

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UD BUMI TANI KABUPATEN LUWU UTARA

Wilda Astriani ⁽¹⁾, Masnawaty S ⁽²⁾, Fajriani Azis ⁽³⁾

¹²³Akuntansi Terapan, Universitas Negeri Makassar, Kota Makassar

e-mail: wildaastriani26@gmail.com, masnawaty.s@unm.ac.id, fajrianiazis@unm.ac.id

DOI: <https://doi.org/10.47647/jsr.v14i1.2287>

ABSTRACT

This research aims to analyze the break-even point as a profit planning tool for UD. Bumi Tani in North Luwu Regency. The research variable is profit planning, measured through break-even point analysis. The study population consists of data related to break-even point analysis, including costs, sales, gross profit, and net profit for UD. Bumi Tani in North Luwu Regency during the period 2020-2022. The sample used encompasses the entire population under study, including data on costs, sales, gross profit, and net profit for UD. Bumi Tani in North Luwu Regency during the period 2020-2022. Data collection was conducted using documentation techniques and interviews. Data analysis employed the break-even point formula, margin of safety, and profit planning calculations. The research findings reveal the break-even point in 2020 amounted to Rp19,422,070,314, increasing by 34.7% to Rp26,160,792,733 in 2021, and further rising by 17.5% to Rp30,751,220,045 in 2022. The margin of safety in 2020 was 40.5%, increasing to 42% in 2021, and further rising to 45.1% in 2022. The profit planning results indicate a projected sales figure of Rp62,279,891,076 for the year 2023.

Keywords: Profit Planning, Break Even Point, Margin of Safety

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis *break-even point* sebagai alat perencanaan laba pada UD. Bumi Tani Kabupaten Luwu Utara. Variabel penelitian ini adalah perencanaan laba sebagai variabel tunggal yang diukur dengan analisis *break-even point*. Populasi penelitian ini adalah data-data yang berkaitan dengan analisis *break-even point* seperti biaya, penjualan, laba kotor, dan laba bersih pada UD. Bumi Tani Kabupaten Luwu Utara periode 2020-2022, sedangkan sampel yang digunakan adalah keseluruhan dari jumlah populasi yang diteliti, berupa data-data seperti biaya, penjualan, laba kotor, dan laba bersih pada UD. Bumi Tani Kabupaten Luwu Utara periode 2020-2022. Pengumpulan data dilakukan dengan menggunakan teknik dokumentasi dan wawancara. Analisis data dilakukan dengan menggunakan rumus *break-even point*, *margin of safety*, dan menghitung perencanaan laba. Hasil penelitian ini menunjukkan *break-even point* pada tahun 2020 sebesar Rp19.422.070.314, meningkat sebesar 34,7% menjadi Rp26.160.792.733 pada tahun 2021, dan meningkat sebesar 17,5% menjadi Rp30.751.220.045 pada tahun 2022. *Margin of safety* pada tahun 2020 sebesar 40,5%, meningkat sebesar 42% pada tahun 2021, dan meningkat sebesar 45,1% pada tahun 2022. Hasil perencanaan laba menunjukkan proyeksi penjualan pada tahun 2023 sebesar Rp62.279.891.076.

Kata kunci: Perencanaan Laba, Break Even Point, Margin of Safety

1. Pendahuluan

Perusahaan dapat mencapai target laba yang diinginkan, jika mampu

merancang strategi yang tepat, salah satunya dengan melakukan perencanaan laba. Perencanaan laba penting untuk

membantu perusahaan mengarahkan sumber daya dan aktivitas bisnisnya untuk mencapai tujuan keuangan yang diinginkan. Dengan melakukan perencanaan laba, perusahaan dapat memprediksi arus kas, mengatur pengeluaran, meningkatkan penjualan, dan memperkuat posisi keuangan mereka, sehingga mampu mengoptimalkan laba yang dihasilkan. Hal ini sangat penting dalam menghadapi persaingan di dunia bisnis. Perencanaan laba adalah analisis yang sistematis terhadap pendapatan dan biaya serta setiap unit dalam suatu perusahaan yang diharapkan dapat menghasilkan keuntungan atau laba menggunakan sumber daya yang tersedia (Lestari, 2020:139). Dalam proses perencanaan laba, sebuah perusahaan menetapkan target laba yang ingin dicapai, merancang kebijakan, dan strategi yang harus diimplementasikan untuk mencapai tujuan tersebut. Umumnya, tahapan perencanaan laba dilakukan pada awal tahun atau awal periode keuangan yang baru.

