

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan industri kreatif di Indonesia, khususnya subsektor kriya seperti tenun, kerajinan tangan, serta produk berbasis kearifan lokal, menunjukkan pertumbuhan pesat dan menjadi salah satu pilar penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional maupun daerah. Data dari Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif menunjukkan bahwa subsektor kriya menyumbang kontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) ekonomi kreatif Indonesia¹. Salah satu produk kriya yang terus berkembang adalah **tenun**, yang tidak hanya berfungsi sebagai kain tradisional, tetapi telah diolah menjadi produk modern bernilai ekonomis seperti pakaian, tas, maupun aksesoris. Tenun dengan sentuhan inovasi mampu menjangkau konsumen lokal maupun pasar global yang semakin mengutamakan aspek estetika, keunikan, dan keberlanjutan. Produk kriya yang memiliki potensi besar untuk terus berkembang adalah tenun. Tenun telah bertransformasi menjadi produk bernilai ekonomis tinggi seperti tas, pakaian, dan aksesoris, yang diminati baik di pasar lokal maupun global².

Harga jual merupakan sejumlah nilai yang harus dibayar oleh konsumen untuk memperoleh suatu produk atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan. Menurut Kotler dan Armstrong (2018), harga jual adalah sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk sebagai imbalan atas manfaat yang diterima konsumen. Dalam konteks usaha, harga jual tidak hanya berfungsi sebagai alat

¹ Kementerian Pariwisata dan Ekonomi Kreatif, *Laporan Tahunan Ekonomi Kreatif* (Jakarta: Kemenparekraf RI,) (2023).

² Ni Putu Utami dan Sri Rahayu, "Transformasi Kain Tenun dalam Industri Fashion Modern," *Jurnal Ekonomi Kreatif dan Kewirausahaan* 10, no. 2 (2021).

pertukaran, tetapi juga menjadi sumber utama pendapatan perusahaan yang menentukan keberlangsungan kegiatan operasional.³

Harga jual memiliki peranan yang sangat penting dalam menghadapi persaingan usaha karena menjadi salah satu faktor utama yang dipertimbangkan konsumen dalam mengambil keputusan pembelian. Harga jual yang terlalu tinggi dapat menyebabkan konsumen beralih ke produk pesaing, sedangkan harga jual yang terlalu rendah berpotensi menurunkan laba bahkan menimbulkan kerugian bagi perusahaan.⁴ Oleh karena itu, penetapan harga jual harus dilakukan secara tepat dengan mempertimbangkan struktur biaya, daya beli konsumen, serta kondisi pasar. Harga jual yang tepat tidak hanya meningkatkan daya saing produk, tetapi juga mampu menjamin kelangsungan usaha dan stabilitas keuangan perusahaan dalam jangka panjang.

Tenun sebagai salah satu warisan budaya bangsa Indonesia telah berhasil bertransformasi dari produk tradisional menjadi komoditas modern yang memiliki daya saing di pasar nasional maupun internasional. Hal ini sejalan dengan meningkatnya tren gaya hidup konsumen yang mengutamakan nilai estetika, keunikan, serta keberlanjutan dalam memilih produk⁵. Dengan sentuhan kreativitas dan inovasi, tenun dapat menjadi produk fashion bernilai tinggi yang diminati tidak hanya oleh masyarakat lokal, tetapi juga oleh pasar global, serta membuka peluang besar bagi UMKM, terutama pengrajin tas *handmade*.

³ FIRMANSYAH, AKHDIAT FEBY. *PENGARUH HARGA, KUALITAS PRODUK DAN LOKASI TERHADAP MINAT BELI RESELLER IKAN PADAUD. MS PUTRA LAMONGAN*. Diss. UNIVERSITAS ISLAM LAMONGAN, 2023.

⁴ Putri, Adelia Ananda, et al. "Peranan Kekuatan Pasar dalam Penetapan Harga dan Kemajuan Teknologi." *Inisiatif: Jurnal Ekonomi, Akuntansi dan Manajemen* 4.1 (2025): 323-339.

⁵ Anisa Wulandari dan Miftah Hidayat, "Tren Gaya Hidup Konsumen dan Peluang Industri Kreatif Berbasis Budaya Lokal," *Jurnal Ilmu Sosial dan Humaniora* 8, no. 3 (2019).

Sentuhan kreativitas dan inovasi, tenun dapat menjadi produk fashion bernilai tinggi yang diminati tidak hanya oleh masyarakat lokal, tetapi juga oleh pasar global. Hal ini menjadi peluang besar bagi UMKM, khususnya UMKM pengrajin tas *handmade*, untuk mengembangkan produk yang tidak hanya memiliki fungsi praktis, tetapi juga nilai estetika dan budaya. Di Kediri, sejumlah UMKM tas handmade telah memanfaatkan kain tenun maupun batik sebagai bahan utama yang dipadukan dengan desain modern agar sesuai dengan selera konsumen muda⁶.

