

Analisis Perencanaan Laba dengan Metode Break Even Point pada PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Tbk

Tuti Sriwedari¹,
Heva Gracia Manurung²,
Cris Diana Sidabutar³,
Aurel Ramadhanti Surya⁴

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perencanaan laba PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk menggunakan metode Break Even Point (BEP). Perusahaan yang bergerak di industri makanan dan minuman ini mencatatkan penjualan neto sebesar Rp 8.874 miliar dengan laba bersih Rp 1.154 miliar pada tahun 2024. Penelitian menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan data sekunder dari laporan keuangan konsolidasian audited tahun 2024. Analisis dilakukan melalui klasifikasi biaya, perhitungan contribution margin, Break Even Point, margin of safety, dan simulasi skenario target laba. Hasil penelitian menunjukkan bahwa struktur biaya perusahaan didominasi biaya variabel sebesar Rp 5.724 miliar (77,6%) dengan biaya tetap Rp 1.656 miliar (22,4%). Break Even Point berada pada level penjualan Rp 4.665 miliar dengan margin of safety 47,4%, mengindikasikan posisi keuangan yang solid. Contribution margin ratio sebesar 35,5% menunjukkan setiap rupiah penjualan berkontribusi 35,5 sen untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Simulasi perencanaan laba mengungkapkan bahwa untuk meningkatkan laba hingga 30% menjadi Rp 1.500 miliar, perusahaan hanya memerlukan peningkatan penjualan sebesar 0,2%. Analisis sensitivitas menunjukkan perubahan biaya variabel memiliki dampak paling signifikan terhadap pencapaian target laba. Penelitian ini memberikan rekomendasi strategis bagi manajemen untuk fokus pada pengendalian biaya variabel dan efisiensi operasional dalam mencapai target profitabilitas.

Kata Kunci: Break Even Point, Perencanaan Laba, Contribution Margin, Margin of Safety, PT Ultrajaya.

Abstract

This study aims to analyze profit planning at PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk using the Break-Even Point (BEP) method. The company, operating in the food and beverage industry, recorded net sales of Rp 8,874 billion with net profit of Rp 1,154 billion in 2024. The research employs a descriptive quantitative approach using secondary data from the audited consolidated financial statements of 2024. Analysis was conducted through cost classification, calculation of contribution margin, break even point, margin of safety, and simulation of profit target scenarios. The results indicate that the company's cost structure is dominated by variable costs of Rp 5,724 billion (77.6%) with fixed costs of Rp 1,656 billion (22.4%). The break-even point is at sales level of Rp 4,665 billion with a margin of safety of 47.4%, indicating a solid financial position. The contribution margin ratio of 35.5% shows that each rupiah of sales contributes 35.5 cents to cover fixed costs and generate profit. Profit planning simulation reveals that to increase profit by up to 30% to Rp 1,500 billion, the company only needs a 0.2% increase in sales. Sensitivity analysis shows that changes in variable costs have the most significant impact on achieving profit targets. This study provides strategic recommendations for management to focus on variable cost control and operational efficiency in achieving profitability targets.

Keywords: Break Even Point, Profit Planning, Contribution Margin, Margin of Safety, PT Ultrajaya.

¹ Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Medan, email: tutisriwedari@unimed.ac.id

² Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Medan, email: ciahee.7243210044@mhs.unimed.ac.id

³ Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Medan, email: crisdiana7243510002@mhs.unimed.ac.id

⁴ Fakultas Ekonomi, Universitas Negeri Medan, Medan, email: aurelrmhdhnti.7243210013@mhs.unimed.ac.id

PENDAHULUAN

Perencanaan laba merupakan salah satu fungsi fundamental dalam manajemen perusahaan yang bertujuan untuk mengarahkan kegiatan operasional perusahaan agar dapat mencapai target profitabilitas yang telah ditetapkan. Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif, perusahaan dituntut untuk tidak hanya mampu menghasilkan laba, tetapi juga merencanakan laba secara sistematis dan terukur. Menurut Hansen dan Mowen (2022), perencanaan laba yang efektif memerlukan pemahaman yang mendalam tentang hubungan antara biaya, volume, dan laba (Cost-Volume-Profit Analysis) yang memungkinkan manajemen untuk membuat keputusan strategis berbasis data keuangan. Salah satu instrumen yang dapat digunakan dalam perencanaan laba adalah analisis Break Even Point (BEP), yaitu titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami laba maupun rugi (Garrison et al., 2023).

PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk merupakan salah satu perusahaan terkemuka di Indonesia yang bergerak dalam industri makanan dan minuman, khususnya produk susu dan minuman UHT (Ultra High Temperature). Berdasarkan laporan keuangan konsolidasian tahun 2024, perusahaan ini mencatatkan penjualan neto sebesar Rp 8.874 miliar dengan laba bersih sebesar Rp 1.154 miliar. Sebagai perusahaan publik yang telah terdaftar di Bursa Efek Indonesia sejak tahun 1990, PT Ultrajaya memiliki tanggung jawab untuk terus meningkatkan kinerja keuangan guna memberikan nilai tambah bagi para stakeholder. Namun, dalam industri yang sangat kompetitif dengan margin keuntungan yang relatif tipis, perusahaan perlu melakukan perencanaan laba yang lebih terstruktur untuk memastikan pencapaian target profitabilitas di masa mendatang. Horngren et al. (2024) menekankan bahwa perusahaan manufaktur dengan struktur biaya yang kompleks memerlukan analisis BEP yang akurat untuk menentukan volume penjualan minimum yang harus dicapai sebelum merencanakan tingkat laba yang diinginkan.

Analisis BEP memiliki peran strategis dalam perencanaan laba karena memberikan informasi penting mengenai struktur biaya perusahaan, margin kontribusi, dan tingkat penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba tertentu. Menurut Drury (2024), dengan mengetahui titik impas, manajemen dapat melakukan simulasi berbagai skenario penjualan dan biaya untuk menentukan strategi yang paling optimal dalam mencapai target laba. Dalam konteks PT Ultrajaya yang memiliki dua segmen usaha utama yaitu minuman (93% dari total penjualan) dan makanan (7% dari total penjualan), analisis BEP menjadi semakin relevan karena setiap segmen memiliki karakteristik biaya dan margin kontribusi yang berbeda. Pemisahan biaya tetap dan biaya variabel yang akurat menjadi kunci keberhasilan analisis ini, mengingat perusahaan memiliki struktur biaya operasional yang kompleks dengan total beban pokok penjualan sebesar Rp 5.852 miliar dan beban operasional sebesar Rp 1.623 miliar pada tahun 2024.

Beberapa penelitian terdahulu telah membuktikan efektivitas metode BEP dalam perencanaan laba perusahaan. Penelitian yang dilakukan oleh Lestari dan Wijaya (2023) menunjukkan bahwa analisis BEP dapat membantu manajemen dalam menentukan target penjualan yang realistis untuk mencapai laba yang diinginkan pada perusahaan manufaktur di Indonesia. Demikian pula, penelitian Putri dan Susanto (2023) membuktikan bahwa perencanaan laba dengan metode BEP memberikan gambaran yang jelas mengenai tingkat penjualan minimum dan margin keamanan (margin of safety) perusahaan manufaktur. Penelitian Rahman dan Islam (2021) pada perusahaan FMCG menunjukkan aplikasi praktis cost-volume-profit analysis dalam perencanaan laba. Namun, penelitian yang secara spesifik menganalisis perencanaan laba dengan metode

BEP pada industri makanan dan minuman, khususnya pada perusahaan yang memproduksi produk UHT seperti PT Ultrajaya, masih terbatas.

Berdasarkan uraian di atas, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perencanaan laba PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk dengan menggunakan metode Break Even Point. Melalui analisis ini, peneliti akan mengidentifikasi struktur biaya perusahaan, menghitung titik impas, menganalisis margin kontribusi dan margin of safety, serta menyusun berbagai skenario target laba untuk memberikan rekomendasi strategis kepada manajemen. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi manajemen PT Ultrajaya dalam menyusun rencana laba jangka pendek dan menengah, serta memberikan kontribusi teoretis dalam pengembangan penerapan analisis BEP pada perusahaan manufaktur di Indonesia.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini termasuk dalam jenis penelitian deskriptif kuantitatif yang bertujuan untuk menelaah perencanaan laba pada PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk dengan menggunakan metode Break Even Point (BEP). Menurut Sugiyono (2023), pendekatan deskriptif kuantitatif merupakan metode yang mengolah data berbentuk angka guna memberikan gambaran sistematis dan faktual mengenai fenomena tertentu. Objek penelitian ini adalah PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk, sebuah perusahaan publik yang bergerak di sektor makanan dan minuman, khususnya pada produk susu UHT serta minuman kemasan. Pemilihan objek dilakukan karena perusahaan ini memiliki struktur biaya produksi yang kompleks serta volume penjualan yang besar, sehingga analisis perencanaan laba dianggap relevan dan penting dilakukan.

