

Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Melalui Penerapan *Break Even Point* Pada PT. Semen Indonesia 2023

Zulfiana Siti Awaliyah¹, Asri Jumiyati², Andini Liliyani³, Maria Winona Patricia Faku⁴

^{1,2,3,4} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bina Sarana Informatika

email korespondensi: zulfianasitiawaliyah@gmail.com, asrijumiyati17@gmail.com, andinililiyani03@gmail.com, mariawinona80@gmail.com.

Article Info

Article history:

Received 15/05/2025

Revised 15/05/2025

Accepted 15/05/2025

Abstract

In determining management strategies to achieve the company's financial goals, profit planning is a crucial indicator. This planning not only helps in measuring operational success but also plays an important role in short-term and long-term decision making. Using information from the 2023 annual report of PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. and consolidated financial statements, this study aims to analyze the effectiveness of the Break Even Point (BEP) analysis in the company's profit planning process. The research method used is quantitative descriptive with a case study approach, which allows for in-depth observation of the company's actual financial condition. Based on the research results, the company obtained a BEP value of IDR 22,273,475 million and a unit value of 37,169,043 tons. Sales realization of IDR 38,651,360 million has exceeded the break-even point, indicating a healthy financial condition. In addition, the Margin of Safety (MOS) value of 42.37% indicates that the company has a safe space against the risk of declining sales. When used for future profit planning, the analysis results show that the company needs a minimum sale of Rp30,516,912 million to obtain a net profit of Rp2,170,497 million. These results indicate that the BEP method is not only a statistical analysis tool, but is also useful as a basis for sales target setting strategies, cost efficiency, and profit planning that is oriented towards achieving the company's financial goals.

Keywords: *Break Even Point; Margin of Safety; Profit Planning; Management Accounting; PT Semen Indonesia (Persero) Tbk.*

Abstrak,

Dalam menetapkan strategi manajemen untuk mencapai tujuan keuangan perusahaan, perencanaan laba merupakan indikator yang krusial. Perencanaan ini tidak hanya membantu dalam mengukur keberhasilan operasional, tetapi juga berperan penting dalam pengambilan keputusan jangka pendek dan jangka panjang. Dengan menggunakan informasi dari laporan tahunan PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. tahun 2023 serta laporan keuangan konsolidasian, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas analisis *Break Even Point* (BEP) dalam proses perencanaan laba perusahaan. Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus, yang memungkinkan pengamatan mendalam terhadap kondisi keuangan aktual perusahaan. Berdasarkan hasil penelitian, perusahaan memperoleh nilai BEP sebesar Rp22.273.475 juta dan nilai unit sebesar 37.169.043 ton. Penjualan aktual sebesar Rp38.651.360 juta telah melampaui titik impas, yang menunjukkan kondisi keuangan yang sehat. Selain itu, nilai *Margin of Safety* (MOS) sebesar 42,37% menandakan bahwa perusahaan memiliki ruang aman terhadap risiko penurunan penjualan. Jika digunakan untuk perencanaan laba ke depan, analisis menunjukkan bahwa perusahaan memerlukan penjualan minimum sebesar Rp30.516.912 juta untuk meraih laba bersih sebesar Rp2.170.497 juta. Hasil ini menegaskan bahwa metode BEP bukan hanya alat analisis statis, melainkan juga berguna sebagai dasar strategi penetapan target penjualan, efisiensi biaya, serta perencanaan laba yang berorientasi pada pencapaian tujuan finansial perusahaan.

Kata Kunci: *Break Even Point; Margin Of Safety; Perencanaan Laba; Akuntansi Manajemen; PT Semen Indonesia (Persero) Tbk.*



©2024 Authors. Published by PT AN Consulting: Jurnal ANC. This work is licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/>)

PENDAHULUAN

Perencanaan merupakan salah satu tanggung jawab strategis yang sangat penting dalam manajemen. Perencanaan juga menjadi faktor utama dalam penentuan keberhasilan sebuah perusahaan. Dari adanya sebuah perencanaan yang disusun dengan baik, perusahaan dapat mengidentifikasi peluang dan menentukan langkah selanjutnya dalam mengantisipasi berbagai hal yang suatu saat pasti akan terjadi.

