



Analisis Break Event Point pada Usaha Depot Air Minum Ar-Ridho Poso

Felisya Pobile¹, Ni Kadek Sriwati²

¹²Universitas Sintuwu Maroso Poso

Abstrak: Tujuan penelitian untuk mengetahui Break Event Point (BEP) dan Margin Of Safety (MOS). Jenis data yang digunakan adalah data primer dan sekunder, sedangkan pengumpulan data dilakukan dengan melakukan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh data keuangan Depot Air Minum AR-RIDHO pada tahun 2022 sampai dengan tahun 2024. Teknik analisis yang digunakan adalah metode perhitungan Break Event Point dan Margin Of Safety. Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada tahun 2022 break event point sebesar 24.690 unit atau Rp.57.645.295, dengan pencapaian penjualan sebesar Rp.138.464.000. Pada tahun 2023, break event point sebesar 24.459 unit atau Rp. 57.258.420, pencapaian penjualan sebesar Rp.138.052.000. Sementara itu, pada tahun 2024 break event point sebesar 24.126 unit atau Rp.56.891.719, pencapaian penjualan sebesar Rp.138.600.000. Perhitungan Margin Of Safety menunjukkan bahwa pada tahun 2022 tingkat margin of safety sebesar 58%, yang berarti bahwa penurunan pendapatan penjualan hingga Rp.80.309.120 akan menyebabkan perusahaan mengalami kerugian. Pada tahun 2023, tingkat margin of safety tetap sebesar 58% dengan potensi kerugian sebesar Rp.80.071.320 jika terjadi penurunan pendapatan penjualan hingga batas tersebut. Hal yang sama terjadi pada tahun 2024, dengan margin of safety sebesar 58% dan potensi kerugian sebesar Rp.80.388.000.

Kata Kunci: Break Event Point, Margin Of Safety, Biaya Variabel.



AFILIASI:

Jurusan Manajemen, Fakultas
Ekonomi Universitas Sintuwu
maroso, Poso, Sulawesi Tengah
Indonesia

EMAIL KORESPONDENSI:

kadek@unsimar.ac.id

RIWAYAT ARTIKEL:

Diterima:

1 Desember 2025

Direvisi:

10 Desember 2025

Disetujui:

15 Desember 2025

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting dalam perekonomian dibanyak negara, termasuk Indonesia. UMKM berkontribusi dalam menciptakan lapangan pekerjaan, mengurangi kemiskinan, dan menggerakkan perekonomian lokal. Oleh karena itu, usaha kecil dan menengah (UKM) sangat penting bagi masyarakat, terutama bagi mereka yang berpenghasilan rendah. UMKM sangat penting bagi kehidupan masyarakat karena memberi mereka kesempatan untuk mengembangkan potensi dan memperoleh keterampilan baru. (Devi et al., 2020). Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai peranan yang cukup signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia, hal ini menunjukkan bahwa para pengusaha tersebut efektif dalam menjalankan perusahaannya.



Keberhasilan bisnis tidak dapat diraih begitu saja; untuk bersaing, diperlukan rencana. Perencanaan laba adalah salah satu taktik yang dapat digunakan. Di perusahaan besar, departemen manajemen keuangan sering kali mengawasi perencanaan laba. Perencanaan laba berisi langkah-langkah yang akan dilakukan perusahaan untuk mencapai target laba yang diinginkan. Perencanaan laba dibagi menjadi dua, yaitu perencanaan laba jangka pendek dan perencanaan laba jangka panjang. (ZUBAIDI, 1995) Perencanaan laba menguraikan tindakan yang akan diambil bisnis untuk mendapatkan laba yang ditargetkan. Perencanaan laba jangka pendek dan perencanaan laba jangka panjang adalah dua kategori perencanaan laba. Salah satu jenis analisis biaya, volume, dan laba yang menggabungkan biaya variabel dan biaya tetap disebut analisis Titik Impas. (Kadek Suantari & Lantang, 2021). Untuk menilai jumlah pendapatan yang digunakan untuk membayar biaya bisnis, studi titik impas dilakukan.

