

PENTINGNYA ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) DALAM PENYUSUNAN RENCANA LABA UNTUK MANAJEMEN

Achmad Fauzi¹, Hasanuddin², Ahmad Rizal³, Aisyha Destirani⁴, Clara Nabilla
Angie⁵, Muhammad Walid Alba'Its⁶, Muhammad Zidan brampu⁷, Saibatul
Aslamiah⁸

^{1,2,3,4,5,6,7,8} Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

achmad.fauzi@dsn.ubharajaya.ac.id¹, gal_din14260@yahoo.com²,
202210325187@mhs.ubharajaya.ac.id³, 202210325184@mhs.ubharajaya.ac.id⁴
202210325206@mhs.ubharajaya.ac.id⁵, 202210325183@mhs.ubharajaya.ac.id⁶
202210325181@mhs.ubharajaya.ac.id⁷, 202210325172@mhs.ubharajaya.ac.id⁸

*coresponden author

ARTICLE INFO

Keywords: BEP, Rencana Laba,
Manajemen Perusahaan

Received : 27, May

Revised : 12, June

Accepted: 27, June

©2024The Author(s): This is an open-
access article distributed under the terms
of the [Creative Commons Atribusi 4.0](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)
[Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Break Even Point atau titik impas adalah suatu keadaan di mana perusahaan yang menjalankan latihan perdagangan tidak mendapatkan keuntungan atau kerugian. Tujuan dari titik impas adalah untuk memberikan diagram kesempatan istirahat dan juga bagaimana hal itu berkaitan dengan keuntungan atau keuntungan perusahaan dan memberikan diagram tentang bagaimana hasil dari latihan perdagangan yang dilakukan oleh perusahaan. Investigasi break even point ini sangat berharga bagi perusahaan untuk memutuskan generasi perusahaan dari mulai berapa biaya yang harus ditimbulkan, biaya apa yang ditetapkan agar perusahaan tidak mengalami kemalangan. Break even point akan memutuskan hubungan antara harga, biaya, penjualan, generasi, kemalangan dan keuntungan sehingga lebih sederhana bagi perintis perusahaan untuk membuat pilihan.

PENDAHULUAN

Break even point (BEP) adalah keadaan dimana suatu perusahaan berjalan tanpa mengalami untung atau rugi (Fauzi et al., 2024). Karena pendapatan dan beban sama, maka tidak ada keuntungan bagi perusahaan. Salah satu cara untuk mengevaluasi hubungan antara penjualan dan profitabilitas adalah dengan melakukan studi Break Even Point (BEP). Teknik ini, yang sering disebut sebagai analisis titik impas, menetapkan ambang pendapatan di mana biaya dapat dipenuhi. Metode ini membantu dalam menentukan berapa banyak keuntungan atau kerugian yang akan dialami bisnis tergantung pada apakah pendapatan melebihi atau kurang dari ambang titik impas.(Maruta, 2018).

Besarnya volume produksi atau penjualan yang akan menghasilkan keuntungan dapat direncanakan dengan menggunakan titik impas perusahaan. Bisnis perlu memastikan bahwa penjualan mencapai titik impas untuk mencegah kerugian. Volume penjualan yang lebih rendah dari titik impas akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. (Fatmawatie, 2021).

Analisis Titik Impas membantu manajemen memahami sejumlah keputusan operasional penting dalam tiga cara yang saling berhubungan: analisis ini membantu mengevaluasi produk baru dengan menentukan ambang penjualan di mana suatu bisnis harus menghasilkan keuntungan; hal ini berfungsi sebagai landasan untuk menilai dampak operasional pertumbuhan; dan membantu manajemen menilai dampak peralihan biaya variabel ke biaya tetap sebagai akibat dari otomatisasi proses kerja dengan mesin yang canggih.(Andriani, 2021).

Perencanaan laba adalah prosedur cermat yang mencakup pelaksanaan keuangan baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang dalam bentuk uang tunai dan modal kerja, neraca, serta perhitungan laba dan rugi yang diantisipasi. Karena pesatnya perkembangan teknologi dan besarnya pengaruh isu-isu sosial, ekonomi, dan politik terhadap dunia bisnis, mengembangkan strategi keuntungan yang akurat dan berhasil bukanlah suatu upaya yang mudah. Oleh karena itu, setiap pilihan yang telah direncanakan sebelumnya oleh suatu manajemen harus dipertimbangkan secara matang, dengan mempertimbangkan perkembangan berbagai aspek tersebut. (Hasibuan, 2021).