Data yang dianalisis bersumber dari data sekunder, berupa laporan keuangan konsolidasian audited tahun 2024 yang diterbitkan oleh perusahaan. Laporan keuangan tersebut diaudit oleh Kantor Akuntan Publik Tanubrata Sutanto Fahmi Bambang & Rekan, dan diakses melalui situs resmi perusahaan maupun Bursa Efek Indonesia (BEI). Data yang digunakan mencakup penjualan neto, beban pokok penjualan, beban operasional (yang terdiri dari beban penjualan dan administrasi), serta laba bersih. Teknik pengumpulan data menggunakan metode dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan, mencatat, serta menganalisis data keuangan yang telah dipublikasikan secara resmi.

Teknik analisis data dalam penelitian ini dilakukan melalui beberapa tahapan yang sistematis. Pada tahap awal, dilakukan pengelompokan biaya dengan menggunakan metode analisis akun (account analysis method) untuk membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel. Menurut Horngren et al. (2024), biaya variabel merupakan jenis biaya yang berubah secara proporsional terhadap volume aktivitas, meskipun biaya per unitnya tetap sama, contohnya seperti biaya bahan baku langsung dan biaya distribusi. Sebaliknya, biaya tetap memiliki jumlah total yang tidak berubah dalam kisaran aktivitas tertentu, namun biaya per unitnya justru menurun ketika volume aktivitas meningkat, seperti gaji manajemen dan penyusutan aset. Sementara itu, untuk biaya semi-variabel yang memiliki unsur tetap dan variabel sekaligus, dilakukan pemisahan berdasarkan karakteristik dan pola perilaku biayanya.

Tahap kedua adalah menghitung contribution margin (margin kontribusi) yang menunjukkan besarnya kontribusi setiap rupiah penjualan untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Perhitungan dilakukan dengan rumus:

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ \text{CM Ratio} &= (\text{Contribution Margin} / \text{Penjualan}) \times 100\% \end{aligned}$$

Tahap ketiga adalah menghitung Break Even Point (BEP), yaitu titik impas dimana total pendapatan sama dengan total biaya sehingga perusahaan tidak mengalami laba maupun rugi (Garrison et al., 2018). BEP dihitung menggunakan rumus:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \text{Biaya Tetap} / \text{CM Ratio}$$

Tahap keempat adalah menghitung Margin of Safety (MOS) untuk mengetahui seberapa jauh penjualan aktual dapat turun sebelum perusahaan mengalami kerugian. Semakin besar margin of safety, semakin aman posisi perusahaan terhadap risiko penurunan penjualan (Hansen & Mowen, 2021). Rumus yang digunakan:

$$\text{MOS (Rupiah)} = \text{Penjualan Aktual} - \text{BEP}$$

$$\text{MOS (\%)} = [(\text{Penjualan Aktual} - \text{BEP}) / \text{Penjualan Aktual}] \times 100\%$$

Tahap kelima adalah perhitungan target penjualan untuk perencanaan laba. Perencanaan laba merupakan proses menentukan tingkat laba yang diinginkan dan volume penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba tersebut. Menurut Drury (2018), perencanaan laba dengan metode BEP memungkinkan manajemen untuk melakukan simulasi berbagai skenario target laba. Target penjualan dihitung dengan rumus:

$$\text{Target Penjualan} = (\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}) / \text{CM Ratio}$$

Dalam penelitian ini disusun tiga skenario perencanaan laba: skenario konservatif dengan target laba naik 5% dari tahun sebelumnya, skenario moderat dengan target laba naik 10-15%, dan skenario agresif dengan target laba naik 20% atau lebih. Tahap terakhir adalah analisis sensitivitas untuk mengetahui dampak perubahan variabel kunci seperti harga jual, biaya variabel, dan biaya tetap terhadap BEP dan target penjualan. Hasil analisis kemudian diinterpretasikan untuk memberikan rekomendasi strategis kepada manajemen terkait upaya pencapaian target laba yang direncanakan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan laporan keuangan konsolidasian PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk tahun 2024, diperoleh data penjualan neto sebesar Rp 8.874 miliar dengan laba bersih Rp 1.154 miliar. Tahap pertama dalam analisis adalah mengidentifikasi dan mengklasifikasikan struktur biaya perusahaan menjadi biaya tetap dan biaya variabel menggunakan metode analisis akun (account analysis method). Klasifikasi dilakukan dengan menganalisis setiap komponen biaya dari beban pokok penjualan dan beban operasional berdasarkan sifat dan perilaku biaya terhadap perubahan volume aktivitas.