Menurut Manuho et al., (2021) Ketika suatu bisnis tidak menghasilkan laba atau mengalami kerugian dari kegiatannya, dikatakan bisnis tersebut telah mencapai Titik Impas (BEP). Sehingga, perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. Karena analisis pendapatan dapat memberikan informasi kepada manajer tentang hubungan antara volume penjualan, pengeluaran yang dibayarkan, dan laba yang diperoleh pada tingkat penjualan tertentu, manajer sering kali memanfaatkan titik impas untuk menghitung jumlah laba yang diperoleh. Untuk mengidentifikasi penurunan pendapatan yang tidak menyebabkan kerugian bagi bisnis, analisis titik impas dapat digunakan sebagai standar untuk meningkatkan profitabilitas. Aturan praktis mendasar saat memutuskan kegiatan produksi masa depan perusahaan adalah analisis titik impas. Hubungan antara biaya tetap, biaya produksi, biaya variabel, laba, dan volume penjualan dapat dipelajari menggunakan analisis titik impas. (Hatta & Riyanto, 2013)

Kinerja operasional suatu perusahaan sebagian besar ditentukan oleh hubungan antara biaya tetap, biaya produksi, biaya variabel, laba, dan volume penjualan. Dalam bahasa tertentu, biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap konstan bahkan ketika volume produksi atau penjualan berfluktuasi. (Aminus & Sarina, 2022)

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah keseluruhannya bervariasi berdasarkan perubahan jumlah komoditas yang diproduksi. (Hatta & Riyanto, 2013). Oleh karena itu, biaya variabel secara keseluruhan akan meningkat seiring dengan peningkatan volume produksi, dan jika volume produksi turun, total biaya variabel akan menurun. Akibatnya, seiring dengan meningkatnya volume produksi, biaya variabel secara keseluruhan juga akan meningkat. Jika volume produksi turun, Laba dapat diperoleh apabila total pendapatan melebihi total biaya Mencapai titik impas, atau titik di mana pendapatan total sama dengan biaya total, adalah tujuan utama analisis biaya.

Titik Impas dirancang untuk membantu bisnis menghasilkan uang sebanyak mungkin. Artinya, bisnis akan mampu menentukan jumlah barang terendah yang perlu dijual dan laba tertinggi yang dapat diperoleh jika produksi penuh dengan memproduksi berbagai barang menggunakan kapasitas produksinya. Bisnis juga dapat menggunakan analisis Break Event Point untuk menentukan harga jual per unit, yang sangat penting untuk mencapai proyeksi laba yang ditargetkan dan membuat pelanggan menerima harga jual. Selain itu, perencanaan laba menawarkan cara yang metodis untuk mengenali dan mengatasi masalah (Carter, 2009).

Suatu perusahaan menggunakan perencanaan laba sebagai strategi strategis untuk mengidentifikasi sasaran laba yang diharapkan tercapai dalam jangka waktu tertentu. Proses ini melibatkan analisis berbagai faktor seperti pendapatan, biaya, dan harga produk atau layanan. Untuk sebuah depot air minum, perencanaan laba dimulai dengan mengidentifikasi kebutuhan pasar, seperti permintaan air minum bersih di wilayah tertentu. Selanjutnya, dilakukan perhitungan biaya operasional, seperti biaya pembelian galon, pengolahan air, listrik, gaji karyawan, dan distribusi. Setelah itu ditentukan harga jual yang kompetitif, namun akan memberikan margin keuntungan yang memadai. Perencanaan ini juga mencakup proyeksi volume penjualan berdasarkan permintaan, strategi pemasaran untuk menarik pelanggan, dan efisiensi operasional guna menekan biaya. Dengan perencanaan yang matang, depot air minum dapat memastikan berkelanjutannya bisnis sambil mencapai target laba yang telah ditetapkan. Demikian pula Depot Air Minum AR-Ridho Poso.

Salah satu bentuk perusahaan yang menjadi representasi nyata dari peran serta masyarakat dalam perekonomian adalah Depo Air Minum AR-Ridho Poso. Depo Air Minum AR-Ridho Poso menghadapi kendala dalam menjaga keberlangsungan operasionalnya disamping kebutuhan air minum yang semakin meningkat. Menemukan dan mencapai titik impas (BEP), atau titik di mana pendapatan total sama dengan total biaya operasional, adalah salah satu kendala terbesar yang dihadapi. Permasalahan ini dipengaruhi oleh beberapa faktor, termasuk fluktuasi jumlah pelanggan, tingkat persaingan yang tinggi di pasar depot air minum, serta kenaikan biaya operasional seperti Listrik, dan perawatan alat produksi. Selain itu, Depot Air Minum AR-Ridho Poso dalam proses pencatatan dan pengelolaan data keuangan belum efisien sehingga menghambat kemampuan Depot AR-Ridho Poso untuk menghitung jumlah penjualan minimum yang harus dicapai guna menutupi seluruh biaya operasional. Hal ini disebabkan sulitnya membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel akibat tidak adanya metode pencatatan yang sistematis.

Berdasarkan uraian di atas, tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui Berapa nilai Break Event Point (BEP) produksi Depo Air Minum Ar-Ridho Poso dalam satuan dan rupiah. Serta Berapa Margin of safety pada produksi depot air minum Ar-Ridho Poso.