Selain analisis Break Even Point (BEP), penting bagi pelaku usaha untuk memahami tingkat keamanan penjualan guna mengantisipasi risiko kerugian akibat fluktuasi permintaan pasar. Salah satu alat analisis yang digunakan untuk mengukur tingkat keamanan tersebut adalah Margin of Safety (MOS). Margin of Safety menunjukkan selisih antara penjualan aktual dengan penjualan pada titik impas (Break Even Point), sehingga dapat menggambarkan seberapa besar penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi oleh perusahaan tanpa mengalami kerugian. Semakin besar nilai Margin of Safety, maka semakin aman posisi perusahaan dalam menghadapi ketidakpastian pasar. UMKM tas handmade seperti Adia Bag, Rani Craft, maupun Dwi Collection membuktikan bahwa kreativitas lokal dapat menghasilkan produk berkualitas tinggi dan mampu bersaing dengan *brand* fashion lainnya⁷. Berikut adalah perbandingan UMKM Tas *Handmade* di Kediri :

⁶ Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Republik Indonesia, *Laporan Kinerja UMKM Berbasis Kriya dan Fashion* (Jakarta: Kemenkop UKM RI, 2024).

⁷ Badan Pusat Statistik (BPS), *Statistik Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)* (Jakarta: BPS RI, 2023).

Tabel 1.1
Perbandingan UMKM Tas *Handmade* Di Kediri

Keterangan	Adia Bag	Rani Craft	Dwi Collection	Mitra Bag
Produk Utama	Tas Ransel Tenun	Tas Rajut Sling Bag	Tas Batik	Tas Kanvas Totebag
Ciri Khas Desain	Kombinasi tenun ikat & desain modern	Handmade rajut, warna pastel	Batik tulis & cap, etnik klasik	Simple & custom printing
Kisaran Harga (Rp)	150.000 – 450.000	100.000 – 250.000	150.000 – 400.000	80.000 – 200.000
Unit Terjual (2024)	16.233	10.500	8.200	12.000
Segmentasi Pasar	Mahasiswa, pekerja muda, wisatawan	Remaja, ibu rumah tangga	Kolektor batik, turis	Pelajar, komunitas, souvenir

Sumber : Dinas Perindustrian Kota Kediri (2025).

Berdasarkan data dari empat UMKM tas handmade di Kediri, yaitu Adia Bag, Rani Craft, Dwi Collection, dan Mitra Bag, dapat diketahui bahwa masing-masing usaha memiliki keunggulan dan karakteristik tersendiri dalam hal desain, harga, dan segmentasi pasar. Adia Bag menonjol dengan produk tas ransel berbahan tenun ikat yang dipadukan dengan desain modern, sehingga tidak hanya menampilkan keindahan visual, tetapi juga mengangkat kearifan lokal melalui pemanfaatan kain tenun tradisional.

Sementara itu, Rani Craft lebih fokus pada tas rajut handmade dengan warna pastel yang feminin, Dwi Collection mengusung motif batik klasik, dan Mitra Bag menawarkan desain totebag kanvas sederhana yang dapat dicetak secara kustom. Jika ditinjau dari kinerja penjualan, Adia Bag menunjukkan performa paling unggul dengan total penjualan mencapai 16.233 unit pada tahun 2024, mengungguli Rani Craft (10.500 unit), Dwi Collection (8.200 unit), dan Mitra Bag (12.000 unit). Data

tersebut menunjukkan bahwa kombinasi desain modern dan unsur tradisional yang diusung Adia Bag berhasil menarik perhatian konsumen, terutama dari kalangan muda sebagai target utamanya.

Dari sisi segmentasi pasar, Adia Bag menyasar kelompok mahasiswa, pekerja muda, dan wisatawan, yang memiliki minat tinggi terhadap produk lokal yang estetik, fungsional, dan bernilai budaya. Kisaran harga Rp150.000–Rp450.000 menempatkan Adia Bag pada segmen menengah ke atas, berbeda dengan pesaingnya yang lebih membidik pasar menengah ke bawah. Adapun alasan penelitian ini memilih produk tas ransel dibandingkan jenis produk lainnya adalah karena tas ransel merupakan produk unggulan dan ikon utama Adia Bag yang paling diminati konsumen serta memiliki volume penjualan tertinggi.