Dalam melakukan perencanaan laba, perusahaan harus mempertimbangkan berbagai faktor yang mempengaruhi laba, seperti harga jual, biaya produksi, dan volume penjualan. Penetapan harga jual harus mempertimbangkan biaya produksi, tingkat persaingan, dan permintaan pasar. Biaya produksi juga harus dikelola secara efisien untuk memastikan produk atau jasa dapat dijual dengan harga yang menguntungkan. Prediksi volume penjualan yang akurat akan membantu menentukan target laba yang realistis dan memaksimalkan penggunaan sumber daya perusahaan. Selain itu, perusahaan juga harus mempertimbangkan faktor lain yang berkaitan dengan kegiatan operasional seperti efisiensi produksi, manajemen persediaan, manajemen risiko, dan kebijakan keuangan. Dengan mempertimbangkan faktor-faktor ini, perusahaan dapat mencapai target laba yang realistis dan mengurangi risiko bisnis.

Pengukuran perencanaan laba dapat dilakukan dengan membandingkan laba aktual dengan target yang telah ditetapkan. Jika laba aktual melebihi target, maka perencanaan laba tersebut dianggap berhasil. Namun, jika laba aktual lebih rendah dari target, maka perusahaan perlu mengevaluasi strategi dan taktik yang digunakan dalam perencanaan laba. Perencanaan laba dapat diukur dengan berbagai alat atau pendekatan seperti analisis *contribution margin*, analisis *break-even point*, serta analisis varian laba (Lestari, 2020:140). Pengukuran perencanaan laba yang baik harus dilakukan secara konsisten dan terus-menerus untuk memastikan bahwa perusahaan dapat mencapai target laba yang telah ditetapkan. Selain itu, pengukuran harus dilakukan dengan hati-hati dan obyektif untuk menghindari bias atau kesalahan dalam analisis kinerja perusahaan. Manajemen dapat menggunakan berbagai alat atau pendekatan dalam melakukan perencanaan laba, salah satunya adalah analisis Break Even Point (BEP).

Analisis *break-even point* atau analisis titik impas merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan suatu perusahaan. Analisis titik impas sering disebut juga sebagai analisis perencanaan laba (*profit planning*). *Break-even point* atau titik impas adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya atau titik dimana laba sama dengan nol. (Lestari, 2020:136). Ini berarti bahwa dalam situasi tersebut, pendapatan yang diterima sama dengan biaya yang dikeluarkan. Analisis *break-even point* digunakan untuk menentukan volume penjualan minimum yang diperlukan oleh perusahaan untuk mencapai titik impas dan menghasilkan keuntungan. Analisis *break-even point* dapat membantu perusahaan dalam mengambil keputusan bisnis, seperti menetapkan harga produk atau jasa,

menentukan target penjualan, serta memilih strategi pemasaran yang tepat.

Pengukuran *break-even point* sangat penting untuk menentukan jumlah penjualan minimum yang dibutuhkan untuk menutupi biaya produksi dan operasi bisnis (Sunyoto, 2013:125). Untuk menghitung BEP, perlu untuk mengumpulkan informasi seperti harga jual per unit, biaya variable per unit, contribution margin per unit, dan biaya tetap. Setelah mengumpulkan informasi tersebut, selanjutnya dilakukan analisis menggunakan rumus BEP dalam unit dan BEP dalam rupiah. Setelah mengetahui nilai dari kedua rumus BEP tersebut, selanjutnya dilakukan analisis untuk menentukan target penjualan yang diperlukan untuk mencapai BEP atau berapa keuntungan yang didapatkan jika berhasil melebihi BEP.