Pembahasan

Definisi Biaya

Biaya adalah biaya yang berguna yang telah digunakan. Pengorbanan sumber daya ekonomi yang dapat dipertukarkan, baik yang nyata maupun yang tidak nyata, disebut sebagai biaya. Salah satu faktor terpenting dalam menentukan biaya produksi dan harga eceran suatu produk.

Sebagaimana yang dinyatakan oleh Akuntansi dan Ratulangi,(2018). Beban merupakan pengorbanan yang dilakukan untuk menghasilkan pendapatan, sedangkan biaya merupakan pengorbanan yang dilakukan untuk memperoleh aset. Dalam sektor bisnis, semua operasi dapat diukur dalam satuan moneter yang dikenal sebagai biaya.

Klasifikasi Biaya

Suatu proses pengelompokan biaya atau seluruh elemen biaya yang ada secara sistematis ke dalam kelompok-kelompok tertentu yang lebih ringkas untuk memberikan informasi yang lebih ringkas dan penting adalah apa yang Bastian & Nurlela (2010) definisikan sebagai kategorisasi biaya atau pengelompokan biaya. Dalam hal ini, klarifikasi biaya bertujuan untuk memberikan informasi biaya yang menyeluruh kepada manajemen sekaligus membuat laporan data keuangan dengan mengklasifikasikan semua komponen biaya secara metodis ke dalam kelompok tertentu. Dua bagian dari klarifikasi biaya adalah sebagai berikut:

1. Biaya Tetap (fixed expense)

Wahyuni (2022) mendefinisikan biaya tetap sebagai biaya yang relatif tinggi dan terus ada tanpa memandang besar kecilnya output yang dihasilkan. Oleh karena itu, besarnya biaya produksi yang dikeluarkan tidak berpengaruh terhadap besarnya biaya tetap tersebut.

2. Variable Cost (biaya variabel)

Biaya yang berfluktuasi sebagai respons terhadap perubahan bisnis dikenal sebagai biaya variabel. Seiring dengan meningkatnya aktivitas sebesar 10%, namun fluktuasi harga spesifik volume tidak berhenti ketika aktivitas berubah (Gardjito & Swasti, 2018).

Analisis Titik Break Event Point

Keadaan di mana suatu bisnis beroperasi tanpa menghasilkan laba atau menderita kerugian dikenal sebagai analisis Break Event Point (BEP). (Diana, 2018). Kita juga akan dapat menentukan tingkat laba atau rugi yang berbeda untuk volume penjualan yang berbeda-beda dengan penelitian titik impas ini. Oleh karena itu, kemampuan manajemen untuk merencanakan tindakan masa depan, baik jangka pendek maupun jangka panjang, akan sangat penting bagi kelancaran operasi atau keberhasilan suatu perusahaan.

Analisis Break Event Point bertujuan agar bisnis dapat menghasilkan uang sebanyak mungkin. Ini berarti bahwa bisnis akan dapat menentukan jumlah terendah yang perlu dijual dan laba tertinggi yang dapat diperoleh jika produksi penuh dengan memproduksi berbagai barang menggunakan kapasitas produksinya. Pengeluaran yang diinvestasikan pada akhirnya akan menentukan harga jual perusahaan, dan akan terkait erat dengan jumlah output yang akan dijual. Harga jual sangat dipengaruhi oleh besarnya pengeluaran. Oleh karena itu, mencari tahu pengeluaran dan volume produksi merupakan salah satu kegunaan analisis titik impas.

Manajer suatu perusahaan dapat menghitung jumlah penjualan yang diperlukan untuk mencegah kerugian dengan memahami titik impas, dan mereka diharapkan mengambil langkah yang tepat untuk maju. Manajer bisa mengetahui target penjualan minimum untuk perusahaan yang dijalankannya dengan mengetahui dimana titik impas.

Asumsi Fundamental Analisis Break Event Point

Berbagai pemikiran fundamental yang menjadi dasar perhitungannya berdampak pada analisis break event point (Munawir, 2018). Secara umum, analisis break even point menggunakan pemikiran atau konsep fundamental berikut:

1. Konsep variabilitas biaya harus digunakan dengan benar, dan biaya harus dapat dibedakan atau dikategorikan menjadi dua kelompok: biaya tetap dan biaya variabel.
2. Hingga kapasitas penuh tercapai, total biaya tetap tidak akan berubah. Bahkan jika volume produksi atau aktivitas berubah, biaya tetap akan tetap sama karena biaya tersebut akan tetap ada bahkan jika bisnis tersebut berhenti beroperasi.
3. Produksi dan penjualan akan selalu sinkron, dan biaya variabel akan menyesuaikan secara proporsional dengan variasi volume penjualan. Ini berarti bahwa berapa pun kuantitas yang diproduksi, biaya variabel akan selalu sama jika dinyatakan dalam satuan produk.
4. Tidak akan ada variasi pada harga jual per unit produk, juga tidak akan dipengaruhi oleh kuantitas unit yang terjual.
5. Bisnis hanya memproduksi atau menjual satu jenis produk. Jika bisnis menjual berbagai macam produk, bauran penjualan—campuran produk yang dijual—akan selalu sama.

