

ANALISIS *BREAK EVENT POINT* TERHADAP PERENCANAAN LABA PADA PERUSAHAAN UMUM DAERAH AIR MINUM (PERUMDAM) TIRTA KENCANA KAB. JOMBANG

* Ita Rahmawati & Ahmad Fauzi

Universitas KH. A. Wahab Habullah, Indonesia

ARTICLE INFORMATION

KEYWORD:

Break Event Point,
Profit Planning

DOI:



This Journal is licensed under a [Creative Commons Attribution-ShareAlike 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/).

ABSTRAK

PERUMDAM Tirta Kencana sangat membutuhkan analisis *break event point* guna merencanakan tingkat laba. Menerapkan analisa titik impas dalam kegiatan produksinya diharapkan mampu membantu manajemen untuk melakukan perencanaan laba sehingga dapat menjadi perusahaan yang mampu memperoleh laba dan menunjukkan kinerja yang baik. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui bagaimana analisis *break event point* terhadap perencanaan laba pada PERUMDAM Tirta Kencana Kabupaten Jombang pada tahun 2018-2022. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Data yang digunakan sebagai dasar penelitian yaitu laporan keuangan dan laporan tahunan. Untuk perhitungan *break event point* pada perusahaan, dilakukan pengumpulan data kemudian diolah untuk menentukan biaya tetap dan biaya variabel pada setiap produk yang dimiliki oleh perusahaan, setelah itu dilakukanlah perhitungan *break event point*, dari hasil perhitungan *break event point* didapatkan nilai yang positif artinya pendapatan setiap tahun selalu berada diatas nilai dari *break event point*. Nilai dari *break event point selanjutnya* dapat digunakan untuk merencanakan laba. Kemudian hasil penelitian ini digunakan oleh manajemen dalam mengambil keputusan di masa mendatang.

ABSTRACT

This research discusses the marketing strategy and management of the USP PERUMDAM Tirta Kencana really needs a break event point analysis to plan profit levels. Applying break-even point analysis in its production activities is expected to be able to help management to plan profits so that it can become a company that is able to make a profit and show good performance. The purpose of this study was to determine how the break event point analysis of profit planning at PERUMDAM Tirta Kencana Jombang Regency in 2018-2022. This research uses a descriptive method with a quantitative approach. The data used as the basis of research are financial statements and annual reports. For the calculation of the break event point in the company, data collection is carried out then processed to determine the fixed costs and variable costs of each product owned by the company, after which the break event point calculation is carried out, from the results of the calculation of the break event point, a positive value is obtained, which means that the income each year is always above the value of the break event point. The value of the break event point can then be used to plan profits. Then the results of this study are used by management in making decisions in the future.

Howto Cite:

Rahmawati, I., Fauzi. A. (2025) Analisis *Break Event Point* Terhadap Perencanaan Laba Pada Perusahaan Umum Daerah Air Minum (Perumdham) Tirta Kencana Kab. Jombang. Management and Education Journal, 3(1),28-33

*AuthorCorrespondent:

Email: itarahmawati@unwaha.ac.id

Page: 28-33

PENDAHULUAN

Era globalisasi yang ditandai dengan semakin meningkatnya perkembangan dunia usaha, perkembangan teknologi yang sangat pesat, dan persaingan yang sangat tajam. Indonesia merupakan negara yang memiliki perkembangan yang cukup baik dalam bidang ekonomi. Dengan adanya perkembangan ini berbagai model jenis usaha dapat dijalankan. Setiap usaha bisnis yang didirikan untuk mencapai tujuan guna mendapatkan laba yang maksimal, dengan hal ini maka dibutuhkan peran dari manajemen perusahaan untuk dapat melihat kemungkinan kesempatan usaha dimasa yang akan datang. Manajemen perusahaan perlu untuk menyusun suatu perencanaan yang juga merupakan salah satu dari fungsi dasar manajemen.

