**Jurnal Akuntansi dan Bisnis (Akuntansi)** Vol 5, No.1, Mei 2025, pp. 344 - 353
p-ISSN : 2808-9022 (print)
e-ISSN : 2798-1789 (online)
http://journal.politeknik-pratama.ac.id/index.php/JIAB ■ page 344

# ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. AGRINDO CAHAYA MANDIRI

**Purwanti[1], Iqbal Maulana[2], Popy Nurfadilah[3], Ronal Gultom[4]**
[1]Universitas Pelita Bangsa
Jl. Inspeksi Kalimalang No.9, e-mail: wantiupb@yahoo.com
[2]Universitas Pelita Bangsa
Jl. Inspeksi Kalimalang No.9, e-mail: iqbalmaulana239@gmail.com
[3]Universitas Pelita Bangsa
Jl. Inspeksi Kalimalang No.9, e-mail: popynfdlh@gmail.com
[4]Universitas Pelita Bangsa
Jl. Inspeksi Kalimalang No.9, e-mail: rnlgltm@gmail.com

**ARTICLE INFO**

Article history:

Received 15 May 2025
Received in revised form 26 May 2025
Accepted 26 May 2025
Available online 31 May 2025

***ABSTRACT***

*A company is an economic organization that produces goods or services with the aim of making a profit and creating added value for owners, employees, and society. Given the increasingly fierce market competition, companies must be able to manage their operations and finances efficiently in order to survive and thrive. One important aspect of business management is analyzing the relationship between costs, sales volume, and profit. The analysis can be done by calculating contribution margin, break even point (BEP), and margin of safety (MoS). These three indicators help companies determine the break-even point, the safe limit of sales decline, and profit potential, so that they can be used as a basis for making business decisions. This research uses a mixed autoenographic approach that aims to describe the company's financial condition based on the results of the analysis of the three indicators. Research conducted at PT Agrindo Cahaya Mandiri showed positive results in the period January to March. The contribution margin ratio increased, the break even point value decreased, and the margin of safety increased every month. These conditions indicate that the company is in a stable financial position, protected from the risk of declining sales, and has the potential to increase its profitability in the future.*

**Keywords**: *financial analysis, break even point, profit.*

*Received May 15, 2025; Revised May 26 2025; Accepted May , 2025*

p-ISSN: 2808-9022 e-ISSN: 2798-1789

**Abstrak**

Perusahaan merupakan suatu organisasi ekonomi yang menghasilkan barang atau jasa dengan tujuan untuk memperoleh laba dan menciptakan nilai tambah bagi pemilik, karyawan, dan masyarakat. Mengingat persaingan pasar yang semakin ketat, perusahaan harus mampu mengelola operasional dan keuangannya secara efisien agar dapat bertahan dan berkembang. Salah satu aspek penting dalam manajemen bisnis adalah menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Analisa tersebut dapat dilakukan dengan menghitung contribution margin, break even point (BEP), dan margin of safety (MoS). Ketiga indikator tersebut membantu perusahaan dalam menentukan titik impas, batas aman penurunan penjualan, dan potensi laba, sehingga dapat dijadikan sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis. Penelitian ini menggunakan pendekatan campuran autoenografi yang bertujuan untuk menggambarkan kondisi keuangan perusahaan berdasarkan hasil analisis ketiga indikator tersebut. Penelitian yang dilakukan di PT Agrindo Cahaya Mandiri menunjukkan hasil yang positif pada periode Januari hingga Maret. Rasio contribution margin meningkat, nilai break even point menurun, dan margin of safety meningkat setiap bulannya. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa perusahaan berada pada posisi keuangan yang stabil, terlindungi dari risiko penurunan penjualan, dan berpotensi meningkatkan profitabilitasnya di masa mendatang.
**Kata kunci** : Analisis keuangan, *break even point*, laba

## 1. PENDAHULUAN

Bisnis adalah wadah untuk mendapatkan keuntungan demi kelangsungan hidup. Besarnya keuntungan sering kali menjadi ukuran suksesnya sebuah perusahaan. Titik impas adalah kondisi di mana bisnis tidak mendapatkan keuntungan maupun mengalami kerugian. Perencanaan laba adalah representasi finansial dari hasil yang diharapkan setelah keputusan diambil (Fakhri Widiantoro et al., 2024). Analisis titik impas bisa dimanfaatkan oleh perusahaan sebagai alat untuk merencanakan laba yang lebih akurat. Titik impas membantu dalam menentukan tingkat penjualan minimum yang dibutuhkan untuk menghindari kerugian dan memberikan informasi penting untuk pengaturan harga, distribusi sumber daya, serta perencanaaan produksi.

