

# **Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Instrumen Dalam Perencanaan Laba Pada Perusahaan Umum Daerah (Perumda) Air Minum Danum Taka Kabupaten Penajam Paser Utara**

**Mohamad Khaerizal Anam<sup>1</sup>, Eka Yudhyani<sup>2</sup>, Andi Indrawati<sup>3</sup>**

<sup>12</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas 17 Agustus 1945 Samarinda  
akhaerizal@gmail.com

---

## **Keywords :**

*Break-Even Point (BEP), Profit Planning, Contribution Margin, Management Accounting, PERUMDA.*

## **ABSTRACT**

*As a Regional Owned Enterprise (BUMD) with both social and commercial functions, the ability of the Regional Water Utility (PERUMDA) Air Minum Danum Taka of Penajam Paser Utara Regency to accurately plan for profit is crucial, especially in facing the dynamics as a supporting region for the new National Capital (IKN). This research aims to determine whether the revenue of PERUMDA Air Minum Danum Taka has reached the break-even point and to analyze whether the contribution from sales has been adequate to cover costs.*

*The subject of this research is PERUMDA Air Minum Danum Taka. The method used is descriptive with a quantitative approach, utilizing secondary data in the form of the company's financial statements for the year 2023. The variables analyzed in this study include fixed costs, variable costs, Break-Even Point (BEP), Contribution Margin, and Margin of Safety.*

*The research findings indicate that the company has been operating profitably. The Break-Even Point (BEP) analysis proves that the company's actual revenue realization in 2023 successfully surpassed the break-even point required to cover all operational costs. Furthermore, the Contribution Margin analysis confirms that the contribution generated from sales activities was more than sufficient to cover all fixed costs and generate operating profit. Based on these findings, both research hypotheses were accepted. This study concludes that BEP analysis is a valid and relevant tool for the management of PERUMDA Danum Taka to evaluate performance and as a basis for consideration in future profit planning.*

---

## **PENDAHULUAN**

Perusahaan Daerah atau Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) memiliki tantangan utama dalam menyeimbangkan dua fungsi: fungsi pelayanan publik dan tujuan profitabilitas. Perumdam ini terdapat di setiap provinsi, kabupaten, dan kotamadya di seluruh Indonesia. Salah satunya berada di Kabupaten Penajam Paser Utara yang bernama Perumda Air Minum

Danum Taka. Sesuai Peraturan Pemerintah Nomor 54 Tahun 2017, salah satu tujuan pendirian BUMD adalah "memperoleh laba atau keuntungan".

Perusahaan Umum Daerah (Perumda) Air Minum, sebagai BUMD yang bergerak di distribusi air bersih, menghadapi tantangan ini secara langsung, termasuk Perumda Air Minum Danum Taka di Kabupaten Penajam Paser Utara. Dalam operasionalnya, perusahaan memerlukan biaya untuk mengolah sumber air baku menjadi air layak pakai bagi masyarakat. Perumda Air Minum Danum Taka memiliki peluang usaha yang signifikan karena menjadi salah satu daerah penyangga Ibu Kota Nusantara (IKN). Peluang ini dapat menambah jumlah pelanggan, di mana pada akhir 2023 perusahaan telah melayani 14.775 pelanggan (naik 7,29% dari 2022).

Namun, untuk memenuhi standar kualitas dan penambahan kapasitas produksi bagi pelanggan baru, diperlukan penambahan biaya investasi dan perawatan. Hal ini menimbulkan risiko terhadap ketidakstabilan kondisi keuangan perusahaan. Oleh karena itu, pemanfaatan peluang dan tantangan ini membutuhkan suatu perencanaan laba yang matang. Salah satu instrumen fundamental dalam perencanaan laba adalah analisis titik impas atau *Break Even Point* (BEP). Analisis BEP membantu manajemen mengetahui volume penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis ini menyajikan informasi hubungan antara biaya, volume, dan laba, sehingga hasil analisisnya dapat menjadi bahan pertimbangan strategis dalam menyusun target laba pada Rencana Kerja dan Anggaran Perusahaan (RKAP).