Tujuan disusun nya sebuah perencanaan yaitu untuk membantu perusahaan dalam mencapai target yang akan dicapai. Salah satu target daalam perusahaan yaitu untuk memperoleh laba semaksimal mungkin. Selain itu, perusahaan juga diperlukan menggunakan sebuah metode dalam mempersiapkan perencanaan. Metode yang dapat dilakukan yaitu metode *budgeting*. *Budgeting* adalah metode yang digunakan oleh perusahaan untuk memperkirakan pengeluaran yang diperlukan, serta uang yang akan diperoleh oleh perusahaan. Akan tetapi, *budgeting* akan lebih efektif jika dipergunakannya menggunakan teknik perencanaan lain seperti analisis *Break Even Point*, karena *budgeting* dapat menggambarkan suatu proyeksi laba pada satu aktivitas.

Analisis *Break Even Point* (BEP) disini memegang peranan penting terhadap pengelolaan keuangan perusahaan. Suatu bisnis mencapai *Break Even Point* (BEP) ketika pendapatannya hampir sama dengan pengeluarannya, artinya bisnis tersebut tidak lagi merugi atau memperoleh laba. Dengan menerapkan studi *Break Even Point* ini, manajemen akan mengidentifikasi total penjualan minimum yang perlu dilakukan agar semua biaya tetap dan biaya variabel dapat tertutupi. Dari informasi ini, dapat membantu perusahaan terhindar dari kerugian dan dapat diketahui saat perusahaan memperoleh keuntungan.

Menurut (Rani Septi Yuningsih et al., 2024), Perkiraan laba yang akurat sangat penting bagi kapasitas perusahaan untuk memaksimalkan laba. Kapasitas untuk menilai dan menguji hubungan antara volume penjualan dan profitabilitas sangat penting bagi perusahaan dalam hal ini. Untuk menemukan harga jual terbaik guna memenuhi target laba, seseorang dapat melakukan analisis *Break Even Point* dengan memisahkan biaya tetap dan biaya variabel per unit produk atau layanan.

Menguraikan biaya menjadi komponen tetap dan variabel diperlukan untuk menghitung *Break Even Point*. Jumlah total biaya tetap tidak berubah dan bertambah seiring dengan perubahan tingkat aktivitas, tetapi jumlah total biaya variabel berubah secara langsung terkait dengan perubahan volume aktivitas (Yulinda et al., 2022). Selain itu, *Break Even Point* (BEP) juga memiliki fungsi yaitu sebagai alat evaluasi terhadap dampak perubahan biaya maupun volume penjualan terhadap tingkat keuntungan. Dengan melakukan analisis ini, perusahaan dapat menyusun proyeksi keuangan secara tepat dan mendukung dalam pengambilan keputusan, terutama pada aspek produksi dan juga penjualan.

Sebagai contoh salah satu perusahaan badan usaha milik negara yaitu PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. Perusahaan ini bergerak di bidang semen. Pada data *Annual Report* dan juga Laporan Keuangan Konsolidasian tahun 2023, perusahaan ini mencatat pendapatan yaitu sebesar Rp. 38,65 triliun, dan volume penjualannya sebesar 40,62 juta ton. Beban pokok pendapatan pada perusahaan ini mencapai Rp. 28,47 triliun, dan laba usahanya sebesar Rp. 4,5 triliun. Dari data tersebut memberikan informasi bahwa PT. Semen Indonesia (Persero), Tbk telah berhasil melewati titik impas, dan juga mendapatkan profit yang signifikan.

Untuk membantu perencanaan laba, penulis penelitian ini memanfaatkan informasi yang diberikan di atas untuk menghitung *Break Even Point* bagi PT. Semen Indonesia (Persero), Tbk pada tahun 2023. Selain menilai *margin of safety* perusahaan dalam menjalankan kegiatan operasional, penelitian ini juga berupaya untuk mengetahui tingkat penjualan minimal yang dapat mencegah kerugian bagi PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. Oleh karena itu, penulis berharap agar hasil penelitian ini dapat menjadi dasar bagi upaya perencanaan laba perusahaan di masa mendatang.

Menurut (Hasibuan & Anam, 2021), akuntansi manajemen adalah suatu proses mengidentifikasi sebuah informasi akuntansi, dimana informasi ini digunakan sebagai kepentingan dalam pengambilan keputusan ekonomi oleh pihak internal perusahaan. Menurut *Management Accountant Practice Commite*, ketika manajemen merencanakan, mengevaluasi, dan mengendalikan suatu organisasi, akuntansi manajemen keuangan sangat penting untuk mengidentifikasi, mengukur, mengumpulkan, menganalisis, dan menyajikan informasi keuangan dengan cara yang memastikan tanggung jawab atas penggunaan sumber daya yang tepat.

