

**ANALISI BREAK EVEN POINT (BEP) UNTUK MELIHAT STRATEGI
KEBERLANJUTAN USAHA MEBEL KAYU DI KABUPATEN TAKALAR
PERIODE 2021-2025 (STUDI KASUS : UD.ISRA MEUBLE)**

Ika Nurinsana Zahra¹, Muchriana Muchran², Amelia Rezki Septiani Amin³

^{1,2,3}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis,
Universitas Muhammadiyah Makassar

1zahraikanurinsana@gmail.com, 2muchranmuchriana@gmail.com

3amelia.rezky@unismuh.ac.id

ABSTRACT

This study analyzes the Break Even Point (BEP) to assess the sustainability strategy of a wooden furniture business at UD. Isra Meuble in Takalar Regency for the period 2021–2025. Using a quantitative descriptive approach based on financial report data including fixed costs, variable costs, and sales over five years, the results indicate that fixed costs increased from Rp379,000,000 in 2021 to Rp486,000,000 in 2025, while variable costs fluctuated from Rp475,400,000 to Rp621,100,000. Despite rising costs, actual sales consistently exceeded the break-even point each year. In 2021, sales of Rp813,000,000 surpassed the BEP of Rp673,354,458, producing a margin of safety of 17.18%. The best performance was recorded in 2023 with a margin of safety of 46.08% and net profit of Rp295,230,000. The most critical period was 2024 with a margin of safety of only 8.42% due to a 56.25% increase in fixed labor costs. By 2025, the business recovered with a margin of safety of 26.91%. BEP analysis provides a basis for setting sales targets, controlling costs, and formulating sustainability strategies through material efficiency, energy optimization, waste utilization, workforce development, and digital green marketing via SIPLah.

Keywords: Break Even Point, business sustainability, cost analysis, wooden furniture,

ABSTRAK

Penelitian ini menganalisis Break Even Point (BEP) untuk menilai strategi keberlanjutan usaha mebel kayu pada UD. Isra Meuble di Kabupaten Takalar periode 2021–2025. Menggunakan metode deskriptif kuantitatif berdasarkan data laporan keuangan berupa biaya tetap, biaya variabel, dan penjualan selama lima tahun, hasil menunjukkan biaya tetap meningkat dari Rp379.000.000 (2021) menjadi Rp486.000.000 (2025), sementara biaya variabel berfluktuasi dari Rp475.400.000 hingga Rp621.100.000. Meskipun terjadi kenaikan biaya, penjualan aktual setiap tahun tetap berada di atas titik impas. Pada 2021, penjualan Rp813.000.000 melampaui BEP Rp673.354.458 dengan margin of safety 17,18%. Kinerja terbaik terjadi pada 2023 dengan margin of safety 46,08% dan laba bersih Rp295.230.000. Periode paling kritis adalah 2024 dengan margin of safety hanya 8,42% akibat kenaikan gaji tenaga kerja tetap sebesar 56,25%. Pada 2025, usaha pulih dengan margin of safety 26,91%. Analisis BEP memberikan dasar penetapan target penjualan, pengendalian biaya, dan perumusan strategi keberlanjutan melalui efisiensi bahan, optimasi energi, pemanfaatan limbah, pengembangan tenaga kerja, dan pemasaran digital hijau melalui SIPLah.

Kata Kunci: Break Even Point, keberlanjutan usaha, analisis biaya, mebel kayu,

A. Pendahuluan

Industri mebel berbahan kayu merupakan salah satu sektor usaha yang memberikan kontribusi signifikan bagi perekonomian Indonesia, khususnya pada segmen Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Pada Triwulan I 2024, sektor furnitur nasional menyumbang 1,16% terhadap PDB Industri Pengolahan Nonmigas, dengan sekitar 291,6 ribu unit usaha yang menyerap tenaga kerja hingga 819,8 ribu orang (Kemenperin, 2024).