Profitabilitas adalah elemen lain yang mungkin berdampak pada manajemen laba. Kemampuan suatu usaha dalam mengelola asetnya untuk menghasilkan keuntungan tercermin dalam profitabilitasnya. Hal ini menunjukkan kemampuan bisnis untuk menghasilkan keuntungan dan memberikan indikasi seberapa baik manajemen bisnis menjalankan tugasnya (Kasmir, 2016). Pendapatan yang diperoleh dari penjualan dan pendapatan investasi menunjukkan hal ini. Secara umum, profitabilitas suatu perusahaan dapat digunakan sebagai ukuran untuk mengevaluasi keberhasilannya. Semakin tinggi profitabilitas perusahaan, semakin tinggi pula kinerja dan kemampuannya dalam menghasilkan laba (Hasibuan, 2021) Profitabilitas merupakan aspek krusial bagi perusahaan untuk memastikan keberlangsungan operasional dalam jangka panjang. Tingkat profitabilitas mencerminkan upaya perusahaan dalam meningkatkan laba, dan semakin tinggi profitabilitasnya, semakin terjamin pula keberlangsungan hidup perusahaan tersebut. Sebaliknya, jika profitabilitas menurun, keberlangsungan hidup perusahaan bisa terancam (Sanjaya, 2018). Ketika suatu perusahaan mencapai profitabilitas yang rendah, ada hubungan antara profitabilitas dan manajemen laba. Oleh karena itu, rumusan masalah yang akan dibahas meliputi:

1. Bagaimana volume penjualan dan keuntungan yang dapat diperoleh perusahaan?
2. Apakah manfaat analisis break even point (BEP) bagi manajemen?
3. Bagaimana cara menggunakan analisis break even point (BEP) untuk pengambilan keputusan operasional?

TINJAUAN TEORITIS

a. Break Even Point (BEP)

Para ahli berbeda pendapat mengenai cara mendefinisikan Break Even Point (BEP) atau Analisis Break Even, meskipun secara garis besar idenya sama (Fauzi, 2024). Metode yang disebut analisis BEP (Break-Even Point) digunakan untuk menentukan jumlah penjualan dan kombinasi produk yang diperlukan untuk menutupi seluruh pengeluaran dalam jangka waktu tertentu. Ketika biaya keseluruhan dan pendapatan total sama, bisnis mencapai titik impas dan tidak berada dalam zona hitam atau merah. (Maruta, 2018).

Titik Impas merupakan jumlah penjualan di mana keuntungan yang diperoleh adalah nol. Pada titik ini, Ketika penjualan perusahaan mencapai ambang titik impas, total pendapatan dari penjualan sesuai dengan seluruh biaya tetap dan variabel. Jika penjualan tidak mencapai titik impas, bisnis akan merugi. Di sisi lain, bisnis akan mulai menghasilkan keuntungan jika penjualan melampaui ambang batas impas. (Arfianti, 2020).

Secara keseluruhan, analisis BEP adalah prosedur metodis yang digunakan oleh manajemen untuk menunjukkan dengan tepat keadaan di mana bisnis tidak melaporkan laba atau rugi, sehingga menghasilkan jumlah pendapatan dan beban nol. Sering disebut analisis biaya, volume, dan laba, analisis ini berkaitan dengan hubungan antara volume penjualan, pengeluaran, dan jumlah laba yang akan dihasilkan pada tingkat penjualan tertentu. Bagi bisnis yang sudah berdiri atau berniat untuk berkembang, penelitian BEP juga berguna dalam mengembangkan kebijakan perusahaan. (Fauzi et al., 2024)

b. Manfaat Break Even Point (BEP)

Berikut beberapa keunggulan analisis titik impas menurut Fauzi (2024): Analisis Titik Impas secara umum memberikan wawasan kepada para eksekutif bisnis tentang hubungan antara pengeluaran, volume penjualan, dan kemungkinan keuntungan maksimum pada tingkat penjualan tertentu. Keuntungan tambahan meliputi:

1. Untuk mencegah kerugian, tetapkan tingkat penjualan minimum.
2. Tetapkan sasaran penjualan yang diperlukan untuk mencapai margin keuntungan yang ditargetkan.
3. Menentukan tingkat penurunan penjualan terendah yang dapat dipertahankan tanpa menimbulkan kerugian.
4. Menelaah bagaimana penyesuaian harga jual, pengeluaran, dan volume penjualan mempengaruhi jumlah keuntungan yang diperoleh.

Analisis Break Even Point sangat penting dalam membantu pemimpin perusahaan membuat keputusan yang lebih cerdas berdasarkan informasi yang akurat.

c. Asumsi Dasar Analisis Break Even Point

Perhitungan titik impas, disebut juga analisis titik impas, dipengaruhi oleh beberapa gagasan mendasar (Fauzi, 2024). Secara umum, analisis titik impas mengikuti prinsip dasar berikut:

1. Biaya harus dikategorikan menjadi dua jenis: tetap dan variabel, dan prinsip variabilitas biaya harus diterapkan dengan tepat.
2. Biaya tetap akan tetap stabil hingga mencapai kapasitas penuh, bahkan ketika aktivitas perusahaan berubah.
3. Biaya variabel akan berubah seiring dengan perubahan volume penjualan, dengan biaya per unit tetap.
4. Harga jual per unit tetap stabil tanpa mengikuti perubahan volume penjualan.
5. Fokus hanya pada satu jenis produk untuk menjaga konsistensi dalam komposisi penjualan

d. Perencanaan Laba

Menciptakan strategi operasional untuk memenuhi tujuan perusahaan adalah proses perencanaan laba, kadang-kadang disebut sebagai perencanaan laba. Karena mencapai keuntungan yang cukup adalah tujuan utama dari rencana tersebut, keuntungan memainkan peran penting dalam proses perencanaan ini. Anggaran merupakan bentuk ekspresi rencana secara finansial dan kuantitatif. Rencana profit perusahaan mencakup anggaran operasional yang rinci serta perencanaan laporan keuangan (Al ayyubi, 2020).