Penelitian ini berfokus pada penerapan analisis BEP pada Perumda Air Minum Danum Taka, mengingat peran ganda perusahaan (sosial dan bisnis) agar keseimbangan antara fungsi sosial dan kelangsungan finansial dapat terjaga.

Berdasarkan latar belakang tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah jumlah pendapatan Perumda Air Minum Danum Taka Kabupaten Penajam Paser Utara pada tahun 2023 telah mencapai kondisi *break even point*?
2. Apakah jumlah produksi dan harga penjualan pada tahun 2023 telah memberikan kontribusi dalam menutupi biaya jika menggunakan perhitungan *contribution margin*?

Sejalan dengan rumusan masalah, tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis jumlah pendapatan Perumda Air Minum Danum Taka Kabupaten Penajam Paser Utara yang dalam mencapai kondisi *break even point*.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis jumlah produksi dan harga penjualan pada tahun 2023 dalam memberikan kontribusi menutupi biaya jika menggunakan perhitungan *contribution margin*.

## **STUDI LITERATURE**

### **Akuntansi Manajemen**

Akuntansi manajemen adalah proses sistematis untuk mencatat, mengklasifikasikan, dan menyajikan transaksi keuangan guna menghasilkan informasi untuk pengambilan keputusan ekonomi. Menurut Hansen dan Mowen (2015:9), "Akuntansi manajemen mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur, mengklasifikasikan, dan melaporkan informasi yang bermanfaat bagi pengguna internal dalam merencanakan, mengendalikan, dan mengambil keputusan". Surjaweni (2016:440) juga mendefinisikan akuntansi manajemen sebagai "Salah satu bidang ilmu akuntansi yang mempelajari bagaimana cara menghasilkan informasi keuangan untuk pihak manajemen yang selanjutnya akan digunakan untuk pengambilan keputusan".

### **Perencanaan Laba**

Perencanaan laba (Profit Planning) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai visi misi dan tujuan perusahaan. Proses ini sering disebut penganggaran.

Menurut Garrison, Noreen, dan Brewer (2023:319), proses penganggaran memiliki manfaat fundamental, seperti memaksa manajer untuk berpikir dan merencanakan masa depan, menjadi sarana alokasi sumber daya, mengkoordinasikan aktivitas, dan menetapkan tolak ukur (benchmark) untuk evaluasi kinerja.

### Biaya dan Klasifikasi Biaya

Biaya (*cost*) adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan dapat memberikan manfaat sekarang atau masa yang akan datang. Dalam perencanaan laba, biaya diklasifikasikan berdasarkan perilakunya:

a) Biaya Tetap

Harmono (2016:169) menyatakan bahwa "Biaya tetap tidak tergantung pada besarnya volume produksi, tetapi perubahannya mengikuti perubahan kapasitas produksi secara total dalam relevan range tertentu".

b) Biaya Variabel

Menurut Garrison, Noreen, dan Brewer (2023:28), "Biaya variabel adalah biaya yang bervariasi, secara total, proporsional langsung dengan perubahan tingkat aktivitas".

c) Biaya Semi Variabel

Biaya yang mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Hansen dan Mowen (2015:52) mendefinisikannya sebagai "Biaya yang memiliki komponen tetap dan variabel".

### Break Even Point (BEP)

Warren, C. S., Reeve, J. M., & Duchac, J. (2016:770) menyatakan "*The break-even point is the level of operations at which a company's revenues and expenses are equal*" (Titik impas adalah tingkat operasi di mana pendapatan dan biaya perusahaan seimbang). Pendapat serupa dikemukakan Fahmi (2018:142), "Analisis titik impas (*break even point*) adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian". Manfaat analisis BEP bagi pimpinan, menurut Kasmir (2019:159), adalah untuk:

1. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu.
3. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.