Selain itu, tas ransel memiliki fungsi yang luas, dapat digunakan oleh berbagai kalangan baik untuk aktivitas kuliah, kerja, maupun bepergian, sehingga menjadi produk yang paling representatif untuk dianalisis dalam konteks efisiensi biaya dan penetapan harga jual. Secara keseluruhan, analisis ini menunjukkan bahwa Adia Bag memiliki posisi yang kuat di antara UMKM sejenis di Kediri. Inovasi desain dan strategi pasar yang tepat membuatnya unggul dalam volume penjualan, meskipun masih menghadapi tantangan dalam hal efisiensi biaya produksi dan fluktuasi harga bahan baku.

Berdasarkan Tabel 1.1, industri tas handmade di Kediri memang menunjukkan perkembangan pesat dengan berbagai merek yang memiliki ciri khas masing-masing. Namun, Adia Bag unggul karena memiliki fleksibilitas produksi dan waktu pengerjaan yang cepat, serta mampu memproduksi berbagai jenis produk tas dan aksesoris, seperti totebag, ransel, pouch, clutch, sarung laptop, tas

selempang, tas laptop, lanyard, tempat kartu, koleksi agenda, pouch dari kulit asli, tas bahu, masker tenun, *envelope sleeve*, tas vintage, serta tas untuk paket seminar. Berikut ini adalah data penjualan Adia Bag Tahun 2024.

Tabel 1.2
Data Penjualan dan Produksi Adia bag Tahun 2024

Keterangan	Hasil
Total Penjualan	Rp. 1.665.692.228
Jumlah Produk Terjual (unit)	16.233
Jenis Produk yang diproduksi	17
Jumlah Tas Ransel yang terjual (unit)	1.850
Sistem Penentuan Biaya	Tradisional Costing

Sumber : Hasil Wawancara 2025

Adia Bag merupakan produsen tas handmade di Kediri, yang masih menggunakan metode konvensional atau *Traditional Costing* dalam menentukan harga pokok produksi, yaitu dengan menjumlahkan biaya bahan baku, tenaga kerja, dan *overhead*, kemudian menambahkan margin keuntungan. Dengan karakteristik produksi yang kompleks dan tingkat personalisasi tinggi. Meskipun berhasil menjual 16.233 unit produk pada tahun 2024 dan produk tas ransel yang terjual sebesar 1.850 unit, margin keuntungan masih menjadi tantangan karena struktur biaya yang cukup besar, yaitu 60% bahan baku, 25% tenaga kerja, dan 15% *overhead*.

Metode ini dinilai kurang efisien karena alokasi biaya *overhead* sering kali tidak sesuai dengan penggunaan sumber daya yang sebenarnya, sehingga mengakibatkan biaya produksi meningkat dan harga jual menjadi kurang kompetitif. Kondisi ini juga menyulitkan perusahaan dalam mengidentifikasi aktivitas yang memberikan nilai tambah terhadap produk, sehingga efisiensi produksi sulit dicapai. Oleh karena itu, perusahaan ini memerlukan metode penentuan biaya dan strategi harga yang lebih efisien dibandingkan metode

tradisional. Selain unggul dalam variasi dan kualitas produk, Adia Bag juga memiliki dua lokasi produksi yang memungkinkan peningkatan kapasitas output, serta sistem pemasaran modern melalui website resmi dan partisipasi dalam pameran internasional.

Dengan berbagai keunggulan tersebut, penelitian ini penting dilakukan untuk menganalisis bagaimana struktur biaya produksi dan perhitungan Break Even Point (BEP) dapat membantu Adia Bag dalam menentukan harga jual yang ideal, agar tetap kompetitif dan menguntungkan di tengah persaingan industri tas handmade di Kota. Dalam menjalankan produksinya, penting pula untuk mengetahui besarnya biaya yang dikeluarkan. Untuk itu, berikut adalah estimasi biaya bahan baku tas ransel tenun pada Adia Bag :

Tabel 1.3
Estimasi Biaya Bahan Baku Tas Ransel Tenun Adia Bag Pada Bulan
September 2024

No	Nama Bahan	Keterangan	Jumlah Produksi	Jumlah (m/unit)	Harga per Meter/Unit (Rp)	Total (Rp)
1	Cordura Hitam	1 m = 2 tas	200	100,0	23.158	2.315.790
2	Kain Tenun	1 lembar = 21 tas	200	9,5	220.000	2.095.238
3	Kulit Sintetis	1 m = 144 tas	200	1,3	34.000	47.222
4	CCI	1 m = 5 tas	200	40,0	5.900	236.000
5	Inner Parasit	1 m = 2 tas	200	100,0	10.500	1.050.000
6	Nilon	1 m = 16 tas	200	12,5	17.000	212.500
7	Daun Resleting	± 2,5 roll	200	2,5	140.000	350.000
8	Tali KRB	± 10 roll	200	10,0	26.000	260.000
9	Polyfoam Badan Depan 4 ml	1 m = 8 tas	200	25,0	8.500	212.500
10	Polyfoam Badan	1 m = 8 tas	200	25,0	12.000	300.000