Laporan keuangan untuk para pemangku kepentingan, kreditor, badan pengatur, dan otoritas pajak adalah contoh kelompok non-manajemen yang dipersiapkan oleh akuntansi manajemen dalam konteks ini. Informasi yang dibutuhkan untuk pengambilan keputusan manajemen juga ditemukan, dikumpulkan, diukur, dianalisis, disajikan, dipahami, dan disebarluaskan oleh akuntansi manajemen.

Mengingat hal tersebut di atas, dapat dikatakan bahwa akuntansi manajemen merupakan proses krusial untuk mengomunikasikan informasi keuangan kepada orang lain di dalam organisasi, khususnya mereka yang bertanggung jawab atas operasi sehari-hari. Dimana hal ini bertujuan untuk menunjang pengambilan keputusan ekonomi dengan tepat. Selain itu, akuntansi manajemen juga berfungsi dalam menjamin efisiensi terhadap penggunaan sumber daya serta akuntabilitasnya.

Manajemen biaya merupakan bagian penting dari akuntansi manajemen yang membantu efisiensi dan pengambilan keputusan. Beberapa hal penting dapat digunakan untuk mengklasifikasikan biaya, seperti:

- Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Pabrik sering kali memiliki pengeluaran atau biaya tetap, termasuk sewa, karena pengeluaran ini tidak mungkin berfluktuasi dalam waktu dekat. Sebaliknya, harga bahan baku dan biaya variabel lainnya dapat naik dan turun tergantung pada volume produksi.

- Biaya Langsung dan Tidak Langsung

Biaya langsung disini mungkin terkait langsung dengan suatu produk tertentu, misalnya bahan baku utama. Sementara biaya tidak langsung seperti tagihan listrik dan perawatan pabrik sulit dikaitkan secara langsung. Berbeda dengan biaya langsung.

Menurut (Rato, Elisabeth Yessi Da; Dekrita, Yosefina Andia; Aek, 2024), laba adalah uang tambahan yang diperoleh perusahaan setelah dikurangi biaya yang dikeluarkan. Biaya-biaya ini dihasilkan dari pertumbuhan bersih modal yang diterima dari kegiatan bisnis. Bila menyangkut uang dan angka-angka pasti lainnya, perencanaan laba adalah tentang mendapatkan angka-angka yang tepat.

Sedangkan menurut (Rusmayanti, 2021), Laba merupakan keuntungan yang ingin dicapai oleh suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Dengan laba, perusahaan akan menjadi lebih sejahtera. Perusahaan dapat melakukan perencanaan laba untuk memeriksa apakah perusahaan telah berhasil meningkatkan kinerjanya dan bagaimana keberhasilannya dinilai dari keberlanjutan usahanya.

Alat tambahan yang dibutuhkan untuk perencanaan laba adalah analisis biaya-volume-laba. Untuk menemukan *Break Even Point*, perusahaan menggunakan salah satu pendekatan analisis biaya-volume-laba. Perencanaan keuangan menggunakan *Break Even Point* dalam konteks ini. Rumus ini dapat digunakan dalam analisis laporan keuangan untuk menemukan struktur biaya tetap dan variabel, hubungan antara penjualan, biaya, dan laba, dan sebagainya (Yudianto, 2019).

Laba adalah jumlah uang tersisa yang dimiliki suatu bisnis setelah dikurangi semua biaya operasionalnya, seperti dijelaskan diatas. Sedangkan perencanaan laba adalah bagian penting dalam sebuah strategi manajerial. Dengan pendekatan kuantitatif, perusahaan dapat mengevaluasi kinerja, mengukur efisiensi, serta dapat menentukan arah kebijakan dalam mencapai tujuan finansial yang sudah ditentukan. Selain itu, perencanaan laba berperan dalam menilai keberlangsungan usaha dan tingkat kesejahteraan perusahaan pada waktu jangka panjang.