Sebagai alat perencanaan laba, BEP dapat menjadi alat perencanaan laba yang efektif karena dapat membantu perusahaan dalam merencanakan strategi produksi dan penjualan. Dengan mengetahui BEP, perusahaan dapat menentukan harga jual yang optimal untuk produknya dan mengetahui jumlah unit produk yang harus dijual agar mencapai laba yang diinginkan. Selain itu, perusahaan dapat menghitung Margin of Safety (MOS) atau tingkat keamanan, yaitu perbedaan antara volume penjualan aktual dan volume penjualan minimum yang dibutuhkan untuk mencapai BEP. Margin of safety dapat membantu perusahaan untuk menentukan risiko dan peluang dalam perencanaan laba. BEP juga dapat digunakan sebagai acuan dalam menetapkan target laba dan dalam mengevaluasi kinerja perusahaan. Dengan mengetahui BEP dan target laba, perusahaan dapat menetapkan strategi penjualan dan biaya produksi yang tepat untuk mencapai tujuan laba yang diinginkan.

UD. Bumi Tani merupakan salah satu Usaha Dagang (UD) yang bergerak di bidang usaha penjualan beras dan gabah

yang bertempat di Desa Banyuurip, Kecamatan Bone-Bone, Kabupaten Luwu Utara. Tujuan utama perusahaan ini tentunya berfokus untuk memperoleh laba semaksimal mungkin dari hasil penjualan beras dan gabah. Untuk dapat mencapai target laba yang diinginkan secara optimal, UD. Bumi Tani perlu untuk melakukan perencanaan laba, salah satunya dengan menggunakan alat analisis *break-even point*.

Berdasarkan observasi awal yang dilakukan di UD. Bumi Tani pada tanggal 1 Agustus 2023 melalui hasil wawancara langsung dengan salah satu karyawan UD. Bumi Tani, perusahaan tidak menerapkan perencanaan laba menggunakan analisis *break-even point* karena pada catatan pembukuannya hanya mengurangi pendapatan dengan biaya-biaya produksi. Selain itu, dari data awal yang diperoleh, menunjukkan nilai pendapatan perusahaan terus mengalami kenaikan dari tahun 2020-2022, tetapi biaya-biaya yang dikeluarkan juga terus meningkat setiap tahunnya. Berikut perbandingan anatara biaya, pendapatan, dan laba dari tahun 2020-2022 yang disajikan dalam tabel di bawah ini:

Tabel 1. Data Biaya, Pendapatan, dan Laba pada UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara Tahun 2020-2022

Tahun	Biaya	Pendapatan	Laba
2020	Rp32.035.940.469	Rp32.630.970.744	Rp595.030.275
2021	Rp44.254.986.187	Rp45.117.348.904	Rp862.362.717
2022	Rp54.792.859.810	Rp55.974.178.600	Rp1.181.318.790

Sumber: Laporan keuangan UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara, 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel 1, pendapatan dan laba terus meningkat setiap tahunnya, tetapi juga diikuti oleh peningkatan biaya setiap tahunnya. Selain itu, peningkatan laba tersebut sangat dipengaruhi oleh kondisi ekonomi yang kembali pulih pasca pandemic Covid-19. Perusahaan perlu memperhatikan biaya-biaya yang

dikeluarkan dalam proses produksi, agar di tahun-tahun selanjutnya laba yang dihasilkan tetap konsisten mengalami kenaikan di tahun-tahun selanjutnya. Oleh karena itu, perlu untuk dilakukan analisis *break-even point* yang dapat dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan oleh perusahaan dalam menentukan target penjualan serta merencanakan perolehan laba usaha yang diinginkan kedepannya, sehingga perusahaan dapat mengantisipasi kerugian di masa yang akan datang.

Dari uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis *Break-Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Bumi Tani Kabupaten Luwu Utara”.

2. Metode

Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian deskriptif kuantitatif dengan menggunakan jenis data primer. Variabel dalam penelitian ini adalah perencanaan laba sebagai variabel tunggal yang diukur dengan menggunakan analisis break even point secara matematis. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah data-data yang berkaitan dengan analisis break even point seperti biaya, penjualan, laba kotor, dan laba bersih pada UD. Bumi Tani Kabupaten Luwu Utara periode 2020-2022 dengan metode pengambilan sampel menggunakan metode sampling jenuh.

