

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Pada era globalisasi saat ini pembangunan ekonomi suatu bangsa merupakan pilar penting bagi terselenggaranya proses pembangunan di segala bidang. Sektor industri merupakan salah satu sektor yang berperan penting dalam pembangunan nasional. Kontribusi sektor industri terhadap pembangunan nasional dari tahun ke tahun menunjukkan kontribusi yang signifikan. Berdasarkan data yang dirilis *United Nations Industrial Development Organization* (UNIDO), daya saing Indonesia di posisi ke 9 pada tahun 2016 dengan nilai tambah industri sebesar 225,67 miliar dolar AS dan pangsa pasar meningkat menjadi 1,83 persen. Sedangkan merujuk data World Economic Forum terkait Global Competitiveness Index 2017-2018, memperlihatkan daya saing Indonesia secara global tahun – berada pada posisi ke-36 dari 137 negara atau naik lima peringkat dibandingkan tahun sebelumnya yang menduduki posisi ke-41.¹

Sektor industri memegang peran kunci sebagai mesin pembangunan karena sektor industri memiliki beberapa keunggulan dibandingkan sektor lain karena nilai kapitalisasi modal yang tertanam sangat besar, kemampuan menyerap tenaga kerja yang besar, juga kemampuan menciptakan nilai

¹ <http://www.kemenperin.go.id/artikel/18325/Kontribusi-Industri-Manufaktur-Indonesia-Peringkat-Keempat-Dunia>. diakses pada tanggal 4 maret 2019.

tambah (*value added creation*) dari setiap input atau bahan dasar yang diolah. Pada negara-negara berkembang, peranan sektor industri juga menunjukkan kontribusi yang semakin tinggi.

Keberadaan industri di Indonesia selain untuk pertumbuhan perekonomian negara juga memiliki tujuan awal dari pendirian industri itu sendiri, yaitu mencapai target laba bagi industri. Pencapaian laba dapat terealisasi apabila industri juga melakukan perencanaan terhadap target volume penjualan. Kegiatan bisnis memiliki suatu tujuan yang selalu mengarah pada tingkat penerimaan laba agar dapat digunakan sebagai sumber dana untuk kelangsungan hidup dalam memenuhi kebutuhan industri itu sendiri. Ketika laba yang diterima telah mencapai target, tentu perkembangan industri semakin kuat dengan persaingan yang cukup ketat diantara industri lainnya, hal ini dapat memungkinkan industri dapat menjadi leader market dan melakukan ekspansi atau perluasan industri. Sebaliknya apabila industri tidak mencapai laba yang diinginkan, maka industri tersebut akan mengalami kerugian.

Menurut Mulyadi,² terdapat tiga faktor utama yang mempengaruhi laba. Tiga faktor tersebut yaitu harga jual produk, biaya usaha, serta volume penjualan. Biaya usaha menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan. Volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya yang dikeluarkan. Tiga faktor tersebut saling

² Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta: STIE YKPN Press, 1993), 467.

berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu, dalam suatu usaha perlu dilakukan suatu perencanaan yang baik mengenai hubungan antara biaya, volume dan laba karena ketiga elemen tersebut mempunyai peranan yang sangat penting dalam mencapai kesuksesan usaha.

Dalam Islam, Pengertian laba menurut pendapat ulama–ulama fiqih dapat kita simpulkan bahwa laba ialah pertumbuhan dari modal pokok, yakni kelebihan dari yang diperlukan untuk mempertahankan modal pokok seperti awal periode. Modal pokok sendiri merupakan harta yang dikhususkan untuk aktivitas muamalah sesuai dengan jenis usahanya. Harta yang dimaksud bisa berupa uang atau barang dagangan dan barang milik. Dengan demikian laba merupakan pertumbuhan atas harta tersebut, sebagaimana yang terdapat dalam surat Al Baqarah 16.

أُولَئِكَ الَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ ۖ فَمَا رَبِحَتْ تِجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا
مُهْتَدِينَ ﴿البقرة : ١٦﴾

“Mereka Itulah orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, Maka tidaklah beruntung perniagaan mereka dan tidaklah mereka mendapat petunjuk.” (Q.S Al Baqarah : 16)³

Ada penafsiran dari ayat ini dari Ibnu Khaldun dalam *Muqaddimah* mengatakan bahwa perdagangan ialah usaha untuk mewujudkan pertambahan dan pertumbuhan dengan membeli barang dengan murah kemudian

³ Departemen Agama RI, *Alquran dan Tafsirnya*, (Jakarta:Lentera Abadi, 2010), 42.

menjualnya dengan harga mahal. Adapun jenis barangnya, jumlah pertambahan itulah yang disebut laba. Adapun usaha untuk mendapatkan laba itu ialah dengan menyimpan barang dan menunggu perubahan pasar dari harga yang murah hingga harga mahal sehingga labanya akan lebih besar atau juga dapat dilakukan dengan membawa barang tersebut ke daerah lain yang disana bisa dijual dengan harga yang lebih mahal dari daerah asal, makanya harganya akan lebih besar.⁴

Dalam pandangan Wahbah al-Zuhaili, pada dasarnya, Islam tidak memiliki batasan atau standar yang jelas tentang laba atau keuntungan. Sehingga, pedagang bebas menentukan laba yang diinginkan dari suatu barang. Hanya saja, menurut beliau keuntungan yang berkah (baik) adalah keuntungan yang tidak melebihi sepertiga harga modal.⁵ Pembatasan laba dalam Islam memang tidak dijelaskan standarisasinya, akan tetapi Wahbah al-Zuhaili beranggapan sama dengan ulama Malikiyah bahwa laba yang baik itu tidak melebihi sepertiga dari modal.

Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba yang dapat digunakan adalah analisis *break even point* (analisis titik impas). Analisis *break even point* adalah suatu alat atau teknik yang digunakan oleh manajemen untuk mengetahui tingkat penjualan tertentu dalam suatu usaha sehingga tidak

⁴ Adiwarman Azwar Karim, *Sejarah Pemikiran Ekonomi Islam*, (Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2004), 387-389.

⁵ Wahbah al-Zuhaili, *Al-Mu''amalat al-Mu''ashirah*, (Bairut: Dar al-Fikr), 139

mengalami laba dan tidak pula mengalami kerugian.⁶ Impas adalah suatu keadaan dimana suatu usaha dimana total penghasilan sama dengan total biaya.⁷ Keadaan impas terjadi apabila hasil penjualan suatu usaha hanya cukup untuk menutupi biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh usaha tersebut ketika memproduksi suatu produk. Biaya dalam analisis *break even point* terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tersebut merupakan biaya yang digunakan sebagai dasar untuk mengetahui titik impas suatu usaha.

Melalui analisis titik impas kita akan dapat mengetahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, tingkat keuntungan yang diinginkan, dan volume kegiatan (penjualan atau produksi). Menurut Harmono juga menggolongkan biaya berdasarkan pola perilaku, biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap atau tidak berubah dalam rentang waktu tertentu, berapapun besarnya penjualan atau produksi perusahaan, seperti biaya sewa dan asuransi. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang dalam rentang waktu dan sampai batas-batas tertentu jumlahnya berubah-ubah secara proporsional, seperti upah langsung dan biaya bahan baku.⁸ Apabila suatu industri/organisasi hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah *break event point* dalam industri/organisasi tersebut.

⁶ Sigit Soehardi, *Pemasaran Praktis*, (Yogyakarta: BPFE, 2002), 1.

⁷ Supriyono, R.A., *Akuntansi Biaya Perencanaan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*, (Yogyakarta: BPFE, 2000), 332.

⁸ Harmono, *Manajemen keuangan*, (Jakarta : Bumi Aksara, 2017), 168-169.

Dengan melakukan analisis *break event point*, manajemen akan memperoleh informasi mengenai *Margin of safety* (margin pengaman). Pengertian tingkat keamanan atau *Margin of safety* merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas. Artinya, batas aman yang digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian.⁹

Salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba meliputi langkah-langkah yang akan ditempuh untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan dalam suatu usaha. Oleh karena itu, perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya.¹⁰ Analisis *break evet point* menyajikan informasi hubungan biaya, volume, dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkan mereka dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba usaha di masa yang akan datang.

Obyek penelitian ini adalah PT. Betonjaya Manunggal, Tbk atau dengan kode saham BTON didirikan 27 Februari 1995 dan mulai melakukan kegiatan komersialnya pada bulan Mei 1996. Kantor pusat dan pabrik beralamat di Jl. Raya Krikilan No. 434 Km.28 Kecamatan Driyorejo, Gresik 61177, merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang Industri besi

⁹ Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan*, (Jakarta : Kencana, 2017), 177.

¹⁰ S. Munawir, *Analisa Laporan Keuangan*, (Yogyakarta: Liberty, 2007), 184.

beton polos yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Alasan penulis memilih PT. Betonjaya Manunggal, Tbk karena BTON telah terdaftar di DES sejak tahun 2007. Tahun tersebut adalah tahun dimana DES pertama kalinya diterbitkan. Dari tahun 2007 sampai sekarang BTON selalu terdaftar di DES.

Tabel 1.1
Keputusan Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan
Tentang
Daftar Efek Syariah
Industri Dasar dan Kimia

No.	Kode Saham	Nama Penerbit Efek
46.	ADMG	PT Polychem Indonesia Tbk.
47.	AGII	PT Aneka Gas Industri Tbk.
48.	AKPI	PT Argha Karya Prima Industry Tbk.
49.	ALDO	PT Alkindo Naratama Tbk.
50.	ALKA	PT Alakasa Industrindo Tbk.
51.	AMFG	PT Asahimas Flat Glass Tbk.
52.	APLI	PT Asioplast Industries Tbk.
53.	ARNA	PT Arwana Citramulia Tbk.
54.	BRNA	PT Berlina Tbk.
55.	BRPT	PT Barito Pacific Tbk.
56.	BTON	PT Betonjaya Manunggal Tbk.