Tabel 1. Klasifikasi Beban Pokok Penjualan

Komponen Biaya	Jumlah (Rp)	Klasifikasi	Keterangan
Beban Langsung:			
Bahan Baku Langsung	5.134.000.000	Variabel	Mengikuti Volume Produksi
Upah Langsung	67.000.000	Variabel	Tenaga Kerja Langsung
Total Beban Langsung:	5.201.000.000		
Overhead Pabrik:			
Pemeliharaan & Perbaikan:	159.000.000	Semi-variabel	60% Tetap, 40% Variabel
Biaya Tetap	95.000.000	Tetap	Maintenance rutin preventif
Biaya Variabel	64.000.000	Variabel	Repair karena pemakaian
Listrik & Energi:	145.000.000	Semi-variabel	40% tetap, 60% variabel
Biaya Tetap	58.000.000	Tetap	Biaya dasar listrik

Biaya Variabel	87.000.000	Tetap	Konsumsi produksi
Penyusutan Aset Tetap	120.000.000	Variabel	Tidak tergantung volume
Gaji & Upah	62.000.000	Tetap	Supervisor dan staf tetap
Bahan Pembantu	50.000.000	Tetap	Supplies produksi
Suku Cadang	42.000.000	Variabel	Pemakaian mesin
Keperluan Pabrik	27.000.000	Variabel	Materials produksi
Amortisasi	4.000.000	Variabel	Tidak tergantung volume
Lain-lain:	67.000.000	Tetap	50% tetap, 50% variabel
Biaya Tetap	34.000.000	Semi-variabel	
Biaya Variabel	33.000.000	Tetap	
Total Overhead Pabrik:	676.000.000	Variabel	
Total Beban Pokok Penjualan:	5.877.000.000		

Sumber: Laporan Keuangan Konsolidasian PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk (2024), diolah.

Tabel 2. Klasifikasi Beban Pokok Operasional

Komponen Biaya	Jumlah (Rp)	Klasifikasi	Keterangan
Beban Penjualan:			
Iklan & promosi	812.000.000	Tetap	Budget commitment tahunan
Angkutan	310.000.000	Variabel	Ikut volume penjualan
Gaji & upah sales	98.000.000	Tetap	Sales force tetap
Sewa gudang	34.000.000	Tetap	Kontrak tahunan
Amortisasi aset hak guna	12.000.000	Tetap	Tidak tergantung volume
Bahan bakar	10.000.000	Variabel	Distribusi produk
Komunikasi	7.000.000	Tetap	Biaya operasional tetap
Lain-lain	64.000.000	Semi-variabel	70% tetap, 30% variabel
-Biaya Tetap	45.000.000	Tetap	
-Biaya Variabel	19.000.000	Variabel	Konsumsi produksi
Total Beban Penjualan:	1.347.000.000		
Beban Administrasi & Umum:			
Gaji manajemen	159.000.000	Tetap	Overhead kantor pusat
Penyusutan	13.000.000	Tetap	Tidak tergantung volume
Listrik & energi	4.000.000	Tetap	Kantor pusat
Lain-lain	99.000.000	Tetap	Overhead administrasi
Total Beban Administrasi & Umum:	275.000.000		
Total Beban Pokok Penjualan:	1.622.000.000		

Sumber: Laporan Keuangan Konsolidasian PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk (2024), diolah.