Di Kabupaten Takalar, Sulawesi Selatan, usaha mebel kayu berbasis UMKM telah berkembang dengan memanfaatkan ketersediaan kayu jati dan mahoni lokal serta keterampilan pengrajin yang diwariskan secara turun-temurun. UD. Isra Meuble, yang berdiri sejak 1993 di Kelurahan Manongkoki, merupakan salah satu pelaku usaha yang telah bertahan lebih dari tiga dekade dengan spesialisasi meja dan kursi sekolah.

Namun, keberlangsungan usaha mebel menghadapi tantangan yang semakin kompleks, meliputi persaingan dari produk impor berbiaya rendah, fluktuasi harga kayu, regulasi lingkungan, serta rendahnya penerapan manajemen keuangan

berbasis analisis yang terukur (Handayani, 2025). Sebagian besar pelaku usaha furnitur UMKM masih menerapkan metode perhitungan biaya tradisional tanpa mempertimbangkan semua komponen biaya secara komprehensif (Rahmah et al., 2020).

Analisis *Break Even Point* (BEP) hadir sebagai instrumen perencanaan keuangan yang dapat menentukan titik impas, yaitu kondisi ketika total pendapatan sama dengan total biaya. Dengan memahami *Break Even Point* (BEP), pelaku usaha dapat menetapkan target penjualan minimal, mengendalikan struktur biaya, serta merumuskan strategi keberlanjutan yang lebih terukur (Fauzi et al., 2024). Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis BEP multiproduk UD. Isra Meuble periode 2021–2025 dan mengidentifikasi hubungannya dengan strategi keberlanjutan usaha yang diterapkan.

B. Metode Penelitian

Penelitian ini merupakan penelitian lapangan (field research) yang dilaksanakan di UD. Isra Meuble, Kelurahan Manongkoki, Kecamatan Polombangkeng Utara, Kabupaten Takalar, Provinsi Sulawesi Selatan.

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan memanfaatkan data laporan keuangan usaha selama periode 2021–2025.

Data primer diperoleh dari laporan keuangan UD. Isra Meuble yang mencakup komponen biaya tetap, biaya variabel, harga jual per produk, dan volume penjualan tahunan. Data sekunder diperoleh dari jurnal ilmiah, laporan BPS, dan publikasi Kementerian Perindustrian sebagai pendukung analisis.

Selain itu, wawancara mendalam dilakukan dengan pemilik usaha, Bapak Idul Akbar, untuk memperoleh informasi mengenai strategi keberlanjutan usaha yang diterapkan. Pengumpulan data dilaksanakan pada November 2025 hingga Februari 2026.

Analisis data dilakukan dengan metode BEP multiproduk menggunakan rumus kontribusi tertimbang (weighted contribution):

$$\text{BEP (Rp)} = \text{FC} / \sum [(1 - V/P) \times W]$$

Keterangan: FC = Biaya Tetap; V = Biaya Variabel per unit; P = Harga Jual per unit; W = Bobot penjualan per produk.

Margin of Safety dihitung sebagai selisih antara penjualan aktual dengan

BEP dibagi penjualan aktual, dinyatakan dalam persentase. Hasil analisis kuantitatif kemudian diintegrasikan dengan temuan wawancara untuk menganalisis lima indikator strategi keberlanjutan usaha sebagaimana dikemukakan oleh Muhammad Suandi et al. (2022).

C.Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Data Keuangan UD. Isra Meuble 2021–2025

UD. Isra Meuble memproduksi empat jenis produk utama: Meja Guru, Kursi Siswa, Meja Siswa, dan Papan Tulis. Volume penjualan tertinggi terjadi pada 2025 sebesar 1.949 unit, sementara terendah pada 2022 sebesar 1.245 unit. Kursi Siswa dan Meja Siswa secara konsisten memberikan kontribusi lebih dari 85% terhadap total penjualan setiap tahunnya.

Tabel 1 Total Penjualan UD. Isra Meuble 2021–2025 (Rp)

Tahun	Total Penjualan (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
2021	813.000.000	379.000.000	355.400.000
2022	775.750.000	333.500.000	390.900.000
2023	1.005.530.000	345.500.000	364.800.000
2024	904.950.000	428.000.000	437.600.000
2025	1.173.550.000	486.000.000	506.600.000

Sumber: Laporan Keuangan UD. Isra Meuble, diolah 2026

Komponen biaya tetap yang paling dominan adalah gaji tenaga kerja tetap, yang meningkat dari Rp162.000.000 pada 2021 menjadi Rp420.000.000 pada 2025 atau naik sebesar 159%. Sementara itu, biaya variabel terbesar adalah kayu jati yang menyumbang lebih dari 50% total biaya variabel setiap tahunnya.