Berikut ini adalah persamaannya:

$$Break\ Even\ Point\ (Unit) = \frac{Biaya\ Tetap}{Harga\ Jual\ per\ Unit - Biaya\ Variabel\ per\ Unit}$$

Sumber: Nurkusumaningtyas dkk. (2025:5)

Dan atau,

$$Break\ Even\ Point\ (Rupiah) = \frac{Biaya\ Tetap}{1 - \frac{Biaya\ Variabel}{Pendapatan}}$$

Sumber: Nurkusumaningtyas dkk. (2025:5)

### Contribution Margin

*Contribution Margin* dijelaskan oleh Winarko, S.P., & Astuti, P. dalam Garrison

(2018:87) bahwa, “Margin kontribusi adalah selisih antara pendapatan penjualan dengan biaya variabel yang terkait dengan produksi dan penjualan produk atau jasa.” Jika tidak cukup menutup biaya tetap, maka akan mengalami kerugian, untuk menentukan kontribusi margin dapat digunakan rumus sebagai berikut

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

Sumber: Bachruddin dkk. (2022:4)

Dan atau,

$$\text{Contribution Margin} = \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Pendapatan}} \times 100\%$$

Sumber: Bachruddin dkk. (2022:4)

### **Margin of Safety**

Hansen dan Mowen (2015:225) mengemukakan bahwa, "Batas keamanan (*margin of safety*) adalah kelebihan dari nilai penjualan dalam dolar yang dianggarkan atau aktual di atas titik impas nilai penjualan dalam dolar. Batas keamanan merupakan jumlah penjualan yang dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi". Berikut ini adalah persamaannya:

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Pendapatan} - \text{BEP dalam Rupiah}}{\text{Pendapatan}} \times 100\%$$

Sumber: Rumiasih dan Wijaya (2015:43)

### **Perencanaan Laba**

Menurut Supriyono (2015:331) “Perencanaan laba (*profit planning*) adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya. Didalamnya juga ditentukan tujuan laba yang dicapai oleh Perusahaan. Rumus yang digunakan untuk menghitungnya adalah sebagai berikut:

$$\text{Pendapatan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + (S) \pi}{\text{Contribution Margin}}$$

Sumber: Rumiasih dan Wijaya (2015:38)

Dimana:

S = Pendapatan

$\pi$  = % Laba yang diharapkan

## **METODE PENELITIAN**

Jangkauan penelitian ini adalah Laporan Keuangan dan Laporan Evaluasi Kinerja pada Perumda Air Minum Danum Kabupaten Penajam Paser Utara Tahun 2023. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif.

Dikatakan pendekatan kuantitatif sebab data yang digunakan merupakan data sekunder dan variabel yang digunakan memiliki satuan yang dapat diukur. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dari Perumda Air Minum Danum Taka Kabupaten Penajam Paser Utara, meliputi Data Laporan Keuangan (Neraca dan Laporan Laba Rugi tahun 2023) serta data rincian biaya variabel dan biaya tetap.

Metode pengumpulan data yang penulis gunakan adalah dengan *library research* atau penelitian pustaka. Studi dokumentasi dilakukan dengan menggunakan data sekunder dari laporan tahunan Perumda Air Minum Danum Taka Kabupaten Penajam Paser Utara periode tahun 2023 yang didapatkan melalui laporan yang dipublikasi, dan jurnal-jurnal yang berkaitan dengan judul penelitian. Alat analisis data dalam penelitian ini adalah *Break Even Point* (BEP) dalam Unit dan Rupiah, *Contribution Margin* (CM), *Margin Of Safety* (MOS), dan analisis perencanaan laba.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis data dalam penelitian ini dimulai dengan mengklasifikasikan seluruh biaya operasional perusahaan tahun 2023 menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya yang bersifat semi-variabel, seperti biaya listrik dan pemeliharaan, dipisahkan terlebih dahulu unsur tetap dan variabelnya berdasarkan data rincian. Hasil akhir dari klasifikasi seluruh biaya operasional yang digunakan dalam analisis disajikan pada Tabel 1.