Metode Perhitungan Break Event Point

Terdapat dua pendekatan untuk menggunakan metode estimasi matematika guna menentukan titik impas dalam analisis titik impas. BEP = break event point adalah rumus yang digunakan untuk menghitungnya (Sutrisno, 2013).

Atas dasar Rupiah.

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{BT}{1 - \frac{V}{P}}$$

Keterangan:

BEP (Rp)	= Titik impas (Rp)
BT	= Biaya tetap (Rp/Produksi)
P	= Harga jual (Rp/Produksi)
V	= Biaya variabel (Rp/Produksi)

Atas dasar Unit

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{BT}{P - V}$$

Keterangan:

BEP (Unit)	= Titik impas dalam unit produksi tahu
BT	= Biaya tetap (Rp/Produksi)
P	= Harga jual per unit (Rp)
V	= Harga variabel per unit (Rp)

Margin of safety

Analisis titik impas memerlukan margin keamanan untuk menentukan berapa banyak penjualan yang dilakukan dan berapa banyak penjualan yang berada dalam titik impas

dimana bisnis aman untuk terus menerus beroperasi tanpa kerugian. Suatu ukuran yang disebut "margin of safety" dapat digunakan untuk menentukan seberapa besar kinerja penjualan tertentu atau volume penjualan yang direncanakan dapat turun tanpa merugikan bisnis. (Kadek Suantari & Lantang, 2021).

Risiko operasional diukur dengan margin of safety. Karena peluang mencapai titik impas lebih kecil, maka keadaan akan lebih aman jika rasionya lebih tinggi. Selisih persentase antara penjualan titik impas (dalam satuan atau rupiah) dan rencana penjualan (dalam satuan rupiah) dikenal sebagai margin ini. Rumusnya dapat digunakan untuk menyatakannya sebagai berikut (Sutrisno, 2013).

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{Anggaran Penjualan} - \text{BEP}}{\text{Anggaran Penjualan}} \times 100\%$$

Perencanaan Laba

Tujuan utama perusahaan adalah menghasilkan uang. Setiap manajemen harus mampu menghasilkan laba yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Perusahaan perlu membuat rencana untuk menghasilkan laba tersebut. Perusahaan perlu membuat rencana untuk menghasilkan laba tersebut. Perencanaan adalah proses pemilihan pilihan yang dapat dilakukan dengan mempertimbangkan tujuan bisnis, sumber daya keuangan, dan keterbatasannya (Supriyono, 2009).

Rencana kerja yang telah dihitung dan dimasukkan dalam bentuk kas dan periode waktu, neraca, estimasi laba rugi, dan periode waktu keuangan jangka pendek dikenal sebagai perencanaan laba. Perencanaan laba berfungsi sebagai alat untuk memperkuat arah operasi tertentu dan ditujukan pada manajemen akhir organisasi. (Carter, n.d.).

Saat memutuskan cara mencapai tujuan penting, perencanaan hasil berfungsi sebagai panduan. Tanggung jawab utama manajemen adalah untuk mengendalikan dan mengkoordinasi inisiatif strategis perusahaan. Dalam merencanakan keuntungan agar tidak terjadi kerugian.

Gambaran Umum Objek Penelitian

Depot AR-RIDHO adalah perusahaan yang mendistribusikan air minum yang dapat digunakan kembali kepada pelanggan secara langsung setelah disaring dan disterilkan untuk memastikan air tersebut aman untuk digunakan. Depot AR-RIDHO didirikan oleh Bapak Samsuri pada tahun 2010 yang bertempat di Jl. Pulau Kalimantan No.4, Gebangrejo, Poso. Namun pada tahun 2021 depot AR-RIDHO di jual kepada Bapak Pujiyanto dengan harga Rp. 35.000.000. Nominal tersebut yang menjadi modal awal bapak Pujiyanto mengelola usaha depot dan sampai sekarang memiliki 2 orang karyawan yang bekerja hari senin-sabtu. Depot AR-RIDHO memiliki layanan isi ulang air galon yaitu air Mineral dan air Bio serta jemput antar pesanan. Untuk setiap galon air yang dibeli, Depot AR-RIDHO menawarkan kupon; namun, setiap kali kupon pembeli digunakan, akan ada biaya tambahan sebesar Rp 1.000. Pelanggan dapat menukarkan 50 kupon mereka dengan satu galon air kosong baru.