Menurut (Manuho, Priskila; Makalare, 2021), Salah satu metode untuk menganalisis hubungan antara volume penjualan dan profitabilitas adalah metode *Break Even Point*. Jika penjualan lebih tinggi dari biaya, bisnis akan memperoleh laba bersih, jika penjualan lebih rendah dari *Break Even Point* atau hanya menutupi sebagian biaya, bisnis akan merugi. *Break Even Point* sangat penting bagi manajemen untuk membuat keputusan apakah akan membuang barang atau memproduksi barang baru. Jika pendapatan sama dengan biaya, atau jika laba kontribusi cukup untuk menutupi pengeluaran tetap, maka bisnis dikatakan impas (Kharismawati, Ziendy; Dewi, 2020).

Selain menunjukkan apakah perusahaan berada dalam situasi impas, *Break Even Point* dapat membantu manajemen dalam membuat keputusan dan strategi yang baik. Menemukan tingkat aktivitas di mana pendapatan penjualan sama dengan semua biaya tetap dan variabel adalah tujuan utama *Break Even Point*. Menurut (Rachman et al., 2024), *Break Even Point* juga dapat menunjukkan kepada manajemen hubungan antara volume penjualan yang berbeda dan kemungkinan menghasilkan laba pada volume tersebut.

Dengan demikian, salah satu perangkat utama dalam akuntansi manajemen adalah tersedianya analisis *Break Even Point*. Manajemen dapat memperoleh wawasan tentang hubungan antara volume penjualan, biaya, dan profitabilitas dengan menggunakan studi ini. Selain itu, manajemen dapat memperoleh manfaat dari analisis *Break Even Point* saat membuat keputusan tentang pengembangan produk, efisiensi perusahaan, perkiraan laba, dan perencanaan aktivitas penjualan serta pengendalian biaya. Maka dari itu, dengan mengetahui tingkat minimum untuk menutup seluruh biaya, perusahaan dapat meminimalisir risiko kerugian, serta dapat merencanakan strategi bisnis yang berkelanjutan dan terarah.

Margin of Safety adalah jumlah selisih penjualan aktual dengan anggaran. Jika perusahaan ingin mencegah kerugian, perusahaan dapat memanfaatkannya sebagai batas pengaman untuk menetapkan target penjualan pada titik waktu tertentu. Menurut (Yulistia, 2014) dalam jurnalnya, ia mendefinisikan *Margin of Safety* sebagai jumlah penurunan produksi atau penjualan yang mungkin dilakukan oleh perusahaan sehingga perusahaan tidak menghadapi kerugian.

Berdasarkan informasi yang diberikan, jelas bahwa *Margin of Safety* merupakan hal penting untuk analisis keuangan. *Margin of Safety* menunjukkan sejauh mana perusahaan dapat bertahan terhadap penurunan penjualan tanpa mengalami kerugian. Dengan mengetahui batas aman disini, perusahaan dapat lebih siap dalam menyusun sebuah strategi penjualan dan produksi untuk menghadapi ketidakpastian pasar. *Margin of Safety* merupakan alat yang berguna bagi manajemen untuk menjaga laba tetap stabil dan membuat keputusan yang lebih baik dan lebih terukur.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dalam kerangka penelitian deskriptif kuantitatif. Tujuan penelitian ini adalah menganalisis *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba pada PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. Penulis kemudian menggunakan data keuangan perusahaan dari laporan tahunan 2023 dan laporan keuangan konsolidasi untuk menghasilkan data yang diteliti.

Data sekunder merupakan data yang penulis gunakan untuk penelitian ini. Berikut ini adalah beberapa contoh sumber sekunder yang digunakan dalam penelitian ini: Laporan Tahunan 2023 PT Semen Indonesia (Persero) Tbk., Laporan Keuangan Konsolidasian PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. tahun 2023, Artikel ilmiah dan materi relevan lainnya yang dikutip sebagai landasan teori, khususnya dalam bidang teori akuntansi manajemen, perencanaan laba, *Margin of Safety*, analisis *Break Even Point*, dan topik terkait.

Membaca dan menganalisis laporan tahunan dan laporan keuangan konsolidasi PT Semen Indonesia (Persero) Tbk., serta telaah pustaka terhadap jurnal-jurnal ilmiah relevan yang terbit di lokasi jurnal tersebut, merupakan pendekatan studi dokumentasi dalam pengumpulan data dalam penelitian ini.