Sejalan dengan manfaat tersebut, hasil penjualan suatu perusahaan, mengaitkan penjualan pada level titik impas dengan penjualan yang telah direncanakan atau level penjualan tertentu menyajikan wawasan mengenai seberapa besar penjualan dapat menurun tanpa mengakibatkan kerugian bagi industri (Litamahuputty et al., 2022). Selisih atau rasio antara penjualan yang telah direncanakan dan titik impas berfungsi sebagai batas aman atau "*margin of safety*" bagi perusahaan apabila terjadi penurunan penjualan. Semakin tinggi margin keamanan, semakin baik karena kerugian yang signifikan menunjukkan bahwa perusahaan semakin jauh dari kemungkinan kerugian yang dihadapi oleh industri. Memahami cara menyusun laporan laba rugi menggunakan metode biaya variabel merupakan dasar pemahaman yang penting untuk mengevaluasi keterkaitan antara biaya, volume kegiatan, dan laba yang diperoleh. Pendekatan ini memungkinkan penyusunan laporan laba rugi dengan cara mengelompokkan biaya berdasarkan sifat atau perilakunya.. Laporan laba rugi juga bisa dibagi menjadi laporan total penjualan dan laporan penjualan per unit guna memberikan informasi yang lebih mendalam. Hasil dari analisis vertikal, yang mengungkapkan persentase biaya variabel serta hubungan antara margin kontribusi dan nilai penjualan, juga sangat penting.

Itulah alasan mengapa penulis memilih judul "Titik Impas". Analisis ini dapat memandu kita dalam merencanakan keuntungan di masa depan sehingga perusahaan tidak menghadapi penurunan laba. Keterkaitan antara titik impas dan perencanaan laba berkaitan dengan aspek anggaran dan pengalokasian dana. Aspek ini mencakup penyusunan anggaran yang terdiri atas biaya, harga jual produk, dan volume penjualan, yang secara keseluruhan memengaruhi besarnya keuntungan perusahaan. Melalui analisis titik impas (*break even point*), perusahaan dapat menetapkan tolok ukur yang berguna dalam upaya peningkatan laba, sekaligus mengidentifikasi penurunan pendapatan yang masih berada dalam batas aman dan tidak menimbulkan kerugian.

Sebagai penerapan dari teori tersebut penulis akan menganalis subjek terhadap perusahaan yang bergerak di bidang trading (jual – beli ) di sektor agricultural. PT. Agrindo Cahaya Mandiri merupakan perusahaan trading (jual – beli) yang mempunyai beberapa komoditi untuk diperjual belikan salah satunya jagung pipil yang dijadikan beberapa produk seperti bahan baku industri energi terbarukan, industri pangan, dan pakan ternak. Peneliti menggunakan data periode bulanan dari bulan Januri hingga Mei di komoditi jagung pipil sebagai acuan mengetahui laba, titik impas, dan *margin of safety* perusahaan, melalui skema analisis perhitungan *break even point.*

## 2. TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya adalah cabang ilmu akuntansi yang menyediakan informasi biaya yang tepat dan akurat untuk berbagai keperluan (Chelsia F, 2019). Tujuan dari akuntansi biaya adalah untuk mendokumentasikan, mengelompokkan, merangkum, dan menampilkan biaya produksi serta penjualan barang atau jasa dengan cara tertentu (Putri et al., 2023). Pencatatan biaya mencakup pemahaman metode pengelompokan dan rangkuman yang diterapkan dalam akuntansi biaya.

### 2.2. Agrikultur

Pertanian (agrikultur) merupakan suatu aktivitas manusia yang bertujuan mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya alam hayati, seperti flora dan fauna, dalam rangka memenuhi kebutuhan konsumsi pangan, bahan industri, maupun energi (Neto Wuli et al., 2023). pandangan secara umum, agrikultur juga mencakup pengelolaan lingkungan hidup, khususnya di sektor pertanian.

### 2.3. Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan suatu proses yang memudahkan manajemen dalam menjalankan usaha dan memperkirakan laba secara optimal (Fauzi et al., 2024). Perencanaan ini efektif jika mempertimbangkan biaya dan volume penjualan, yang memiliki manfaat bagi perusahaan seperti, menjadi acuan perusahaan dalam melihat strategi pengembangan usaha, memiliki gambaran akan kondisi finansial perusahaan.

### 2.4. *Contribution Margin* (CM)

Marjin kontribusi merupakan selisih antara pendapatan dan biaya produksi dalam satu periode penjualan jumlah biaya variabel total dikurangi dari pendapatan penjualan, yang dapat dihitung dalam rasio presentase atau pun dalam nilai mata uang(Ramadhan & Setiawan, 2024).

### 2.5. *Break Even Point* (BEP)

Titik impas (BEP) adalah situasi yang bisa dialami oleh suatu perusahaan, yaitu saat perusahaan tidak mendapatkan keuntungan dan juga tidak menderita kerugian dalam operasionalnya. Dalam hal ini, pendapatan dan pengeluaran berada pada level yang sama, sehingga keuntungan perusahaan menjadi nol (pendapatan = total pengeluaran) (Manuho et al., 2021).

### 2.6. *Margin of Safety* (MoS)

Margin keamanan merupakan jumlah unit yang terjual atau diperkirakan akan terjual, atau jumlah pendapatan yang diperoleh atau diharapkan akan diperoleh, yang melebihi titik impas (Fadhil Amiros et al., 2022). *Margin of safety* memberi gambaran perusahaan terhadap realisasi kapasitas penjualan yang dijual agar tetap di batas aman apabila penjualan menurun (Azhar Arkho et al., 2022).

