

## PENERAPAN ANALISIS TITIK IMPAS SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA DI PT INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR TBK

Fitri Ussaefa Nur Jannah<sup>1</sup>, Alya Anindita<sup>2</sup>, Ade Elza Surachman<sup>3</sup>

<sup>1,2</sup>Mahasiswa Program Studi Akuntansi, Universitas Catur Insan Cendekia, Cirebon, Indonesia

<sup>3</sup>Dosen Program Studi Akuntansi, Universitas Catur Insan Cendekia, Cirebon, Indonesia

E-mail : [fitri.jannah.ak.21@cic.ac.id](mailto:fitri.jannah.ak.21@cic.ac.id)

### Article Informations

Received:  
(11-11-2024)

Accepted  
(04-12-2024)

Available Online :  
(01-02-2025)

### Keywords

Break Even Point,  
Sales Target  
Production Costs,

### Abstract

The main goal of the company is to achieve sustainable growth and increase profits through effective business strategies, including boosting sales in terms of both volume and revenue, which significantly affect profit achievement. Break-even analysis is essential for estimating the profits from product sales. This study aims to evaluate the application of break-even analysis in profit planning at PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. The research uses a qualitative method with descriptive data from the company's financial reports, books, and journals as secondary data sources. The sampling technique employed is purposive sampling, with a sample of financial reports from 2019 to 2023. The results indicate that the company's sales have exceeded the established break-even point. However, to maximize profits, the company needs to implement effective marketing strategies, such as attractive promotional pricing while ensuring that revenues remain above the break-even point. Furthermore, a product bundling strategy can significantly increase sales volume, which is crucial for cost efficiency, competitiveness, and achieving the company's growth targets.

## Pendahuluan

Saat ini, banyak perusahaan industri di Indonesia yang berupaya meningkatkan efektivitas dan efisiensi operasional mereka untuk meningkatkan hasil produksi dan memiliki daya saing terhadap perusahaan lain. Target utama perusahaan adalah mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan, dengan peningkatan profit setiap periode (Putri et al., 2019). Dengan menggunakan aset yang dimiliki, perusahaan dapat menjaga keberlanjutan operasionalnya. Selain itu, peran aktif manajemen dalam merencanakan dan mengelola juga menjadi faktor penting (Halizah et al., 2023). Oleh karena itu, strategi bisnis diperlukan untuk mengambil keputusan yang dapat meningkatkan daya saing dan memenuhi target yang telah ditetapkan. Salah satu strategi efektif adalah meningkatkan penjualan, baik dari segi volume maupun hasil penjualan, karena ini berpengaruh pada pencapaian laba. Peningkatan profit ini berhubungan dengan efektivitas dan efisiensi usaha, termasuk pendapatan, pengeluaran biaya, dan tingkat kepuasan pelanggan terhadap produk yang ditawarkan (Yuningsih et al., 2024).

Standar yang kerap diterapkan untuk mengukur kesuksesan manajemen suatu perusahaan adalah keuntungan yang diperolehnya. Sementara itu, keuntungan utamanya ditentukan oleh tiga

faktor, yakni biaya, harga pasar produk, dan kuantitas penjualan ([Kusumawardani & Alamsyah, 2020](#)). Cost (biaya) mempengaruhi penetapan harga pasar yang berdampak pada kuantitas penjualan, sementara kuantitas penjualan menimbulkan dampak langsung pada kapasitas produksi, dan kapasitas produksi berdampak pada biaya. Ketiga aspek tersebut saling terkait dengan yang lainnya ([Aji Bimayu, 2023](#)).

Analisis titik impas (*Break-even point*) menunjukkan metodologi penerapan analisis yang dipergunakan untuk membantu tim manajemen memahami posisi saat perusahaan tidak memperoleh rugi ataupun memperoleh untung ([Manuho et al., 2021](#)). Analisis titik impas atau analisis biaya-volume-laba adalah metode guna mengintegrasikan, mengkoordinasikan, serta menganalisis data terkait produksi serta pengiriman agar menunjang pihak manajemen dalam memperoleh keputusan ([Wahyuni et al., 2020](#)). Titik impas merujuk pada kondisi di mana suatu usaha tidak memperoleh keuntungan maupun mengalami kerugian. Secara alternatif, suatu usaha disebut titik impas jika pendapatannya setara dengan total biaya yang dikeluarkan ([R. Stie & Makassar, 2019](#)).

Analisis impas ataupun analisis hubungan biaya, volume, dan laba adalah teknik yang dimanfaatkan untuk menyatukan, mengkoordinasikan, dan menelaah data produksi serta distribusi yang bertujuan mendukung manajemen dalam pengambilan keputusan ([Litamahuputty et al., 2022](#)). Impas merujuk pada kondisi di mana sebuah usaha tidak memperoleh keuntungan ataupun kerugian. Dengan kata lain, usaha tersebut dinyatakan berada pada titik impas apabila pendapatan yang diperoleh selaras dengan total biaya yang dikeluarkan ([Kurniawan et al., 2022](#)). Memahami penerapan aspek biaya, volume, dan keuntungan mampu dimanfaatkan oleh pihak manajemen untuk landasan guna menyusun perpaduan rasio biaya, volume, dan keuntungan yang memperoleh laba ([Fauji, 2023](#)).

PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk termasuk usaha yang beroperasi di industri makanan dan minuman. Kegiatan utamanya mencakup produksi dan distribusi mie instan (seperti Indomie dan Supermi), produk susu dan olahan dairy, makanan ringan, minuman, serta makanan khusus dan produk nutrisi. Selain itu, Indofood juga menghasilkan bumbu masak dan penyedap makanan. Dengan jaringan distribusi yang ekstensif, produk Indofood tersedia di pasar lokal dan internasional. Dalam PT Indofood, satu faktor krusial adalah biaya total yang diperlukan untuk proses produksi, termasuk biaya tetap dan biaya variabel. memahami jumlah anggaran produksi ini penting untuk menghitung laba, yang diperoleh dengan mengurangi biaya produksi dari total pendapatan ([N. Stie et al., 2023](#)).