Perencanaan laba menurut (Bui, 2024) adalah suatu rencana kerja yang memuat modal kerja baik jangka pendek maupun jangka panjang, neraca, dan perhitungan laba rugi.

Perencanaan laba, yang juga dikenal sebagai anggaran perencanaan atau rencana operasional, adalah rencana kerja yang mempertimbangkan konsekuensi keuangan dan diungkapkan melalui proyeksi pendapatan dan biaya, serta analisis neraca kas dan modal kerja, baik untuk periode pendek maupun panjang. Perencanaan laba jangka panjang adalah proses berkelanjutan yang melibatkan pengambilan keputusan yang sistematis, dengan estimasi terbaik mengenai kondisi masa depan, serta pengaturan kegiatan yang diperlukan secara terstruktur untuk melaksanakan keputusan tersebut. (Stocks, 2016).

Manfaat perencanaan laba atau penganggaran bagi perusahaan meliputi:

- a. Menyediakan pendekatan yang terstruktur dalam menyelesaikan masalah.
- b. Mendorong manajemen untuk melakukan penelaahan lebih awal terhadap masalah yang dihadapi dan membiasakan organisasi untuk melakukan telaah yang mendalam sebelum membuat keputusan.

Tabel 1. Hasil Penelitian yang Relevan Terdahulu

No.	Penulis, Tahun dan Judul	Hasil Riset Terdahulu	Persamaan dengan artikel ini	Perbedaan dengan artikel ini
1.	(Andriani, 2021) (PENGUN AAN METODE SISTEMATI K LITERATUR REVIEW DALAM PENELITIAN ILMU SOSIOLOGI)	Penelitian ini mengevaluasi penggunaan metode tinjauan literatur sistematis dalam ilmu sosiologi, dengan tujuan mengumpulkan dan menganalisis data dari berbagai sumber ilmiah. Metode ini membantu mengidentifikasi tren dan kesenjangan penelitian, serta menyediakan dasar yang kuat untuk penelitian dan pengambilan keputusan di bidang sosiologi.	Kedua artikel ini sama-sama menggunakan metode penulisan literature review	Artikel yang membahas pentingnya analisis titik impas (<i>break even point/BEP</i>) dalam perencanaan laba bagi manajemen lebih menitikberatkan pada penerapan praktis konsep keuangan dalam dunia bisnis. Umumnya, mereka mengevaluasi kinerja keuangan perusahaan dengan menggunakan alat analisis BEP untuk menentukan titik di mana pendapatan seimbang dengan biaya, serta mencari strategi yang tepat untuk mencapai atau meningkatkan keuntungan. Artikel seperti ini menyoroti pentingnya pengelolaan keuangan yang efektif dan strategis dalam proses pengambilan keputusan.n manajemen.
2.	(Fauzi, 2024) (Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat	Temuan penelitian menunjukkan bahwa BEP adalah alat yang efektif dalam perencanaan keuangan dan pengambilan	Keduanya sama-sama menekankan pentingnya BEP sebagai alat yang efektif dalam perencanaan keuangan	Artikel praktis tentang BEP, di sisi lain, lebih mudah dipahami dan ditujukan kepada pembaca yang bukan dari kalangan akademisi. Mereka

No.	Penulis, Tahun dan Judul	Hasil Riset Terdahulu	Persamaan dengan artikel ini	Perbedaan dengan artikel ini
	Perencanaan Laba)	keputusan bisnis. BEP membantu perusahaan menetapkan titik di mana pendapatan total dan biaya total seimbang, sehingga tidak ada keuntungan maupun kerugian. Dengan memahami BEP, manajemen dapat merencanakan jumlah produk yang perlu dijual untuk mencapai target laba. Penelitian ini juga mengindikasikan bahwa analisis BEP dapat membantu mengidentifikasi biaya tetap dan variabel, serta memberikan wawasan mengenai dampak perubahan harga jual, biaya produksi, dan volume penjualan terhadap keuntungan. Oleh karena itu, BEP tidak hanya penting untuk perencanaan laba, tetapi juga untuk strategi pemasaran dan pengendalian biaya..	dan pengambilan keputusan bisnis. Keduanya menjelaskan bahwa BEP membantu perusahaan menentukan titik di mana total pendapatan setara dengan total biaya, sehingga tidak ada keuntungan atau kerugian.	menyediakan penjelasan singkat mengenai konsep BEP, teknik perhitungannya, dan bagaimana mengaplikasikannya dalam perencanaan laba, tanpa menyertakan rincian metodologi atau analisis statistik yang rumit. Fokusnya lebih pada bahasa yang jelas dan aplikasi langsung dalam konteks bisnis.
3.	(Ardiyanti, 2016)	Indonesia menghadapi beberapa tantangan utama dalam keamanan	keduanya menunjukkan pentingnya menggunakan pendekatan analitis	artikel yang membahas analisis titik impas dalam perencanaan laba untuk manajemen lebih