Berdasarkan klasifikasi pada Tabel 1 dan Tabel 2, dilakukan rekapitulasi total biaya tetap dan biaya variabel perusahaan sebagai berikut:

Tabel 3. Rekapitulasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Komponen Biaya	Sumber	Jumlah (Rp)
Biaya Variabel		
Dari Beban Pokok Penjualan:		
Bahan baku langsung	Tabel 1	5.134.000.000
Upah langsung	Tabel 1	67.000.000
Bagian variabel overhead pabrik	Tabel 1	184.000.000
Dari Beban Operasional:		
Angkutan	Tabel 2	310.000.000
Bahan bakar	Tabel 2	10.000.000
Bagian variabel lain-lain	Tabel 2	19.000.000

Total Biaya Variabel		5.724.000.000
Biaya Tetap		
Dari Beban Pokok Penjualan:		
Penyusutan	Tabel 1	120.000.000
Gaji & upah	Tabel 1	62.000.000
Amortisasi	Tabel 1	4.000.000
Bagian tetap overhead pabrik	Tabel 1	187.000.000
Dari Beban Operasional:		
Iklan & promosi	Tabel 2	812.000.000
Gaji & upah sales	Tabel 2	98.000.000
Sewa gudang	Tabel 2	34.000.000
Amortisasi	Tabel 2	12.000.000
Komunikasi	Tabel 2	7.000.000
Bagian tetap lain-lain penjualan	Tabel 2	45.000.000
Beban administrasi & umum	Tabel 2	275.000.000
Total Biaya Tetap		1.656.000.000
Total Biaya		7.380.000.000

Sumber: Hasil Pengolahan Data Penelitian (2025).

Setelah biaya diklasifikasikan, tahap selanjutnya adalah menghitung contribution margin dan Break Even Point. Perhitungan contribution margin dilakukan sebagai berikut:

Perhitungan Contribution Margin

Penjualan Neto = Rp 8.874 miliar
 Biaya Variabel = Rp 5.724 miliar (-)
 Contribution Margin = Rp 3.150 miliar

Contribution Margin Ratio:

CM Ratio = (Contribution Margin / Penjualan) × 100%
 CM Ratio = (Rp 3.150 miliar / Rp 8.874 miliar) × 100%
 CM Ratio = 35,5%

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa setiap rupiah penjualan menghasilkan contribution margin sebesar 35,5 sen untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.

Perhitungan Break Even Point:

BEP (Rupiah) = Biaya Tetap / CM Ratio
 BEP (Rupiah) = Rp 1.656 miliar / 0,355
 BEP (Rupiah) = Rp 4.665 miliar

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa PT Ultrajaya harus mencapai penjualan minimum sebesar Rp 4.665 miliar agar tidak mengalami kerugian.

Perhitungan Margin of Safety:

MOS (Rupiah) = Penjualan Aktual - BEP
 MOS (Rupiah) = Rp 8.874 miliar - Rp 4.665 miliar
 MOS (Rupiah) = Rp 4.209 miliar

MOS (%) = (MOS Rupiah / Penjualan Aktual) × 100%
 MOS (%) = (Rp 4.209 miliar / Rp 8.874 miliar) × 100%
 MOS (%) = 47,4%

Margin of safety sebesar 47,4% menunjukkan bahwa penjualan perusahaan dapat turun hingga 47,4% sebelum mencapai titik impas. Untuk keperluan perencanaan laba, dilakukan simulasi tiga skenario target laba dengan perhitungan target penjualan yang harus dicapai:

Tabel 4. Skenario Perencanaan Laba

Komponen Biaya	Target Laba (Rp)	Perhitungan Target Penjualan	Target Penjualan (Rp)	Perubahan vs 2024
Konservatif (+5%)	1.212.000.000	$(1.656 + 1.212) / 0,355$	8.079.000.000	- 9,0%
Moderat (+15%)	1.327.000.000	$(1.656 + 1.327) / 0,355$	8.403.000.000	-5,3%
Agresif (+30%)	1.500.000.000	$(1.656 + 1.500) / 0,355$	8.890.000.000	+0,2%

Sumber: Hasil Pengolahan Data Penelitian (2025).

Penjelasan Perhitungan:

- 1) Skenario Konservatif: Target penjualan = $(Rp\ 1.656\ M + Rp\ 1.212\ M) / 0,355 = Rp\ 8.079\ M$
- 2) Skenario Moderat: Target penjualan = $(Rp\ 1.656\ M + Rp\ 1.327\ M) / 0,355 = Rp\ 8.403\ M$
- 3) Skenario Agresif: Target penjualan = $(Rp\ 1.656\ M + Rp\ 1.500\ M) / 0,355 = Rp\ 8.890\ M$

Selanjutnya perhitungan analisis sensitivitas. Analisis sensitivitas dilakukan untuk mengevaluasi dampak perubahan variabel kunci terhadap BEP dan target penjualan:

Tabel 5. Analisis Sensitivitas

Skenario Perubahan	BEP (Rp)	Target Penjualan untuk Laba Rp 1.500 M (Rp)	Perubahan vs Normal
Normal (baseline)	4.665.000.000	8.890.000.000	-
Biaya variabel +10%	5.710.000.000	10.883.000.000	+22,4%
Biaya tetap +5%	4.898.000.000	9.123.000.000	+2,6%
Biaya tetap -5%	4.432.000.000	8.656.000.000	-2,6%
Harga jual +5%	4.443.000.000	8.466.000.000	-4,8%

Sumber: Hasil Pengolahan Data Penelitian (2025).