Mengamati persaingan di lingkungan bisnis serta potensi untuk lebih mengembangkan usahanya, PT Indofood perlu meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam memprediksi laba perusahaan. Prediksi laba ini penting untuk membantu perusahaan menentukan keberhasilan dalam memperoleh targetnya. Perencanaan laba yang tepat sangat penting bagi PT Indofood untuk mempertahankan dan memastikan kelangsungan usahanya. Oleh sebab itu, perusahaan memerlukan informasi mengenai target penjualan yang perlu dicapai untuk mencapai titik keseimbangan (*break-even point*) guna mengevaluasi penerapan titik impas sebagai perencanaan laba, dan penulis melakukan penelitian dengan judul "Penerapan Analisis Titik Impas sebagai dasar perencanaan laba pada PT Indofood CBP Sukses Makmur TBK " untuk mengevaluasi implementasi kebijakan yang telah diambil oleh perusahaan.

Secara teoritis, harapan yang diperoleh melalui penelitian ini mampu memperkaya literatur mengenai pengaplikasian analisis titik impas dalam sektor industri makanan dan minuman,

terlebih pada perusahaan dengan cakupan luas. dari segi praktis, hasil penelitian mampu dijadikan rujukan bagi manajemen perusahaan dalam merencanakan keputusan yang lebih bijak terkait penentuan harga, tingkat produksi dan strategi penjualan, serta menjadi pedoman bagi usaha yang berkeinginan menyempurnakan kinerja finansialnya ([Cahyanti et al., 2024](#); [Kharismawati & Dewi, 2021](#)).

Merujuk penelitian ([Rodiah Rukmana et al., 2022](#)) dalam penelitiannya dengan judul “penerapan *break-even point* dalam perencanaan laba (Studi Kasus pada CV. Sandy Persada Banjar)”, diterangkan bahwa penerapan metode titik impas oleh perusahaan bertujuan untuk mencapai tingkat penjualan yang cukup agar perusahaan bisa memperoleh laba yang diinginkan. Usaha untuk mencapainya dilakukan dengan cara memaksimalkan kapasitas produksi, meningkatkan efisiensi biaya, serta menambah jumlah tenaga kerja. Namun, perusahaan menghadapi beberapa kendala, seperti kenaikan harga bahan baku yang berdampak pada peningkatan biaya produksi, harga jual yang lebih tinggi, serta penurunan volume penjualan, yang dapat menyebabkan kerugian. Sebagai solusi, CV. Sandy Persada Banjar dapat mengurangi biaya produksi, mempertahankan harga jual, serta berupaya meningkatkan volume penjualan untuk mencapai target laba.

Pada penelitian ([Pelu et al., 2021](#)) berjudul “analisis *break-even point* sebagai alat perencanaan laba pada PT. telesindo shop manado *analysis break-even point as a profit planning tool at pt. telesindo shop manado*” dikatakan bahwa perusahaan berhasil mencapai titik impas pada tahun 2018, 2019, dan 2020, meskipun penjualannya masih belum sesuai dengan target yang telah ditentukan. Walaupun perusahaan mampu menutupi seluruh biaya operasional, penjualan yang tercatat belum cukup untuk mencapai target yang diinginkan. Untuk tahun 2021, perusahaan perlu meningkatkan volume penjualan agar dapat mencapai titik impas yang lebih tinggi dan memperoleh laba yang diharapkan. Dengan strategi yang tepat, perusahaan bisa memperbaiki margin keamanan dan memenuhi target penjualan yang diperlukan guna meraih keuntungan yang optimal.

Sedangkan pada penelitian ([Rato et al., 2024](#)) berjudul “analisis perencanaan laba dengan penerapan titik impas pada perumda air wair pu’an kabupaten sikka”, Perusahaan menunjukkan ketidaksempurnaan dalam perencanaan laba, terlihat dari perhitungan titik impas yang selalu lebih tinggi daripada hasil realisasi penjualan setiap tahunnya, yang menyebabkan perusahaan mengalami defisit. Defisit ini disebabkan oleh peningkatan piutang yang belum terbayar dari konsumen serta kenaikan biaya tetap dan variabel yang tidak sebanding dengan pendapatan yang diterima. Kondisi ini mengindikasikan bahwa Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka belum berhasil mencapai target laba yang diinginkan, serta menghadapi kendala dalam efisiensi biaya, di mana biaya tetap lebih besar dibandingkan biaya variabel.

Merujuk pada ([Aminus & Sarina, 2022](#)), metode *Break-Even Point*, sering kali dikenal dengan istilah Titik Impas, merupakan metode perkiraan yang dipergunakan dengan tujuan menetapkan jumlah peredaran serta komponen barang yang dibutuhkan agar seluruh anggaran dalam periode tertentu mampu tercakup. Menurut ([Afni Silvi Levana, 2021](#)) menjelaskan, analisis titik impas mengacu pada kondisi di mana perusahaan berjalan tanpa mendapatkan keuntungan maupun mengalami kerugian. Dengan kata lain, di titik ini, perusahaan mencapai nol dalam hal keuntungan dan kerugian. Dengan demikian, titik impas menggambarkan situasi di mana Perusahaan tidak mencatat kerugian atau keuntungan, sehingga total pendapatan dan total biaya menjadi nol. Dengan kata lain, sebuah usaha dinyatakan mencapai titik impas apabila pendapatan maupun hasil

penjualan setara dengan total biaya, ataupun jika profit yang dihasilkan mencukupi untuk menanggulangi biaya tetap ([Gustya et al., 2024](#)).