No.	Penulis, Tahun dan Judul	Hasil Riset Terdahulu	Persamaan dengan artikel ini	Perbedaan dengan artikel ini
	(CYBER- SECURITY DAN TANTANGA N PENGEMBA NGANNYA DI INDONESIA)	siber. Banyak institusi kekurangan pemahaman dan sumber daya yang memadai untuk menangani keamanan siber dengan efektif Selain itu, 29% institusi mengalami serangan siber dalam setahun terakhir, menunjukkan tingkat ancaman yang tinggi Regulasi yang ada juga masih lemah, dengan RUU Perlindungan Data Pribadi belum diratifikasi	dalam konteks yang sesuai. Baik itu melalui evaluasi risiko keamanan siber dan usaha untuk mengembangkan solusi, atau melalui penilaian titik impas dalam operasi bisnis untuk mengoptimalkan laba, keduanya menekankan perlunya menerapkan metodologi yang terstruktur dan analisis yang menyeluruh. Sementara jurnal keamanan siber memberikan penekanan pada pemahaman yang mendalam tentang ancaman digital dan cara menghadapinya, artikel tentang analisis titik impas membicarakan pendekatan keuangan untuk memastikan kontinuitas operasional dan stabilitas keuangan suatu perusahaan.	memusatkan perhatian pada aspek keuangan bisnis, khususnya dalam menilai titik di mana pendapatan sebanding dengan biaya dan langkah-langkah untuk meningkatkan profitabilitas. Mereka menyoroti penggunaan alat keuangan dan analisis sebagai dukungan dalam pengambilan keputusan manajemen, sementara jurnal keamanan siber dan pengembang menyoroti tantangan dalam teknologi informasi, artikel mengenai analisis titik impas menegaskan pentingnya aspek keuangan dalam manajemen bisnis.
4.	(Budi, 2000) (Memahami Laporan	Penelitian ini menganalisis pengaruh penjualan terhadap laba usaha perusahaan. Dengan menggunakan data penjualan dan laba dari beberapa	Keduanya menunjukkan bahwa pemahaman yang kuat tentang aspek keuangan	jurnal "Memahami Laporan Keuangan untuk Manajer Non Keuangan" memberikan panduan

No.	Penulis, Tahun dan Judul	Hasil Riset Terdahulu	Persamaan dengan artikel ini	Perbedaan dengan artikel ini
	Keuangan untuk Manajer Non Keuangan)	perusahaan serta metode regresi linier, ditemukan bahwa peningkatan penjualan cenderung meningkatkan laba usaha secara signifikan. Selain analisis kuantitatif, wawancara dan studi kasus menunjukkan bahwa efisiensi operasional dan pengendalian biaya juga penting. perusahaan perlu fokus pada peningkatan penjualan serta pengelolaan biaya dan efisiensi operasional untuk meningkatkan laba. Rekomendasi diberikan untuk memperkuat strategi penjualan dan efisiensi guna meningkatkan kinerja keuangan.	bisnis, baik bagi manajer non-keuangan maupun manajer keuangan, penting dalam menyusun strategi dan mengelola kinerja perusahaan.	tentang cara menginterpretasikan laporan keuangan, artikel tentang perencanaan titik impas menjelajahi strategi keuangan spesifik untuk mencapai tujuan laba yang optimal.
5.	(bui, 2024) (Past, present, and future of earnings management research)	Penelitian sebelumnya cenderung berfokus pada mengidentifikasi praktik manipulatif dalam pelaporan keuangan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai target laba tertentu. Saat ini, penelitian lebih banyak menitik beratkan pada pengaruh regulasi, tata kelola perusahaan, dan etika bisnis terhadap praktik manajemen laba, serta dampaknya terhadap kepercayaan investor dan integritas pasar. Ke depan, penelitian diharapkan akan lebih fokus pada perkembangan teknologi digital dan analitik data, yang memungkinkan deteksi dini dan pencegahan	Keduanya memiliki kesamaan dalam hal penggunaan analisis data, pengaruhnya terhadap pengambilan keputusan manajerial, serta pentingnya regulasi dan tata kelola yang baik untuk mencapai tujuan keuangan perusahaan.	Walaupun keduanya berkaitan dengan topik keuangan dan pengambilan keputusan, jurnal mengenai manajemen laba dan artikel tentang analisis titik impas memiliki ruang lingkup, fokus, dan tujuan penelitian yang berbeda.