Penjelasan Perhitungan Sensitivitas:

- 1) **Biaya Variabel +10%:**
 - Biaya variabel baru = $Rp\ 5.724\ M \times 1,10 = Rp\ 6.296\ M$
 - CM baru = $Rp\ 8.874\ M - Rp\ 6.296\ M = Rp\ 2.578\ M$
 - CM Ratio baru = 29,0%
 - BEP baru = $Rp\ 1.656\ M / 0,290 = Rp\ 5.710\ M$
 - Target penjualan = $(Rp\ 1.656\ M + Rp\ 1.500\ M) / 0,290 = Rp\ 10.883\ M$
- 2) **Biaya Tetap -5%:**
 - Biaya tetap baru = $Rp\ 1.656\ M \times 0,95 = Rp\ 1.573\ M$
 - BEP baru = $Rp\ 1.573\ M / 0,355 = Rp\ 4.432\ M$
 - Target penjualan = $(Rp\ 1.573\ M + Rp\ 1.500\ M) / 0,355 = Rp\ 8.656\ M$

Hasil analisis sensitivitas menunjukkan bahwa perubahan biaya variabel memiliki dampak paling besar terhadap BEP dan target penjualan, diikuti oleh perubahan harga jual dan biaya tetap.

Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, struktur biaya PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk menunjukkan karakteristik perusahaan manufaktur dengan dominasi biaya variabel sebesar 77,6% dari total biaya dan biaya tetap sebesar 22,4%. Komposisi ini mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki operating leverage yang relatif rendah, dimana sebagian besar biaya bergerak proporsional dengan volume produksi. Menurut Garrison et al. (2023), perusahaan dengan struktur biaya yang didominasi biaya variabel cenderung memiliki risiko operasional yang lebih rendah namun potensi peningkatan laba yang lebih terbatas ketika terjadi kenaikan penjualan. Dalam konteks PT Ultrajaya, struktur biaya seperti ini memberikan fleksibilitas operasional yang baik karena perusahaan dapat menyesuaikan biaya dengan cepat ketika terjadi perubahan permintaan pasar, namun di sisi lain memerlukan volume penjualan yang tinggi untuk menghasilkan laba yang signifikan.

Break Even Point perusahaan sebesar Rp 4.665 miliar atau 52,6% dari penjualan aktual menunjukkan bahwa PT Ultrajaya memerlukan pencapaian penjualan sebesar 52,6% dari kapasitas penjualan saat ini untuk mencapai titik impas. Posisi ini tergolong baik karena BEP berada jauh di bawah penjualan aktual, memberikan ruang yang cukup luas bagi perusahaan untuk menghasilkan laba. Margin of safety sebesar 47,4% menunjukkan tingkat keamanan yang tinggi, dimana penjualan dapat turun hingga hampir setengahnya sebelum perusahaan mengalami kerugian. Menurut Hansen dan Mowen (2022), margin of safety di atas 40% mengindikasikan posisi keuangan yang solid dan risiko operasional yang rendah. Hal ini sejalan dengan kondisi PT Ultrajaya sebagai market leader dalam industri minuman UHT di Indonesia yang memiliki brand equity kuat dan basis pelanggan yang loyal, sehingga probabilitas penurunan penjualan yang drastis relatif rendah.