Tujuan penerapan perkiraan titik impas ialah guna menemukan intensitas kegiatan dimana total perolehan hasil penjualan setara dengan total biaya variabel maupun biaya tetapnya. Jika sebuah usaha hanya memiliki biaya variabel, sehingga tidak memungkinkan adanya masalah titik impas ([Nurminda et al., 2023](#)). Masalah titik impas timbul ketika perusahaan memiliki biaya tetap bersamaan dengan biaya variabel. keseluruhan biaya variabel berfluktuasi sehubungan dengan tingkat produksi, sedangkan keseluruhan biaya tetap tetap konstan walau tingkat produksi berubah ([Levana & Liswatin, 2021](#)). Analisis Titik Impas bermanfaat jika sebagian dasar pertimbangan terpenuhi, meskipun melalui praktiknya, banyak asumsi yang tidak mampu terpenuhi sepenuhnya. Namun, hal ini tidak menurunkan validitas atau pemanfaatan analisis titik impas sebagai alat bantu pengambilan keputusan, meskipun membutuhkan penyesuaian khusus dalam penerapannya.

Menurut ([Fauzi et al., 2024](#)) perencanaan laba diartikan sebagai profit planning, dimana memuat proses penyusunan perencanaan operasional yang bertujuan untuk mencapai sasaran dan ambisi perusahaan. Dalam perencanaan tersebut, laba memegang peran yang krusial dikarenakan fokus perencanaan adalah untuk mendapatkan laba yang mencukupi. Perencanaan laba (*profit planning*) atau seringkali disebut anggaran perencanaan atau rencana operasional. Dengan perencanaan laba mampu memudahkan manajer industri dalam mengambil keputusan, memperkirakan rencana anggaran serta mengidentifikasi potensi kerugian.

Menurut ([Hassanah & Daud, 2019](#)) Laba adalah selisih antara keseluruhan penerimaan yang dihasilkan oleh sebuah perusahaan dan total biaya yang dipergunakan. Suatu usaha dikatakan memperoleh laba jika total pendapatannya lebih besar daripada total biaya yang dikeluarkannya. Tujuan utamanya adalah menetapkan target laba yang ingin dicapai oleh perusahaan. Menurut ([Budi Setiawan et al., 2023](#)) Laba adalah keuntungan yang diharapkan tercapai oleh usaha melalui setiap aktivitas usahanya. Dengan diperoleh profit atau keuntungan usaha terciptanya kesejahteraan. Sementara itu, keuntungan juga dapat menghasilkan penilaian terhadap usaha mengenai tingkatan kesejahteraannya. Semakin tinggi keuntungan, tingkat keberhasilan perusahaan akan semakin tinggi. Dalam strategi ini, langkah-langkah konkret ditetapkan untuk mencapai target tersebut.

Biaya produksi memuat biaya yang diperlukan oleh pelaku usaha selama menjalankan kegiatan produksi ([Tania & Batu, 2022](#)). Biaya produksi terbagi dalam 2 aspek yaitu:

1. Biaya Variabel

Biaya Variabel didefinisikan biaya yang sifatnya mampu berfluktuasi sesuai tingkat kegiatan usahanya. Umumnya biaya variabel hanya mencakup material mentah, upah buruh langsung, maupun komisi pendapatan.

2. Biaya Tetap

Biaya tetap didefinisikan sebagai biaya yang memiliki sifat tetap dan tidak berfluktuasi. biaya tetap biasanya mencakup penyusutan aktiva tetap, sewa, gaji pegawai, bunga utang, gaji pimpinan, gaji staf riset, dan biaya kantor.

## Metode Penelitian

Penelitian ini menganalisis Titik Impas PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk dengan menggunakan metode kualitatif. Data yang digunakan bersifat deskriptif, berupa kata-kata tertulis yang menggambarkan fenomena atau perilaku tertentu. Sumber data sekunder meliputi laporan keuangan perusahaan, buku, dan jurnal, dengan data utama (Lukitawati et al., 2021). Teknik sampling yang digunakan adalah purposive sampling, yaitu pengambilan sampel berdasarkan kriteria tertentu. Populasi penelitian mencakup seluruh laporan keuangan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk yang tercatat di Bursa Efek Indonesia hingga 2023, sedangkan sampelnya adalah laporan keuangan perusahaan untuk periode 2019-2023. Analisis Titik Impas bertujuan untuk menentukan tingkat pendapatan minimum yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Informasi utama dalam penelitian ini diambil langsung dari laporan keuangan yang tersedia di Bursa Efek Indonesia.

Titik impas (*break-even point*) terbagi dalam 2 (dua) aspek, *break-even point* (BEP) unit serta *break-even point* (BEP) rupiah menggunakan persamaan berikut:

$$BEP (Rp) = \frac{Biaya\ Tetap}{\frac{1 - Biaya\ Variable}{Penjualan}}$$

$$BEP (Unit) = \frac{Biaya\ Tetap}{Harga\ Jual - Biaya\ Variable\ per\ unit}$$

## Hasil dan Pembahasan

**Tabel 1. Hasil Analisis Margin Kontribusi PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk 2019-2023 (dalam Jutaan Rupiah)**

Keterangan	2019 (Rp)	2020 (Rp)	2021 (Rp)	2022 (Rp)	2023 (Rp)
Penjualan	42.296.703	46.641.048	56.803.733	64.797.516	67.909.901
Biaya variabel	31.711.7640	33.585.096	41.047.812	48.156.268	48.364.733
Margin kontribusi	10.584.939	13.055.952	15.755.921	16.641.248	19.545.168
Biaya tetap	3.306.797	3.880.671	4.220.804	4.227.257	4.770.655
Laba Bersih	7.400.117	9.201.012	11.658.711	13.377.646	14.387.607

