

## Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba PT Gudang Garam Tbk Periode 2017-2021

Nidia Anggreni Das<sup>1</sup>, Witra Maison<sup>2</sup>, Adinda Putri Syahrila<sup>3</sup>,

Vinka Tahiyatul Nurul Hikmah<sup>4</sup>, Nada Azizah Charnain<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Universitas Mahaputra Muhammad Yamin

Email: <sup>1</sup>[dasnidiaanggreni@gmail.com](mailto:dasnidiaanggreni@gmail.com), <sup>2</sup>[witramaison.02@gmail.com](mailto:witramaison.02@gmail.com),

<sup>3</sup>[adindajk04@gmail.com](mailto:adindajk04@gmail.com), <sup>4</sup>[vinka3009@gmail.com](mailto:vinka3009@gmail.com), <sup>5</sup>[ncharnain@gmail.com](mailto:ncharnain@gmail.com)

### Abstrak

Penelitian ini menganalisis Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada PT Gudang Garam Tbk periode 2017–2021 menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif berdasarkan data laporan keuangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa BEP perusahaan mengalami fluktuasi akibat perubahan biaya dan volume penjualan, namun realisasi penjualan selalu berada di atas titik impas sehingga perusahaan tetap memperoleh laba. Analisis margin of safety menunjukkan tingkat keamanan penjualan yang baik. Dengan demikian, BEP terbukti efektif digunakan sebagai alat perencanaan laba dan pendukung pengambilan keputusan manajemen.

**Kata Kunci:** *Titik Impas, Perencanaan Laba, Margin of Safety*

### Abstract

*This study analyzes the Break Even Point (BEP) as a profit planning tool at PT Gudang Garam Tbk during the 2017–2021 period using a descriptive quantitative approach based on financial statement data. The results show that the company's BEP fluctuated due to changes in costs and sales volume; however, actual sales consistently exceeded the break-even point, allowing the company to generate profits. The margin of safety analysis indicates a favorable level of sales security. Therefore, BEP is proven to be an effective tool for profit planning and supports managerial decision-making.*

**Keywords:** *Break Even Point, Profit Planning, Margin of Safety*



<https://pub.nuris.ac.id/journal/jomaa>

Copyright © Author(s)

## PENDAHULUAN

Dalam dunia bisnis yang semakin kompetitif, kondisi keuangan perusahaan menjadi salah satu indikator utama dalam menilai keberlangsungan usaha. Perusahaan tidak hanya dituntut mampu menghasilkan laba, tetapi juga harus mampu mengelola biaya secara efektif agar tetap bertahan dalam jangka panjang. Seluruh aktivitas keuangan, baik penerimaan maupun pengeluaran, dicatat secara sistematis dalam laporan keuangan sebagai bentuk pertanggungjawaban manajemen. Laporan keuangan tersebut menjadi dasar penting bagi perusahaan dalam melakukan evaluasi kinerja serta merumuskan strategi bisnis yang tepat (Hery, 2015; Kasmir, 2021; Munawir, 2020).

Bagi manajemen, laba bukan sekadar tujuan akhir, tetapi juga menjadi tolok ukur keberhasilan perusahaan dalam menjalankan operasionalnya. Oleh karena itu, perencanaan laba memegang peranan penting dalam manajemen keuangan. Perencanaan laba membantu perusahaan dalam menentukan target penjualan, mengendalikan biaya, serta mengantisipasi risiko kerugian di masa depan (Riyanto, 2019). (Sutrisno, 2018) menegaskan bahwa perusahaan yang memiliki perencanaan laba yang baik akan lebih siap menghadapi

ketidakpastian lingkungan bisnis, baik yang disebabkan oleh fluktuasi permintaan pasar maupun perubahan kondisi ekonomi makro.

Dalam praktiknya, perencanaan laba tidak dapat dilakukan secara sembarangan, tetapi memerlukan alat analisis yang akurat dan sistematis. Salah satu alat yang banyak digunakan adalah Break Even Point (BEP). BEP merupakan titik di mana total pendapatan perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan berada pada kondisi tidak mengalami laba maupun rugi (Mulyadi, 2018). Dengan mengetahui titik impas ini, perusahaan dapat menentukan batas minimal volume penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.