Pendekatan analisis data dalam studi ini bergantung pada analisis kuantitatif, khususnya melihat bagaimana penentuan harga jual perusahaan dihitung. Adapun perhitungannya dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

1. Menghitung *Break Even Point*

Rumus berikut dapat digunakan untuk mendapatkan BEP per unit:

$$BEP (Q) = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan:

P : *Price* (harga jual per unit)
 VC : *Variable cost* (biaya variabel per unit)
 FC : *Fixed cost* (biaya tetap)

Sedangkan, rumus dibawah ini dapat digunakan untuk menentukan BEP dalam rupiah:

$$BEP Rp = FC1 - VCP \quad BEP (Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}}$$

Keterangan:

FC : *Fixed cost* (biaya tetap)
 1 : Konstanta
 VC : *Variable cost* (biaya variabel per unit)
 P : *Price* (harga jual per unit)

2. Menghitung *Margin Of Safety* (MOS)

Untuk dapat mengetahui nilai *Margin of Safety* (MOS), dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Margin \ Of \ Safety = Total \ penjualan - Penjualan \ Impas$$

Atau dalam *persentase* dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$MOS = \frac{QS - DS}{QS} \times 100\%$$

Keterangan:

QS : Penjualan yang direncanakan
 DS : Penjualan dalam keadaan titik impas

3. Menghitung Perencanaan Target Laba

Adapun rumus yang digunakan dalam menghitung perencanaan laba sebagai berikut:



$$\text{Target Penjualan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Target Laba}}{1 - \frac{VC}{P}}$$

HASIL ANALISIS DAN PEMBAHASAN

PT Semen Indonesia (Persero) Tbk., atau biasa disebut dengan SIG adalah perusahaan yang bergerak dibidang industri semen. Perusahaan ini berdiri sejak tahun 1957, menjadi salah satu produsen semen pertama di Indonesia, dan SIG terus berkembang dan menjadi grup perusahaan dalam cakupan operasional yang luas, sehingga SIG juga terkenal di Kawasan Asia Tenggara. Perusahaan ini diawasi oleh Badan Usaha Milik Negara (BUMN), bersama dengan anak perusahaan lainnya termasuk PT Semen Gresik, PT Semen Padang, dan PT Semen Tonasa, dan organisasi lain seperti Thang Long Cement di Vietnam.

Menegaskan kembali komitmennya untuk beralih dari bahan bangunan berbasis semen ke bahan bangunan ramah lingkungan, pada Laporan Tahunan 2023 PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. menegaskan kembali arah perusahaan. Dengan volume klinker sebesar 40,62 juta ton dan total pendapatan sebesar Rp38,65 triliun pada tahun 2023, PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. merupakan perusahaan yang sangat menguntungkan. Dari angka tersebut menggambarkan bagaimana kekuatan perusahaan dalam mempertahankan pangsa pasar domestik serta menghadapi tantangan pasar global dan juga efisiensi terhadap biaya.

Penulis memilih PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. sebagai objek penelitian yang tepat untuk menguji efisiensi perencanaan keuangan dengan menggunakan pendekatan analisis *Break Even Point*. Perusahaan tersebut dipilih karena ukuran operasionalnya yang cukup signifikan.

Perhitungan *Break Even Point*

Pada tahun 2023, penulis meneliti perhitungan *Break Even Point* PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. Sejumlah sumber perusahaan, termasuk laporan tahunan 2023 dan laporan keuangan konsolidasi, digunakan untuk melakukan perhitungan ini. Berikut adalah data yang digunakan:

Diketahui:

- | | |
|--------------------------------|----------------------|
| 1. Total Penjualan | = Rp 38.651.360 juta |
| 2. Harga pokok penjualan (HPP) | = Rp 28.474.383 juta |
| 3. Beban penjualan | = Rp 2.518.923 juta |
| 4. Beban umum dan administrasi | = Rp 3.345.683 juta |
| 5. Volume penjualan | = 64,5 juta ton |

Kemudian, dari data diatas dapat melanjutkan ke langkah-langkah untuk menentukan VC, harga jual per unit, dan biaya tetap:

1. Perhitungan Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah sebuah komponen biaya yang tidak dapat berubah walaupun volume produksinya dapat berubah. Biaya tetap terdiri dari beban penjualan, serta beban umum dan administrasi. Berikut adalah perhitungannya:

$$\begin{aligned} \text{Biaya tetap (fixed cost)} &= \text{Beban penjualan} + \text{beban umum dan administrasi} \\ &= \text{Rp 2.518.923 juta} + \text{Rp 3.345.683 juta} \\ &= \text{Rp 5.864.606 juta} \end{aligned}$$