Sumber : Laporan Keuangan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk 2019-2023

Menurut tabel 1, rata-rata margin kontribusi PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk menunjukkan peningkatan signifikan setiap tahunnya. Kenaikan ini menjelaskan bahwa perusahaan telah berhasil menerapkan efisiensi dalam biaya operasionalnya, yang berkontribusi pada peningkatan laba perusahaan. Margin Kontribusi yang meningkat ini mencerminkan

kemampuan perusahaan untuk mengoptimalkan biaya dan sumber daya yang ada, sehingga dapat mencapai keuntungan yang lebih besar. Selain itu, nilai margin kontribusi ini juga dipengaruhi oleh fluktuasi pengeluaran yang digunakan bersamaan dengan pendistribusian yang didapatkan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk. Dengan kata lain, peningkatan atau penurunan biaya dan penjualan akan mempengaruhi margin kontribusi perusahaan, namun secara keseluruhan, tren yang positif menunjukkan kinerja yang efektif dalam pengelolaan biaya dan peningkatan penjualan.

**Tabel 2. Hasil Analisis Biaya Tetap PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk Tahun 2019-2023 (dalam Jutaan Rupiah)**

KETERANGAN	2019	2020	2021	2022	2023
Gaji, upah dan imbalan kerja karyawan	Rp600.838	606.453	790.641	801.064	903.214
Beban royalti	404.302	476.394	604.430	709.736	766.942
Sewa	91.048	73.698	173.875	154.294	134.292
Penyusutan atas asset tetap	90.982	95.650	104.438	102.834	76.643
Penyusutan atas aset tak guna	-	70.974	71.689	73.771	70.135
Gaji, upah dan imbalan kerja karyawan	1.053.020	1.240.904	1.376.117	1.281.416	1.682.803
Tanggung jawab sosial perusahaan, Sumbangan, dan Representasi	309.797	483.431	271.793	255.118	385.231
Utilitas, perbaikan dan pemeliharaan	125.741	131.702	126.596	126.203	116.071
Outsourcing	91.844	106.006	112.361	115.019	120.020
Jasa manajemen	91.415	95.219	98.025	110.591	116.822
Penyusutan atas aset tetap		74.869	84.667	79.016	77.968
Penyusutan atas aset hak guna	63.919	79.928	68.153	58.183	44.950
Pajak dan perizinan		33.059	44.351	74.506	15.970
Lain-lain	383.891	312.384	293.668	285.506	259.594
<b>Biaya tetap</b>	<b>3.306.797</b>	<b>3.880.671</b>	<b>4.220.804</b>	<b>4.227.257</b>	<b>4.770.655</b>

*Sumber: Laporan Keuangan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk 2019-2023*

Tabel 2 mencerminkan peningkatan volume biaya tetap tertentu dimana telah dialami PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk dari periode 2019 hingga 2023. Dengan biaya yang paling besar dikeluarkan perusahaan adalah untuk gaji, upah dan imbalan kerja karyawan. Rata-rata biaya yang dikeluarkan dalam rentang lima tahun tersebut mencapai sekitar Rp 4.081.237, atau sepadan dengan 20% dari keseluruhan biaya tetap perusahaan. Di sisi lain, biaya terendah yang tercatat pada tahun-tahun tersebut adalah untuk pajak dan perizinan, dengan besaran biaya mencapai Rp 167.886, atau setara dengan hanya 0,82% dari total biaya tetap yang dikeluarkan.

**Tabel 3. Hasil Analisis Biaya Variabel PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk Tahun 2019-2023 (dalam Jutaan Rupiah)**

KETERANGAN	2019 (Rp)	2020 (Rp)	2021 (Rp)	2022 (Rp)	2023 (Rp)
Beban pokok penjualan	27.892.690	29.416.673	36.526.493	43.005.230	42.783.641
Iklan dan promosi	1.543.623	1.884.400	1.901.839	2.122.305	2.405.143
Pengangkutan dan penanganan	1.194.804	1.259.523	1.680.963	1.949.215	1.925.369
Distribusi	455.566	418.823	380.786	454.356	539.201
Barang rusak	252.338	161.257	161.257	197.062	240.558
Outsourcing	28.818	67.534	71.428	75.236	77.508
Lain-lain	343.925	376.886	325.046	352.864	393.313
<b>Biaya variabel</b>	<b>31.711.764</b>	<b>33.585.096</b>	<b>41.047.812</b>	<b>48.156.268</b>	<b>48.364.733</b>

*Sumber: Laporan Keuangan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk 2019-2023*

Menurut tabel 3 menjelaskan kuantitas volume biaya variabel pada PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk mencapai kenaikan dari periode 2019-2022. Keadaan yang disebutkan dipengaruhi oleh sistem manufaktur yang rata-rata memasuki kenaikan setiap periode. Pengeluaran fluktuatif/variabel terbesar terdapat pada bahan dasar atau harga pokok penjualan, rata-rata dalam harga pokok penjualan dipergunakan dari tahun 2019-2023 sebesar Rp40.573.134,60 atau sepadan dengan 20% dari total biaya fluktuatif/variabel nya.