	Belakang 6 ml					
11	Polyfoam Handle 8 ml	1 m = 6 tas	200	33,3	14.000	466.667
12	Kepala Resleting Besar	1 tas = 3 unit	200	600	500	300.000
13	Gesper TNI	1 tas = 2 unit	200	400	120	48.000
14	Bisban	± 17 roll	200	17,0	9.000	150.000
15	Benang	± 15 unit	200	15,0	13.000	195.000
16	Label	2 × 6 cm	200	200	4.000	800.000
17	Kemasan	-	200	200	2.000	400.000
Total Estimasi Biaya Bahan Baku						9.438.917

Sumber : Data diolah peneliti 2025

Berdasarkan Tabel 1.3 di atas, total estimasi biaya bahan baku yang dibutuhkan untuk memproduksi 200 unit tas Ransel Tenun Adia Bag pada bulan September adalah sebesar Rp 9.438.917. Komponen bahan baku utama yang menyerap biaya terbesar berasal dari kain Cordura hitam dan kain tenun, karena kedua material tersebut merupakan bahan dominan dalam konstruksi tas serta sangat menentukan kekuatan, daya tahan, dan kualitas produk akhir.

Selain bahan utama, bahan pelengkap seperti resleting, tali KRB, polyfoam, label, dan kemasan juga memiliki peran penting dalam menunjang fungsi, kenyamanan, serta tampilan produk sehingga berpengaruh terhadap daya tarik dan nilai jual produk. Perhitungan kebutuhan bahan baku ini menunjukkan bahwa pada periode tersebut, perencanaan produksi telah dilakukan secara efisien dan terukur, dengan mempertimbangkan penggunaan material secara optimal guna menekan biaya produksi tanpa mengurangi kualitas hasil produksi.

Tabel 1.4
Estimasi Biaya Produksi Tas Ransel Tenun Adia Bag
Bulan September 2024

No	Komponen Biaya	Jumlah (Rp)
1.	Total Biaya Bahan Baku	9.438.917
2.	Biaya Produksi (Tenaga Kerja, dll)	6.000.000
	Total Biaya Produksi (sebelum <i>overhead</i>)	15.438.917
3.	Biaya <i>Overhead</i> (15%)	2.315.838
	Total Estimasi Biaya Produksi (HPP)	17.754.755
4.	Jumlah Produksi (unit tas)	200
	HPP per Tas	88.774
5.	Harga Jual per Tas	150.000
	Laba per Tas	61.226
	Total Laba (200 unit)	12.245.245

Sumber : Data diolah peneliti 2025

Dari Tabel 1.4 dapat diketahui bahwa total estimasi biaya produksi (HPP) untuk 200 unit tas mencapai Rp 17.754.755, yang terdiri atas biaya bahan baku sebesar Rp 9.438.917, biaya tenaga kerja sebesar Rp 6.000.000, serta biaya *overhead* produksi sebesar 15% atau Rp 2.315.838. Berdasarkan perhitungan tersebut, diperoleh HPP per tas sebesar Rp 88.774. Adapun harga jual tas ditetapkan sebesar Rp 150.000 per unit, sehingga setiap unit tas mampu menghasilkan laba sebesar Rp 61.226.

Dengan demikian, margin keuntungan yang diperoleh mencapai sekitar 69% dari biaya produksi per unit, yang menunjukkan bahwa proses produksi Backpack Biggy masih tergolong efisien meskipun telah memperhitungkan seluruh komponen biaya, termasuk *overhead*. Perbandingan antara biaya produksi dan laba yang dihasilkan mengindikasikan bahwa usaha ini memiliki potensi keuntungan yang cukup menjanjikan, khususnya apabila produksi dilakukan secara berkelanjutan dengan pengelolaan biaya yang optimal dan perhitungan harga jual yang tepat.

Dalam penjualan tahunan di tahun 2024 pada bulan september 2024 terjadi peningkatan penjualan yang cukup signifikan yakni 200 unit tas, yang dimana bertepatan dengan masa ajaran baru, di mana permintaan terhadap produk tas, khususnya tas ransel handmade, meningkat akibat kebutuhan siswa dan mahasiswa akan perlengkapan sekolah dan kuliah. Oleh karena itu, data penjualan pada bulan September dianggap paling representatif untuk menggambarkan kondisi penjualan yang aktif dan potensial, sehingga relevan digunakan dalam Analisis Penetapan Break Even Point Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Pada Produk tas Ransel Tenun.