Tabel 1. Perincian Total Biaya ke dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2023

Jenis Beban	Klasifikasi Biaya	
	Tetap (Rp)	Variabel (Rp)
Beban Pegawai	12,533,023,229	
Beban Listrik	-	2,677,982,985
Beban BBM		377,580,902
Beban Pemakaian Bahan Kimia		2,256,460,029
Beban Pembelian Air Curah		-
Beban Pemeliharaan	237,769,113	671,747,090
Beban Pemakaian Bahan Pembantu		-
Beban Kantor		414,862,535
Beban Promosi		-
Beban Pinjaman		-
Beban Pajak dan Retribusi		-
Beban Penyisihan Piutang	387,334,303	
Beban Penyusutan	2,229,355,011	
Kerugian Penurunan Nilai		-
Beban Usaha Lainnya	6,309,014,818	
<b>Jumlah Beban Usaha</b>	<b>21,696,496,474</b>	<b>6,398,633,541</b>

Sumber: Data diolah, 2025

Berdasarkan Tabel 1, diketahui Total Biaya Tetap (FC) adalah Rp 21.696.496.474,00 dan Total Biaya Variabel (VC) adalah Rp 6.398.633.541,00. Selanjutnya, data penjualan dan volume air yang menjadi dasar analisis disajikan pada Tabel 2.

Tabel 2. Data Volume Penjualan, Harga Jual, dan Pendapatan Air tahun 2023

Keterangan	Data
Volume Penjualan Air (m <sup>3</sup> )	2,773,944.00
Pendapatan Air (Rp)	29,860,042,101.00
Tarif Air Per m <sup>3</sup> (Rp)	10,764.47

Sumber: Data diolah, 2025

Dari data pada Tabel 1 dan Tabel 2, dihitung Biaya Variabel per Unit (VC/Unit):

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya Variabel per Unit} &= \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Volume Penjualan}} \\
 &= \frac{\text{Rp6.398.633.541,00}}{2.773.944,00 \text{ m}^3} \\
 &= \text{Rp2.306,69}
 \end{aligned}$$

### Ringkasan Hasil Analisis Kinerja Tahun 2023

Berdasarkan komponen dasar tersebut (Biaya Tetap, Biaya Variabel per Unit, dan Harga Jual per Unit), dilakukan perhitungan *Break-Even Point* (BEP), *Contribution Margin* (CM), dan *Margin of Safety* (MOS). Ringkasan keseluruhan hasil analisis disajikan pada Tabel 3.

Tabel 3. Ringkasan Hasil Analisis Kinerja tahun 2023

No.	Jenis Analisis	Rumus dan Perhitungan	Hasil
<b>A Komponen Dasar</b>			
1	Biaya Tetap	Klasifikasi Rinci pada Tabel 1	Rp21.696.496.474
2	Biaya Variabel	Klasifikasi Rinci pada Tabel 2	Rp6.398.633.541
3	Biaya Variabel per Unit	$\frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Volume Penjualan}}$ $\frac{\text{Rp6.398.633.541}}{2.773.944 \text{ m}^3}$	Rp2.306,69
<b>B Analisis Titik Impas (BEP)</b>			
1	BEP (Unit)	$\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual/Unit} - \text{Biaya Variabel/Unit}}$ $\frac{\text{Rp21.696.496.474}}{\text{Rp10.764,47} - \text{Rp2.306,69}}$	2.565.271,36 m <sup>3</sup>
2	BEP (Rupiah)	$\frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Pendapatan}}}$ $\frac{\text{Rp21.696.496.474}}{1 - \frac{\text{Rp6.398.633.541}}{\text{Rp29.860.042.101}}}$	Rp27.613.785.272,14
<b>C Analisis Kinerja &amp; Risiko</b>			
1	<i>Contribution Margin</i>	$\frac{\text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}}{\text{Pendapatan}}$ $\frac{\text{Rp29.860.042.101} - \text{Rp6.398.633.541}}{\text{Rp29.860.042.101,00}} \times 100\%$	$\frac{\text{Rp23.461.408.560,00}}{\text{Rp29.860.042.101,00}}$ 79%
2	Perencanaan Laba 2024	$\frac{\text{Biaya Tetap} + (S) \pi}{\text{Contribution Margin}}$ $\frac{\text{Rp21.696.496.474,00} + 0,205 (S)}{0,79}$	Rp37.088.028.160,68
3	<i>Margin of Safety</i>	$\frac{\text{Pendapatan} - \text{BEP Rupiah}}{\text{Pendapatan}} \times 100\%$ $\frac{\text{Rp29.860.042.101} - \text{Rp27.613.785.272}}{\text{Rp29.860.042.101}} \times 100\%$	7,52%