Teknik pengumpulan data yang dilakukan, yaitu dengan cara dokumentasi dan wawancara langsung pada karyawan UD. Bumi Tani Kabupaten Luwu Utara. Teknik analisis data dilakukan sebagai berikut: (1) mengklasifikasikan biaya tetap dan biaya variabel, (2) menghitung contribution margin serta rasio contribution margin, (3) melakukan analisis break even point, (4) menghitung tingkat keamanan (margin of safety), (5) melakukan analisis perencanaan laba dengan menentukan target penjualan dalam unit dan rupiah.

3. Hasil dan Pembahasan

Penyajian Data

Karakteristik data yang diperoleh meliputi biaya yang diklasifikasikan menjadi dua jenis, yaitu biaya tetap dan biaya variabel, total volume penjualan dalam satuan unit, harga jual per unit, total pendapatan dari jumlah unit yang terjual dan laba yang diperoleh dari pendapatan setelah dikurangi keseluruhan biaya.

a. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang nilainya tetap untuk tingkat volume produksi tertentu dan akan meningkat dengan jumlah yang konstan ketika aktivitas produksi perusahaan melebihi volume produksi tertentu. Berikut data biaya tetap pada UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara dari tahun 2020-2022 yang disajikan dalam bentuk tabel di bawah ini:

Tabel 2. Biaya Tetap pada UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara Tahun 2020-2022

Nama Biaya	Tahun		
	2020	2021	2022
Gaji Pekerja Tetap	114.472.000	139.600.000	139.600.000
Peralatan Pabrik	204.267.428	282.178.455	349.370.000
Peralatan Lainnya	413.447.488	571.143.303	707.142.350
Dapur	125.997.168	174.054.604	215.500.000
Total	858.184.084	1.166.976.362	1.411.612.350

Sumber: Laporan keuangan UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara, 2023
(data diolah)

Berdasarkan tabel 2, total biaya tetap pada UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara terus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2020 total biaya tetap perusahaan sebesar Rp858.184.084, kemudian meningkat sebesar 36% pada tahun 2021 menjadi Rp1.166.976.362, kemudian kembali

meningkat sebesar 20,9% pada tahun 2022 menjadi Rp2.519.299.950. Kenaikan ini dipengaruhi oleh peningkatan jumlah biaya-biaya yang tergolong ke dalam jenis biaya tetap seperti gaji pekerja tetap, peralatan pabrik, dapur, dan peralatan lainnya seiring dengan meningkatnya kegiatan produksi pasca pandemi Covid-19.

b. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang berubah sebanding dengan perubahan aktivitas produksi. Jenis biaya yang tergolong sebagai biaya variabel contohnya adalah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Berikut data biaya variabel pada UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara dari tahun 2020-2022 yang disajikan dalam bentuk tabel di bawah ini:

Tabel 3. Biaya Variabel pada UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara Tahun 2020-2022

Nama Biaya	Tahun		
	2020	2021	2022
Bahan Baku	29.445.127.757	40.675.993.995	50.361.648.000
Gaji Pekerja Langsung	1.084.992.895	1.517.360.950	1.911.911.860
Transportasi	353.127.206	487.815.853	603.973.200
Total	30.883.247.858	42.681.170.798	52.877.533.060

Sumber: Laporan keuangan UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara, 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel 3, total biaya variabel pada UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara terus mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2020 total biaya variabel perusahaan sebesar Rp30.883.247.858, kemudian meningkat sebesar 38,2% pada tahun 2021 menjadi Rp42.681.170.798, kemudian kembali meningkat sebesar 23,9% pada tahun 2022 menjadi Rp52.877.533.060. Kenaikan ini dipengaruhi oleh

peningkatan jumlah biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, serta biaya transportasi seiring dengan meningkatnya kegiatan produksi pasca pandemi Covid-19.

c. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya, unsur biaya yang tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan unsur variabel merupakan bagian dari biaya semi variabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Berikut data biaya semi variabel pada UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara dari tahun 2020-2022 yang disajikan dalam bentuk tabel di bawah ini:

Tabel 4. Biaya Semi Variabel pada UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara Tahun 2020-2022