### 2.7. Pendekatan Dalam Perhitungan *Break Even Point*

Pendekatan dalam perhitungan *break even point* memiliki beberapa perhitungan diantara lain :

1. Rasio Marjin Kontribusi (*Contribution Margin Ratio*), merupakan indikator keuangan yang membandingkan marjin kontribusi, yaitu selisih antara total pendapatan dan biaya variabel, terhadap total penjualan. Rasio ini dihitung dengan menggunakan rumus berikut :

   $$\text{Rasio Marjin Kontribusi} = \frac{\text{Marjin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\ \%$$

2. Perhitungan titik impas (BEP). Dapat menggunakan rumus :

   $$\text{BEP Rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

   $$\text{BEP Unit / Kg} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Kg} - \text{Biaya Variabel per Kg}}$$

3. *Margin of Safety* adalah ukuran yang menunjukkan seberapa besar kelebihan volume penjualan yang direncanakan dibandingkan dengan volume penjualan pada titik impas, sebagaimana dihitung melalui analisis *Break Even Point.* Dengan menggunakan rumus :

   $$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan} - \text{BEP Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100\ \%$$

   $$\text{MoS Rupiah} = \text{MoS} \times \text{Penjualan}$$

### 2.8. Penelitian Terdahulu

Pelu et al (2021:554 - 564) dalam penelitiannya yang berfokus pada Analisis *Break Even Point* sebagai alat untuk merencanakan laba, mengemukakan bahwa.. (studi pada PT. Telesindo Shop Manado). Penelitian tersebut menunjukkan bahwa BEP membantu entitas bisnis agar dapat menyusun rencana laba tahunan secara sistematis berupa penjualan target dan perubahan atau biaya penjualan diketahui dampaknya terhadap laba rencana dan menjadi dasar perhitungan margin of safety untuk menentukan risikonya kalau-kalau terjadi disbursement.

p-ISSN: 2808-9022 e-ISSN: 2798-1789

Azahra et al. ( 2023:108 - 114) dalam penelitian yang berjudul Pelatihan Perhitungan Break Even Point (BEP) (studi saha Rajutan Mak Wo Palembang ).Hasil penelitian menunjukkan bahwa BEP membantu perusahaan menentukan titik impas dalam menjalankan bisnis serta meningkatkan literasi keuangan pelaku UMKM dan mendukung pengambilan keputusan bisnis yang lebih rasional.

## 3. METODOLOGI PENELITIAN

### 3.1. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan *mixed method*, yaitu menggabungkan pendekatan kualitatif dan kuantitatif untuk memperoleh pemahaman yang lebih komprehensif mengenai kondisi usaha dan pengambilan keputusan dalam pengelolaan biaya pada usaha jual beli komoditi agrikultur. Dalam metodenya penelitian ini menggunakan metode autoetnografi, di mana salah satu peneliti menjadikan dirinya sendiri sebagai subjek penelitian (Rizky Rulitama et al., 2023). Pendekatan ini dipilih karena memungkinkan peneliti merefleksikan secara mendalam pengalaman pribadi dalam menjalankan dan mengelola usaha jual beli komoditi agrikultur, khususnya Sebagai bagian dari proses penetapan keputusan yang berkaitan dengan perencanaan dan pengawasan terhadap pengeluaran biaya.

Autoetnografi digunakan untuk menggali makna dari proses yang dialami peneliti sendiri, dengan mengaitkan pengalaman subjektif dengan konteks usaha yang lebih luas. Data yang dikumpulkan bersifat naratif dan reflektif, diperoleh dari catatan harian, dokumen keuangan usaha, serta rekaman keputusan strategis yang pernah diambil. Meskipun terdapat data kuantitatif seperti arus kas perusahaan, titik impas (BEP), dan laba, data tersebut digunakan sebagai pendukung dalam membangun narasi reflektif, bukan sebagai objek analisis statistik.

Dengan pendekatan ini, penelitian diharapkan mampu memberikan pemahaman yang lebih kaya dan kontekstual terhadap dinamika internal dalam pengelolaan biaya usaha jual beli komoditi agrikultur dari sudut pandang pelaku langsung.

### 3.2. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat dan waktu penelitian dilaksanakan dengan metode wawancara langsung dan daring, dikarenakan usaha tersebut dijalankan oleh beberapa pengurus, dimana setiap pengurus berada di daerah yang berbeda untuk menjalankan usahanya, penelitian dilakukan dari akhir bulan Maret 2025 hingga akhir penelitian.

### 3.3. Jenis, Sumber, dan Metode Pengumpulan Data

Jenis informasi yang dipergunakan dalam penelitian ini meliputi data kualitatif dan kuantitatif.