2. Perhitungan Harga Jual Per Unit (P)

Harga jual per unit disini bisa di dapatkan dari perhitungan total penjualan dibagi dengan volume penjualan, sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Harga jual per unit} &= \frac{\text{Total Penjualan (S)}}{\text{Volume penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp 38.651.360 juta}}{64,5 \text{ juta ton}} \\ &= 599.245 \text{ per ton} \end{aligned}$$



3. Perhitungan Biaya Variabel per Unit (VC)

Untuk mendapatkan biaya variabel per unit, bagilah biaya pokok penjualan dengan volume penjualan. Berikut rumusnya:

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel per unit (VC)} &= \frac{\text{Harga Pokok Penjualan (HPP)}}{\text{Volume penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp 28.474.383 juta}}{64,5 \text{ juta ton}} \\ &= 441.463 / \text{ton} \end{aligned}$$

4. Perhitungan BEP dalam Unit

Setelah mengetahui nilai harga jual per unit (P) dan *variabel cost* (VC), maka penulis dapat menghitung BEP dalam unit menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{FC}{P - VC} \\ \text{BEP (Q)} &= \frac{5.864.606}{599.245 - 441.463} \\ \text{BEP (Q)} &= \frac{5.864.606}{157.782} \\ \text{BEP (Q)} &= 37.169.043 \text{ ton} \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas menunjukkan bahwa PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. harus menjual minimal sebanyak 37,17 juta ton semen, agar perusahaan dapat mencapai titik impas dengan tidak mengalami kerugian ataupun laba.

5. Perhitungan BEP dalam Rupiah

Untuk menghitung BEP dalam rupiah dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{5.864.606}{1 - \frac{441.463}{599.245}} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{5.864.606}{1 - 0,7367} \\ \text{BEP (Rp)} &= \frac{5.864.606}{0,2633} \\ \text{BEP (Rp)} &= 22.273.475 \text{ juta} \end{aligned}$$

Pada tahun 2023, PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. menurut laporan tahunan perusahaan memiliki pendapatan sebesar Rp. 38,65 triliun yang menurut penilaian penulis terhadap analisis ambang *Break Even Point* lebih tinggi dari titik impas sebesar Rp. 22,27 triliun. Perusahaan mampu membayar semua biaya tetap dan variabelnya, bahkan menghasilkan laba, sebagaimana ditunjukkan oleh laporan laba tahun berjalan yang mencapai Rp. 2,17 triliun.

Perhitungan *Margin of Safety* (MOS)

Saat menghitung *Margin of Safety*, kurangi penjualan impas dari penjualan yang diharapkan. Semakin besar *Margin of Safety*, semakin siap PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. secara finansial menghadapi penurunan penjualan.



Diketahui:

Penjualan (S) = Rp 38.651.360 juta
 BEP (Rp) = Rp 22.273.475 juta

Rumus:

$Margin\ Of\ Safety = Total\ penjualan - Penjualan\ Impas$
 $Margin\ Of\ Safety = Rp\ 38.651.360 - Rp\ 22.273.475$
 $Margin\ Of\ Safety = Rp\ 16.377.895\ juta$

Atau

$$MOS\ (\%) = \frac{QS - DS}{QS} \times 100\%$$

$$MOS\ (\%) = \frac{Rp\ 38.651.360 - Rp\ 22.273.475}{Rp\ 38.651.360} \times 100\%$$

$$MOS\ (\%) = \frac{Rp\ 16.377.895}{Rp\ 38.651.360} \times 100\%$$

$$MOS\ (\%) = 0,4237 \times 100\%$$

$$MOS\ (\%) = 42,37\%$$

Berdasarkan perhitungan *Margin of Safety*, PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. memiliki *margin* sebesar 42,37%. Artinya, perusahaan masih harus menjual 42,37% lagi sebelum mencapai titik rugi.

Perencanaan Target Laba

Memaksimalkan keuntungan saat istirahat ketika menyangkut pengelolaan keuangan perusahaan, *Break Even Point* merupakan taktik utama. Dimana hal ini bertujuan untuk menetapkan target penjualan berdasarkan estimasi laba yang akan dicapai. Dalam analisis ini, penulis menggunakan pendekatan *Cost-Volume-Profit (CVP)* dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Target\ Penjualan = \frac{Biaya\ tetap + Target\ Laba}{1 - \frac{VC}{P}}$$

Pendekatan ini dapat memungkinkan bagian manajemen dalam menyusun sebuah strategi penjualan yang dapat menjamin tercapainya laba yang diharapkan dengan mempertimbangkan efisiensi biaya dan struktur biaya tetap dan biaya variabel perusahaan (Fauzi et al., 2024).