Nama Biaya	Tahun		
	2020	2021	2022
Listrik	294.508.529	406.839.028	503.714.400

Sumber: Laporan keuangan UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara, 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel 4, total biaya semi variabel pada UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara terus mengalami peningkatan yang signifikan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2020 total biaya semi variabel perusahaan sebesar Rp294.508.529, kemudian meningkat sebesar 38,1% pada tahun 2021 menjadi Rp406.839.028, kemudian kembali meningkat sebesar 23,8% pada tahun 2022 menjadi Rp503.714.400. Kenaikan ini dipengaruhi oleh peningkatan jumlah biaya listrik seiring dengan meningkatnya kegiatan produksi pasca pandemi Covid-19.

d. Volume Penjualan

Volume penjualan adalah jumlah unit yang terjual oleh perusahaan selama periode waktu tertentu. Berikut data volume penjualan pada UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara dari tahun 2020-2022 yang disajikan dalam bentuk tabel di bawah ini:

Tabel 5. Volume Penjualan pada UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara Tahun 2020-2022

Tahun	Volume Penjualan
2020	3.508.707 kg
2021	4.699.724 kg
2022	5.711.651 kg

Sumber: Laporan keuangan UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara, 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel 5, volume penjualan pada tahun 2020 sebanyak 3.508.707 kg, kemudian meningkat menjadi 4.699.724 kg atau sebesar 33,9% pada tahun 2021, dan pada tahun 2022 meningkat lagi menjadi 5.711.651 kg atau sebesar 21,5%. Kenaikan ini dipengaruhi oleh daya beli masyarakat yang kembali normal seiring dengan membaiknya kondisi ekonomi pasca pandemi Covid-19.

e. Harga Jual

Berdasarkan tabel 5, volume penjualan pada tahun 2020 sebanyak 3.508.707 kg, kemudian meningkat menjadi 4.699.724 kg atau sebesar 33,9% pada tahun 2021, dan pada tahun 2022 meningkat lagi menjadi 5.711.651 kg atau sebesar 21,5%. Kenaikan ini dipengaruhi oleh daya beli masyarakat yang kembali normal seiring dengan membaiknya kondisi ekonomi pasca pandemi Covid-19.

Tabel 6. Harga Jual pada UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara Tahun 2020-2022

Tahun	Harga Jual
2020	Rp9.300

2021	Rp9.600
2022	Rp9.800

Sumber: Laporan keuangan UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara, 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel 6, harga jual pada tahun 2020 sebesar Rp9.300, kemudian meningkat menjadi Rp9.600 pada tahun 2021, dan pada tahun 2022 meningkat lagi menjadi Rp9.800. Kenaikan ini dipengaruhi oleh peningkatan biaya tetap dan biaya variabel seiring dengan meningkatnya kegiatan produksi pasca pandemi Covid-19, sehingga perusahaan perlu meningkatkan harga jual untuk memaksimalkan laba yang diperoleh.

f. Pendapatan

Pendapatan adalah kenaikan atau bertambahnya aset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya. Berikut data pendapatan pada UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara dari tahun 2020-2022 yang disajikan dalam bentuk tabel di bawah ini:

Tabel 6. Pendapatan pada UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara Tahun 2020-2022

Tahun	Pendapatan
2020	Rp32.630.970.744
2021	Rp45.117.348.904
2022	Rp55.974.178.600

Sumber: Laporan keuangan UD. Bumi Tani Kab. Luwu Utara, 2023 (data diolah)

Berdasarkan tabel 7, pendapatan pada tahun 2020 sebesar Rp32.630.970.744, kemudian meningkat sebesar 38% pada tahun 2021, dan pada tahun 2022 meningkat lagi sebesar 24%. Kenaikan ini dipengaruhi oleh peningkatan volume penjualan dan naiknya harga jual seiring dengan daya

beli masyarakat yang kembali normal pasca pandemi Covid-19.