1. Data kualitatif, yaitu informasi yang berbentuk penjelasan atau deskripsi yang mencerminkan keadaan tertentu dengan lebih fokus pada proses daripada hasil akhir, data yang diambil meliputi :
   a. Proses wawancara bersama pelaku bisnis.
   b. Data Sejarah berdirinya PT Agrindo Cahaya Mandiri.
   c. Dokumen yang menjelaskan visi dan misi PT Agrindo Cahaya Mandiri.
   d. Struktur organisasi.
2. Data kuantitatif, yaitu informasi yang terutama menunjukkan keberadaan Variabel yang dinyatakan dalam bentuk kuantitatif.
   a. Hasil penjualan PT Agrindo Cahaya Mandiri untuk bulan Januari, Februari, dan Maret 2025
   b. Data biaya yang dikeluarkan oleh PT Agrindo Cahaya Mandiri untuk bulan Januari, Februari, dan Maret 2025.

Penelitian ini memperoleh informasi melalui dua kategori utama data, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer merujuk pada informasi yang dihimpun secara langsung oleh peneliti melalui kegiatan survei terhadap objek yang menjadi fokus studi. Di sisi lain, data sekunder merupakan informasi yang bersumber dari materi yang telah tersedia sebelumnya (Sriati et al., 2023), seperti arsip sejarah perusahaan, pernyataan visi dan misi, serta struktur organisasi PT. Agrindo Cahaya Mandiri.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini mencakup beberapa metode, antara lain: :

1. Wawancara, Penghimpunan informasi dilakukan melalui wawancara langsung maupun daring dengan pendiri perusahaan, guna memperoleh data terkait penjualan dan biaya operasional yang dikeluarkan.
2. Dokumentasi, Data dokumentasi diperoleh dari arsip dan catatan internal perusahaan, yang mencakup sejarah berdirinya perusahaan, pernyataan visi dan misi, serta struktur organisasi, dan digunakan sebagai referensi dalam proses penelitian.

### 3.4. Proses Analisis Data

Langkah yang dilakukan penulis adalah:

1. Penghimpunan data, dilakukan melalui wawancara langsung dan daring dengan beberapa pengurus perusahaan guna memperoleh informasi terkait data penjualan, biaya operasional, serta laporan laba rugi untuk periode bulan Januari, Februari, dan Maret tahun 2025

2. Analisis data, peneliti mengevaluasi dan menelaah informasi yang telah diperoleh. Proses ini melibatkan beberapa tahapan analisis untuk mengolah data yang dikumpulkan dalam rangka mendukung kajian dalam penelitian ini, yaitu :
   a. Menyusun rancangan penelitian
   b. Menetukan rumusan masalah yang akan diteliti
   c. Memilih objek yang sesuai dengan permasalahan yang ditentukan
   d. Melaksanakan wawancara dan menghimpun data yang diperlukan untuk mendukung analisis.
   e. Melakukan analisis terhadap data yang diperoleh menggunakan metode titik impas, rasio marjin kontribusi, *margin of safety*, perhitungan target laba, serta perencanaan laba.
   f. Menyusun kesimpulan berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan selama proses penelitian.
3. Menyimpulkan hasil penelitian, dilakukan setelah menganalisa data yang tersedia, sehingga kesimpulan dapat diambil berdasarkan temuan yang diperoleh selama penelitian.

## 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sebelum melakukan analisis *Break Event Point* untuk mengetahui laba ril, maka harus mengetahui data - data pendapatan kotor / penjualan, biaya variabel, marjin kontribusi, dan biaya tetap terlebih dahulu, berdasarkan data yang sudah diperoleh, berikut data yang sudah diolah dan dapat dilihat dalam table di bawah ini :

| Bulan | Total Penjualan | Harga Jual / Kg | Total yang Terjual / Kg |
|---|---|---|---|
| Januari | Rp 194.129.000,00 | Rp 5.450,00 | 35620 |
| Februari | Rp 179.725.650,00 | Rp 5.550,00 | 32383 |
| Maret | Rp 164.102.400,00 | Rp 5.550,00 | 29568 |
| **Total** | **Rp 537.957.050,00** | **Rp 16.550,00** | **97571** |

**Tabel 1. Data Hasil Penjualan dan Harga Jual**

Analisis Break Even Point diawali dengan mengklasifikasikan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variable.

Sumber : Data PT. Agrindo Cahaya Mandiri 2025

Berikut tabel pengklasifikasiannya :

| Uraian | Januari | Februari | Maret |
|---|---|---|---|
| **Biaya Tetap :** | | | |
| Biaya Gaji Karyawan | Rp 6.000.000,00 | Rp 6.000.000,00 | Rp 6.000.000,00 |
| Biaya Sewa Kantor | Rp 1.000.000,00 | Rp 1.000.000,00 | Rp 1.000.000,00 |
| Biaya Listrik, Telepon | Rp 558.000,00 | Rp 535.000,00 | Rp 537.000,00 |
| Biaya Perjalanan Dinas | Rp 1.514.000,00 | Rp 2.030.000,00 | Rp 2.460.000,00 |
| **Total** | **Rp 9.072.000,00** | **Rp 9.565.000,00** | **Rp 9.997.000,00** |
| **Biaya Variabel :** | | | |
| Biaya / Harga Jagung Bonggol | Rp 144.177.000,00 | Rp 127.041.000,00 | Rp 105.600.000,00 |
| Biaya Pekerja Langsung | Rp 9.611.800,00 | Rp 8.469.400,00 | Rp 7.180.800,00 |
| Biaya Jasa Oven | Rp 10.686.000,00 | Rp 9.714.900,00 | Rp 8.870.400,00 |
| Biaya Angkut Petani - Oven | Rp 3.562.000,00 | Rp 3.238.300,00 | Rp 2.956.800,00 |
| Biaya Angkut Oven - Kendaraan | Rp 3.562.000,00 | Rp 3.238.300,00 | Rp 2.956.800,00 |
| Biaya Pengiriman | Rp 10.686.000,00 | Rp 9.714.900,00 | Rp 8.870.400,00 |