Bagi kami sebagai peneliti, BEP tidak hanya sekadar angka perhitungan, tetapi menjadi instrumen strategis dalam perencanaan laba. Melalui analisis BEP, manajemen dapat mengetahui seberapa besar penjualan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya tetap dan biaya variabel. Selain itu, BEP juga membantu perusahaan dalam merancang target laba yang realistis serta mengevaluasi struktur biaya yang dimiliki (Garrison et al., 2018).

(Hansen & Mowen, 2019) menjelaskan bahwa BEP memberikan gambaran hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba secara menyeluruh. Hal ini menunjukkan bahwa perubahan kecil pada biaya atau volume penjualan dapat berdampak signifikan terhadap laba perusahaan. Pendapat tersebut diperkuat oleh (Horngren et al., 2020) yang menyatakan bahwa BEP merupakan alat penting dalam pengambilan keputusan manajerial, terutama dalam menentukan kebijakan produksi, penetapan harga jual, serta strategi pemasaran.

Sejumlah penelitian empiris juga membuktikan bahwa analisis BEP berperan penting dalam perencanaan laba. (Adoe, 2025) menunjukkan bahwa penerapan BEP mampu membantu perusahaan dalam menentukan target penjualan yang lebih terukur. (Gandi & Kusumastuti, 2025) menemukan bahwa perhitungan BEP meningkatkan akurasi perencanaan laba pada UMKM. Hasil serupa juga disampaikan oleh (Surawan et al., 2022) yang menyatakan bahwa BEP mampu meningkatkan ketepatan perencanaan penjualan dan laba perusahaan.

(Rohmah & Fitria, 2024) menegaskan bahwa analisis BEP membantu perusahaan dalam mengendalikan struktur biaya sehingga dapat meningkatkan efisiensi operasional. (Supriadi et al., 2023) menyimpulkan bahwa BEP dapat digunakan sebagai dasar perencanaan laba baik jangka pendek maupun jangka panjang. Penelitian (Rusmayanti, 2021) juga menunjukkan bahwa BEP mampu meminimalkan risiko kerugian usaha melalui penetapan target penjualan yang tepat.

Lebih lanjut, (Purwanti et al., 2022) menyatakan bahwa BEP membantu perusahaan dalam menentukan strategi penjualan yang optimal. (Fitriani & Sumarni, 2023) membuktikan bahwa BEP meningkatkan efektivitas perencanaan laba pada usaha kecil dan menengah. (Fadilah, 2023) menambahkan bahwa BEP yang dikombinasikan dengan margin of safety dapat memberikan gambaran tingkat keamanan laba perusahaan. Temuan ini sejalan dengan penelitian (Fatmawatie, 2021) yang menyatakan bahwa penerapan BEP mampu meningkatkan akurasi proyeksi laba perusahaan.

Hasil penelitian (Das et al., 2025) semakin memperkuat pentingnya BEP dalam perencanaan laba. Penelitian tersebut membuktikan bahwa Break Even Point berpengaruh signifikan terhadap perencanaan laba pada perusahaan barang konsumen primer yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Hal ini menunjukkan bahwa BEP tidak hanya relevan bagi perusahaan

skala kecil, tetapi juga bagi perusahaan besar yang memiliki struktur biaya kompleks.

PT Gudang Garam Tbk sebagai salah satu perusahaan rokok terbesar di Indonesia memiliki struktur biaya produksi yang besar serta volume penjualan yang fluktuatif. Perubahan kebijakan cukai, persaingan industri, serta kondisi ekonomi nasional menjadi tantangan tersendiri bagi perusahaan dalam menjaga stabilitas laba. Oleh karena itu, menurut kami, penerapan analisis Break Even Point menjadi sangat relevan untuk mengukur tingkat penjualan minimum yang harus dicapai serta merancang strategi perencanaan laba yang lebih akurat dan terukur.

Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis Break Even Point sebagai alat perencanaan laba pada PT Gudang Garam Tbk periode 2017–2021. Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam pengembangan ilmu akuntansi manajemen serta kontribusi praktis bagi pihak manajemen dalam menyusun strategi keuangan yang lebih efektif dan berkelanjutan.

## **METODE**

### **Jenis dan Pendekatan Penelitian**

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif deskriptif untuk menganalisis Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada PT Gudang Garam Tbk berdasarkan data numerik laporan keuangan. Pendekatan ini memungkinkan pengukuran objektif terhadap variabel biaya, penjualan, dan laba.

### **Objek dan Lokasi Penelitian**

Objek penelitian adalah PT Gudang Garam Tbk, dengan fokus pada kinerja keuangan yang berkaitan dengan biaya, penjualan, dan laba. Data penelitian diperoleh dari laporan keuangan yang dipublikasikan oleh Bursa Efek Indonesia (BEI) melalui situs resmi [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

### **Jenis dan Sumber Data**

Data yang digunakan merupakan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan PT Gudang Garam Tbk periode 2017–2021, yang meliputi laporan laba rugi dan informasi terkait biaya produksi serta penjualan.

Sumber data diperoleh dari:

- a. Situs resmi Bursa Efek Indonesia (BEI)
- b. Laporan tahunan (annual report) PT Gudang Garam Tbk
- c. Publikasi resmi perusahaan

### **Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan, mencatat, dan mengolah data laporan keuangan yang telah dipublikasikan secara resmi. Data yang dikumpulkan meliputi:

- a. Total penjualan
- b. Biaya tetap
- c. Biaya variabel
- d. Laba bersih perusahaan

## Variabel Penelitian

Variabel yang dianalisis dalam penelitian ini meliputi:

- Biaya tetap (Fixed Cost)
- Biaya variabel (Variable Cost)
- Volume penjualan
- Laba perusahaan
- Break Even Point (BEP)

## Teknik Analisis Data

Teknik analisis data dilakukan melalui beberapa tahap sebagai berikut:

- Perhitungan Margin Kontribusi

Margin kontribusi dihitung dengan rumus:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

- Perhitungan Rasio Margin Kontribusi

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

- Perhitungan Break Even Point (BEP)

BEP dihitung dalam dua bentuk, yaitu:

- BEP dalam unit

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

- BEP dalam rupiah

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

- Perhitungan Margin of Safety (MOS)

Margin of Safety digunakan untuk mengetahui tingkat keamanan penjualan perusahaan, dengan rumus:

$$\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan aktual} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan Aktual}} \times 100\%$$

## Teknik Penyajian Data

Hasil analisis disajikan dalam bentuk tabel dan narasi deskriptif untuk memudahkan pemahaman terhadap kondisi BEP dan perencanaan laba perusahaan setiap tahunnya.

## Tahapan Penelitian

Tahapan penelitian dilakukan sebagai berikut:

- Mengumpulkan laporan keuangan PT Gudang Garam Tbk periode 2017–2021
- Mengelompokkan biaya tetap dan biaya variabel
- Menghitung margin kontribusi
- Menghitung BEP dalam unit dan rupiah
- Menghitung margin of safety
- Menganalisis hasil perhitungan
- Menarik kesimpulan

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### Hasil Penelitian

#### 1. Data Penjualan PT Gudang Garam Tbk

Penggunaan data penjualan sebagai dasar analisis kinerja perusahaan mengacu pada pendapat (Kasmir, 2021) yang menyatakan bahwa penjualan merupakan indikator utama dalam menilai kemampuan perusahaan menghasilkan pendapatan dan mempertahankan keberlangsungan usaha. Selain itu, (Munawir, 2020) menegaskan bahwa analisis tren penjualan dapat digunakan untuk melihat perkembangan kinerja perusahaan dari waktu ke waktu.

Dalam penelitian ini, analisis tren penjualan PT Gudang Garam Tbk periode 2017–2021 dilakukan dengan metode analisis deskriptif sebagaimana dikemukakan oleh (Sugiyono, 2019), yaitu dengan mendeskripsikan data yang telah dikumpulkan tanpa melakukan generalisasi. Pendekatan ini digunakan untuk melihat pola peningkatan penjualan yang terjadi setiap tahun.