No.	Penulis, Tahun dan Judul	Hasil Riset Terdahulu	Persamaan dengan artikel ini	Perbedaan dengan artikel ini
		praktik manajemen laba yang tidak etis. Selain itu, penelitian akan mengeksplorasi dampak jangka panjang manajemen laba terhadap kinerja perusahaan dan stabilitas pasar keuangan.		
6.	(Fatmawatie, 2021) (Implementasi of Break Event Point Analysis and Margin of Safety in Profit Planning)	Studi ini menelusuri penggunaan analisis titik impas (break-even point) dan margin of safety dalam perencanaan laba. Analisis ini menjadi kunci untuk memahami jumlah unit atau pendapatan yang diperlukan agar suatu bisnis mencapai titik impas, di mana pendapatan setara dengan biaya. Lebih lanjut, margin of safety memberikan wawasan tambahan dengan menunjukkan sejauh mana penjualan dapat turun sebelum perusahaan mengalami kerugian. Dengan menerapkan kedua konsep ini, perencanaan laba dapat menjadi lebih terarah dan efektif, membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan strategis yang lebih baik.	kedua jurnal tersebut memiliki kesamaan dalam pembahasan mengenai prinsip dasar titik impas, cara penghitungannya, dan penerapannya dalam pengambilan keputusan bisnis. Selain itu, keduanya kemungkinan juga membahas pentingnya margin of safety dalam menilai risiko dan stabilitas keuangan perusahaan.	Perbedaan antara jurnal "Implementasi Analisis Break Even Point dan Margin of Safety dalam Perencanaan Laba" dan artikel analisis break even point dalam perencanaan laba mungkin berasal dari pendekatan, metodologi, fokus penelitian, dan sumbangan terhadap pengetahuan. Jurnal mungkin memberikan analisis yang lebih mendalam melalui studi kasus atau analisis empiris, sedangkan artikel mungkin lebih menekankan pada aspek teoritis konsep atau pengalaman praktis.
7.	(heru) (Analisis break even point sebagai dasar	Hasil riset tentang analisis break even titik impas sebagai dasar perencanaan laba rugi bagi manajemen akan memberikan wawasan	Riset ini menunjukkan bahwa Analisis Titik Impas sebagai Fondasi Perencanaan Laba bagi Manajemen" digunakan untuk perencanaan laba	Pada Artikel sebelumnya Point sebagai Dasar Perencanaan Laba bagi Manajemen" pada menitikberatkan pada penggunaan konsep break

No.	Penulis, Tahun dan Judul	Hasil Riset Terdahulu	Persamaan dengan artikel ini	Perbedaan dengan artikel ini
	perencanaan laba bagi manajemen)	berharga tentang cara perusahaan merencanakan strategi keuangan dan operasional mereka. Dengan memahami titik di mana pendapatan mencapai impas dengan biaya, manajemen dapat menentukan jumlah penjualan yang diperlukan untuk mencapai keuntungan yang diinginkan, mengidentifikasi tingkat risiko, dan membuat keputusan yang lebih tepat.	serta pengambilan keputusan strategis, Sementara itu, artikel "Analisis Break Even Point pada Perencanaan Laba" memperluas pemahaman tentang konsep tersebut, menawarkan cara praktis untuk menghitung dan menafsirkan break even point dalam merencanakan laba.	even point sebagai alat perencanaan laba dan mendukung manajemen dalam membuat keputusan strategis terkait harga, volume penjualan, serta biaya produksi. Penelitian ini mengeksplorasi berbagai metode untuk menentukan titik impas, di mana pendapatan cukup untuk menutupi semua biaya. Artikel ini menekankan hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, dan pendapatan dalam konteks penilaian profitabilitas usaha.
8.	(Jawad, PENGARUH MODAL KERJA DAN VOLUME PENJUALAN , 2020) (PENGARUH MODAL KERJA DAN VOLUME PENJUALAN)	Penelitian ini menegaskan bahwa peningkatan modal kerja dan volume penjualan secara signifikan berkontribusi terhadap peningkatan laba usaha perusahaan. Oleh karena itu, perusahaan disarankan untuk mengelola modal kerja secara efektif dan terus meningkatkan volume penjualan sambil menjaga efisiensi operasional dan mengendalikan	Keduanya menekankan pentingnya memahami hubungan antara berbagai faktor keuangan dalam pengambilan keputusan bisnis yang lebih baik. Jurnal tersebut mengkaji pengaruh modal kerja dan volume penjualan terhadap kinerja keuangan perusahaan, sementara artikel mengenai break even point membahas cara menghitung dan menggunakan break even point untuk	Perbedaan Penelitian dalam jurnal ini cenderung mengeksplorasi hubungan antara modal kerja—yang mencakup aset lancar dan kewajiban lancar—dengan volume penjualan, serta dampaknya terhadap profitabilitas dan efisiensi operasional perusahaan. Sebaliknya, teknik analisis keuangan yang digunakan untuk menentukan titik impas, yaitu kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak

No.	Penulis, Tahun dan Judul	Hasil Riset Terdahulu	Persamaan dengan artikel ini	Perbedaan dengan artikel ini
		biaya. Rekomendasi yang diberikan adalah fokus pada strategi pengelolaan modal kerja dan peningkatan penjualan untuk mencapai kinerja keuangan yang lebih baik.	menilai profitabilitas dan merencanakan laba. Meskipun topik yang dibahas berbeda, keduanya menyoroti perlunya analisis keuangan yang mendalam untuk mendukung strategi manajemen yang efektif.	mengalami laba maupun rugi.
9.	(Kasmir, 2016) (Pengukuran kinerja perusahaan dengan rasio profitabilitas)	Pengukuran kinerja perusahaan dengan rasio profitabilitas adalah metode penting untuk menilai seberapa efektif suatu perusahaan dalam menghasilkan laba relatif terhadap penjualannya, aset, dan ekuitas pemegang saham. Beberapa rasio utama yang digunakan meliputi Gross Profit Margin, yang mengukur efisiensi laba kotor dari penjualan; Net Profit harga, volume penjualan, dan biaya produksi.	Keduanya membahas Pendekatan ini berfokus pada evaluasi keuangan perusahaan dengan metode yang berbeda. Jurnal yang mengukur kinerja perusahaan melalui rasio profitabilitas menilai kemampuan perusahaan menghasilkan laba berdasarkan faktor seperti volume penjualan, nilai aset, dan ekuitas. Sebaliknya, Artikel yang membahas analisis titik impas menyoroti urgensi mencapai keseimbangan antara pendapatan dan biaya agar perusahaan tidak	Jurnal yang membahas pengukuran kinerja perusahaan dengan menggunakan rasio profitabilitas berfokus pada penilaian aspek keuangan untuk mengevaluasi efisiensi operasional dan tingkat profitabilitas. Di sisi lain, artikel yang menganalisis break even point dalam perencanaan laba memusatkan perhatian pada titik di mana pendapatan sama dengan biaya, serta membahas strategi perusahaan untuk mencapai titik impas dengan lebih cepat atau mengurangi risiko keuangan. Walaupun keduanya terkait dengan kinerja perusahaan,

No.	Penulis, Tahun dan Judul	Hasil Riset Terdahulu	Persamaan dengan artikel ini	Perbedaan dengan artikel ini
			mengalami kerugian atau meraih keuntungan.	mereka memiliki fokus dan pendekatan yang berbeda secara signifikan.
10.	(Livan, 2008) (PENGARUH HASIL PENJUALAN TERHADAP LABA USAHA PERUSAHAAN)	Penelitian ini mengeksplorasi pengaruh hasil penjualan terhadap laba usaha perusahaan. Dengan menggunakan data historis, hubungan antara hasil penjualan dan laba usaha dianalisis. Temuan tersebut dapat memberikan wawasan bagi manajemen perusahaan dalam merancang strategi bisnis yang lebih efektif, terutama dalam meningkatkan penjualan dan profitabilitas.	keduanya memiliki peran penting dalam membantu manajemen memahami dan meningkatkan profitabilitas perusahaan	Pada artikel sebelumnya menyelidiki elemen-elemen yang memengaruhi performa keuangan perusahaan. Jurnal tersebut cenderung mengidentifikasi hubungan antara jumlah penjualan dan profitabilitas, serta bagaimana variasi dalam hasil penjualan mempengaruhi kinerja finansial perusahaan. Di sisi lain, artikel investigasi titik break memang artikel investigasi yang lebih mendalam ke titik di mana pendapatan perusahaan naik untuk menambah biaya, berpusat pada prosedur untuk break memang lebih produktif atau lebih unggul mengawasi bahaya anggaran.

METODOLOGI

Bagian ini akan memberikan penjelasan tentang berbagai macam penelitian dan penulisan yang telah dilakukan, serta teknik yang digunakan dalam penyusunan jurnal ini. Jurnal ini dibuat dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif, dengan bantuan beberapa publikasi dan website yang relevan dengan pokok bahasan yang dibahas, serta studi literatur dan review. Dengan menyajikan, mengevaluasi, dan menafsirkan data, menulis dengan teknik deskriptif berupaya menawarkan jawaban atas permasalahan yang kini diangkat berdasarkan data yang telah tersedia (Lutfiati, 2021). Pendekatan tinjauan literatur, yang menghasilkan hasil tergantung pada data yang diberikan, digunakan untuk melakukan penelitian ini. Penjelasan hasil diberikan agar para peneliti dapat menggunakannya sebagai acuan ketika menyusun atau ketika membicarakan dengan jelas topik-topik yang ingin dikaji. (Andriani, 2021).

PEMBAHASAN

Volume penjualan dan keuntungan yang dapat diperoleh perusahaan.