Hasil analisis perencanaan laba menunjukkan temuan yang menarik dimana untuk mencapai target laba yang lebih tinggi, perusahaan justru dapat menurunkan target penjualan dibandingkan tahun sebelumnya. Dalam skenario konservatif dengan target laba naik 5% menjadi Rp 1.212 miliar, perusahaan hanya memerlukan penjualan sebesar Rp 8.079 miliar atau turun 9% dari penjualan 2024. Fenomena ini terjadi karena laba aktual tahun 2024 sebesar Rp 1.154 miliar sudah cukup tinggi sehingga peningkatan laba yang moderat tidak memerlukan peningkatan penjualan yang signifikan. Bahkan untuk mencapai target laba agresif sebesar Rp 1.500 miliar (naik 30%), perusahaan hanya perlu meningkatkan penjualan sebesar 0,2% menjadi Rp 8.890 miliar. Temuan ini mengindikasikan bahwa dengan struktur biaya yang efisien dan margin kontribusi yang solid (35,5%), PT Ultrajaya memiliki kapasitas yang sangat baik untuk meningkatkan profitabilitas tanpa harus melakukan ekspansi penjualan yang agresif. Drury (2024) menyatakan bahwa perusahaan dengan margin kontribusi tinggi memiliki leverage operasi yang menguntungkan dimana setiap tambahan penjualan akan memberikan kontribusi laba yang lebih besar.

Analisis sensitivitas memberikan wawasan penting mengenai faktor-faktor yang paling berpengaruh terhadap pencapaian target laba. Hasil analisis menunjukkan bahwa kenaikan biaya variabel sebesar 10% memiliki dampak paling signifikan, dimana BEP meningkat 15,6% menjadi Rp 5.394 miliar dan target penjualan untuk mencapai laba Rp 1.500 miliar meningkat 19,4% menjadi Rp 10.616 miliar. Temuan ini sangat relevan mengingat PT Ultrajaya beroperasi dalam industri yang sangat sensitif terhadap fluktuasi harga bahan baku, khususnya susu segar, kemasan karton aseptik, dan konsentrat buah yang sebagian besar diimpor. Menurut laporan tahunan perusahaan, tiga pemasok utama (PT Tetra Pak Indonesia, SIG Combibloc Ltd, dan PT Anta Tirta Kirana) menyumbang

lebih dari 34% dari total beban pokok penjualan, sehingga kenaikan harga dari pemasok-pemasok ini dapat berdampak signifikan terhadap profitabilitas. Sebaliknya, efisiensi biaya tetap sebesar 5% hanya menurunkan target penjualan sebesar 2,6%, mengindikasikan bahwa fokus utama manajemen seharusnya pada pengendalian biaya variabel dan negosiasi harga dengan pemasok strategis.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis perencanaan laba dengan metode Break Even Point pada PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk tahun 2024, dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut. Pertama, struktur biaya perusahaan menunjukkan dominasi biaya variabel sebesar Rp 5.724 miliar atau 77,6% dari total biaya, sedangkan biaya tetap sebesar Rp 1.656 miliar atau 22,4% dari total biaya. Komposisi biaya ini menghasilkan contribution margin sebesar Rp 3.150 miliar dengan contribution margin ratio 35,5%, yang menunjukkan bahwa setiap rupiah penjualan berkontribusi 35,5 sen untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba.

Kedua, Break Even Point perusahaan berada pada tingkat penjualan Rp 4.665 miliar atau 52,6% dari penjualan aktual tahun 2024 sebesar Rp 8.874 miliar. Margin of safety perusahaan sebesar Rp 4.209 miliar atau 47,4% menunjukkan bahwa PT Ultrajaya memiliki posisi keuangan yang solid dengan tingkat keamanan yang tinggi terhadap risiko penurunan penjualan. Posisi margin of safety di atas 40% mengindikasikan bahwa perusahaan memiliki cushion yang memadai sebelum mencapai titik impas, sehingga risiko operasional perusahaan tergolong rendah.

Ketiga, hasil perencanaan laba menunjukkan bahwa untuk mencapai target laba yang lebih tinggi, PT Ultrajaya tidak memerlukan peningkatan penjualan yang signifikan. Dalam skenario konservatif dengan target laba Rp 1.212 miliar (naik 5%), perusahaan memerlukan penjualan sebesar Rp 8.079 miliar atau turun 9% dari tahun 2024. Skenario moderat dengan target laba Rp 1.327 miliar (naik 15%) memerlukan penjualan Rp 8.403 miliar atau turun 5,3%. Bahkan untuk skenario agresif dengan target laba Rp 1.500 miliar (naik 30%), perusahaan hanya perlu meningkatkan penjualan sebesar 0,2% menjadi Rp 8.890 miliar. Temuan ini menunjukkan bahwa dengan struktur biaya yang efisien dan margin kontribusi yang baik, perusahaan memiliki kapasitas untuk meningkatkan profitabilitas secara signifikan tanpa ekspansi penjualan yang agresif.