Berdasarkan laporan keuangan PT Gudang Garam Tbk periode 2017–2021, diperoleh data penjualan sebagai berikut:

Tahun	Penjualan (Rp)
2017	Rp 83.305.925
2018	Rp 95.707.663
2019	Rp 110.523.819
2020	Rp 114.477.311
2021	Rp 124.881.266

Penjualan PT Gudang Garam Tbk menunjukkan tren peningkatan selama periode 2017–2021. Penjualan meningkat dari Rp 83.305.925 pada tahun 2017 menjadi Rp 124.881.266 pada tahun 2021. Meskipun terjadi pandemi COVID-19 pada tahun 2020, perusahaan tetap mampu mempertahankan stabilitas penjualan. Secara keseluruhan, kondisi ini mencerminkan kinerja penjualan yang baik dan kemampuan perusahaan bertahan di tengah dinamika industri rokok dan perubahan ekonomi.

#### 2. Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Pengelompokan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel didasarkan pada perilaku biaya, di mana biaya tetap tidak berubah terhadap volume produksi, sedangkan biaya variabel berubah seiring aktivitas produksi. Klasifikasi ini penting dalam perencanaan laba karena membantu manajemen mengendalikan biaya dan menetapkan target laba secara efektif (Hansen & Mowen, 2019; Mulyadi, 2018; Horngren et al., 2020).

Tahun	Biaya Tetap (Rp)	Biaya Variabel (Rp)
2017	Rp 7.103.026	Rp 65.084.263
2018	Rp 7.551.057	Rp 77.063.336
2019	Rp 7.993.256	Rp 87.740.564
2020	Rp 7.581.497	Rp 97.089.067
2021	Rp 7.159.938	Rp 110.608.655

Data menunjukkan bahwa biaya tetap dan biaya variabel PT Gudang Garam Tbk mengalami fluktuasi selama periode 2017–2021. Biaya variabel setiap tahun jauh lebih besar dibandingkan biaya tetap, yang menunjukkan bahwa struktur biaya perusahaan didominasi oleh

biaya produksi dan distribusi. Peningkatan biaya variabel sejalan dengan meningkatnya volume penjualan dan aktivitas produksi, termasuk pada masa pandemi COVID-19 tahun 2020 ketika biaya tetap menurun namun biaya variabel tetap meningkat. Secara keseluruhan, biaya tetap relatif stabil, sedangkan biaya variabel cenderung meningkat, sehingga perubahan volume penjualan sangat memengaruhi total biaya perusahaan.

### 3. Margin Kontribusi

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Metode ini mengacu pada teori (Garrison et al., 2018) yang menyatakan bahwa margin kontribusi menunjukkan jumlah dana yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.

Selain itu, (Hansen & Mowen, 2019) menegaskan bahwa semakin besar margin kontribusi, maka semakin besar pula kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba. Oleh karena itu, margin kontribusi digunakan sebagai indikator penting dalam analisis perencanaan laba.

Tahun	Penjualan	Biaya Variabel	Margin Kontribusi
2017	Rp 83.305.925	Rp 65.084.263	Rp 18.221.662
2018	Rp 95.707.663	Rp 77.063.336	Rp 18.644.327
2019	Rp 110.523.819	Rp 87.740.564	Rp 22.783.255
2020	Rp 114.477.311	Rp 97.089.067	Rp 17.388.244
2021	Rp 124.881.266	Rp 110.608.655	Rp 14.272.611

Margin kontribusi PT Gudang Garam Tbk mengalami fluktuasi selama periode 2017–2021. Margin kontribusi meningkat dari Rp 18.221.662 pada tahun 2017 menjadi Rp 22.783.255 pada tahun 2019 seiring pertumbuhan penjualan yang lebih tinggi dibandingkan biaya variabel. Namun, pada tahun 2020 dan 2021 margin kontribusi menurun menjadi Rp 17.388.244 dan Rp 14.272.611 akibat peningkatan biaya variabel yang lebih cepat dibandingkan pertumbuhan penjualan. Secara keseluruhan, meskipun penjualan meningkat, margin kontribusi cenderung menurun pada akhir periode, yang menunjukkan adanya tekanan biaya variabel dan perlunya pengendalian biaya yang lebih efektif.