**Tabel 4. Hasil Analisis Pendapatan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk Tahun 2019-2023 (dalam Jutaan Rupiah)**

KETERANGAN	2019 (Rp)	2020 (Rp)	2021 (Rp)	2022 (Rp)	2023 (Rp)
Mie instan	27.711.993	31.966.766	40.991.197	47.475.661	50.437.512
Diary	8.048.808	8.305.046	9.144.842	9.443.508	9.127.235
Makanan ringan	2.636.775	2.931.265	3.390.228	3.970.423	4.246.413
Penyedap makanan	2.355.632	2.872.179	2.853.633	3.362.740	3.673.968
Nutrisi dan makanan khusus	980.743	999.068	1.048.321	1.161.304	1.218.738
Minuman	1.884.228	1.258.473	1.341.944	1.544.706	1.608.514
Eliminasi	-1.321.476	-1.691.749	-1.966.432	-2.160.776	-2.402.479
<b>Total pendapatan</b>	<b>42.296.703</b>	<b>46.641.048</b>	<b>56.803.733</b>	<b>64.797.566</b>	<b>67.909.901</b>

*Sumber : Laporan Keuangan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk 2019-2023*

Dari tabel 4 menunjukkan bahwa ditemukan enam variasi barang yang berkontribusi pada pemasukan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk, yaitu mie instan, produk susu, makanan ringan, penyedap makanan, nutrisi dan makanan khusus, serta minuman. Keenam varian barang terkait, pemasukan terbesar diperoleh dari pendistribusian mie instan, yang mencapai 69,71% dari total pendapatan. Hal ini menunjukkan bahwa mie instan adalah produk yang paling diminati dan memberikan kontribusi pendapatan tertinggi. Sebaliknya, produk dengan kontribusi pendapatan terendah adalah nutrisi dan makanan khusus, yang hanya menyumbang 1,78% dari total pendapatan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk.

**Tabel 5. Hasil Analisis Break Even Point (BEP) PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk 2019-2023 (dalam Jutaan Rupiah)**

TAHUN	BIAYA TETAP	BIAYA VARIABEL	PENJUALAN	RASIO BIAYA VARIABEL	RASIO BIAYA TETAP	BEP PENJUALAN
	a	b	c	b/c	1-b/c	a/1-(b/c)
2019	3.306.797	31.711.764	42.296.703	74,97%	25,03%	Rp 13.213.738
2020	3.880.671	33.585.096	46.641.048	72,01%	27,99%	Rp 13.863.299
2021	4.220.804	41.047.812	56.803.733	72,26%	27,74%	Rp 15.216.973
2022	4.227.257	48.156.268	64.797.566	74,32%	25,68%	Rp 16.460.012
2023	4.770.655	48.364.733	67.909.901	71,22%	28,78%	Rp 16.575.693

**Sumber : Laporan Keuangan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk 2019-2023**

Dalam tabel 5 memperlihatkan nilai titik impas (*Break-Even Point*), yang menunjukkan posisi usaha untuk mengukur titik imbang/impasnya, atau kembali modal. Dengan kata lain, apabila perusahaan ingin mendapatkan profit, penjualannya harus melebihi analisis titik impas. Sebaliknya, jika penjualan di bawah analisis titik impas, perusahaan akan mengalami kerugian. Berdasarkan analisis perhitungan penelitian ([Aminus & Sarina, 2022](#); [Lukitawati et al., 2021](#); [Pelu et al., 2021](#)) nilai titik impas (*Break-Even Point*) penjualan dapat ditentukan dengan rumus  $a/1-(b/c)$ . Dalam rumus ini, a mewakili biaya tetap yang harus dikeluarkan tanpa memandang volume penjualan, sedangkan b adalah biaya variabel yang berfluktuasi seiring dengan tingkat penjualan, dan c merupakan total pendapatan dari penjualan. Rasio biaya variabel mempresentasikan penghasilan yang dikenakan guna menanggulangi biaya variabel, dan rasio biaya tetap mencerminkan bagian dari pendapatan yang ada untuk menanggulangi biaya tetap usai biaya variabel dipotong. Melalui Pembagian biaya tetap dengan rasio kontribusi tersebut, rumus ini menetapkan kuantitas pendapatan yang diperlukan guna memperoleh titik imbang/impas, yaitu level penjualan saat keseluruhan pendapatan seimbang dengan keseluruhan biaya. Nilai titik imbang/impas (*Break-Even Point*) PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk dapat dianggap

berfluktuasi setiap periode. Pada umumnya, hasil penjualan mampu mengatasi sasaran titik impas yang diperkirakan. Pada tahun 2019, distribusi melebihi Rp 13.213.738, pada tahun 2020 melebihi Rp 13.863.299, pada tahun 2021 melebihi Rp 15.216.973, pada tahun 2022 melebihi Rp 16.460.012, dan pada tahun 2023 melebihi Rp 16.575.693. Dengan demikian, PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk tidak mengalami defisit selama periode 2019-2023.

**Tabel 6. Hasil Analisis Target Penjualan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk Tahun 2019-2023 (dalam Jutaan Rupiah)**

TAHUN	BIAYA TETAP	LABA BERSIH	RASIO MARGIN KONTRIBUSI	TARGET PENJUALAN
	<i>a</i>	<i>B</i>	<i>c</i>	$(a+b)/c$
2019	3.306.797	7.400.117	25,03%	Rp 42.784.107
2020	3.880.671	9.201.012	27,99%	Rp 46.732.969
2021	4.220.804	11.658.711	27,74%	Rp 57.249.318
2022	4.227.257	13.377.646	25,68%	Rp 68.549.633
2023	4.770.655	14.387.607	28,78%	Rp 66.565.592