Dalam konteks UMKM seperti Adia Bag Kediri yang bergerak di industri kreatif berbasis handmade, risiko penurunan penjualan sangat mungkin terjadi akibat perubahan tren, kenaikan harga bahan baku, maupun persaingan usaha yang semakin ketat. Oleh karena itu, analisis Margin of Safety menjadi sangat relevan untuk memberikan gambaran tingkat keamanan penjualan sekaligus sebagai dasar evaluasi penetapan harga jual. Dengan mengetahui Margin of Safety, Adia Bag dapat menilai apakah volume penjualan yang dicapai telah berada pada posisi aman dan sejauh mana perusahaan mampu bertahan apabila terjadi penurunan penjualan.

Penelitian serupa pernah dilakukan oleh Rizki & Sukoco yang meneliti tentang analisis BEP sebagai alat untuk perencanaan laba dan penjualan pada UMKM Otak-Otak Bandeng Kang Wahab, yang membuktikan bahwa BEP membantu pelaku usaha mikro memahami risiko penurunan penjualan dan menetapkan harga jual serta strategi promosi yang menjaga profitabilitas. Hal ini menguatkan argumen bahwa studi BEP pada Adia Bag Kediri akan memberi alat

manajerial langsung untuk penentuan harga produk pesanan yang fleksibel namun tetap mengamankan margin.⁸

Menurut penelitian Risdayani, A. A. yang mengkaji Analisis Perhitungan BEP (*Break Even Point*) Dan *Margin of safety* Dalam Penentuan Harga Jual Pada UMKM Salaut. Hasil penelitian menunjukkan bahwa UMKM Salaut sudah berada di titik keuntungan dan terhindar dari kerugian dengan jumlah pendapatan sebesar Rp62.447.000 dan hasil BEP (Rp) sebesar Rp49.332.259 dengan volume penjualan sebanyak 16.220 unit dengan hasil BEP (Unit) sebanyak 12.390 unit. Dan MOS (Rp) sebesar Rp13.114.741 dengan total rasio MOS (%) sebesar 3,76%, Penelitian ini menunjukkan bagaimana perhitungan BEP dan *Margin of safety* (MOS) dapat memberikan informasi penting dalam penentuan harga jual.⁹

Analisis BEP dalam perencanaan laba menurut Yanto menunjukkan bahwa PT Usaha Bersama selama periode 2015-2019 mengalami penurunan margin kontribusi, sementara titik impas justru mengalami peningkatan. Perusahaan menargetkan kenaikan laba sebesar 15% dibandingkan laba yang sudah dicapai, tetapi kenyataannya target tersebut belum terpenuhi. Temuan penelitian tersebut menegaskan bahwa analisis BEP mampu memberikan gambaran apakah laba perusahaan telah sesuai dengan target yang ditetapkan atau belum, sehingga penerapan analisis ini menjadi penting bagi perusahaan.¹⁰

Break Even Point (BEP) atau titik impas merupakan suatu kondisi di mana perusahaan tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian, karena total

⁸ Nanda Rizki dan Arif Sukoco, "Break Even Point Analysis as a Tool for Profit and Sales Planning on Otak-Otak Bandeng Kang Wahab SME," *Journal of World Conference (JWC)* 1, no. 1 (2019).

⁹ Alifah A. Risdayani, "Analisis Perhitungan BEP (Break Even Point) dan *Margin of safety* dalam Penentuan Harga Jual pada UMKM Salaut," *Jurnal Bina Manajemen* 13, no. 1 (2024)

¹⁰ Muhammad Yanto, "Penerapan Cost-Volume-Profit (CVP) sebagai Dasar Perencanaan Laba pada CV. Usaha Bersama Tanjungpinang," *Jurnal Dimensi* 9, no. 2 (2020).

pendapatan sama dengan total biaya yang dikeluarkan. Menurut Hansen dan Mowen, Break Even Point adalah tingkat penjualan di mana pendapatan yang diperoleh perusahaan tepat menutup seluruh biaya tetap dan biaya variabel. Analisis BEP digunakan oleh manajemen untuk mengetahui batas minimum penjualan yang harus dicapai agar kegiatan operasional perusahaan tidak mengalami kerugian.¹¹

Namun demikian, analisis Break Even Point saja belum sepenuhnya mampu menggambarkan tingkat keamanan usaha terhadap kemungkinan penurunan penjualan. Oleh karena itu, diperlukan analisis *Margin of Safety* (MOS) sebagai alat untuk mengetahui batas aman penjualan sebelum perusahaan mengalami kerugian. Margin of Safety memberikan gambaran seberapa besar penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi, sehingga sangat relevan digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan penentuan harga jual yang lebih aman dan berkelanjutan.