### 4. Rasio Margin Kontribusi

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

Perhitungan ini mengacu pada metode yang dikemukakan oleh (Horngren et al., 2020) yang menyatakan bahwa rasio margin kontribusi digunakan untuk mengetahui proporsi kontribusi laba dari setiap rupiah penjualan.

(Garrison et al., 2018) juga menjelaskan bahwa rasio margin kontribusi sangat penting dalam perencanaan laba karena dapat digunakan untuk memprediksi perubahan laba akibat perubahan volume penjualan.

Tahun	Margin Kontribusi	Penjualan	Rasio MK (%)
2017	Rp 18.221.662	Rp 83.305.925	22%
2018	Rp 18.644.327	Rp 95.707.663	19%
2019	Rp 22.783.255	Rp 110.523.819	21%
2020	Rp 17.388.244	Rp 114.477.311	15%
2021	Rp 14.272.611	Rp 124.881.266	11%

Data menunjukkan bahwa rasio margin kontribusi PT Gudang Garam Tbk mengalami fluktuasi dengan kecenderungan menurun selama periode 2017–2021.

Pada tahun 2017, rasio margin kontribusi tercatat sebesar 22%. Artinya, setiap Rp 1 penjualan mampu memberikan kontribusi sebesar Rp 0,22 untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.

Tahun 2018, Rasio margin kontribusi menunjukkan kecenderungan menurun selama periode penelitian. Setelah meningkat menjadi 21% pada tahun 2019, rasio tersebut turun menjadi 15% pada tahun 2020 dan kembali menurun menjadi 11% pada tahun 2021 akibat meningkatnya proporsi biaya variabel terhadap penjualan. Secara keseluruhan, penurunan rasio margin kontribusi mengindikasikan berkurangnya kemampuan perusahaan dalam menghasilkan kontribusi laba, sehingga diperlukan evaluasi dan pengendalian biaya variabel yang lebih efektif untuk mendukung perencanaan laba.

#### 5. Perhitungan Break Even Point (BEP)

$$BEP (Rp) = \frac{Biaya Tetap}{Rasio Margin Kontribusi}$$

Metode ini mengacu pada teori yang menyatakan bahwa Break Even Point (BEP) merupakan tingkat penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan berfungsi sebagai alat utama dalam perencanaan laba (Garrison et al., 2018; Hansen & Mowen, 2019). Temuan ini didukung oleh penelitian Adoe (2025) serta Das et al. (2025) yang menyimpulkan bahwa BEP efektif digunakan sebagai dasar perencanaan laba perusahaan.

Tahun	Biaya Tetap (Rp)	Rasio MK (%)	BEP (Rp)
2017	Rp 7.103.026	22%	Rp 32.286.482
2018	Rp 7.551.057	19%	Rp 39.742.405
2019	Rp 7.993.256	21%	Rp 38.063.124
2020	Rp 7.581.497	15%	Rp 50.543.313
2021	Rp 7.159.938	11%	Rp 65.090.345

Nilai Break Even Point (BEP) PT Gudang Garam Tbk menunjukkan fluktuasi dengan kecenderungan meningkat selama periode 2017–2021. BEP meningkat dari Rp 32.286.482 pada tahun 2017 menjadi Rp 65.090.345 pada tahun 2021, meskipun sempat menurun pada tahun 2019 akibat meningkatnya rasio margin kontribusi. Selama periode penelitian, realisasi penjualan perusahaan selalu berada di atas BEP, sehingga perusahaan tetap memperoleh laba. Namun, peningkatan BEP pada akhir periode mengindikasikan meningkatnya tekanan biaya variabel yang mengharuskan perusahaan mencapai volume penjualan yang lebih tinggi untuk mencapai titik impas.



## 6. Margin of Safety

$$MOS = \frac{\text{Penjualan aktual} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan Aktual}} \times 100\%$$

Metode ini mengacu pada teori (Garrison et al., 2018) yang menyatakan bahwa margin of safety menunjukkan tingkat keamanan perusahaan terhadap risiko kerugian akibat penurunan penjualan.