p-ISSN: 2808-9022 e-ISSN: 2798-1789

| | | | |
|---|---|---|---|
| **Total** | **Rp 182.284.800,00** | **Rp 161.416.800,00** | **Rp 136.435.200,00** |

**Tabel 2. Data Penggolongan Anggaran Biaya Tetap dan Biaya Variabel**

Sumber : Data Olahan PT. Agrindo Cahaya Mandiri 2025

Berdasarkan data - data realisasi bulan Januri hingga Mei 2025 Perusahaan dapat menyusun proyeksi terkait perencanaan biaya, perencanaan laba, serta anggaran lainnya. Dengan mengetahui estimasi penjualan dari Januari hingga Mei 2025, manajemen memiliki dasar untuk merumuskan target laba yang ingin dicapai, selaras dengan kapasitas dan sumber daya yang dimiliki perusahaan.. Setelah data anggaran penjualan

| **Uraian** | **Januari** | **Februari** | **Maret** |
|---|---|---|---|
| Barang yang Terjual (Kg) | 35620 | 32383 | 29568 |
| Harga Jual | Rp 5.450,00 | Rp 5.550,00 | Rp 5.550,00 |
| Penjualan | Rp 194.129.000,00 | Rp 179.725.650,00 | Rp 164.102.400,00 |
| Biaya Variabel | Rp 182.284.800,00 | Rp 161.416.800,00 | Rp 136.435.200,00 |
| Margin Kontribusi | Rp 11.844.200,00 | Rp 18.308.850,00 | Rp 27.667.200,00 |
| Biaya Tetap | Rp 9.072.000,00 | Rp 9.565.000,00 | Rp 9.997.000,00 |
| **Laba Bersih** | **Rp 2.772.200,00** | **Rp 8.743.850,00** | **Rp 17.670.200,00** |

diketahui maka dapat dihitung rencana laporan laba dengan metode kontribusi seperti tertera dalam tabel berikut:

**Tabel 3. Data Laporan Anggaran Laba Kontribusi**

Sumber : Data Olahan PT. Agrindo Cahaya Mandiri 2025

Keterangan :

Penjualan = Barang Terjual (Kg) $\times$ Harga Jual per Kg

Marjin Kontribusi = Penjualan $-$ Biaya Variabel

Laba Bersih = Marjin Kontribusi $-$ Biaya Tetap

***Ratio Contribution Margin* (RCM)**

*Ratio Contribution Margin* di periode bulan Januari, Februari, dan Maret tahun 2025 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\textit{Ratio Contribution Margin} = \frac{\text{Marjin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$\textit{Ratio Contribution Margin} \text{ Januari} = \frac{\text{Rp. } 11.884.200{,}00}{\text{Rp. } 194.129.000{,}00} \times 100\% = 6{,}1\ \%$$

$$\textit{Ratio Contribution Margin} \text{ Februari} = \frac{\text{Rp. } 18.308.850{,}00}{\text{Rp. } 179.725.650{,}00} \times 100\% = 10{,}1\ \%$$

$$\textit{Ratio Contribution Margin} \text{ Maret} = \frac{\text{Rp. } 27.667.200{,}00}{\text{Rp. } 164.102.400{,}00} \times 100\% = 16{,}8\ \%$$

*Ratio Contribution Margin* (RCM) sangat penting dalam menentukan kebijakan bisnis dan mengetahui besaran nilai keuntungan untuk menutupi biaya tetap dan mendapatkan laba bersih yang akan didapatkan oleh perusahaan, Di bulan Januari PT. Agrindo Cahaya Mandiri memiliki *Ratio Contribution Margin* sebesar 6,1 %. Hal ini menandakan bahwa PT. Agrindo Cahaya Mandiri hanya memiliki sisa keuntungan sekitar 6,1 % atau Rp. 11.884.200,00 setelah menutupi biaya variabel. Di bulan Februari PT. Agrindo Cahaya Mandiri memiliki *Ratio Contribution Margin* sebesar 10,1 %. Hal ini menandakan bahwa PT. Agrindo Cahaya Mandiri mengalami peningkatan rasio sekitar 4 % yang berarti memiliki sisa keuntungan 10,1 % atau sebesar Rp. 18.308.850,00 setelah menutupi variabel. Dan di bulan Maret PT. Agrindo Cahaya Mandiri mengalami peningkatan *Ratio Contribution Margin* kembali sekitar 6,7 % dari bulan sebelumya yang berada di kisaran 16,8 % atau Rp. 27.667.200,00 .Yang menandakan bahwa perusahaan berhasil meningkatkan sisa pendapatan setelah biaya variabel, sehingga potensi untuk menutupi biaya tetap dan memperoleh laba menjadi lebih besar.