Penjualan adalah proses di mana sebuah perusahaan mentransfer hak kepemilikan atas barang kepada konsumen dengan imbalan uang, berdasarkan kesepakatan untuk memberikan barang kepada pihak lain dan menerima pembayaran sebagai gantinya. Keberhasilan bisnis dalam penjualan dapat diukur dari jumlah barang yang terjual. Kinerja penjualan ini sangat penting karena menentukan kesuksesan suatu perusahaan (Setiyani, 2022) tujuan utama perusahaan adalah mencapai profitabilitas maksimal sambil terus memperluas jangkauan bisnisnya. Untuk mencapai tujuan ini, perusahaan perlu mencapai volume penjualan yang stabil dan tinggi, karena volume penjualan ini menjadi kunci untuk suksesnya bisnis. Penjualan merupakan proses interaksi antara individu yang bertujuan menciptakan, meningkatkan, mengelola, atau mempertahankan hubungan pertukaran yang bermanfaat bagi semua pihak terlibat. Konsep volume penjualan telah mengalami evolusi selama beberapa tahun (Jawad, 2020). Kemampuan suatu perusahaan dalam memasarkan produknya tercermin dalam volume penjualan yang berhasil atau diinginkan dalam periode tertentu. Kesuksesan dalam penjualan akan mengakibatkan peningkatan jumlah barang terjual, yang pada gilirannya akan menghasilkan keuntungan dan mendukung pertumbuhan perusahaan. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk tetap bersaing di pasar yang semakin ketat di antara pesaing lainnya.

Faktor kunci yang memengaruhi besarnya laba adalah pendapatan, yang berasal dari hasil penjualan barang dagangan. Adanya korelasi yang kuat antara volume penjualan dan peningkatan laba bersih perusahaan menunjukkan bahwa peningkatan volume penjualan membawa keuntungan yang signifikan bagi perusahaan. Ini tercermin dari pertumbuhan laba bersih setiap tahun yang sejalan dengan perubahan volume penjualan (Eva Eresti, 2008).

Manfaat analisis break even point (BEP) bagi manajemen.

Break Even Point (BEP) Memiliki nilai yang penting dalam manajemen bisnis, salah satu keunggulannya adalah kemampuan untuk memproyeksikan jumlah penjualan minimum yang diperlukan agar perusahaan dapat menghindari kerugian. Selain itu, BEP membantu dalam memahami hubungan antara volume penjualan, harga jual, dan biaya-biaya yang terjadi, sehingga perusahaan dapat menilai potensi laba atau rugi yang mungkin terjadi (Maruta, 2019). Oleh karena itu, BEP dapat berperan sebagai instrumen perencanaan untuk mencapai profitabilitas dan sebagai fondasi untuk menghitung profitabilitas bisnis. BEP juga bermanfaat dalam mengevaluasi bisnis untuk mencapai profitabilitas sejati atau tidak, serta mendukung kontrol melalui anggaran dan meningkatkan serta menyeimbangkan volume penjualan.

Analisis BEP memberikan manfaat yang signifikan ketika beberapa asumsi dasar terpenuhi, tetapi dalam praktiknya, Modifikasi asumsi di atas tidak mengurangi validitasnya, dan manfaat analisis BEP sebagai alat untuk mengembangkan hipotesis hanya perlu menguji hipotesis tertentu (Manuho, 2021). Secara umum, analisis BEP berguna untuk mengetahui dampak titik impas terhadap operasional suatu bisnis. Informasi tentang nilai ambang batas memungkinkan manajer menentukan jumlah unit yang perlu diproduksi atau dijual agar bisnis mencapai nilai ambang batas dan menghindari kerugian. Salah satu asumsi utama dalam analisis BEP adalah hanya satu jenis barang yang diproduksi atau dijual. Meskipun demikian, Break Even Point (BEP) masih dapat digunakan sebagai pedoman untuk memfokuskan kegiatan operasional guna memenuhi laba yang diinginkan dan membantu dalam pengambilan keputusan terkait kapitalisasi, ekspansi, dan analisis margin of safety. Secara keseluruhan, BEP dapat menjadi landasan penting dalam pengambilan keputusan yang berkaitan dengan pengembangan strategi bisnis, pengelolaan sumber daya, dan manajemen keuangan.

Analisis break even point (BEP) untuk pengambilan keputusan operasional.

Break Even Point (BEP) adalah saat dimana uang yang diterima dalam jangka waktu tertentu setara dengan jumlah yang dikeluarkan untuk memproduksi produk tersebut. Rumus umum berikut dapat digunakan untuk menentukan BEP:

$$\text{BEP} = \text{Biaya Tetap} : (\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit})$$

Selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit dikenal dengan rumus margin kontribusi. Metode ini membantu dalam mengidentifikasi titik di mana total pendapatan untuk jumlah unit yang diproduksi sesuai dengan total biaya.

$$\text{BEP} = \text{Biaya tetap} : \text{Margin kontribusi per unit}$$

Anda tidak bisa langsung menghitung Break Even Point (BEP) dalam unit. Namun, jika Anda mengetahui jumlah minimum unit yang perlu dijual untuk menutupi biaya produksi, Anda bisa mendapatkan BEP dengan mengalikan jumlah tersebut dengan harga jual per unit. Dalam konteks nilai uang Rupiah, BEP dalam satuan unit ditambah dengan biaya, menghasilkan total yang diperlukan, sehingga:

$$\text{BEP dalam bentuk mata uang} = \text{harga jual per unit} \times \text{BEP per unit}$$

Penting untuk memahami margin kontribusi setelah memahami cara menghitung titik impas (BEP) dalam bisnis. Dengan menghitung secara akurat pengaruh suatu transaksi terhadap laba, margin kontribusi memungkinkan penilaian kontribusi laba dari penjualan produk.