Hasil dan Pembahasan

Berdasarkan dari analisis data dalam penelitian *break-even point* sebagai alat perencanaan laba pada UD. Bumi Tani, nilai *break-even point* terus mengalami peningkatan setiap tahunnya. Nilai *break-even point* pada tahun 2020 sebesar Rp19.422.070.314, kemudian meningkat sebesar 34,7% menjadi Rp26.160.792.733 pada tahun 2021, kemudian meningkat lagi sebesar 17,5% menjadi Rp30.751.220.045 pada tahun 2022. Nilai *break-even point* yang baik dapat bervariasi tergantung pada berbagai faktor, termasuk harga produk atau jasa, biaya tetap, biaya variabel, dan volume penjualan. Semakin tinggi biaya tetap dan variabel, maka semakin tinggi pula nilai BEP, sedangkan semakin tinggi volume penjualan, maka nilai BEP akan semakin rendah.

Jika dilihat dari analisis data sebelumnya, faktor utama yang menyebabkan nilai *break-even point* terus meningkat setiap tahunnya adalah biaya dalam proses produksi yang terus meningkat setiap tahunnya. Jika biaya produksi atau operasional meningkat, maka jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai *break-even* juga akan meningkat.

Peningkatan *break-even point* bisa menjadi perhatian bagi manajemen UD. Bumi Tani untuk mencari cara menurunkan biaya atau meningkatkan harga jual untuk menurunkan *break-even point* dan meningkatkan potensi laba. Peningkatan *break-even point* juga bisa menunjukkan bahwa UD. Bumi Tani sedang berinvestasi dalam pertumbuhan, seperti peningkatan kapasitas produksi atau pengeluaran untuk pemasaran dan penjualan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hasdiana & Khalid (2020) dengan judul “Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Semen Indonesia Tbk. yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI).” Hasil

penelitian menunjukkan bahwa nilai *break-even point* terus meningkat setiap dari tahun 2015-2018.

Selain itu, nilai margin of safety juga terus meningkat dari tahun 2020-2022. Nilai *margin of safety* pada tahun 2020 sebesar 40,5%, kemudian meningkat menjadi sebesar 42% pada tahun 2021, kemudian meningkat lagi menjadi sebesar 45,1% pada tahun 2022. Peningkatan tersebut menunjukkan adanya indikasi positif bahwa penjualan perusahaan melampaui titik impas. Hal ini memberikan perusahaan tingkat keselamatan yang lebih besar jika penjualan turun. Hal ini juga bisa menunjukkan bahwa perusahaan memiliki fleksibilitas lebih dalam hal biaya operasional dan investasi.

Peningkatan *margin of safety* juga bisa menunjukkan bahwa penjualan perusahaan melampaui titik impas yang menunjukkan bahwa perusahaan mungkin memiliki kapasitas produksi yang tidak terpakai. Dalam hal ini, perusahaan perlu mempertimbangkan strategi seperti menurunkan harga untuk meningkatkan volume penjualan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Pelu, dkk (2021) dengan judul “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Telesindo Shop Manado.” Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai *margin of safety* pada tahun 2018 sebesar 77%, kemudian meningkat sebesar 78% pada tahun 2019, kemudian meningkat lagi sebesar 81% pada tahun 2020. Hal ini menunjukkan peningkatan nilai *margin of safety* setiap tahunnya.

Dari analisis data juga diperoleh hasil perhitungan perencanaan laba untuk tahun 2023. Hasil perencanaan laba menunjukkan proyeksi penjualan yang harus diperoleh untuk mencapai target peningkatan laba bersih sebesar 25% pada tahun 2023, yaitu sebesar Rp62.279.891.076 atau sebanyak 6.355.091 kg volume penjualan.

4. Simpulan dan Saran

Berdasarkan data yang disajikan dan hasil dari analisis data yang dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa nilai *break-even point* terus meningkat dari tahun 2020-2022. Faktor utama yang mempengaruhi hal ini adalah peningkatan biaya produksi seperti biaya tetap dan biaya variabel, sehingga unit yang harus terjual untuk mencapai *break-even point* juga akan meningkat. Dalam perencanaan laba, perusahaan perlu mengetahui nilai *break-even point* untuk dapat menentukan berapa banyak unit yang harus dijual untuk mencapai target laba. Jika nilai BEP tinggi, maka perusahaan mungkin perlu meningkatkan penjualan atau menurunkan biaya untuk mencapai target laba.