***Break Even Point* (BEP)**

Analisis titik impas (*break even point*) dimanfaatkan oleh manajemen untuk mengevaluasi keterkaitan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Selain itu, analisis ini memberikan informasi mengenai batas minimum penjualan serta toleransi penurunan penjualan yang masih dapat diterima agar perusahaan tetap berada dalam kondisi tanpa mengalami kerugian**.** Berikut perhitungan *Break Even Point* untuk periode bulan Januri – Maret tahun 2025 :

$$\text{BEP Rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

$$\text{BEP Unit / Kg} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Kg} - \text{Biaya Variabel per Kg}}$$

Di bulan Januari :

$$\text{BEP Rupiah} = \frac{\text{Rp. } 9.072.000{,}00}{1 - \frac{\text{Rp. } 182.284.800{,}00}{\text{Rp. } 194.129.000{,}00}} = \frac{\text{Rp.}9.072.000{,}00}{0{,}0610120075} = \text{Rp. } 148.692.042{,}00$$

$$\text{BEP Unit / Kg} = \frac{\text{Rp. } 9.072.000{,}00}{\text{Rp. } 5.450{,}00 - \text{Rp. } 3.520{,}00} = \frac{\text{Rp. } 9.072.000{,}00}{\text{Rp. } 1.930{,}00} = 4.700{,}51 \text{ Kg}$$

Di bulan Februari :

$$\text{BEP Rupiah} = \frac{\text{Rp. } 9.565.000{,}00}{1 - \frac{\text{Rp. } 161.416.800{,}00}{\text{Rp. } 179.725.650{,}00}} = \frac{\text{Rp.}9.565.000{,}00}{0{,}101871102} = \text{Rp. } 93.893.161{,}10$$

$$\text{BEP Unit / Kg} = \frac{\text{Rp. } 9.565.000{,}00}{\text{Rp. } 5.550{,}00 - \text{Rp. } 3.520{,}00} = \frac{\text{Rp. } 9.565.000{,}00}{\text{Rp. } 2.030{,}00} = \text{Rp. } 4.711{,}82 \text{ Kg}$$

Di bulan Maret :

$$\text{BEP Rupiah} = \frac{Rp.\ 9.997.000{,}00}{1 - \frac{Rp.\ 136.435.200{,}00}{Rp.\ 164.102.400{,}00}} = \frac{Rp.9.997.000{,}00}{0{,}168597169} = \text{Rp. } 59.295.183{,}10$$

$$\text{BEP Unit / Kg} = \frac{\text{Rp. } 9.997.000{,}00}{\text{Rp. } 5.550{,}00 - \text{Rp. } 3.470{,}00} = \frac{\text{Rp. } 9.997.000{,}00}{\text{Rp. } 2.080{,}00} = \text{Rp. } 4.806{,}25 \text{ Kg}$$

Perhitungan titik impas (*Break Even Point*) bertujuan untuk mengetahui seberapa besar nilai penjualan (dalam rupiah) dan jumlah produk (dalam kg) yang harus dicapai untuk menghindari kerugian, perusahaan harus mencapai titik impas, kondisi di mana jumlah keseluruhan pendapatan setara terhadap total biaya yang dikeluarkan antara pendapatan dan total biaya.

Pada periode bulan Januari, PT. Agrindo Cahaya Mandiri harus mencapai penjualan minimal sebesar Rp. 148.692.042,00 atau 4.700,51 kg produk agar impas. Nilai BEP yang cukup tinggi ini disebabkan oleh selisih margin kontribusi yang masih kecil di bulan tersebut. Sementara di bulan Februari, BEP mengalami penurunan menjadi Rp 93.893.161,10 atau 4.711,82 kg. Penurunan nilai BEP rupiah ini menunjukkan adanya peningkatan margin kontribusi yang membuat perusahaan bisa lebih cepat mencapai titik impas dengan nilai penjualan lebih rendah dibanding bulan sebelumnya. Dan di bulan Maret, BEP kembali turun menjadi Rp 59.295.183,10 atau 4.806,25 kg. Meskipun jumlah unit yang harus dijual menurun dibanding bulan Februari, nilai BEP dalam rupiah jauh lebih kecil. Ini menandakan margin kontribusi per kg produk di bulan Maret semakin membaik, sehingga perusahaan lebih mudah menutup biaya tetap dan mencapai keuntungan.

***Margin of Safety* (MoS)**

*Margin of safety* merupakan indikator yang menggambarkan sejauh mana penurunan penjualan masih dapat diterima tanpa menyebabkan kerugian bagi perusahaan. Angka ini memberikan batas aman terhadap penurunan penjualan yang masih berada dalam ambang toleransi (Mahagiyani & Siti Barokah, 2023). Jika margin of safety semakin besar, maka semakin kuat posisi finansial perusahaan, karena perbedaan antara target penjualan dan titik impas semakin lebar.".