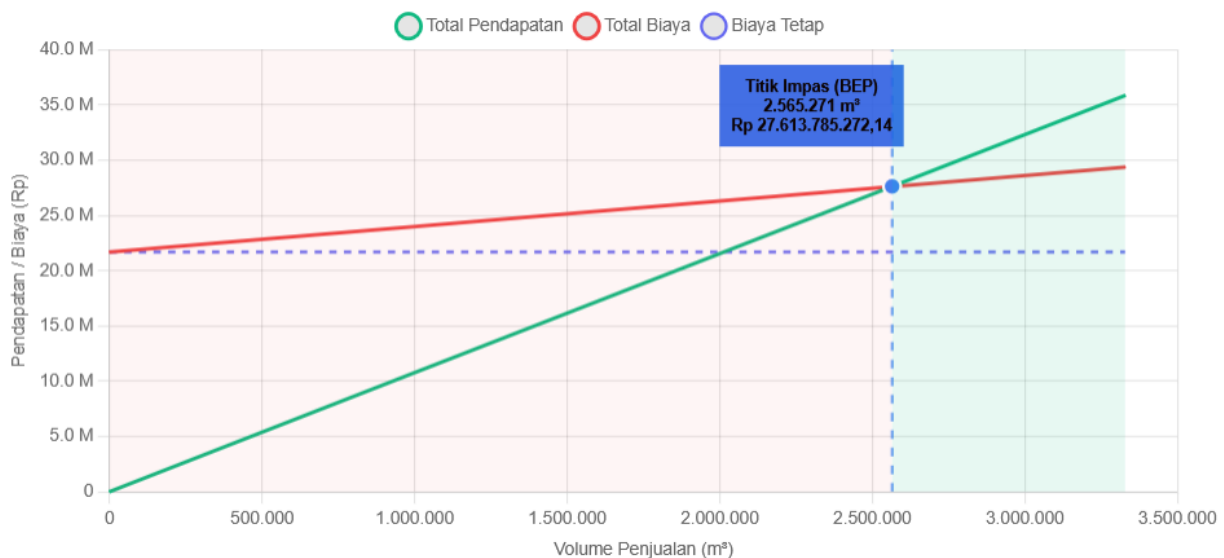
Sumber: Data diolah, 2025

### Pencapaian *Break-Even Point*

Rumusan masalah pertama bertujuan untuk mengetahui apakah pendapatan perusahaan telah mencapai kondisi *break even point*. Berdasarkan hasil analisis pada Tabel 2 dan Tabel 3:

- BEP Rupiah perusahaan adalah Rp 27.613.785.272,14.
- Pendapatan Aktual perusahaan adalah Rp 29.860.042.101,00.

Perbandingan ini menunjukkan bahwa Pendapatan Aktual lebih besar daripada BEP Rupiah. Artinya, kinerja operasional Perumda Air Minum Danum Taka pada tahun 2023 berada pada posisi yang menguntungkan. Realisasi pendapatan yang dicapai perusahaan secara nyata telah melampaui tingkat pendapatan minimum yang dibutuhkan untuk menutupi seluruh biaya operasionalnya. Temuan ini menjawab rumusan masalah pertama. Hubungan antara pendapatan, biaya, dan titik impas ini divisualisasikan pada Gambar 1.



Gambar 1. Grafik Analisis Break-Even Point Tahun 2023

Sumber: Data diolah, 2025

Grafik di atas memberikan gambaran visual mengenai kinerja operasional perusahaan, yang dapat diuraikan bahwa Titik Impas (*Break-Even Point*) yakni titik krusial di mana Garis Total Pendapatan berpotongan dengan Garis Total Biaya. Titik ini, yang ditandai dengan kotak biru, terjadi pada koordinat volume penjualan 2.565.271 m<sup>3</sup> dan nilai pendapatan/biaya sebesar Rp 27.613.785.272,14. Pada titik inilah perusahaan tidak mengalami laba maupun rugi.