Rumus untuk menghitungnya adalah sebagai berikut

$$\text{Margin kontribusi} : \text{Total sales} - \text{Biaya variabel}$$

Penting untuk mempertimbangkan biaya variabel saat menentukan margin kontribusi, seperti biaya tambahan dan biaya transaksi yang terkait dengan operasional umum bisnis. Suatu bisnis dapat mengevaluasi pengeluarannya sehubungan dengan harga pokok produk yang akan dijualnya dengan memisahkan pendapatannya dari pengeluarannya melalui penggunaan margin kontribusi.

KESIMPULAN

Dapat disimpulkan, penjualan memiliki peran vital dalam kesuksesan dan perkembangan perusahaan karena melibatkan pertukaran barang dengan uang. Volume penjualan menjadi faktor utama dalam mencapai tujuan perusahaan, termasuk profit maksimal dan pertumbuhan yang berkelanjutan. Hubungan yang erat antara volume penjualan dan laba bersih menegaskan pentingnya analisis BEP dalam manajemen bisnis. BEP membantu menentukan jumlah penjualan minimum untuk menghindari kerugian dan memahami korelasi antara volume penjualan, harga jual, dan biaya. Analisis BEP mungkin tidak selalu memenuhi seluruh asumsinya, namun hal ini tidak mengurangi validitasnya sebagai alat pengambilan keputusan. Merencanakan, mengelola, dan membuat pilihan operasional mengenai keuangan, penjualan, dan produksi perusahaan semuanya mencakup analisis BEP.

DAFTAR PUSTAKA

Andriani, W. (2021). PENGGUNAAN METODE SISTEMATIK LITERATUR REVIEW DALAM PENELITIAN ILMU SOSIOLOGI. *Jurnal PTK dan Pendidikan*.

- Ardiyanti, H. (2016). CYBER-SECURITY DAN TANTANGAN PENGEMBANGANNYA DI INDONESIA. *Jurnal DPR RI*.
- Budi, R. (2000). Memahami Laporan Keuangan untuk Manajer Non Keuangan.
- bui, t. h. (2024). Past, present, and future of earnings management research.
- Fatmawatie, N. (2021). Implementation of Break Event Point Analysis and Margin of Safety in Profit Planning. *ejournal.akts.ac.id*.
- 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>
- Hasibuan, A. N. (2021). proses. 1350 *Jurnal EMBA*, 9(2), 1350–1357.
- Jawad, N. A. (2020). PENGARUH MODAL KERJA DAN VOLUME PENJUALAN. *journal stiem*.
- Kasmir, P. (2016, 2 12). Pengukuran kinerja perusahaan dengan rasio profitabilitas. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 44-53.
- Livan, C. (2008). PENGARUH HASIL PENJUALAN TERHADAP LABA USAHA PERUSAHAAN. *academia*.
- Maruta, H. (2018). Laba, Perencanaan Manajemen, Bagi. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 9–28.
- Mayola, C. A., Megasari, D. S., Dwiyantri, S., & Lutfiati, D. (2021). STRATEGI PEMASARAN MARKETING MIX PRODUK BULU MATA PALSU ELLASHES.PRO. *e-journal UNESA*.
- Muhammad Zaki Al ayyubi. (2020). Analisis Break Event Point Dan Batas Keamanan (Margin of Safety) Dalam Perencanaan Laba. 17–49.
- Sanjaya, S., & Rizky, M. F. (2018). Analisis Profitabilitas Dalam Menilai Kinerja Keuangan Pada PT. Taspen (Persero) Medan. *Universitas Islam Negeri Sumatera Utara*.
- Setiyani, L. (2022). Proses Pengembangan Proses Bisnis Transaksi Penjualan pada Toko Erni Karawang bisnis yang mendukung kegiatan bisnis yang memperkuat dan meningkatkan manajemen bisnis , maka konsep yang di pakai adalah bisnis usaha maka pelaku dari sebuah sudah melekat di. *Jurnal Interkom: Jurnal Publikasi Ilmiah Bidang Teknologi Informasi Dan Komunikasi*, 16, 181–187.
- Stocks, N. (2016). 済無No Title No Title No Title. 1–23.
- Ucik Arfianti*, R. (2020). Break Even Point Analysis As A Basic of Profit Planning n Handal Insan Sentosa Batik Business. *Quantitative Economics and Management Studies (QEMS)*.