Analisis Break Event Point

Data yang dikumpulkan dari pemilik bisnis dapat dianalisis untuk menentukan titik impas. Tabel berikut menampilkan statistik, yang mencakup rincian hasil penjualan dan harga jual untuk tahun 2022–2024:

Tabel 1
 Hasil Penjualan Depot Air Minum AR-RIDHO Poso
 Tahun 2022 - 2024

Tahun	Total Galon Terjual	Harga Per Galon	Total Penjualan
	Air Mineral	Air Mineral	
2022	34.616	4.000	138.464.000
2023	34.513	4.000	138.052.000
2024	34.650	4.000	138.600.000

Sumber: Data diolah tahun 2025

Langkah pertama dalam analisis Break Event Point adalah membagi biaya tahun 2022–2024 menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Komponen Biaya

Berikut dapat dilihat realisasi biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan Depot AR-RIDHO Poso sebagai berikut:

Tabel 2
 Biaya Variabel Depot Air Minum AR-RIDHO Poso
 Tahun 2022 – 2024

No	Jenis Biaya Variabel	Jumlah Biaya Variabel		
		Tahun 2022	Tahun 2023	Tahun 2024
1	Biaya Penutup Galon, dan saringan	4.820.000	4.620.000	4.720.000
2	Biaya Listrik	1.400.000	1.380.000	1.390.000
3	Biaya Transportasi	8.400.000	8.400.000	8.400.000
4	Air Pam	10.200.000	10.200.000	10.200.000
5	Biaya Makan Karyawan	9.270.000	9.300.000	9.290.000
6	Upah Karyawan	31.116.000	30.633.000	30.350.000
7	Persediaan Galon	3.600.000	3.600.000	3.600.000
Total		68.806.000	68.133.000	67.950.000

Sumber: Data diolah tahun 2025

Tabel 3
 Biaya Tetap Depot Air Minum AR-RIDHO Poso Tahun 2022 – 2024

No	Jenis Biaya Tetap	Jumlah Biaya Tetap
----	-------------------	--------------------

Felisya Pombile, Ni Kadek Sriwati
 Analisis Break Event Point pada Usaha Depot Air Minum Ar-Ridho Poso

		Tahun 2022	Tahun 2023	Tahun 2024
1	Biaya Gaji Karyawan	10.800.000	10.800.000	10.800.000
2	Sewa Gedung	18.000.000	18.000.000	18.000.000
3	Biaya Hygiene Sanitasi	200.000	200.000	200.000
Jumlah		29.000.000	29.000.000	29.000.000

Sumber: Data diolah tahun 2025

Biaya keseluruhan dapat ditentukan dengan menghitung biaya tetap dan biaya variabel. Berikut adalah tabel total biaya AR-RIDHO tahun 2022- 2024.

Tabel 4
 Total Biaya Depot Air Minum AR-RIDHO Poso Tahun 2022 – 2024

Tahun	Biaya Tetap	Biaya variabel	Total Biaya
2022	29,000,000	68.806.000	97.806.000
2023	29,000,000	68.133.000	97.133.000
2024	29,000,000	67.950.000	96.950.000

Sumber: Data diolah tahun 2025

Tabe 5
 Biaya Produksi Per Unit Pada Depot Air Minum AR-RIDHO Poso
 Tahun 2022 - 2024

Tahun	Total Produk	Total Biaya	Biaya Per Unit
2022	34.616	97.806.000	2.825,456
2023	34.513	97.133.000	2.814,389
2024	34.650	96.950.000	2.797,979

Sumber: Data diolah tahun 2025

Berdasarkan tabel 4.6, total biaya yang dikeluarkan pada tahun 2022 adalah sebesar Rp 97.806.000, dengan jumlah produk sebanyak 34.616 unit dan biaya produksi per unit sebesar Rp 2.825.456. Pada tahun 2023, jumlah produk mengalami sedikit penurunan menjadi 34.513 unit, yang menyebabkan biaya per unit menjadi Rp.2.814,389, sehingga total biaya menurun menjadi Rp.97.133.000. Sementara itu pada tahun 2024, total produk kembali meningkat menjadi 34.650 unit, disertai penurunan biaya per unit menjadi Rp2.797,979, meskipun produksi meningkat, total biaya tetap mengalami penurunan dan tercatat sebesar Rp.96.950.000. Hal ini menunjukkan adanya perubahan dalam struktur biaya variabel selama tiga tahun terakhir.