**Sumber : Laporan Keuangan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk 2019-2023**

Tabel 6 menunjukkan volume distribusi PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk pada periode 2019-2023, di mana mencapai target dan ada yang belum memenuhi target penjualan. berdasarkan analisis perhitungan dalam penelitian ([Aminus & Sarina, 2022](#); [Lukitawati et al., 2021](#); [Pelu et al., 2021](#)), nilai target penjualan pada periode berjalan dapat dihitung dengan menambahkan biaya tetap dengan laba bersih yang kemudian hasilnya dibagi dengan rasio margin kontribusi. Rumus tersebut membantu perusahaan menentukan total penjualan yang disiapkan demi mencapai keuntungan bersih yang diinginkan setelah menutupi semua biaya tetap. Dengan kata lain, target penjualan dihitung dengan menjumlahkan biaya tetap dan laba bersih yang diinginkan, kemudian membaginya dengan rasio margin kontribusi yang mencerminkan proporsi dari setiap unit penjualan yang berkontribusi terhadap menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba. Pada tahun 2019, target penjualan sebesar Rp 42.784.107, namun realisasi hanya Rp 42.296.703. Pada tahun 2020, target penjualan sebesar Rp 46.732.969, namun realisasi hanya Rp 46.641.048. Pada tahun 2021, target penjualan sebesar Rp 57.249.318, namun realisasi hanya Rp 56.803.733. Pada tahun 2022, target penjualan sebesar Rp 68.549.633, tetapi realisasi penjualan hanya Rp 64.797.566. Namun, pada tahun 2023, target penjualan sebesar Rp 66.565.592 berhasil dilampaui dengan realisasi sebesar Rp 67.909.901.

## Simpulan

Analisis margin kontribusi PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk untuk periode 2019-2023 menunjukkan adanya peningkatan signifikan setiap tahunnya. Hal ini menunjukkan tingkat penjualan yang melebihi target titik impas, dimana selisih antara tingkat penjualan dengan target titik impas mencerminkan keberhasilan perusahaan dalam meningkatkan efisiensi biaya operasional, yang berdampak positif pada laba bersih. Peningkatan margin kontribusi ini menunjukkan kemampuan perusahaan untuk mengelola biaya dan sumber daya secara optimal, menghasilkan keuntungan yang berkembang seiring berjalannya periode.

Pada analisis titik impas hasil penjualan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk secara konsisten melampaui sasaran titik impas yang diperkirakan sepanjang periode 2019-2023. Pada tahun 2019, penjualan mencapai lebih dari Rp 13.213.738, pada tahun 2020 melebihi Rp 13.863.299, pada tahun 2021 lebih dari Rp 15.216.973, pada tahun 2022 melebihi Rp 16.460.012, dan pada tahun 2023 mencapai lebih dari Rp 16.575.693. Hal ini menunjukkan keberhasilan strategi operasional dan perencanaan laba perusahaan, serta kemampuannya untuk mempertahankan kestabilan keuangan dan menghindari defisit selama periode tersebut.

Di sisi yang berbeda, biaya tetap perusahaan mengalami kenaikan setiap tahun, dengan gaji, upah, dan imbalan kerja karyawan menjadi pos pengeluaran terbesar. Sementara itu, biaya untuk pajak dan perizinan merupakan bagian terkecil dari total biaya tetap. Kenaikan biaya tetap ini perlu diperhatikan karena berdampak pada perhitungan titik impas dan target penjualan yang harus dicapai perusahaan.

Biaya variabel juga menunjukkan tren kenaikan, terutama pada bahan baku atau harga pokok penjualan. Kenaikan biaya variabel ini sejalan dengan peningkatan proses produksi, yang mengindikasikan bahwa perusahaan menghadapi tantangan dalam mengendalikan biaya produksi seiring dengan pertumbuhan pendapatan. Pengeluaran terbesar dalam kategori biaya variabel adalah untuk bahan baku, yang memberikan kontribusi signifikan terhadap total biaya variabel.

Analisis terhadap target penjualan menunjukkan bahwa perusahaan tidak selalu mencapai target yang ditetapkan, kecuali pada tahun 2023 dengan tingkat target penjualan sebesar Rp 66.565.592 berhasil dilampaui dengan realisasi sebesar Rp 67.909.901. Pada tahun 2019 target penjualan sebesar Rp 46.732.969 namun realisasi hanya Rp 46.641.048. Pada tahun 2021 target penjualan sebesar Rp 57.249.318 namun realisasi hanya Rp 56.803.733. Pada tahun 2022 target penjualan sebesar Rp 68.549.633 tetapi realisasi penjualan hanya Rp 64.797.566. Meskipun realisasi penjualan pada tahun-tahun sebelumnya seringkali di bawah target, pencapaian target penjualan pada tahun 2023 menunjukkan kinerja yang baik dalam mencapai sasaran usaha. Secara menyeluruh, PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk menunjukkan kemampuan baik pada mengelola biaya serta mencapai target penjualan, dengan peningkatan laba bersih yang konsisten selama periode analisis.