Perkembangan suatu perusahaan sangat bergantung kepada perilaku manajerial dalam mengendalikan sumber daya yang dimiliki, serta memanfaatkan kesempatan yang ada, disamping itu seorang manajer juga harus memiliki ketelitian terhadap kemungkinan ancaman dari para kompetitor yang akan merebut pangsa pasarnya, yang berakibat akan menurunkan tingkat penjualan serta berkurangnya laba yang cukup berpengaruh terhadap kemajuan perusahaan.(Amni, C. 2020)

Perusahaan Umum Daerah Air Minum (PERUMDAM) Tirta Kencana merupakan salah satu BUMD di Kabupaten Jombang yang bergerak di bidang jasa pelayanan penyedia air bersih. Dalam memberikan pelayanan bagi masyarakat, PERUMDAM Tirta Kencana Kabupaten Jombang selalu memegang prinsip 3K yaitu kualitas, kuantitas dan kontinuitas untuk mencapai kepuasan pelanggan. Air bersih yang dialirkan kepada pelanggan merupakan sumber air yang telah diolah dan disterilkan dari berbagai macam bakteri dan mikroba lainnya di dalam instalasi pengolahan air. Demi memenuhi kebutuhan air bagi pelanggan, PERUMDAM Tirta Kencana Kabupaten Jombang juga menambah lokasi sumber air dan menambah kapasitas produksi agar air bersih yang dialirkan kepada pelanggan dapat tercukupi. Tujuan utama perusahaan secara umum ialah memperoleh laba yang optimal atas kegiatan operasional atau investasi yang telah ditanamkan, serta dapat mempertahankan keberlangsungan usaha dalam jangka panjang.

PERUMDAM Tirta Kencana sangat membutuhkan analisis *break event point* guna merencanakan tingkat laba. Menerapkan analisa titik impas dalam kegiatan produksinya diharapkan mampu membantu manajemen untuk melakukan perencanaan laba sehingga dapat menjadi perusahaan yang mampu memperoleh laba dan menunjukkan kinerja yang baik. Karena hubungan titik impas dengan perencanaan laba ini samasama berbicara dalam hal anggaran yang mencakup biaya, harga produk dan volume penjualan, yang seluruhnya itu mengarah ke perolehan laba.

METODE PENELITIAN

Desain penelitian yang akan digunakan untuk menganalisis penelitian ini adalah tipe penelitian kuantitatif dengan format deskriptif. Menurut Sugiyono (2018) data kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan positivistic (data konkrit), data penelitian berupa angka-angka yang akan diukur menggunakan statistik sebagai alat uji penghitungan, berkaitan dengan masalah yang diteliti untuk menghasilkan suatu kesimpulan. Filsafat positivistic digunakan pada populasi atau sampel tertentu. Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif. Menurut Sa'adah (2023) penelitian

kuantitatif adalah jenis penelitian yang menggunakan angka-angka dalam memproses data untuk menghasilkan informasi yang terstruktur. Penelitian yang dimaksudkan untuk memberikan informasi mengenai data yang diamati agar bermakna dan komunikatif, dilakukan dengan cara memecahkan permasalahan yang ada sekarang kemudian memprediksi keadaan dimasa yang akan datang. Untuk perhitungan BEP pada perusahaan, dilakukan pengumpulan data kemudian diolah untuk menentukan biaya tetap dan biaya variabel pada setiap produk yang dimiliki oleh perusahaan, setelah itu dilakukanlah perhitungan BEP untuk merencanakan laba. Kemudian hasil penelitian ini digunakan oleh manajemen dalam mengambil keputusan di masa mendatang (Indasari 2020).

Teknik pengumpulan data ini menggunakan data sekunder, yaitu dengan mencatat data keuangan yang ada pada instansi atau lembaga yang terkait dalam penelitian ini. Adapun instansi yang dijadikan sebagai sumber data dalam penelitian ini adalah PERUMDAM Tirta Kencana Kab. Jombang, dengan mengumpulkan data berupa dokumen-dokumen perusahaan yakni laporan keuangan perusahaan untuk tahun 2018-2022.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Break Event Point

Menurut Simamora (2012), BEP atau titik impas adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih. Menurut Hansen dan Mowen (2011), Titik impas (*Break Event Point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol (Sa'adah 2019). Dalam menghitung *Break Event Point* dengan menggunakan Pendekatan Matematis dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