*Margin of Safety* untuk periode bulan Januari - Maret tahun 2025 dapat dihitung sebagi berikut :

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan} - \text{BEP Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100\ \%$$

p-ISSN: 2808-9022 e-ISSN: 2798-1789

MoS Rupiah = MoS × Penjualan

Di bulan Januari :

$$\text{MoS} = \frac{\text{Rp. } 194.129.000{,}00 - \text{Rp. } 148.692.042{,}00}{\text{Rp. } 194.129.000{,}00} \times 100\,\% = 23{,}4\,\%$$

MoS Rupiah = 23.4 % × Rp. 194.129.000,00 = Rp. 45.426.186,00

Di bulan Februari :

$$\text{MoS} = \frac{\text{Rp. } 179.725.650{,}00 - \text{Rp. } 93.893.161{,}10}{\text{Rp. } 179.725.650{,}00} \times 100\,\% = 47{,}7\,\%$$

MoS Rupiah = 47,7 % × Rp. 179.725.650,00 = Rp. 85.729.135,10

Di bulan Maret :

$$\text{MoS} = \frac{\text{Rp. } 164.102.400{,}00 - \text{Rp. } 59.295.183{,}10}{\text{Rp. } 164.102.400{,}00} \times 100\,\% = 63{,}8\,\%$$

MoS Rupiah = 63,8 % × Rp. 164.102.400,00 = Rp. 104.697.331,00

Pada perhitungan *Margin of Safety* ini dapat kita ketahui bahwa dibulan Januari PT. Agrindo Cahaya Mandiri mempunyai *Margin of Safety* sebesar 23,4% atau setara dengan Rp 45.426.186,00. Artinya, penjualan perusahaan masih bisa turun hingga Rp 45,4 juta dari total penjualan sebesar Rp 194,1 juta sebelum perusahaan mulai merugi. Sementara itu di bulan Februari, *Margin of Safety* PT. Agrindo Cahaya Mandiri meningkat menjadi 47,7% atau Rp 85.729.135,10. Kenaikan ini menunjukkan posisi keuangan perusahaan semakin aman dibanding bulan sebelumnya, karena jarak antara penjualan aktual dan titik impas makin lebar. Dan di bulan Maret *Margin of Safety* kembali naik menjadi 63,8% atau Rp 104.697.331,00. Angka ini menandakan kondisi keuangan perusahaan berada dalam posisi sangat aman, sebab penjualan bisa turun lebih dari setengah total penjualan tanpa membuat perusahaan mengalami kerugian.

## 5. KESIMPULAN DAN SARAN

Hasil penelitian dan analisis pada PT. Agrindo Cahaya Mandiri dapat disimpulkan :

1. Selama Periode bulan Januari - Maret tahun 2025, Pada perhitungan *Ratio Contribution Margin*, terlihat adanya peningkatan setiap bulan. Rasio ini menunjukkan seberapa besar marjin kontribusi terhadap total penjualan, yang berarti semakin tinggi angkanya, semakin besar kontribusi tiap penjualan dalam menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Walaupun jumlah modal yang dikeluarkan tidak sebanding dengan laba yang diproleh. Yang artinya perlunya strategi penjualan yang cukup intens agar perputaran uang yang di kelola lebih cepat.
2. Pada periode tersebut Tren perhitungan BEP dari bulan ke bulan menunjukkan kondisi keuangan perusahaan yang semakin baik, karena nilai BEP rupiah terus menurun, artinya perusahaan semakin efisien dalam operasionalnya dan potensi laba meningkat karena margin kontribusi per produk juga ikut membaik.
3. Dari hasil perhitungan , terlihat bahwa *Margin of Safety* mengalami peningkatan setiap bulan. Artinya, kinerja keuangan perusahaan semakin baik, karena risiko kerugian akibat penurunan penjualan terus mengecil. Semakin besar *Margin of Safety* yang dimiliki, semakin kuat posisi perusahaan dalam menghadapi fluktuasi penjualan.

Saran yang mungkin bisa di sampaikan dalam penelitian ini terhadap perusahaan :

1. Tetap mengontrol biaya variabel, karena kenaikan marjin kontribusi sebagian besar dipengaruhi oleh pengendalian biaya produksi, perusahaan disarankan terus melakukan evaluasi biaya variabel per unit agar tetap efisien tanpa mengurangi kualitas produk.
2. Optimalkan strategi pemasaran, dengan *margin of safety* yang semakin lebar, perusahaan memiliki ruang yang aman untuk melakukan strategi promosi lebih agresif guna meningkatkan volume penjualan dan memperbesar laba.
3. Analisis *break even* secara berkala, perusahaan sebaiknya rutin melakukan analisis BEP setiap periode untuk mengetahui seberapa cepat perubahan kondisi operasional berpengaruh terhadap titik impas, sehingga dapat diantisipasi lebih dini.