## Daftar Pustaka

- [Afni Silvi Levana, N. \(2021\). \*ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA USAHA MANUFAKTUR DALAM PENETAPAN HARGA JUAL DI UKM KABUPATEN KONawe\*.](#)
- [Agusliani, E., Syamsu Hidayat, A., Ulfah Riani, M., Studi Sosial Ekonomi Perikanan Fakultas Perikanan dan Ilmu Kelautan Universitas Lambung Mangkurat Jalan Jend Yani KM, P. A., & Empat Banjarbaru, S. \(2024\). \*ANALISIS KEUNTUNGAN DAN TITIK IMPAS SEBAGAI DASAR PERENCANAAN MANAJEMEN POKLAHSAR USAHA MANDIRI PROFIT AND BREAK EVENT POINT ANALYSIS, BASIS FOR MANAGEMENT PLANNING POKLAHSAR USAHA MANDIRI. AQUANA, 5\(1\). <http://aquana.ulm.ac.id>\*](#)
- Aji Bimayu, D. (2023). Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Menentukan Perencanaan Laba Perusahaan PT Sentra Food Indonesia 2021. *SINOMIKA Journal: Publikasi Ilmiah Bidang Ekonomi Dan Akuntansi, 1(5)*, 1093–1104. <https://doi.org/10.54443/sinomika.v1i5.583>
- Aminus, R., & Sarina, R. (2022). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. GOLDEN OILINDO NUSANTARA PALEMBANG. In *Jurnal Manajemen* (Vol. 10).
- Aninda, Budi Setiawan, A., Nur Afif, M., & Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Djuanda Bogor, P. (2023). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Cidas Supra Metalindo*.
- Bisnis, I., Bekasi, M., & Sinaulan, R. D. (2024). ANALISIS TITIK IMPAS DAN MARGIN OF SAFETY SEBAGAI SARANA PERENCANAAN LABA (Kajian Kasus Rumah Makan Sate Bu Haji). *Jurnal Akuntansi, 4(1)*.
- Budi Setiawan, A., Nur Afif, M., & Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Djuanda Bogor, P. (2023). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Cidas Supra Metalindo*.
- Cahyanti, D. F., Yuwono, C., & H, M. (2024). ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA BAGI MANAJEMEN. *Jurnal Tanbih, 1*.
- Erari, A., & Kuddy, A. L. (2022). Pelatihan Break Even Point Analysis Sebagai Alat Perencanaan Laba Bagi Pelaku Usaha Pemula. *Cenderabakti: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, 1(2)*, 64–71. <https://doi.org/10.55264/cdb.v1i2.16>
- Fahmi Julianto, M., Wira Hadi, S., Gata, W., & Pebrianto, R. (2020). CLUSTERING PENCAPIAN TARGET PENJUALAN RUMAH PARA KARYAWAN MARKETING MENGGUNAKAN RAPID MINER DAN ALGORITME K-MEANS. *Bianglala Informatika, 8(2)*, 2020.

- Fauji, R. (2023). Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada B.O Coffee Shop Periode 2019-2021 Di Kab.Karawang). *Jurnal Ilmu Sosial Dan Pendidikan (JISIP)*, 7(1), 2598–9944. <https://doi.org/10.58258/jisip.v7i1.4853/http>
- 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>
- Gustya, R., Putra, D., Anisa, ;, Apriliya, W., Zahra, A., Syamsul Huda, ;, Singaperbangsa, U., & Abstract, K. (2024). Analisis Titik Impas Dan Batas Aman Untuk Merencanakan Laba Jangka Pendek Pada Indofood Cbp Sukses Makmur Tbk ( Khususnya Produk Indomie Goreng). *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 10(2), 804–812. <https://doi.org/10.5281/zenodo.10499258>
- Halizah, N., Wirawan, S., Studi, P., Bisnis, A., Tinggi, S., Tabalong, I. A., Stadion, K., Raga, O., Kawa, S., & Tanjung -Tabalong, P. (2023). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PROSES PRODUKSI RAMBU PERTAMBANGAN PADA CV. PRIMA SAFETY KABUPATEN TABALONG. *JAPB*, 6(2).
- Hassanah, A., & Daud, R. M. (2019). ANALISIS COST VOLUME PROFIT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA (STUDI KASUS PADA UMKM DENDENG SAPI DI BANDA ACEH). *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi (JIMEKA)*, 4(2), 1. [www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id)
- Kharismawati, Z., & Dewi, I. (2021). *ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA BAGI MANAJEMEN*.
- Kurniawan, Y., Rochdiani, D., & Pardani, C. (2022). *Analisis Titik Impas Agroindustri Tepung Mocaf (Studi Kasus pada Perusahaan Pengelolaan Tepung Mocaf Shalisa di Desa Bojongmengger Kecamatan Cijeungjing Kabupaten Ciamis)*.
- Kusumawardani, A., & Alamsyah, M. I. (2020). ANALISIS PERHITUNGAN BEP (BREAK-EVEN POINT) DAN MARGIN OF SAFETY DALAM PENENTUAN HARGA JUAL PADA USAHA KECIL MENENGAH. In *Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA)* (Vol. 9, Issue 2).
- Levana, N. A. S., & Liswatin. (2021). *ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA USAHA MANUFAKTUR DALAM PENETAPAN HARGA JUAL DI UKM KABUPATEN KONawe*.
- Litamahuputty, J. V., Pelamonia, J. T., Th Pelamonia, J., Politeknik, J. A., & Ambon, N. (2022). *ANALISIS BREAK-EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN PENJUALAN DAN LABA TERHADAP USAHA MIKRO DI AMBON (Studi Pada Usaha Mikro Minuman Boba Kedai Tosca OSM Kota Ambon)*.
- Lukitawati, L. J., Puspa, R., Ridwan, A., Rizal, R., Nugroho, M. F., Akuntansi, P., Pajajaran, P., & Bandung, I. (2021). *Jurnal Ilmiah Magister Ilmu Administrasi (JIMIA) ANALISIS*

BREAK EVEN POINT DAN MARGIN OF SAFETY SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA PT INDOFOOD CBP SUKSES MAKMUR TBK TAHUN 2017-2021. *Jurnal Ilmiah Magister Ilmu Administrasi (JIMIA)*, 15(1). <http://jurnal.unnur.ac.id/index.php/jimia>

Mandala, W., Ivan's 1 1, E., Agribisnis, J., Pertanian, F., & Peternakan, D. (2022). Analisis Titik Impas dan Kelayakan Usaha Ternak Ayam Petelur Mandiri di Kecamatan Way Jepara, Kabupaten Lampung Timur Break Even Point Analysis and Feasibility Business of Independent Layer Chicken in Way Jepara, East Lampung Regency. *Open Science and Technology*, 02(01), 2776–169. <https://opscitech.com/journal>

Manuho, P., Makalare, Z., Mamangkey, T., Swandari Budiarmo, N., Akuntansi, J., Ekonomi dan Bisnis, F., Sam Ratulangi, U., Kampus Bahu, J., & Studi Profesi Akuntan, P. (2021). ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP). In *Jurnal Ipteks Akuntansi bagi Masyarakat* (Vol. 5, Issue 1).