1. Atas Dasar Unit

Ditinjau dari per satuan produk atau barang yang dijual, maka setiap satuan barang memberikan sumbangan atau kontribusi (margin) yang sama besarnya untuk menutup biaya tetap atau laba. Dalam keadaan *break even*, maka dengan membagi jumlah biaya tetap dengan margin per satuan barang akan diperoleh jumlah satuan barang harus dijual sehingga perusahaan tidak mengalami rugi ataupun laba. Menurut Munawir (2014) perhitungan *break even point* dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

$$\text{Break Even Point (Satuan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Per Satuan Barang}}$$

2. Atas Dasar Rupiah

Dalam keadaan *break even* laba perusahaan adalah nol, oleh karena itu dengan membagi jumlah biaya tetap dengan *marginal income rasionya*, akan diperoleh/diketahui tingkat penjualan (dalam rupiah) yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita rugi ataupun memperoleh laba (*break even point*). Menurut Munawir (2014) tingkat *break even point* atas dasar rupiah dapat dihitung menggunakan rumus:

$$\text{Break Even Point (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Satuan} - \text{Biaya Variabel Per Satuan}}$$

Berikut adalah hasil perhitungan *break event point* dengan mengacu pada laporan keuangan yang telah penulis rangkum dalam Tabel 1. Volume Penjualan Air, Tarif, dan Pendapatan sebagai acuan dasar perhitungan.

Tabel 1. Volume Penjualan Air, Tarif, dan Pendapatan

No	Keterangan	Tahun				
		2018	2019	2020	2021	2022
1	Volume Penjualan Air (m ³)	3.644.839	3.803.799	4.021.921	3.981.278	4.088.836
2	Tarif Air Per m ³ (RP)	3.935,02	4.063,10	4.048,36	4.129,31	4.343,62
3	Pendapatan	15.506.897.540	16.598.232.440	16.282.165.400	17.887.251.839	19.495.413.958

Sumber: PERUMDAM Tirta Kencana Kabupaten Jombang, 2023

Berikut Tabel 2. *Brek Event Point* dalam rupiah yang penulis rangkum dari perhitungan *break event point* dalam rupiah berdasarkan laporan keuangan dari PERUMDAM Tirta Kencana Kabupaten Jombang:

Tabel 2. *Brek Event Point* dalam Rupiah

Tahun	<i>Break Event Point</i> (Rp)
2018	14.642.441.952
2019	14.315.503.847
2020	15.565.517.909
2021	15.269.761.814
2022	17.584.166.424

Sumber: Data diolah penulis, 2024

Pada tahun 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 *break event point* selalu ada peningkatan maupun penurunan dari tahun-tahun sebelumnya ini dikarenakan pendapatan dan beban dari PERUMDAM Tirta Kencana Kabupaten Jombang mengalami peningkatan. Hasil dari perhitungan *break event point* dalam rupiah yang berarti bahwa perusahaan mencapai titik impas dan tidak mengalami kerugian.

Berikut Tabel 3. *Brek Event Point* dalam unit yang penulis rangkum dari perhitungan *break event point* dalam rupiah berdasarkan laporan keuangan dari PERUMDAM Tirta Kencana Kabupaten Jombang:

Tabel 3. *Brek Event Point* dalam Unit

Tahun	<i>Break Event Point</i> (Unit)
2018	3.439.331 m ³
2019	3.279.948 m ³
2020	3.844.549 m ³
2021	3.397.065 m ³
2022	3.686.778 m ³

Sumber: Data diolah penulis, 2024

Pada tahun 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 *break event point* selalu ada peningkatan maupun penurunan dari tahun-tahun sebelumnya ini dikarenakan pendapatan dan beban dari PERUMDAM Tirta Kencana Kabupaten Jombang mengalami peningkatan. Hasil dari perhitungan *break event point* dalam unit yang berarti bahwa perusahaan mencapai titik impas dan tidak mengalami kerugian.

Analisis Perencanaan Laba

Menurut Luntungan & Tinangon (2021) menyatakan bahwa “Perencanaan laba dapat diartikan sebagai rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan baik dimana implikasi keuangannya yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek”.