Penggunaan Margin of Safety yang dikaitkan dengan analisis Break Even Point diharapkan mampu membantu Adia Bag dalam menetapkan harga jual yang tidak hanya kompetitif, tetapi juga aman dan berkelanjutan. Dengan demikian, analisis Margin of Safety tidak hanya berfungsi sebagai indikator risiko usaha, tetapi juga sebagai alat pengambilan keputusan manajerial dalam menjaga stabilitas keuangan dan keberlangsungan usaha di tengah dinamika industri tas handmade.

Menurut Hansen dan Mowen (2009), *Margin of Safety* adalah selisih antara penjualan aktual atau penjualan yang dianggarkan dengan penjualan pada titik impas (Break Even Point), yang menggambarkan seberapa jauh penjualan dapat menurun sebelum perusahaan mengalami kerugian. Konsep ini digunakan sebagai

¹¹ Palenteng, Meylan Febiola, Herman Karamoy, and Robert Lambey. "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 (2022): 159-168.

alat ukur risiko usaha karena semakin besar Margin of Safety, semakin aman posisi perusahaan dalam menghadapi fluktuasi penjualan. Dengan demikian, Margin of Safety berfungsi sebagai indikator penting bagi manajemen dalam perencanaan laba, pengendalian biaya, serta pengambilan keputusan penetapan harga jual.¹²

Namun, masih ditemukan keterbatasan dalam penelitian terdahulu di mana belum banyak penelitian yang meneliti Analisis Penetapan *Break Event Point* sebagai Dasar Penentuan Harga Jual pada Produk Pesanan Tas Ransel Tenun sehingga hal tersebut menjadi gap dalam penelitian ini. Objek penelitian ini adalah Adia Bag Kediri sebagai aspek kebaruan dalam penelitian. Oleh karena itu, penelitian ini diberi judul “Analisis Penetapan *Break Event Point* sebagai Dasar Penentuan *Margin of Safety* dan Harga Jual pada Produk Tas Ransel Tenun (Studi Pada Adia Bag Kediri)”

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana penetapan harga jual pada produk pesanan tas ransel tenun di Adia Bag Kediri?
2. Bagaimana nilai Break Even Point (BEP) dalam satuan unit dan rupiah yang digunakan sebagai dasar dalam menetapkan harga jual yang ideal pada Adia Bag Kediri?
3. Sejauh mana analisis *Margin of safety* (MOS) dapat memberikan gambaran tingkat keamanan penjualan dalam menjaga stabilitas usaha pada Adia Bag Kediri?

¹² Medyawati, Elvina. "ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) DAN MARGIN OF SAFETY (MOS) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA CV. SAHABAT CATERING TABALONG." *JAPB* 8.2 (2025): 2194-2211.

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui dan menganalisis proses penetapan harga jual pada produk tas ransel tenun di adia bag kediri, dengan mempertimbangkan komponen biaya produksi.
2. Untuk Mengetahui dan menganalisis nilai unit dan rupiah Break Even Point (BEP) yang digunakan sebagai dasar dalam menetapkan harga jual yang ideal adia bag kediri mencapai tingkat penjualan yang menguntungkan dan berkelanjutan.
3. Untuk menjadi indikator keamanan penjualan, guna memberikan gambaran seberapa jauh volume penjualan aktual berada di atas titik impas.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini dibagi menjadi manfaat teoritik dan manfaat manajerial, sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Untuk memperoleh bukti data empiris tentang Analisis Penetapan Break Even Point sebagai Dasar Penentuan Harga Jual pada Produk Pesanan Tas Ransel Tenun (Studi Adia Bag Kediri) yang dapat dimanfaatkan dalam pengembangan ilmu pengetahuan dan akademik mahasiswa.