**DAFTAR PUSTAKA**

Azahra, N., Fauzi, A., Widayati, E., Naufal Azhar, R., & Kustiara, V. (2023). Signifikasi Analsisis Titik Impas Bagi Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *Desember: Jurnal Akuntansi Dan Manajemen Bisnis*, *3*(3), 108–114.

Azhar Arkho, S1, S., Elektro, T., Tinggi, S., & Malang, T. (2022). Analisis Break Even Point Sebagai Perencanaan Laba Pada Industri Pempek Palembang Mang Djohan Malang. *Sinteks : Jurnal Teknik*, *11 No.2*(2), 107–118.

Chelsia F. (2019). Analisis Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Mempertahankan Aktiva Tetap Pada PT. Jor Gabrindo Pratama. *Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, *7*(1), 911–920. https://doi.org/https://doi.org/10.35794/emba.v7i1.22920

Fadhil Amiros, M., Herawati, Y., Administrasi Bisnis, J., & Negeri Sriwijaya, P. (2022). Analisis Pehitungan Break Even Point dan Margin of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Break Event Point Calculation Analysis and Margin of Safety as a Planning of Income Instrument. *Jurnal Aplikasi Manajemen Dan Bisnis*, *3*(1), 53–63. https://doi.org/10.5281/zenodo.7344657

Fakhri Widiantoro, N., Pembangunan Nasional, U., & Timur Endah Susilowati, J. (2024). Implementasi Laporan Keuangan Waralaba di Indonesia. *JURNAL ILMIAH EKONOMI DAN MANAJEMEN (JIEM)*, *2*(8), 15–24. https://doi.org/10.61722/jiem.v2i8.2148

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. https://doi.org/10.61597/jbe-ogzrp.v2i1.25

Litamahuputty, J. V., Pelamonia, J. T., Th Pelamonia, J., Politeknik, J. A., & Ambon, N. (2022). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan dan Laba Terhadap Usaha Mikro di Ambon (Studi Pada Usaha Mikro Minuman Boba Kedai Tosca OSM Kota Ambon). *INTELEKTIVA : JURNAL EKONOMI, SOSIAL DAN HUMANIORA*, *3 No.12*, 127. https://www.jurnalintelektiva.com/index.php/jurnal/article/view/817

Mahagiyani, M., & Siti Barokah. (2023). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Penentu Target Produksi di PT. Perkebunan Nusantara X PG Gempolkrep. *Jurnal Pengelolaan Perkebunan (JPP)*, *4*(1), 35–50. https://doi.org/10.54387/jpp.v4i1.29

Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., Swandari Budiarso, N., Akuntansi, J., Ekonomi dan Bisnis, F., Sam Ratulangi, U., Kampus Bahu, J., & Studi Profesi Akuntan, P. (2021). Analisis Break Event Point (BEP). In *Jurnal Ipteks Akuntansi bagi Masyarakat* (Vol. 5, Issue 1).

Neto Wuli, R., Kunci, K., Sumber Daya Manusia, M., Unggul, P., & Pangan, K. (2023). Penerapan Manajemen Sumber Daya Manusia Pertanian untuk Mneciptakan Petani Unggul Demi Mencapai Ketahanan Pangan. *Jurnal Pertanian Unggul*, *2 No.1*.

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 Current Archives Announcements About*, *9*(3), 554–564. https://doi.org/https://doi.org/10.35794/emba.v9i3.34928

Putri, A. I., Karona, ) ;, Susena, C., & Suswati Nasution, ) ; (2023). An Analysis Of Break Even Point (BEP) In Profit Planning At Kerupuk Sri Rasa Factory In Bengkulu Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Perencanaan Laba Pada Pabrik Kerupuk Sri Rasa Di Bengkulu. *Jurnal Akuntansi, Manajemen dan Bisnis Digital*, *2*(1), 41–46. https://doi.org/https://doi.org/10.37676/jambd.v2i1.3594

Ramadhan, A. A., & Setiawan, B. A. (2024). Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Perencanaan Laba Pada Depot Air Minum Aulia Tirta Kabupaten Bekasi. *Jurnal E-Bis*, *8*(1), 372–381. https://doi.org/10.37339/e-bis.v8i1.1451

Rizky Rulitama, M., Hafizah, E., & Jalan Brigjen Hasan Basri, M. (2023). Implementasi Program Kampus Mengajar Dalam Pola Pembelajaran IPA Pada Masa Pandemi di SDN 2 Panggung

p-ISSN: 2808-9022 e-ISSN: 2798-1789

Kabupaten Hulu Sungai Tengah. *JUPEIS: Jurnal Pendidikan Dan Ilmu Sosial*. https://doi.org/https://doi.org/10.57218/jupeis.Vol2.Iss2.593

Sriati, G., Mengga, & Ronal, M. (2023). Analisis Tingkat Pemahaman Masyarakat Tana Toraja Terhadap Investasi Keuangan. *Innovative: Journal Of Social Science Research*, *3 No.4*. https://j-innovative.org/index.php/Innovative/article/view/3505