Menentukan target laba dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Keterangan:

Vc = Variabel cost per unit

S = penjualan per unit

Berikut adalah hasil dari perhitungan analisis target laba yang tersaji pada Tabel 4. Estimasi Target Penjualan Tahun 2019, 2020, 2021, 2022, 2023 dengan mengacu pada laba sebelumnya 2018, sehingga perhitungan target laba dimulai dari tahun 2019, 2020, 2021, 2022, dan untuk merencanakan laba pada tahun selanjutnya yaitu dengan menghitung perkiraan laba pada tahun 2023.

Tabel 4. Estimasi Target Penjualan Tahun 2019, 2020, 2021, 2022, 2023

Tahun	Target Penjualan		Realisasi		Keterangan
	Unit	Rp	Unit	Rp	
2019	3.650.186	15.517.294.755	3.803.799	16.598.232.440	Tercapai
2020	3.803.790	16.601.838.274	4.021.921	16.282.165.400	Tercapai
2021	4.021.912	16.283.610.576	3.981.278	17.887.251.839	Tercapai
2022	3.798.969	17.076.314.373	4.088.836	19.495.413.958	Tercapai
2023	3.959.242	18.883.688.994	-	-	-

Sumber: Data diolah penulis, 2024

Dari perhitungan estimasi target penjualan di dapatkan hasil dimana pada tahun 2019, 2020, 2021, 2022 PERUMDAM Tirta Kencana Kabupaten Jombang mendapatkan realisasi penjualan diatas target penjualan sesuai dengan hasil target penjualan yang sudah dihitung berdasarkan analisis break event point dan analisis perencanaan laba. Dengan nilai penjualan diatas target penjualan menjadikan PERUMDAM Tirta Kencana mendapatkan laba dan tidak mengalami kerugian. Sedangkan pada tahun 2023 agar perusahaan tidak mengalami kerugian harus memenuhi target penjualan sebesar 3.959.242 m³ pada satuan unit dan penjualan sebesar Rp. 18.883.688.994,- ini berdasarkan dari perhitungan break event point dan target penjualan.

SIMPULAN

Bersadarsakan hasil analisis dan pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti, maka kesimpulan yang dapat diambil bahwa pada perhitungan analisis *break event point* dalam unit dan dalam rupiah bahwa perusahaan mencapai titik impas dan tidak mengalami kerugian.

Sedangkan pada perhitungan analisis perencanaan laba pada tahun 2019, 2020, 2021, 2022 perusahaan mendapatkan hasil penjualan di atas dari target penjualan dan

mendapatkan laba. Sedangkan pada tahun 2023 agar perusahaan tidak mengalami kerugian harus memenuhi target penjualan sebesar 3.959.242 m³ pada satuan unit dan penjualan sebesar Rp. 18.883.688.994,- ini berdasarkan dari perhitungan break event point dan target penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Amni, C., & Indrayani. 2020. "Analisis Break Event Point (BEP) Pada PT. Es Muda Perkasa Dengan Menggunakan Metode Harga Pokok Produksi (HPP) Analisis Break Event Point (BEP) Pada PT. Es Muda Perkasa Dengan Menggunakan Metode Harga Pokok Produksi (HPP)." *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan* 8.
- Indasari, Yuyung. 2020. "Analisis Metode Pemisahan Biaya Tetap Dan Biaya Variabel Dalam Perhitungan Break Even Point Pada PT. BUMI SARANA BETON." Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Luntungan, N. N., and J. J. Tinangon. 2021. "Penerapan Analisis Cost Volume Profit Dalam Perencanaan Dan Pengambilan Keputusan Laba Optimal Pada Pt. Artha Mas Minahasa Application of Cost Volume Profit Analysis in Optimal Profit Planning and Decision Making in Pt. Artha Mas Minahasa." *1350 Jurnal EMBA* 9(2):1350-57.
- Munawir. 2014. *Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty.
- Sa'adah, Lailatus. 2019. *Akuntansi Manajemen*. Jombang: FP UNIVERSITAS KH. A. WAHAB HASBULLOH.
- Sa'adah, Lailatus. 2023. *Analisis Kualitatif Dan Kuantitatif*. Makassar: Mitra Ilmu.
- Sugiyono. 2018. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*. Bandung: Alfabeta.