2. Hasil Analisis *Break Even Point* (BEP) 2021–2025

Perhitungan BEP multiproduk dilakukan untuk setiap tahun dengan menggunakan rasio bobot penjualan masing-masing produk terhadap total penjualan. Hasil analisis disajikan pada tabel berikut:

Tabel 2 Rekapitulasi BEP dan Margin of Safety 2021–2025

Tahun	BEP (Rp)	Penjualan (Rp)	MOS (%)	Laba Bersih (Rp)	Ket.
2021	673.354.458	813.000.000	17,18%	78.600.000	Aman
2022	672.242.757	775.750.000	13,34%	51.350.000	Waspada
2023	542.210.627	1.005.530.000	46,08%	295.230.000	Terbaik
2024	828.754.895	904.950.000	8,42%	39.350.000	Kritis
2025	857.726.596	1.173.550.000	26,91%	178.950.000	Pulih

Sumber: Data diolah, Februari 2026

Pada tahun 2021, realisasi penjualan Rp813.000.000 melampaui BEP Rp673.354.458. Nilai Contribution Margin Ratio (CMR) sebesar 56,29% menunjukkan bahwa dari setiap Rp100 penjualan, Rp56,29 dapat digunakan untuk menutup biaya tetap. Margin of safety 17,18% berada di atas batas aman 15%,

mencerminkan kondisi keuangan yang sehat (Priskila Manuho et al., 2021).

Tahun 2022 mencatat penurunan kinerja dengan margin of safety 13,34%, di bawah batas aman. Volume penjualan turun menjadi 1.245 unit akibat berkurangnya pesanan Kursi Siswa dan Meja Siswa.

CMR terkoreksi menjadi 49,61%, menghasilkan laba bersih hanya Rp51.350.000. Pada kondisi ini, strategi pemanfaatan limbah kayu yang mampu menghemat bahan baku 5–10% menjadi penopang yang mencegah penurunan margin of safety lebih dalam.

Tahun 2023 menjadi periode dengan kinerja terbaik. BEP berada pada posisi terendah Rp542.210.627, margin of safety mencapai 46,08%, dan laba bersih Rp295.230.000 merupakan yang tertinggi. CMR sebesar 63,72% didorong oleh dominasi Meja Guru dengan bobot 45,75% yang memiliki margin kontribusi tertinggi. Peningkatan pesanan dari pihak sekolah serta penerapan desain modular turut berkontribusi pada efisiensi biaya variabel.

Tahun 2024 menjadi periode paling rentan dengan margin of safety hanya 8,42%, jauh di bawah batas aman. Penyebab utamanya adalah kenaikan gaji tenaga kerja tetap sebesar 56,25%, dari Rp230.400.000 menjadi Rp360.000.000, yang mendorong total biaya tetap menjadi Rp428.000.000. Meskipun demikian, penjualan tetap melampaui BEP dan usaha memperoleh laba

Rp39.350.000. Keputusan menaikkan gaji merupakan bentuk komitmen mempertahankan 15 tenaga kerja tetap demi produktivitas jangka panjang.

Tahun 2025 menandai pemulihan signifikan. Total penjualan mencapai Rp1.173.550.000 dengan margin of safety 26,91% dan laba bersih Rp178.950.000. Pemulihan ini didukung oleh peningkatan volume Kursi Siswa (841 unit) dan Meja Siswa (874 unit), serta pemanfaatan platform SIPLah (Sistem Informasi Pengadaan di Sekolah) yang memperluas akses pasar ke sekolah-sekolah mitra secara lebih sistematis.