Keempat, analisis sensitivitas menunjukkan bahwa perubahan biaya variabel memiliki dampak paling signifikan terhadap pencapaian target laba. Kenaikan biaya variabel sebesar 10% meningkatkan BEP sebesar 15,6% dan target penjualan untuk mencapai laba Rp 1.500 miliar meningkat 19,4%. Sebaliknya, efisiensi biaya tetap sebesar 5% hanya menurunkan target penjualan sebesar 2,6%. Hal ini mengindikasikan bahwa fokus utama manajemen dalam perencanaan laba seharusnya pada pengendalian biaya variabel, terutama bahan baku dan biaya distribusi yang merupakan komponen terbesar dari struktur biaya perusahaan.

REFERENSI

Alnasser, N., Shaban, O. S., & Al-Zubi, Z. (2024). Cost-volume-profit analysis and its impact on financial performance: Evidence from manufacturing firms. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 22(3), 487-506.
<https://doi.org/10.1108/JFRA-08-2023-0447>

- Banker, R. D., Byzalov, D., & Chen, L. (2023). Cost behavior and profit planning in the digital era. *Journal of Management Accounting Research*, 35(2), 89-112. <https://doi.org/10.2308/JMAR-2021-068>
- Drury, C. (2024). *Management and cost accounting* (11th ed.). Cengage Learning EMEA.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2023). *Managerial accounting* (18th ed.). McGraw-Hill Education.
- Hansen, D. R., Mowen, M. M., & Heitger, D. L. (2022). *Cost management: Accounting and control* (8th ed.). Cengage Learning.
- Hilton, R. W., & Platt, D. E. (2023). *Managerial accounting: Creating value in a dynamic business environment* (13th ed.). McGraw-Hill Education.
- Hornngren, C. T., Datar, S. M., & Rajan, M. V. (2024). *Cost accounting: A managerial emphasis* (17th ed.). Pearson Education.
- Kaplan, R. S., & Atkinson, A. A. (2024). *Advanced management accounting* (4th ed.). Pearson Education.
- Lestari, S. D., & Wijaya, A. (2023). Analisis cost-volume-profit dalam perencanaan laba pada perusahaan manufaktur di Indonesia. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan Indonesia*, 20(1), 45-62. <https://doi.org/10.21002/jaki.2023.03>
- Liao, W., & Lu, X. (2022). The role of break-even analysis in profit planning: Evidence from food and beverage industry. *International Journal of Production Economics*, 248, 108473. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2022.108473>
- Maher, M., Stickney, C., & Weil, R. (2022). *Managerial accounting: An introduction to concepts, methods and uses* (12th ed.). South-Western College Publishing.
- Mulyadi. (2024). *Akuntansi biaya* (Edisi 6). UPP STIM YKPN.
- PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk. (2025). *Laporan keuangan konsolidasian untuk tahun yang berakhir 31 Desember 2024*. <https://www.ultrajaya.co.id>
- Putri, R. A., & Susanto, H. (2023). Break even point analysis as a strategic tool for profit planning in manufacturing companies. *Asian Journal of Accounting Research*, 8(2), 156-171. <https://doi.org/10.1108/AJAR-03-2022-0087>
- Rahman, M. A., & Islam, M. S. (2021). Application of cost-volume-profit analysis in profit planning: A study on FMCG companies. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 19(4), 612-634. <https://doi.org/10.1108/JFRA-09-2020-0251>
- Sari, D. P., & Atmaja, L. S. (2022). Perencanaan laba dengan pendekatan cost-volume-profit analysis pada perusahaan consumer goods. *Jurnal Riset Akuntansi dan Keuangan*, 10(3), 289-304. <https://doi.org/10.17509/jrak.v10i3.42156>
- Sugiyono. (2023). *Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D* (Edisi 3). Alfabeta.
- Warren, C. S., Reeve, J. M., & Duchac, J. (2023). *Managerial accounting* (16th ed.). Cengage Learning.
- Weygandt, J. J., Kimmel, P. D., & Kieso, D. E. (2024). *Managerial accounting: Tools for business decision making* (9th ed.). John Wiley & Sons.
- Zimmerman, J. L., & Yahya-Zadeh, M. (2021). *Accounting for decision making and control* (10th ed.). McGraw-Hill Education