Laba bersih PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. pada tahun 2023 adalah sebesar Rp. 2.170.497 juta atau sebesar Rp. 2,17 triliun. Apabila PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. ingin merencanakan laba tahun depan dengan asumsi laba yang sama, maka penulis dapat menggunakan rumus berikut berdasarkan data laporan tahunan perusahaan untuk menetapkan target penjualan:

$$Target\ Penjualan = \frac{Biaya\ tetap + Target\ Laba}{1 - \frac{VC}{P}}$$

$$Target\ Penjualan = \frac{Rp.\ 5.864.606 + Rp.\ 2.170.497}{1 - \frac{441.463}{599.245}}$$

$$Target\ Penjualan = \frac{Rp.\ 8.035.103}{1 - 0,7367}$$



$$\text{Target Penjualan} = \frac{\text{Rp. 8.035.103}}{0,2633}$$

$$\text{Target Penjualan} = \text{Rp. 30.516.912}$$

Dari perhitungan diatas menunjukkan bahwa PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. harus mencatatkan penjualan sebesar Rp. 30,51 triliun untuk dapat mencapai laba bersih nya sebesar Rp. 2,17 triliun, dengan asumsi struktur biaya dan efisiensi produksi tetap sama. Sebagaimana juga dijelaskan di dalam jurnal (Rusmayanti, 2021), bahwa perencanaan laba melalui pendekatan kuantitatif seperti ini dapat memberikan manfaat terhadap pengambilan keputusan strategis perusahaan, khususnya pada perencanaan produksi, penetapan harga, serta pengendalian biaya.

SIMPULAN

Setelah menganalisis data keuangan PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. tahun 2023, penulis sampai pada kesimpulan sebagai berikut: Kondisi keuangan perusahaan terlihat baik, berdasarkan hasil kajian *Break Even Point* (BEP). Nilai unit BEP sebesar Rp. 37.169.043 ton, sedangkan nilai rupiah sebesar Rp. 22.273.475 juta. Perusahaan telah melampaui titik impas, karena angka-angka tersebut menunjukkan bahwa pendapatan dapat menutupi semua biaya tetap dan variabel (Rp. 38.651.360 juta menurut laporan tahunan). *Margin of Safety* (MOS) yang diperoleh dari hasil perhitungan penulis yaitu sebesar Rp. 16.377.895 juta atau dalam hasil *persentase* sebesar 42,37%. Hal ini menggamabarkan bahwa perusahaan masih dapat mentoleransi penurunan penjualan sebesar 42,37% dari total penjualan berdasarkan data *annual report* sebelum mengalami kerugian. Berdasarkan informasi yang diberikan, tampaknya PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. saat ini beroperasi dan sehat secara keuangan. Pada perencanaan laba, apabila perusahaan menentukan target dari laba bersih nya itu sebesar Rp. 2.170.497 juta atau 2,17 triliun sesuai dengan data yang tercatat di *annual report* tahun 2023, maka berdasarkan pendekatan analisis BEP perusahaan harus mencatatkan penjualan minimal yaitu sebesar Rp. 30.516.912 juta atau 30,51 triliun agar perusahaan dapat mencapai target tersebut dengan asumsi struktur biaya tetap.

Secara keseluruhan, temuan penulis menunjukkan bahwa *Break Even Point* adalah sumber daya yang berharga untuk peramalan laba. Sasaran laba kuantitatif, manajemen biaya, dan perencanaan penjualan semuanya dapat memperoleh manfaat dari wawasan yang diberikan oleh pendekatan ini.