Berdasarkan data hasil penelitian yang berkaitan dengan analisis *break-even point* sebagai perencanaan laba, maka peneliti ingin menyampaikan beberapa saran untuk dijadikan ide ataupun sebuah masukan, diantaranya yaitu untuk pihak UD. Bumi Tani, perlu untuk lebih memperhatikan komponen-komponen dalam melakukan perencanaan laba, khususnya terkait pengeluaran biaya-biaya selama proses produksi. Biaya tetap dan biaya variabel harus lebih dikontrol pengeluarannya agar di tahun-tahun selanjutnya perusahaan dapat mencapai laba yang maksimal sesuai dengan yang telah ditargetkan atau direncanakan sebelumnya. UD. Bumi Tani juga perlu menerapkan analisis *break-even point* dalam merencanakan labanya agar perusahaan dapat mengetahui berapa banyak volume penjualan yang harus dicapai untuk menghasilkan laba sesuai target yang direncanakan.

Daftar Pustaka

Aji Bimayu, D. (2023). Analisis *Break Even Point* (BEP) Dalam Menentukan Perencanaan Laba Perusahaan PT Sentra Food Indonesia 2021. *SINOMIKA Journal*:

Publikasi Ilmiah Bidang Ekonomi Dan Akuntansi, 1(5), 1093–1104. <https://doi.org/10.54443/sinomika.v1i5.583>

Danang Sunyoto. (2013). *Analisis Laporan Keuangan untuk Bisnis (Teori dan Kasus)*. (Cetakan Pertama). Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service).

Devi, D., Sihabudin, S., & Fauji, R. (2023). Analisis Break Even Point dan Margin of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada B.O Coffee Shop Periode 2019-2021 Di Kab. Karawang). *JISIP (Jurnal Ilmu Sosial dan Pendidikan)*, 7(1), 817-830.

Dr. Wiwik Lestari, M.Si, dan Dhyika Bagus Permana, S.E., M.M. (2017). *Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial*. Depok: Rajawali Grafindo Persada.

Harahap, S. (2016). *Auditing (Pemeriksaan Akuntansi Oleh Kantor Akuntan Publik)*. Depok: FE, UI.

Harnanto. (2019). *Dasar Dasar Akuntansi*. (Edisi 2). Yogyakarta: Andi.

Hasdiana., & Khalid, I. (2020). Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Semen Indonesia Tbk. Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI). *Jurnal Semarak*, 3(3), 153–167.

Krismiaji, & Y. Anni Aryani. (2019). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.

Maryanne M. Mowen, Don R. Hansen, Dan L. Heitger. (2017). *Dasar-Dasar Akuntansi Manajerial*. (Edisi ke-5). Jakarta: Salemba Empat.

Mulyadi. (2013). *Akuntansi Biaya: Konsep, Metode, dan Implementasi*. Jakarta: Salemba Empat.

Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya*. (Edisi ke-5). Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN

Mulyadi. (2016). *Sistem Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.

- Pelu, F. I., Pangemanan, S. S., & Tirayoh, V. Z. (2021). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Telesindo Shop Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(3), 554-564. <https://doi.org/10.35794/emba.v9i3.34928>
- Rosida, R. (2019). Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Browcyl Brownies Pisang Khas Makassar. *Al-Kharaj: Journal of Islamic Economic and Business*, 1(1), 38-46. <https://doi.org/10.24256/kharaj.v1i1.796>
- Rudianto. (2017). *Analisis Laporan Keuangan: konsep dan Aplikasi*. Cetakan Kedua. (Revisi). Yogyakarta: YKPN.
- Saebani, B. A., & Sutisna, Y. (2018). *Metode Penelitian (Revisi)*. Bandung: CV Pustaka Setia.
- Salman, Kautsar Riza dan Mochammad Farid. (2017). *Akuntansi Manajemen: Alat Pengukur dan Pengambilan keputusan Manajerial*. Jakarta: PT. Indeks.
- Schiffan, Stephan. (2013). *Increasing Sales, Terjemahan Eling Ratnawati*. Jakarta: PT Bhuana Ilmu Pelopor Kelompok Gramedia.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.
- Wardiyah, M. L. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. (Cetakan Ke-1). Bandung: Pustaka Setia.