2. Manfaat Praktis

a. Akademik

Dari segi akademik, penelitian ini akan menambah referensi studi kasus tentang UMKM di Indonesia, khususnya di sektor industri kreatif. Temuan penelitian ini berpotensi mengembangkan teori manajemen UMKM yang lebih relevan dengan kondisi lokal dan karakteristik bisnis

serupa Memberikan kontribusi nyata bagi mahasiswa dan akademisi dalam memahami aplikasi teori keuangan dan manajemen biaya pada kasus nyata UMKM.

b. Perusahaan

Memberikan gambaran jelas mengenai titik impas (BEP) sebagai dasar penetapan harga jual produk tas ransel tenun. Membantu perusahaan dalam mengendalikan biaya produksi, menentukan strategi harga, serta memperkirakan margin keuntungan yang realistis.

c. Masyarakat

penelitian ini juga bermanfaat bagi UMKM lain di Kediri dan sekitarnya. Studi kasus praktis mengenai pengelolaan biaya dan penetapan harga yang efektif dari Adia Bag dapat menjadi acuan. Penerapan metode BEP yang berhasil juga dapat menjadi model bagi bisnis serupa untuk meningkatkan daya saing. Mendorong masyarakat untuk lebih menghargai dan menggunakan produk berbasis kearifan lokal, seperti tas ransel tenun.

d. Penelitian Selanjutnya

Penelitian ini dapat menjadi landasan yang kokoh bagi peneliti selanjutnya. Mereka dapat melanjutkan penelitian tentang UMKM, analisis BEP, dan faktor-faktor lain yang memengaruhi profitabilitas UMKM di sektor industri kreatif. Dengan demikian, penelitian ini membuka jalan bagi pengembangan ilmu pengetahuan yang lebih mendalam dan komprehensif.

E. Penelitian Terdahulu

1. “Analisis Perhitungan BEP (Break Event Point) Dan Margin of safety Dalam Penentuan Harga Jual Pada UMKM Salaut” oleh Risdayani, A. A. (2024).¹³

Hasil penelitian mengungkapkan bahwa UMKM Salaut telah mencapai titik keuntungan sehingga dapat terhindar dari kerugian, dengan total pendapatan sebesar Rp62.447.000. Perhitungan Break Even Point (BEP) menunjukkan nilai Rp49.332.259 atau setara dengan 12.390 unit dari total volume penjualan sebesar 16.220 unit. Selain itu, Margin of safety (MOS) tercatat senilai Rp13.114.741 dengan rasio MOS sebesar 3,76%. Sementara itu, Contribution Margin (CM) yang diperoleh mencapai Rp26.482.000 dengan Contribution Margin Ratio (CMR) sebesar 9,43%.

Temuan ini menunjukkan bahwa analisis BEP dan MOS mampu memberikan gambaran jelas mengenai posisi laba dan keamanan usaha, sehingga dapat dijadikan dasar penetapan harga jual. Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian yang saya lakukan karena sama-sama menekankan BEP dan MOS untuk menilai tingkat keamanan penjualan dan menentukan dasar penetapan harga jual. Namun, perbedaannya terletak pada objek penelitian, di mana Risdayani meneliti UMKM di bidang makanan, sedangkan penelitian saya menitikberatkan pada produk fashion berupa tas ransel tenun di Adia Bag Kediri.

¹³ Risdayani, A. A. Analisis Perhitungan BEP (Break Even Point) Dan *Margin of safety* Dalam Penentuan Harga Jual Pada UMKM Salaut. *Jurnal Bina Manajemen*, 13(1) (2024), 75-93.

2. “Analisis Titik Impas (Break Even Point) Pada UMKM Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu” Oleh Guntur, S. M., & Rahmady, A. R. (2021).¹⁴

Hasil penelitiannya Membuktikan bahwa selama periode 2016–2020, penjualan tahu selalu melampaui titik impas, baik dalam unit maupun rupiah. Misalnya, pada tahun 2016 BEP unit sebesar 621.333 dengan BEP rupiah Rp151.053.484,6, dan pada tahun 2020 BEP unit sebesar 633.000 dengan BEP rupiah Rp155.147.058,8. Dengan melampaui titik impas, usaha terbukti menghasilkan keuntungan. Penelitian ini mempertegas bahwa BEP dapat digunakan untuk mengukur keberlanjutan dan kelayakan usaha. Penelitian ini sejalan dengan penelitian saya dalam hal penggunaan analisis BEP sebagai alat untuk mengukur kelayakan usaha dan potensi laba. Perbedaannya, penelitian Guntur dan Rahmady berfokus pada industri makanan dengan data dalam rentang waktu lima tahun, sementara penelitian saya lebih spesifik membahas industri kreatif berbasis budaya, yaitu produk tas ransel tenun pada periode tertentu.

3. “Analisis perhitungan BEP (Break Even Point) dan Margin of safety dalam penentuan harga jual pada usaha kecil menengah” Oleh Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. I. (2020).¹⁵

¹⁴ Guntur, S. M., & Rahmady, A. R. Analisis Titik Impas (Break Even Point) Pada Ukm Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu. *Jurnal Analisis Manajemen*, 7(2) (2021), 179-201.