Pencapaian titik impas ini lebih dari sekadar evaluasi kinerja historis. Dengan mengetahui secara pasti titik impas perusahaan, manajemen kini memiliki dasar kuantitatif yang solid untuk bergerak maju, yaitu memproyeksikan target operasional di masa depan guna merealisasikan tujuan profitabilitas perusahaan. Secara nyata, ini berarti perusahaan memiliki batas toleransi risiko di mana penjualan dapat mengalami penurunan hingga batas tertentu sebelum perusahaan mulai memasuki area kerugian. Angka ini menjadi sinyal penting bagi manajemen bahwa sekalipun profit tercapai, perusahaan perlu membangun "bantalan pengaman" yang lebih tebal.

Selanjutnya untuk mengukur seberapa jauh posisi keuntungan ini dari titik risiko, dihitung pula tingkat keamanan operasional.

### Kontribusi Penjualan dalam Menutupi Biaya

Rumusan masalah kedua bertujuan menganalisis apakah kontribusi penjualan memadai untuk menutupi biaya. Analisis lebih lanjut menegaskan bahwa aktivitas penjualan perusahaan telah memberikan kontribusi yang sangat memadai untuk menopang struktur biaya

1. *Contribution Margin* (CM)

Hasil analisis pada Tabel 3 menunjukkan rasio CM sebesar 79%. Angka ini menunjukkan bahwa setiap Rp 100 pendapatan yang diterima, Rp79 tersedia untuk membayar biaya tetap dan menyumbang keuntungan. Total margin kontribusi yang dihasilkan sebesar Rp23.461.408.560 terbukti lebih dari cukup untuk menutupi keseluruhan beban biaya tetap sebesar Rp21.696.496.474 dan pada akhirnya menghasilkan laba usaha. Temuan ini menjawab rumusan masalah kedua, bahwa setiap unit penjualan secara efektif menyumbang profitabilitas bagi perusahaan. Besaran contribution margin per unit dapat diartikan sebagai "mesin laba" dari setiap meter kubik air yang terjual. "Mesin" inilah yang menjadi sumber kekuatan finansial utama perusahaan, yang memungkinkannya untuk mendanai biaya operasional tetap yang besar seperti gaji pegawai dan penyusutan aset.

2. *Margin of Safety* (MOS)

Hasil analisis pada Tabel 3 menunjukkan MOS sebesar 7,52%. Angka ini mengindikasikan bahwa realisasi penjualan perusahaan telah berada 7,52% di atas titik impas. Ini sekaligus menjadi tolok ukur risiko, yang berarti penjualan dapat mengalami penurunan maksimum sebesar 7,52% dari tingkat saat ini sebelum perusahaan mulai menderita kerugian. Meskipun positif, tingkat keamanan ini relatif terbatas dan menunjukkan bahwa perusahaan masih cukup sensitif terhadap potensi penurunan penjualan.

**Analisis Perencanaan Laba**

Analisis BEP juga digunakan sebagai instrumen perencanaan laba. Untuk memproyeksikan target laba 2024, digunakan asumsi berdasarkan kinerja historis, yakni rata-rata pertumbuhan pendapatan air periode 2016-2023.

Tabel 4. Rata-rata Pendapatan Air tahun 2016-2023

Tahun	Estimasi Pendapatan Air pada Rencana Bisnis	Fluktuasi %
2016	Rp 4,943,432,950.00	
2017	Rp 5,330,053,625.00	+7.3%
2018	Rp 6,057,072,275.00	+12.0%
2019	Rp 6,793,869,214.00	+10.8%
2020	Rp 9,844,219,273.00	+31.0%
2021	Rp 19,323,683,473.00	+49.1%
2022	Rp 23,188,420,168.00	+16.7%
2023	Rp 27,826,104,201.00	+16.7%
	<b>Rata-rata</b>	<b>+20.5%</b>