Penulis dengan ini memberikan saran bagi perusahaan maupun penelitian selanjutnya, sebagai berikut : *Break Even Point* merupakan alat yang berguna bagi para manajer dan akuntan yang sering menggunakannya dalam pekerjaan mereka. Manajemen dapat membuat penilaian yang lebih matang dalam menanggapi perubahan pasar jika mereka mengetahui batas penjualan minimum dan *Margin of Safety* (MOS). Perusahaan dapat meningkatkan ketepatan prediksi keuangan mereka dan efektivitas pemanfaatan biaya tetap dan variabel dengan melakukan *Break Even Point* dan *Margin of Safety* (MOS). Penulis menyarankan untuk memperluas studi ini agar mencakup dimensi temporal atau tren selama bertahun-tahun untuk penelitian di masa mendatang. Hal ini akan meningkatkan temuan studi di masa mendatang dengan memberikan gambaran yang lebih jelas tentang perilaku titik impas sekaligus memperhitungkan variabel eksternal seperti inflasi dan perubahan biaya bahan baku.

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Universitas Bina Sarana Informatika (UBSI) sebagai lembaga afiliasi yang telah memberikan dukungan selama proses pelaksanaan penelitian ini. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada PT. Semen Indonesia (Persero), Tbk atas ketersediaan data dan informasi melalui laporan tahunan serta laporan keuangan konsolidasian tahun 2023 yang menjadi dasar analisis dalam penelitian ini.

Rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kami sampaikan kepada Ibu Miranti Handayani, M.Ak. selaku dosen pengampu pada mata kuliah Akuntansi Manajemen yang telah memberikan arahan, motivasi, dan bimbingan yang sangat berarti selama penyusunan jurnal ini. Penulis juga menyampaikan terima kasih kepada seluruh anggota kelompok atas kerja sama, semangat, dan kontribusi yang luar biasa dalam menyelesaikan penelitian ini dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

Jurnal :

- [1] 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> (Diakses pada tanggal 1 Juni 2025).
- [2] Kharismawati, Ziendy; Dewi, I. Z. 2020. Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Conference on Economic and Business Innovation*, 19(11), 3–16.
- [3] Manuho, Priskila; Makalare, Z. dkk. 2021. Analisis *Break Even Point* (BEP). 5(1), 21–28.
- [4] PT Semen Indonesia (Persero) Tbk. 2023. *Annual Report 2023 Embracing Challenges For Growth Recovery*.

- [5] Rachman, I. N. A., Alexander, S. W., & Latjandu, L. D. 2024. Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada CV Angin Mamiri Bitung. *Manajemen Bisnis Dan Keuangan Korporat*, 2(2), 236–247. <https://doi.org/10.58784/mbkk.171> (Diakses pada tanggal 1 Juni 2025).
- [6] Rani Septi Yuningsih, Firmansyah, & Eka Jumarni Fithri. 2024. Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV Wana Jaya Lestari Palembang. *Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi*, 4(1), 1–12. <https://doi.org/10.51903/jupea.v4i1.2175> (Diakses pada tanggal 1 Juni 2025).
- [7] Rato, Elisabeth Yessi Da; Dekrita, Yosefina Andia; Aek, K. R. 2024. Analisis Perencanaan Laba Dengan Penerapan Titik Impas Pada Perumda Air Wair Pu'an Kabupaten Sikka. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 25(02), 1–10.
- [8] Rusmayanti, S. 2021. *Break Event Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Jus Jagung Enak. *Jurnal AKRAB JUARA*, 6(2), 182–195.
- [9] Semen Indonesia Group. 2011. Laporan Keuangan Konsolidasian (Issue September).
- [10] Yudianto, R. 2019. *Break Event Point* sebagai Perencanaan Laba pada PT. Sepatu Bata Tbk. *Jurnal Ekonomia*, 9(1), 29–47. <https://www.ejournal.lembahdempo.ac.id/index.php/STIE-JE/article/view/23> (Diakses pada tanggal 1 Juni 2025).
- [11] Yulinda, Hasanah, U., & Utami, D. P. 2022. Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus: P-IRT Tempe Syafira Kecamatan Bagelen Kabupaten Purworejo). *Surya Agritama*, 11(2), 159–173. <https://jurnal.umpwr.ac.id/index.php/suryaagritama/article/download/2694/1464/> (Diakses pada tanggal 1 Juni 2025).
- [12] Yulistia. 2014. Analisis *Margin Of Safety* Dan Pengaruhnya Terhadap Perencanaan Laba Pada Toko Profil Dan Plafon Gypsum Padang. *Jurnal KBP Vol 2 - No. 2, 2(2)*, 280–297. (Diakses pada tanggal 1 Juni 2025).

Buku

- [1]. Hasibuan, A. N., & Anam, R. 2021. *Akuntansi Manajemen: Teori dan Praktek*. Medan: CV. Merdeka Kreasi Group.