Perhitungan Break Event Point (BEP)

Dengan menggunakan data biaya operasional dan penjualan tahun 2022, dilakukan perhitungan titik impas untuk menentukan titik impas Depot AR-RIDHO Poso dalam satuan dan rupiah. hingga tahun 2024. Berikut perhitungan break event point untuk periode tahun 2022 hingga tahun 2024.

Break Event Point dalam satuan unit

- a. Break event point dalam satuan unit tahun 2022

$$\text{BEP unit} = (\text{Biaya Tetap}) / (\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya variabel perunit})$$

$$= 29.000.000 / (4.000 - 2.825,456)$$

$$= 24.690 \text{ unit}$$
- b. Break event point dalam satuan unit tahun 2023

$$\text{BEP unit} = (\text{Biaya Tetap}) / (\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya variabel perunit})$$

$$= 29.000.000 / (4.000 - 2.814,389)$$

$$= 24.459 \text{ unit}$$
- c. Break Event Point dalam satuan unit tahun 2024

$$\text{BEP Unit} = (\text{Biaya Tetap}) / (\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya variabel perunit})$$

$$= 29.000.000 / (4.000 - 2.797.979)$$

$$= 24.126 \text{ unit}$$

Break event point dalam rupiah

- a. Break event point dalam rupiah tahun 2022

$$\text{BEP Rp} = (\text{Biaya Tetap}) / (1 - (\text{Biaya variabel} / \text{volume penjualan}))$$

$$= (\text{Rp } 29.000.000) / (1 - (\text{Rp } 68.806.000 / \text{Rp } 138.464.000))$$

$$= \text{Rp } 57.645.295$$
- b. Break event point dalam rupiah tahun 2023

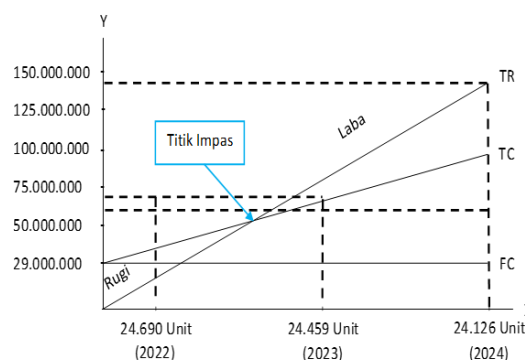
$$\text{BEP Rp} = (\text{Rp } 29.000.000) / (1 - (\text{Rp } 68.133.000 / \text{Rp } 138.054.000))$$

$$= \text{Rp } 57.258.420$$
- c. Break event Point dalam rupiah tahun 2024

$$\text{BEP Rp} = (\text{Rp } 29.000.000) / (1 - (\text{Rp } 67.950.000 / \text{Rp } 138.600.000))$$

$$= \text{Rp } 56.891.719$$

Perhitungan break event point diatas dapat digambarkan dalam sebuah grafik sebagai berikut:



Gambar 4. 1 Grafik break event point Depot AR-RIDHO Poso

Hubungan antara biaya tetap (FC), biaya total (TC), dan pendapatan total (TR) selama tiga tahun sebelumnya digambarkan dalam grafik ini. Garis titik impas menunjukkan bahwa pendapatan selalu lebih besar dari total biaya, menandakan Depot AR-RIDHO Poso berada dalam kondisi menguntungkan setiap tahunnya. Kemampuan Depo AR-RIDHO Poso dalam memenuhi target.

Margin Of Safety

Kesenjangan antara penjualan yang diharapkan dan volume penjualan minimal yang dibutuhkan agar depo mencapai titik impas tanpa mengalami kerugian dikenal sebagai margin keamanan. Dengan kata lain, margin of safety digunakan untuk menilai seberapa aman posisi keuangan depot. Selanjutnya margin of safety depot AR-RIDHO Poso tahun 2022 – 2024 dihitung sebagai berikut:

1. Margin of safety tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{MOS (\%)} &= \frac{\text{Penjualan yang dianggarkan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan yang dianggarkan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp.138.464.000} - \text{Rp.57.645.295}}{\text{Rp.138.464.000}} \times 100\% \\ &= 0,5836 \text{ atau } 58\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS 2022(Rp)} &= \text{MOS} \times \text{Penjualan yang dianggarkan} \\ &= 58\% \times \text{Rp.138.464.000} = \text{Rp.80.309.120} \end{aligned}$$