3. Faktor yang Memengaruhi Pergerakan *Break Even Point* (BEP)

Dua faktor utama memengaruhi dinamika BEP UD. Isra Meuble: (1) struktur biaya tetap dan (2) perubahan komposisi bauran penjualan. Kenaikan gaji tenaga kerja tetap sebesar 159% dalam lima tahun secara langsung meningkatkan BEP. Sesuai pendapat Garrison et al. (2018), semakin besar biaya tetap, semakin tinggi pula titik impas yang harus dicapai. Dari sisi bauran penjualan, dominasi produk Meja Guru pada 2023 dengan CMR 63,72% mendorong BEP ke posisi terendah,

sementara perubahan komposisi pada 2024 menurunkan CMR menjadi 51,64% dan menaikkan BEP (Defa et al., 2021).

4. Strategi Keberlanjutan Usaha UD.

Isra Meuble

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengelola, strategi keberlanjutan yang diterapkan mencakup lima indikator (Muhammad Suandi et al., 2022):

- a. Efisiensi Penggunaan Bahan dan Desain Modular. Perencanaan pemotongan kayu yang sistematis dan penerapan desain modular pada Kursi dan Meja Siswa terbukti menekan biaya variabel, khususnya kayu jati yang menyumbang >50% biaya variabel. Dampaknya nyata pada 2023 ketika CMR mencapai 63,72% dan BEP berada di posisi terendah.
- b. Efisiensi Energi dan Optimasi Proses Produksi. Penjadwalan operasional mesin, perawatan rutin mingguan, dan sistem kerja berbasis spesialisasi mampu menjaga biaya listrik dan pemeliharaan tetap stabil meskipun volume produksi meningkat dari 1.653 unit (2021) menjadi 1.949 unit (2025).

- c. Pemanfaatan Limbah dan Daur Ulang. Sisa potongan kayu dimanfaatkan kembali dalam produksi, serbuk gergaji dijual atau diolah menjadi pupuk, dan potongan layak pakai dijadikan produk sederhana. Strategi ini menghemat bahan baku sekitar 5–10% dan memberikan dampak paling signifikan pada 2022 dan 2024 ketika margin of safety berada di bawah batas aman 15%.
- d. Kesejahteraan Tenaga Kerja dan Pengembangan Kompetensi. Penerapan sistem penggajian bertahap, pelatihan internal melalui pendampingan pekerja senior, serta keterlibatan tenaga kerja dalam pengembangan desain mendorong peningkatan produktivitas. Meski kenaikan gaji meningkatkan BEP, investasi ini berdampak positif pada pertumbuhan volume penjualan yang mencapai 1.949 unit pada 2025.
- e. Pemasaran Hijau dan Akses ke Pasar Berkelanjutan. Penggunaan bahan baku legal, hubungan jangka panjang dengan pelanggan sekolah, serta pemanfaatan WhatsApp Business, Facebook, dan platform SIPLah menjaga

penjualan konsisten di atas BEP. Pemanfaatan SIPLah sebagai jalur pengadaan dana BOS terbukti meningkatkan volume penjualan secara signifikan pada 2025.

5. Relevansi *Break Even Point* (BEP) sebagai Alat Evaluasi Strategi Keberlanjutan

Analisis BEP terbukti tidak hanya berfungsi untuk menentukan titik impas, tetapi juga sebagai instrumen evaluasi strategi keberlanjutan melalui dua mekanisme: (1) mekanisme efisiensi, di mana strategi pengelolaan bahan baku, penghematan energi, dan pemanfaatan limbah menekan biaya sehingga BEP dapat dipertahankan pada tingkat terjangkau; dan (2) mekanisme loyalitas, di mana strategi peningkatan kesejahteraan tenaga kerja serta pemasaran berbasis hubungan jangka panjang memastikan penjualan tetap di atas BEP secara konsisten.

Sinergi kedua mekanisme ini sejalan dengan pandangan Windariana (2023) bahwa bisnis berkelanjutan tidak hanya berfokus pada keuntungan jangka pendek, tetapi juga menciptakan nilai sosial yang lebih luas. Ketahanan UD. Isra Meuble selama lebih dari tiga dekade tanpa kerugian operasional menjadi

bukti nyata penerapan prinsip keberlanjutan tersebut, sekaligus memperkuat temuan Romadlon & Sujud (2024) bahwa UMKM yang menerapkan analisis BEP secara tepat memiliki peluang lebih besar dalam menyusun strategi yang efektif dan meningkatkan keberlanjutan usaha.

D. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis BEP multiproduk dan strategi keberlanjutan usaha UD. Isra Meuble periode 2021–2025, disimpulkan bahwa: (1) realisasi penjualan selama lima tahun selalu berada di atas titik impas sehingga usaha tidak pernah mengalami kerugian operasional; (2) nilai BEP berfluktuasi dari Rp542.210.627 (2023) hingga Rp857.726.596 (2025), terutama dipengaruhi oleh kenaikan biaya tetap dan perubahan bauran penjualan; (3) strategi keberlanjutan diterapkan melalui lima aspek meliputi efisiensi bahan, optimasi energi, pemanfaatan limbah, pengembangan tenaga kerja, dan pemasaran hijau digital; dan (4) analisis BEP berfungsi sebagai alat evaluasi strategis yang mengintegrasikan aspek finansial dengan prinsip keberlanjutan usaha jangka panjang.

Disarankan agar pelaku usaha melakukan perhitungan BEP secara berkala sebagai landasan pengambilan keputusan, mengoptimalkan platform digital dan program SIPLah untuk memperluas pasar, serta pemerintah daerah menyediakan pelatihan manajemen keuangan dan fasilitasi sertifikasi bahan baku kayu bagi UMKM mebel di Kabupaten Takalar.

DAFTAR PUSTAKA

- Defa, A. S., Febrianisa, A. E., Maharani, T. P., Listiani, T., & Susanto, R. (2021). Analisis Break Even Point (BEP) Usaha Jati Furniture di Desa Sambirembe Kecamatan Kalijambe Kabupaten Sragen. *Seminar Nasional Hukum, Bisnis, Sains Dan Teknologi*, 2(2), 18–27.
- Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. (2024). Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 2(1), 83–102.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2018). *Managerial Accounting* (16th ed.). McGraw-Hill Education.
- Handayani, F. (2025). Analisa Peluang dan Tantangan Produk Furniture Kayu Indonesia dalam Perdagangan Internasional. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 3(1), 429–433.
- Kemenperin. (2024). *Kemenperin Dorong Industri Furnitur sebagai Sektor Pendukung Potensi Pariwisata*.
<https://ikm.kemenperin.go.id>
- Muhammad Suandi, M. E., Amlus, M. H., Hemdi, A. R., Abd Rahim, S. Z., Ghazali, M. F., & Rahim, N. L. (2022). A Review on Sustainability Characteristics Development for Wooden Furniture Design. *Sustainability*, 14(14).
<https://doi.org/10.3390/su14148748>
- Prameswari, Y. P., & Ardianto, H. T. (2023). Kuasa Pengetahuan dalam Rantai Nilai Industri Mebel di Jepara. *Politika: Jurnal Ilmu Politik*, 14(1), 123–140.
- Priskila Manuho, Zevania Makalare, Trixie Mamangkey, & Novi Swandari Budiarto. (2021). Analisis Break Even Point (BEP). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21–28.
- Rahmah, N., Kaskoyo, H., Saputro, S. G., & Hidayat, W. (2020). Analisis Biaya Produksi Furnitur: Studi Kasus di Mebel Barokah 3, Desa Marga Agung, Lampung Selatan. *Jurnal Sylva Lestari*, 8(2), 207–217.
- Romadlon, C. G., & Sujud, F. A. (2024). Analisis Break Even Point dalam Penentuan Proyeksi Laba pada Usaha Toko Kelontong D'Bantar Bamboo Craft. *Jurnal Tanbih*, 1(2), 1–22.
- Windariana, R. (2023). *Sustainable Business - Pengertian, Tujuan, Manfaat, Prinsip, dan Contohnya*.
<https://ukmindonesia.id>
- Yulinda, Hasanah, U., & Utami, D. P. (2022). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus: P-IRT Tempe Syafira Kecamatan Bagelen). *Surya Agritama*, 11(2), 159–173