencanakan strategi pemasaran yang sesuai dengan keadaan bisnis. Dengan margin yang aman yang ditunjukkan oleh Pia UD Berkah Abadi pada tahun 2019 sampai 2022, masih dalam kondisi yang sehat. Namun, jika ingin meningkatkan laba penjualan maka, harus di atas margin of safety. Selain menaikkan margin tersebut, Pia UD Bekah Abadi perlu melakukan langkah sebagai berikut; (1) Menganalisis biaya produksi dan operasional di mana biaya dapat dikurangi atau dikelola dengan lebih efisien tanpa mengorbankan kualitas produk atau layanan. (2) Penetapan harga yang tepat sesuai dengan nilai yang diberikan dan dapat menghasilkan keuntungan yang sehat. Hal ini perlu memperhatikan juga harga pesaing dan kondisi pasar saat menentukan harga. (3) Melakukan diversifikasi produk atau layanan yang ditawarkan untuk mencapai lebih banyak pasar atau segmen pelanggan. Ini dapat membantu mengurangi risiko ketergantungan pada satu produk atau pasar tertentu. (4) melakukan inovasi produk atau proses untuk menghadirkan nilai tambah bagi pelanggan dan meningkatkan daya saing. Pelajari tren pasar dan teknologi terbaru untuk melihat peluang baru yang dapat memberikan keunggulan kompetitif.

## **KESIMPULAN DAN SARAN**

Tren margin of safety UD Berkah Abadi bervariasi dari tahun ke tahun. Pada tahun 2019, perusahaan memiliki *margin of safety* yang baik (42%), namun mengalami penurunan pada tahun 2020 (26%) dan tahun 2022 (35%). Peningkatan signifikan terjadi pada tahun 2021 (65%). Penurunan *margin of safety* pada tahun 2020 dan 2022 menunjukkan peningkatan risiko dan penurunan keamanan perusahaan. UMKM Pia perlu menganalisis penyebab penurunan tersebut dan mengambil langkah-langkah untuk memperbaiki *margin of safety*. Peningkatan *margin of safety* pada tahun 2021 menunjukkan keberhasilan strategi atau faktor lain yang berkontribusi pada keamanan perusahaan terhadap fluktuasi penjualan atau pendapatan. Untuk melakukan peningkatan laba dengan melibatkan evaluasi menyeluruh terhadap faktor-faktor yang mempengaruhi *margin of safety*, seperti biaya variabel, biaya tetap, harga jual, dan faktor-faktor risiko lainnya. Dengan memperhitungkan *margin of safety* dan faktor-faktor ini, Pia UD Berkah Abadi dapat merencanakan target penjualan, anggaran biaya, dan strategi bisnis yang realistis untuk mencapai laba yang diinginkan.

## **DAFTAR REFERENSI**

- Aprillita, D., & Hikmah Perkasa, D. (2021). Pengaruh Pandemi Covid-19 Terhadap Daya Beli Masyarakat Untuk Sektor Online Retail. *Jurnal Bisnis, Ekonomi, Manajemen, Dan Kewirausahaan*, 1(1), 14–19. <https://doi.org/10.52909/jbemk.v1i1.23>
- Arikunto, S. (2013). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan*. Rineka Cipta.
- Carter, W. K. (2009). *Akuntansi Biaya*. Salemba Empat.
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2018). *Mixed Methods Procedures*. In *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* (4th ed.). SAGE Publications Inc.
- Fakhrudin, A. (2020). *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*. Erlangga.
- Feni, R., Mufriantje, F., & Saputra, I. (2020). ANALISIS BREAK EVEN POINT DAN RETURN OF INVESTMENT PADA USAHA IKAN ASIN DI KELURAHAN SUMBER JAYA KECAMATAN KAMPUNG MELAYU KOTA BENGKULU. *Jurnal Agribisnis*, XIII(2), 1–9. <http://journal.um-surabaya.ac.id/index.php/JKM/article/view/2203>
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2018). *Managerial Accounting*. McGraw-Hill Education.
- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2012). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis*. Person.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2021). *Principles of Marketing*. Pearson Education Limited.
- Mahfud, M., & Wibowo, A. (2019). *Akuntansi Keuangan Menengah 2*. Rajawali Press.
- Maulidia, I. (2013). BREAK EVENT POINT SEBAGAI ANALISIS PERENCANAAN LABA PADA HOME INDUSTRY KERUPUK AMPLANG DI KABUPATEN SUMENEP. *Paper Knowledge . Toward a Media History of Documents*, 12–26.
- Miles & Huberman. (2014). *Qualitative Data Analysis : An expanded source book* (2nd ed.). Sage Publications.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya: Konsep, Manfaat, dan Pengendalian*. Salemba Empat.
- Naro, I. A. (2017). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN TOTAL PENJUALAN DAN LABA ( STUDI PADA UMKM RIZKY BAROKAH MALANG ) Ikhsan Aprilian Naro Barokah.
- Palenteng, M. F., Karamoy, H., & ... (2022). Penerapan Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Bantu Manajerial Untuk Perencanaan Laba Pada De Nearby Hotel Manado. *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)*, 6(1), 159–168.
- Rohmawati, N., Baidlowi, H. I., & Dwihandoko, T. H. (2020). Analisis Break Even Point Untuk Perencanaan Laba Pada Ukm Samiler Maju Jaya Kecamatan Gondang Kabupaten Mojokerto Tahun 2020. *Jurnal Ekonomi*, 3(IV), 1–13.
- Sari, N. (2021). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT BANTU DALAM PERENCANAAN LABA PADA CV. SAI TENRISAU (Issue February).
- Sekaran, U. (2011). *Research Methods For Business* (4th ed.). Salemba Empat.
- Spiro, R. L., Stanton, W. J., & Rich, G. A. (2021). *Management of a Sales Force*. McGraw Hill Education.