Sumber: Data sekunder yang diolah peneliti, 2025

Berdasarkan data historis, rata-rata pertumbuhan pendapatan tahunan adalah **20,5%**. Angka ini digunakan sebagai asumsi target laba ( $\pi$ ) untuk tahun berikutnya. Menggunakan formula perencanaan laba dengan target laba 20,5% ( $\pi = 0,205$ ) dan *Contribution Margin* 79% (CM = 0,79):

$$\begin{aligned}
 \text{Pendapatan} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + (S) \pi}{\text{Contribution Margin}} \\
 &= \frac{\text{Rp21.696.496.474,00} + 0,205 (S)}{0,79} \\
 0,79S - 0,205S &= \text{Rp21.696.496.474,00}
 \end{aligned}$$

$$0,585S = \text{Rp}21.696.496.474,00$$

$$S = \text{Rp}37.088.028.160,68$$

Hasil analisis perencanaan laba menunjukkan, untuk mencapai target laba yang direncanakan sebesar 20,5%, maka perusahaan harus mampu mencapai pendapatan sebesar Rp 37.088.028.160,68 di tahun berikutnya.

## **SIMPULAN DAN SARAN**

### **Simpulan**

Berdasarkan penelitian dan hasil analisis yang telah dilakukan, maka dapat ditarik simpulan sebagai berikut:

1. Hasil analisis *Break-Even Point* (BEP) menunjukkan bahwa kinerja pendapatan aktual perusahaan pada tahun 2023 telah berhasil melampaui tingkat titik impas. Temuan ini membuktikan bahwa strategi penjualan dan penetapan tarif telah mampu menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutupi seluruh biaya (tetap dan variabel) dan menghasilkan laba.
2. Hasil analisis *Contribution Margin* memberikan bukti kuat bahwa setiap unit penjualan telah memberikan kontribusi laba bagi perusahaan. Total margin kontribusi yang dihasilkan terbukti melampaui jumlah yang dibutuhkan untuk menutupi keseluruhan beban biaya tetap perusahaan.

### **Saran**

Berdasarkan simpulan, saran diberikan bagi Perumda Air Minum Danum Taka, yang meskipun telah profitabel, disarankan untuk menyusun strategi peningkatan volume penjualan atau efisiensi biaya variabel guna mempertebal *Margin of Safety* (MOS) yang saat ini relatif tipis (7,52%). Selain itu, perusahaan direkomendasikan untuk terus mengelola biaya tetap secara cermat, mengingat dominasinya dalam struktur biaya, guna menurunkan titik BEP dan mengurangi risiko operasional. Bagi peneliti selanjutnya, disarankan untuk mengembangkan penelitian ini dengan menggunakan analisis longitudinal data beberapa tahun untuk melihat tren kinerja BEP dan memfokuskan analisis BEP sebagai alat perencanaan investasi dalam menghadapi proyeksi lonjakan permintaan air bersih seiring pembangunan Ibu Kota Negara (IKN).

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Anonim. 2017. Peraturan Pemerintah Nomor 54 Tahun 2017 tentang Badan Usaha Milik Daerah. Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2017 Nomor 305, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 6152.
- Bachruddin, Ezra Nisih, dkk. (2022). ANALISIS PERENCANAAN LABA SEBAGAI DASAR MENGGUNAKAN COST VOLUME PROFIT (CVP) PADA PT. SINAR GALESONG MANDIRI CABANG MANADO. *Going Concern: Jurnal Riset Akuntansi*, 17(2), 66-76.
- Fahmi, Irham. (2018). Analisis Laporan Keuangan. Bandung: Alfabeta.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2023). *Managerial Accounting* (18th ed.). New York: McGraw-Hill Education.
- Hansen, Don.R dan Mowen. 2015. *Manajerial Accounting Akuntansi Manajerial*. Edisi 8. Jakarta: Salemba Empat.
- Harmono. 2016. *Manajemen Keuangan*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Kasmir. (2019). Analisis Laporan Keuangan (Edisi Revisi). Jakarta: PT Rajagrafindo Persada (Rajawali Pers).
- Nurkusumaningtyas, Adinia, dkk. (2025). BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA. *MUSYTARI: Neraca Akuntansi Manajemen, Ekonomi*, 20(6), 1-15.

- Rumiasih, N. A., & Wijaya, A. (2015). Peranan Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Kahuripan Kabupaten Bogor. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*.
- Sujarweni, V. W. 2016. *Akuntansi Manajemen: Teori dan Aplikasi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Warren, C. S., Reeve, J. M., & Duchac, J. (2016). *Financial & Managerial Accounting* (13th ed.). Cengage Learning.