Margin of safety % = 58%

Anggaran penjualan = Rp.138.464.000

Harga per unit = Rp.4.000

Maka jumlah unit yang direncanakan dijual

$$\text{Anggaran penjualan unit 2022} = \frac{138.464.000}{4.000} = 36.616$$

$$\text{MOS 2022(unit)} = 38\% \times 34.616 = 20.077$$

2. Margin Of safety tahun 2023

$$\begin{aligned} \text{MOS (100\%)} &= \frac{\text{Penjualan yang dianggarkan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan yang dianggarkan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp.138.054.000} - \text{Rp.57.258.420}}{\text{Rp.138.054.000}} \times 100\% \\ &= 0,5852 \text{ atau } 58\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS 2023(Rp)} &= \text{MOS} \times \text{Penjualan yang dianggarkan} \\ &= 58\% \times \text{Rp. 138.054.000} = \text{Rp. 80.071.320} \end{aligned}$$

Margin of safety % = 58%

Anggaran penjualan = Rp.138.054.000

Harga per unit = Rp.4.000

$$\text{Anggaran penjualan unit 2023} = \frac{138.054.000}{4.000} = 34.514$$

MOS 2023 unit = 58% × 34.514 = 20.018

3. Margin Of Safety tahun 2024

$$\begin{aligned} \text{MOS (100\%)} &= \frac{\text{Penjualan yang dianggarkan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan yang dianggarkan}} \\ &= \frac{\text{Rp.138.600.000} - \text{Rp.56.891.719}}{\text{Rp.138.600.000}} \times 100\% \end{aligned}$$

= 0,5895 atau 58%

MOS 2024(Rp) = MOS × Penjualan yang dianggarkan

= 58% × Rp. 138.600.000 = Rp. 80.388.000

Margin of safety % = 58%

Anggaran penjualan = Rp.138.600.000

Harga per unit = Rp.4.000

$$\text{Anggaran penjualan unit 2023} = \frac{138.600.000}{4.000} = 34.650$$

MOS 2024 unit = 58% × 34.650 = 20.097

Margin pengaman pada tahun 2022, menurut hasil perhitungan, adalah 58%, artinya penjualan tidak boleh turun kurang dari Rp 80.309.120. Margin pengaman masih 58% pada tahun 2023. dengan batas penurunan penjualan minimal sebesar Rp.80.071.320. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan masih memiliki tingkat keamanan yang sama dalam menghadapi potensi penurunan pendapatan. Sementara itu, pada tahun 2024, margin of safety tercatat sebesar 58%, dengan batas penurunan penjualan minimal sebesar Rp.80.388.000. Konsistensi nilai margin of safety dari tahun ke tahun mencerminkan bahwa perusahaan memiliki stabilitas keuangan yang baik serta mampu menjaga tingkat penjualan di atas titik impas.

Break Event Point

Suatu perusahaan mencapai titik impas (BEP) ketika seluruh pendapatannya sama dengan total pengeluarannya, yang berarti perusahaan tidak memperoleh laba maupun rugi. Dengan kata lain, BEP menunjukkan jumlah penjualan minimum yang harus dilakukan agar perusahaan dapat membayar semua pengeluarannya. Dalam analisis keuangan, BEP digunakan untuk menghitung batas penjualan yang diperlukan untuk mencegah kerugian bagi bisnis. Perusahaan mulai memperoleh laba jika penjualan melampaui titik impas. Pada hasil analisis break event point bahwa depot telah mengalami keuntungan selama tiga tahun terakhir, dapat disimpulkan bahwa penjualan selalu berada diatas BEP. Artinya, Depo AR-RIDHO Poso mampu terus mencetak laba karena pendapatannya melebihi seluruh biaya operasionalnya.

Berdasarkan analisis, untuk mencapai BEP, pada tahun 2022 depot harus mencapai penjualan sebesar Rp.57.645.295 atau 24.690 unit, pada tahun 2023 Rp.57.258.420 atau 24.459 unit, dan pada tahun 2024 Rp.56.891.719 atau 24.126 unit. Pencapaian target ini menjadi faktor kunci dalam memastikan bahwa seluruh biaya operasional yang dikeluarkan dapat tertutupi, sehingga bisnis dapat berjalan secara berkelanjutan dan mencapai profitabilitas yang optimal.

Margin Of safety

Penjualan berada pada ambang batas impas untuk mencegah kerugian bagi perusahaan, yang dijelaskan oleh margin keamanan. Selisih antara penjualan yang dianggarkan dan ambang batas impas dikenal sebagai margin keamanan. Agar penjualan Depot AR-RIDHO Poso melebihi proyeksi dan mencegah kerugian bagi perusahaan, diperlukan margin keamanan yang signifikan.