Nurchahyo, H. D., Prasetyo, R., & Komariah, A. (2023). ANALISIS STRATEGI PEMASARAN MENGGUNAKAN METODE SWOT DAN QSPM UNTUK MENINGKATKAN TARGET PENJUALAN (STUDI KASUS: AHASS SUMBER KARYA WONOGIRI). In *Jurnal Inkofar* \* (Vol. 7, Issue 2). Online.

Nurminda, E., Mandalika, D., Hidayanti, A. A., Nabilah, S., & Mulyawati, S. (2023). ANALISIS BREAK EVEN POINT DAN RETURN OF INVESTMENT PADA USAHA TANI BAYAM DI KECAMATAN AMPENAN KOTA MATARAM ANALYSIS OF BREAK EVEN POINT AND RETURN OF INVESTMENT ON SPINACH FARMING IN AMPENAN SUB-DISTRICT MATARAM CITY. In *Agrimansion* (Vol. 24, Issue 1).

Pelu, F. I., Pangemanan, S. S., & Tirayoh, V. Z. (2021). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. TELESINDO SHOP MANADO ANALYSIS BREAK EVEN POINT AS A PROFIT PLANNING TOOL AT PT. TELESINDO SHOP MANADO. In *554 Jurnal EMBA* (Vol. 9, Issue 3).

Pendidikan, J., Undiksha, E., Agustina, A., Yanti, I., Tripalupi, L. E., & Haris, I. A. (2020). Pengaruh Motif Berprestasi dan Self Efficacy Terhadap Pencapaian Target Penjualan Distributor. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 12(1).

Putri, D. R., Widyastuti, R., Ramadhayanti, N., & Zaki, H. (2019). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA (Studi Kasus Usaha Rumahan Donat Buk Rum) BREAK EVENT POINT ANALYSIS AS A PROFIT PLANNING (CASE STUDY OF BUK RUM DONUT HOME BUSINESS). In *Research In Accounting Journal* (Vol. 1, Issue 2). <http://journal.yrpiiku.com/index.php/raj>

Rato, E. Y. Da, Dekrita, Y. A., & Aek, K. R. (2024). ANALISIS PERENCANAAN LABA DENGAN PENERAPAN TITIK IMPAS PADA PERUMDA AIR WAIR PU'AN KABUPATEN SIKKA. *Jurnal Akuntansi Dan Pajak*, 25(2), 1–10.

- Rodiah Rukmana, S., Marsiana Suhendi, R., & Muhidin, A. (2022). *PENERAPAN BREAK EVEN POINT DALAM PERENCANAAN LABA (Studi Kasus pada CV. Sandy Persada Banjar)* (Vol. 4).
- Simamora, Pendidikan, J., & Konseling, D. (2022). *Analisis Break Even Point (BEP) Dalam Strategi Perencanaan Laba dan Perencanaan Penjualan bagi UMKM* (Vol. 4).
- Stie, N., Praja, W., Grogot, T., Stie, H., & Stie, W. (2023). ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA USAHA BATU BATA MERAH MELATI DESA SEMPULANG KECAMATAN TANAH GROGOT KABUPATEN PASER. *JURA : JURNAL RISET AKUNTANSI*, 1(2), 156–172. <https://doi.org/10.54066/jura-itb.v1i2>
- Stie, R., & Makassar, L. (2019). *ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PERUSAHAAN BROWCYL BROWNIS PISANG KHAS MAKASSAR*.
- Susanti, N. I., Agama, I., Darussalam, I., & Banyuwangi, B. (2021). PENERAPAN SUB POKOK FUNGSI LINIER PADA MATEMATIKA EKONOMI TERHADAP ANALISIS BREAK EVEN POINT (ANALISIS IMPAS). In *Jurnal Ekonomi Syariah Darussalam* (Vol. 2).
- Tania, A. D., & Batu, R. L. (2022). Analisis Break Even Point pada UMKM “Tengteng Mamah Mimin” Desa Jayamulya Kabupaten Karawang. *Eksis: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 13(2), 63. <https://doi.org/10.33087/eksis.v13i2.300>
- Wahyuni, R. D., Yulinda, E., & Bathara, L. (2020). *ANALISIS BREAK EVEN POINT DAN RISIKO USAHA PEMBESARAN IKAN NILA (Oreochromis niloticus) DALAM KERAMBA JARING APUNG (KJA) DI DESA PULAU TERAP KECAMATAN KUOK KABUPATEN KAMPAR PROVINSI RIAU*.
- Yanto, M., Kunci, K., & Laba, P. (2020). PENERAPAN COST-VOLUME-PROFIT (CVP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA CV. USAHA BERSAMA TANJUNGPINANG APPLICATION OF COST-VOLUME-PROFIT (CVP) AS THE BASIC OF PROFIT PLANNING IN CV. USAHA BERSAMA TANJUNGPINANG. *DIMENSI*, 9(2), 369–386.
- Yuningsih, R. S., Akuntansi, J., Negeri, P., Firmansyah, S., Eka, S., Fithri, J., Politeknik, /, & Sriwijaya, N. (2024). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV Wana Jaya Lestari Palembang. *Jurnal Publikasi Ekonomi Dan Akuntansi (JUPEA)*, 4(1), 1–12. <https://doi.org/10.51903/jupea.v4i1>