

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT MANAJEMEN
DALAM PERENCANAAN LABA PADA PERUSAHAAN UMUM
DAERAH AIR MINUM TIRTA AMERTHA JATI
KABUPATEN JEMBRANA**

Oleh

**I Made Yoga Saputra, NIM 1817041230
Jurusan Manajemen**

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah (1) mengetahui tingkat penjualan air per m³ untuk mencapai *Break Even Point*. (2) mengetahui tingkat penjualan dan jumlah produksi yang harus dipertahankan Perusahaan tahun 2021 dan 2022 agar tercapainya laba dan tidak mengalami kerugian. Subjek penelitian ini adalah Perusahaan Umum Daerah Air Minum Tirta Amertha Jati, Kabupaten Jembrana. Sedangkan objek dari penelitian ini yaitu *break even point*, perencanaan laba. Data dikumpulkan dengan cara pencatatan dokumen, serta dianalisis dengan analisis *Break Even Point* sebagai perencanaan laba. (1) tingkat penjualan air per m³ yang dapat mencapai *Break Even Point* tahun 2016 yaitu 6.407.431,8 m³. Tahun 2017 yaitu 5.797.696,3 m³. Tahun 2018 yaitu 5.730.033,7 m³. Tahun 2019 yaitu 6.088.438,4 m³. Tahun 2020 yaitu 4.887.823,7 m³. (2) Tahun 2021 mengestimasi laba sebesar 25 % dari tahun 2020 supaya tidak mengalami kerugian maka penjualan yang harus dicapai sebesar Rp 33.088.887.510,06 / 5.976.301,76 m³. Pada tahun 2022 dengan mengestimasi laba sebesar 25 % dari laba tahun 2021 supaya perusahaan tidak mengalami kerugian maka penjualan yang harus dicapai sebesar Rp 41.361.109.387,92 / 7.470.377,20 m³.

Kata kunci : *Break Even Point*, Perencanaan Laba.

Abstract

The purpose of this study is (1) to determine the level of water sales per m to reach the Break Even Point. (2) knowing the level of sales and the amount of production that the Company must maintain in 2021 and 2022 in order to achieve profit and not suffer losses. The subject of this research is the Regional Public Company for Drinking Water Tirta Amertha Jati, Jembrana Regency. While the object of this research is the break even point, profit planning. Data were collected by recording documents, and analyzed by analysis of Break Even Point as profit planning. (1) the level of water sales per m that can reach Break Even Point in 2016 is 6,407,431.8 m. In 2017 it was 5,797,696.3 m³. In 2018 it was 5,730,033.7 m³. In 2019 it was 6,088,438.4 m³. The year 2020 is 4,887,823.7 m. (2) In 2021, estimating a profit of 25% from 2020 so as not to experience a loss, the sales that must be achieved are Rp. 33,088,887,510.06 / 5,976,301.76 m³. In 2022 by estimating a profit of 25% of the profit in 2021 so that the company does not suffer a loss, the sales that must be achieved are Rp. 41,361,109,387.92 / 7,470,377.20 m³.

Keywords : *Break Even Point, Profit Planning.*