¹⁵ Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. I. Analisis perhitungan BEP (break even point) dan *margin of safety* dalam penentuan harga jual pada usaha kecil menengah. *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)*, 9(2) (2020), 117-130.

Hasil penelitiannya menyimpulkan bahwa metode BEP dan MOS layak digunakan dalam penentuan harga jual. MOS yang diperoleh sebesar 46% menunjukkan tingkat keamanan usaha yang cukup tinggi. Hasil ini memperlihatkan bahwa BEP tidak hanya menghitung titik impas, tetapi juga berfungsi sebagai alat analisis risiko penjualan. Penelitian ini memiliki kesamaan dengan penelitian saya dalam hal penggunaan metode analisis BEP dan MOS, tetapi berbeda karena penelitian tersebut lebih bersifat umum pada UMKM, sedangkan penelitian saya berfokus pada satu produk spesifik yaitu tas ransel tenun yang diproduksi Adia Bag Kediri.

4. “Analisis Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba” Oleh, Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. (2024).¹⁶

Hasil penelitiannya mengungkapkan bahwa analisis titik impas memberikan informasi penting bagi manajemen dalam merangkum laba. Untuk perhitungannya, diperlukan data harga jual, kapasitas produksi maksimum, biaya variabel, dan biaya tetap. Penelitian ini menegaskan bahwa BEP merupakan alat strategis untuk menyusun perencanaan laba yang lebih terukur.

Persamaan dengan penelitian saya adalah sama-sama menekankan BEP sebagai alat strategis manajemen. Akan tetapi, penelitian ini lebih berfokus pada aspek perencanaan laba secara umum, sedangkan penelitian saya

¹⁶ Fauzi, A., Rukmayani, E., Estevani, G., Gumelarasati, N., & Fahrezi, M. K. Analisis Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 2(1) (2024), 83-102.

secara khusus menempatkan BEP sebagai dasar dalam penetapan harga jual produk tas ransel tenun pada UMKM Adia Bag Kediri.

5. “Analisis Sensitivitas Break Even Point Terhadap Perubahan Harga dan Volume Penjualan” Oleh Wijaya, B. T., Febriansyah, H., Riyanto, I., Tafonao, T., & Nur, A. (2025).¹⁷

Hasil analisis memperlihatkan bahwa titik impas (BEP) memiliki Tingkat sensitivitas yang tinggi terhadap perubahan harga jual maupun volume penjualan. Penurunan harga jual akan menyebabkan nilai BEP meningkat, sehingga perusahaan perlu meningkatkan jumlah penjualan agar dapat menutupi seluruh biaya operasional. Sebaliknya, apabila volume penjualan meningkat, nilai BEP akan menurun, yang memungkinkan perusahaan lebih cepat mencapai keuntungan.

Temuan ini memberikan manfaat penting bagi manajemen dalam menyusun strategi penetapan harga serta kebijakan penjualan yang lebih responsif terhadap perubahan pasar dan tingkat persaingan. Dengan memahami keterkaitan antara variabel-variabel tersebut, perusahaan dapat merumuskan strategi yang lebih tepat guna menjaga stabilitas keuangan sekaligus meningkatkan profitabilitas jangka panjang. Hasil ini sejalan dengan penelitian saya dalam menghubungkan BEP dengan strategi harga, tetapi berbeda dalam fokus, di mana penelitian Wijaya dkk. menekankan pada analisis sensitivitas terhadap perubahan variabel pasar,

¹⁷ Wijaya, B. T., Febriansyah, H., Riyanto, I., Tafonao, T., & Nur, A Analisis Sensitivitas Break Even Point Terhadap Perubahan Harga dan Volume Penjualan. *Journal ANC*, 1(3) (2025), 49-56.

sedangkan penelitian saya menekankan penerapan BEP secara langsung sebagai dasar penetapan harga jual produk pesanan tas ransel tenun di Adia Bag Kediri.

Dari berbagai penelitian terdahulu dapat disimpulkan bahwa analisis Break Even Point (BEP) dan Margin of safety (MOS) terbukti relevan sebagai alat pengambilan keputusan manajerial, baik dalam menilai kelayakan usaha, penetapan harga, perencanaan laba, maupun pengukuran risiko. Namun, sebagian besar penelitian masih berfokus pada sektor makanan atau bersifat umum pada UMKM, sehingga kajian yang secara spesifik meneliti penetapan harga jual berbasis BEP pada produk pesanan tenun masih jarang dilakukan. Oleh karena itu, penelitian ini memiliki kebaruan (novelty) dengan menghadirkan studi kasus pada Adia Bag Kediri, di mana analisis BEP digunakan secara khusus sebagai dasar penetapan harga jual produk tas ransel tenun.