Berdasarkan statistik BEP dan margin kontribusi anggaran penjualan tahun 2023–2024, terdapat margin of safety sebesar 58% yang menunjukkan bahwa risiko kerugian perusahaan menurun seiring dengan peningkatan penjualan. Begitu pula dengan pendapatan yang menurun sekitar Rp80.309.120 pada tahun 2022, Rp80.071.320 pada tahun 2023, dan Rp80.388.000 pada tahun 2024. Penelitian ini menyoroti pentingnya penetapan batas pengaman volume penjualan guna melindungi perusahaan dari kerugian. Perusahaan akan memperoleh keuntungan finansial jika melampaui titik margin of safety.

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

1. Tahun 2022 mencatat break event point (BEP) unit sebesar 24.690 dan Rp.57.645.295. Pada tahun 2023 sebesar 24.459 unit dan Rp.57.258.420. Dan pada tahun 2024, BEP unit sebesar 24.126 unit dan Rp.56.891.719.
2. Depot AR-RIDHO Poso melampaui titik impas dan memperoleh keuntungan, hal ini terlihat dari pencapaian penjualan pada tahun 2022 sebesar Rp.138.464.000, tahun 2023 sebesar Rp.138.052.000, dan pada tahun 2024 sebesar Rp.138.600.000.
3. Margin of safety Depot AR-RIDHO Poso selama periode 2022 hingga 2024 tercatat sebesar 58%. Artinya, depot masih dalam kondisi aman selama penjualan tidak

menurun lebih dari 58%. Jika penjualan turun melebihi batas tersebut, depot berisiko mengalami kerugian. Adapun nilai margin of safety dalam rupiah adalah Rp.80.309.120 pada tahun 2022, Rp. 80.071.320 pada tahun 2023, dan Rp.80.388.000 pada tahun 2024.

Daftar Pustaka

- Akuntansi, J., & Ratulangi, U. S. (2018). 3 1,2,3. 13(3), 355–364.
- Aminus, R., & Sarina, R. (2022). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang. *Jurnal Manajemen*, 10(3), 354–374.
- Bastian, B., & Nurlela, N. (2010). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Carter, W. K. (n.d.). Milton F. usry,(2012). *Cost Accounting*, Buku, 1.
- Carter, W. K. (2009). *Akuntansi Manajemen Edisi 14*. Jakarta: Salemba Empat.
- Devi, L., Mulyati, S., & Umiyati, I. (2020). Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Pengalaman Keuangan, Tingkat Pendapatan, Dan Tingkat Pendidikan Terhadap Perilaku Keuangan. *JASS (Journal of Accounting for Sustainable Society)*, 2(02).
- Diana, S. R. (2018). *Analisis Laporan Keuangan dan Aplikasinya*. Bogor: In Media.
- Gardjito, M., & Swasti, Y. R. (2018). Jenis Biaya. *Journal of Chemical Information and Modeling*, 53(9), 1669–1689.
- Hatta, A. J., & Riyanto, B. (2013). Agus Sartono.(2001). *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE..(2010). *Manajemen Keuangan Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: BPFE. Ahmad juma'h, 2008. *The Financial Factors Influencing Cash Dividend Policy: A*. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Universitas Surabaya Vol*, 2(1), 1–4.
- Kadek Suantari, N., & Lantang, K. (2021). Analisis Break Even Point (Bep) Pembuatan Gula Aren Di Desa Betalemba Kecamatan Poso Pesisir Selatan. *Jurnal EKOMEN*, 21(1), 21.
- Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., & Budiarmo, N. S. (2021). Analisis Break Even Point (Bep). *Jurnal Ipteks Akuntansi Bagi Masyarakat*, 5(1), 21. <https://doi.org/10.32400/jiam.5.1.2021.34692>
- Munawir, S. (2018). *Analisa laporan keuangan*. Liberty.
- Riyanto, B. (2001). *Dasar dasar pembelanjaan perusahaan*.
- Supriyono, R. A. (2009). *Akuntansi Manajemen: Proses Manajemen*. Penerbit: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi, Yogyakarta.
- Sutrisno, S. (2013). *Manajemen Keuangan: Teori Konsep dan Aplikasi*, Cetakan Ke-9. Yogyakarta: Ekonis.
- Wahyuni, N. (2022). *Analisis Biaya Variabel dan Biaya Tetap Terhadap Pendapatan Warung Makan Lesehan Pondok Bambu Kec. Mappedeceng*. UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH PALOPO.

Felisya Pobile, Ni Kadek Sriwati

Analisis Break Event Point pada Usaha Depot Air Minum Ar-Ridho Poso

ZUBAIDI, F. (1995). Pendekatan Break Even Dalam Analisis BvI Sebagai Alat Perencanaan Laba Kasus Pada 8 Perusahaan Industri Kimia Dasar Di Surabaya. Universitas Airlangga.