Pendapat serupa dikemukakan oleh (Fatmawatie, 2021) yang menyatakan bahwa semakin tinggi nilai MOS, maka semakin aman posisi perusahaan dari risiko kerugian.

Tahun	Penjualan	BEP (Rp)	MOS (%)
2017	Rp 83.305.925	Rp 32.286.482	61%
2018	Rp 95.707.663	Rp 39.742.405	58%
2019	Rp 110.523.819	Rp 38.063.124	66%
2020	Rp 114.477.311	Rp 50.543.313	56%
2021	Rp 124.881.266	Rp 65.090.345	48%

Nilai Margin of Safety (MOS) PT Gudang Garam Tbk mengalami fluktuasi selama periode 2017–2021. MOS meningkat dari 61% pada tahun 2017 menjadi 66% pada tahun 2019, kemudian menurun menjadi 56% pada tahun 2020 dan 48% pada tahun 2021 akibat meningkatnya nilai BEP. Meskipun perusahaan masih berada dalam kondisi aman, penurunan MOS pada akhir periode menunjukkan berkurangnya tingkat keamanan penjualan, sehingga diperlukan peningkatan efisiensi biaya dan strategi penjualan untuk meminimalkan risiko kerugian.

## Pembahasan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa nilai Break Even Point (BEP) PT Gudang Garam Tbk selama periode 2017–2021 mengalami fluktuasi dengan kecenderungan meningkat. Nilai BEP tercatat sebesar Rp 32.286.482 pada tahun 2017, meningkat menjadi Rp 39.742.405 pada tahun 2018, menurun menjadi Rp 38.063.124 pada tahun 2019, kemudian kembali meningkat signifikan menjadi Rp 50.543.313 pada tahun 2020 dan Rp 65.090.345 pada tahun 2021. Perubahan nilai BEP tersebut dipengaruhi oleh dinamika biaya tetap, biaya variabel, serta penurunan rasio margin kontribusi.

Meskipun nilai BEP meningkat, realisasi penjualan perusahaan setiap tahun tetap berada di atas titik impas, yaitu sebesar Rp 83.305.925 pada tahun 2017, Rp 95.707.663 pada tahun 2018, Rp 110.523.819 pada tahun 2019, Rp 114.477.311 pada tahun 2020, dan Rp 124.881.266 pada tahun 2021. Kondisi ini menunjukkan bahwa perusahaan secara konsisten mampu menghasilkan laba. Nilai Margin of Safety (MOS) juga menunjukkan kondisi yang relatif aman, meskipun mengalami penurunan dari 61% pada tahun 2017 menjadi 48% pada tahun 2021, yang mengindikasikan meningkatnya tekanan biaya variabel.

Interpretasi hasil penelitian ini sesuai dengan pendekatan Cost-Volume-Profit Analysis (CVP) yang menjelaskan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba (Horngren et al., 2020; Hansen & Mowen, 2019). Temuan ini sejalan dengan penelitian Purwanti et al. (2022), Rohmah dan Fitria (2024), serta Supriadi et al. (2023) yang menyatakan bahwa analisis Break Even Point efektif digunakan sebagai dasar perencanaan laba perusahaan.



## SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai analisis Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada PT Gudang Garam Tbk periode 2017–2021, dapat disimpulkan bahwa Nilai Break Even Point (BEP) PT Gudang Garam Tbk mengalami fluktuasi selama periode penelitian. Perubahan nilai BEP dipengaruhi oleh dinamika biaya tetap, biaya variabel, serta perubahan rasio margin kontribusi. Hal ini menunjukkan bahwa struktur biaya perusahaan tidak bersifat statis, melainkan mengalami perubahan seiring dengan kondisi ekonomi dan kebijakan pemerintah terkait cukai rokok. Penjualan aktual perusahaan selama periode 2017–2021 selalu berada di atas titik impas (BEP). Kondisi ini membuktikan bahwa PT Gudang Garam Tbk secara konsisten mampu menutup seluruh biaya operasionalnya dan menghasilkan laba, meskipun menghadapi berbagai tantangan eksternal seperti pandemi COVID-19 dan kenaikan tarif cukai. Margin of Safety (MOS) menunjukkan kecenderungan menurun pada akhir periode penelitian. Meskipun perusahaan masih berada dalam kondisi aman, penurunan nilai MOS pada tahun 2021 mengindikasikan bahwa ruang toleransi terhadap penurunan penjualan semakin menyempit. Hal ini menjadi sinyal bagi manajemen untuk meningkatkan efisiensi biaya dan memperkuat strategi pemasaran. Analisis BEP terbukti efektif sebagai alat perencanaan laba. Dengan mengetahui titik impas, perusahaan dapat menetapkan target penjualan yang realistis, mengendalikan biaya, serta merancang strategi yang tepat guna meningkatkan profitabilitas. Secara keseluruhan, penelitian ini membuktikan bahwa penerapan analisis Break Even Point dapat memberikan gambaran yang jelas mengenai kondisi keuangan perusahaan serta menjadi dasar yang kuat dalam pengambilan keputusan manajerial terkait perencanaan laba.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adoe, D. I. A. (2025). Analisis break even point (BEP) sebagai alat perencanaan laba. *Jurnal Mahasiswa Manajemen Dan Akuntansi*, 4(2), 1326–1339.
- Das, N. A., Maison, W., Fitri, N. A., Yeni, F., Daturrahmi, S., Indriati, E., & Fitriani, G. (2025). Analisis cost volume profit dan break even point terhadap perencanaan laba. *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi*, 18(2), 1572–1579. <https://doi.org/10.46306/jbbe.v18i2.953>
- Fadilah, A. (2023). Analysis of the effect of break even point and margin of safety on profit planning. *Eqien: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 12(3), 328–336. <https://doi.org/10.34308/eqien.v12i03.1502>
- Fatmawatie, N. (2021). Implementation of break even point and margin of safety in profit planning. *Idarotuna: Journal of Administrative Science*, 2(2), 132–146. <https://doi.org/10.54471/idarotuna.v2i2.20>
- Fitriani, D., & Sumarni, I. (2023). Break even point sebagai alat perencanaan laba UMKM. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Kontemporer*.
- Gandi, & Kusumastuti, E. D. (2025). Perhitungan break even point sebagai alat perencanaan laba UMKM. *Indonesian Accounting Research Journal*, 5(2), 149–157.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2018). *Managerial Accounting* (16 (ed.)). McGraw-Hill Education.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2019). *Cost Management Accounting and Control* (7 (ed.)). Cengage Learning.
- Hery. (2015). *Analisis laporan keuangan*. CAPS.

- Horngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2020). *Cost Accounting: A Managerial Emphasis* (16 (ed.)). Pearson Education.
- Kasmir. (2021). *Analisis laporan keuangan*. Rajawali Pers.
- Mulyadi. (2018). *Akuntansi biaya* (5 (ed.)). UPP STIM YKPN.
- Munawir. (2020). *Analisis Laporan Keuangan*. Liberty.
- Purwanti, P., Maulana, I., Nurfadilah, P., & Gultom, R. (2022). Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba. *Jurnal Akuntansi Dan Bisnis*, 5(1).
- Riyanto, B. (2019). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. BPFE.
- Rohmah, S., & Fitria, M. (2024). Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba. *Jurnal Ekonomika*, 13(2), 152–169.
- Rusmayanti, S. (2021). Break even point sebagai alat perencanaan laba. *Akrab Juara: Jurnal Ilmu Sosial*, 6(2).
- Sugiyono. (2019). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Supriadi, A., Nurulita, S., & Yefni, Y. (2023). Analisis break even point sebagai dasar perencanaan laba. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 16(1).
- Surawan, S., Bone, H., & Musviyanti, M. (2022). Analisis break even point sebagai alat perencanaan penjualan dan laba. *Jurnal Ilmu Akuntansi Mulawarman*, 2(2).
- Sutrisno. (2018). *Manajemen Keuangan Teori Konsep dan Aplikasi*. Ekonisia.