Sumber : <http://www.ojk.go.id>. (setelah diolah penulis)

DES merupakan kumpulan efek (surat berharga) yang tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah di pasar modal. DES diterbitkan oleh BAPEPAM dan LK sesuai dengan peraturan yang berlaku dan ditinjau ulang setiap enam bulan pada bulan Mei dan November.¹¹

Alasan lainnya ialah BTON memiliki kemampuan menghasilkan laba yang tidak stabil atau naik turun. Hal ini dipicu pada tahun 2016 mengalami

¹¹ Keputusan Dewan Komisiner Otoritas Jasa Keuangan, <http://www.ojk.go.id>, “diakses pada 16 September 2019”

penurunan drastis dikarenakan pada tahun tersebut pasokan dari China dalam kondisi *oversupply* sehingga harga baja internasional sempat mengalami peningkatan nilai impor, namun tidak diikuti dengan peningkatan daya serap pasar. Kondisi ini mempengaruhi produksi dan penjualan baja di Indonesia pada umumnya dan perseroan pada khususnya. adapun posisi laba operasi pada Tahun 2014 sebesar Rp. 7,516,841,974 turun menjadi Rp. 6,279,539,648 di tahun 2015, dan turun secara drastis menjadi Rp. -9,981,713,272 pada tahun 2016. Hal tersebut utamanya karena kurangnya pasokan bahan baku dari pemasok utama bahan baku, sehingga kapasitas mesin produksi tidak maksimal, mengakibatkan penurunan kuantitas penjualan. Penurunan rata-rata harga jual tahun 2016 juga menjadi salah satu faktor target tidak tercapai. Kemudian pada tahun 2017, laba BTON mengalami kenaikan sebesar Rp. 12,992,651,075, dan terus naik pada tahun 2018 sebesar Rp. 23,188,970,072. Untuk mengetahui besarnya laba yang dapat dilakukan oleh PT. Betonjaya Manunggal, Tbk. dapat dilihat dari rasio *Operating Profit Margin* (OPM) dari perusahaan tersebut. OPM adalah rasio dari setiap hasil penjualan bersih sesudah dikurangi semua beban dan pengeluaran lain kecuali bunga dan pajak atau laba bersih yang dihasilkan dari setiap rupiah penjualan. Margin laba operasi mengukur laba yang dihasilkan murni dari operasi perusahaan tanpa melihat beban keuangan (bunga) dan beban dari pemerintah pajak (*earning*

before interest and tax / EBIT)¹². OPM pada PT. Betonjaya Manunggal, Tbk. selama lima tahun berturut-turut dapat dilihat pada tabel di bawah:

Tabel 1.2
OPM PT. Betonjaya Manunggal Tbk tahun 2014-2018

Tahun	Penjualan (Rp)	Laba (Rp)	OPM
2014	96,008,496,750	7,516,841,974	8%
2015	67,679,530,150	6,279,539,648	9%
2016	62,760,109,860	(9,981,713,272)	-16%
2017	88,010,862,980	12,992,651,075	15%
2018	117,489,192,060	23,188,970,072	20%

Sumber : PT. Betonjaya Manunggal. Tbk. (setelah diolah penulis)

Berdasarkan tabel di atas, PT. Betonjaya Manunggal. Tbk dalam menghasilkan laba. Hal itu tercermin dari tingginya hasil perhitungan nilai OPM dari tahun ke tahun. Pada 2014 dimana PT. Betonjaya Manunggal. Tbk hanya mempunyai nilai OPM sebesar 8%. Pada tahun 2015, OPM mengalami kenaikan dari tahun 2014 sebesar 1%. Nilai OPM tahun 2015 adalah sebesar 9%. Nilai ini meningkat dari tahun sebelumnya. Sedangkan pada tahun 2016 nilai OPM -16% menunjukkan bahwa tahun tersebut mengalami penurunan karena dalam laporan keuangan menunjukkan pada tahun tersebut pencapaian

¹² Thomas Sumarsan, *Sistem Pengendalian Maajemen*, (Jakarta:Indeks, 2010),52.

target penjualan lebih rendah 7,3% dari target yang telah ditetapkan yaitu mencapai Rp. 62,76 miliar, dan mengalami rugi sebesar 5,97 miliar dengan target yang ingin dicapai sebesar laba Rp. 6,32 miliar, sehingga mengalami kerugian atau penurunan dalam menghasilkan laba, namun pada tahun 2017 PT. Betonjaya Manunggal. Tbk. OPM Mengalami peningkatan yang baik dari tahun sebelumnya sebesar 15%. Hal inilah yang menjadi alasan penulis memilih PT. Betonjaya Manunggal. Tbk sebagai obyek penelitian.

Berdasarkan konteks penelitian tersebut maka peneliti ingin menulis skripsi dengan judul “Analisis *Break Even Point* dalam Perencanaan Laba dan batas keamanan (*Margin of Safety*) Studi Kasus pada PT. Betonjaya Manunggal, Tbk.”

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan oleh penulis dalam latar belakang penelitian, maka dapat dirumuskan pokok permasalahan dari penelitian ini adalah:

1. Bagaimana analisis *Break Even Point* pada PT. Betonjaya Manunggal Tbk ?
2. Bagaimana analisis batas keamanan (*Margin of Safety*) pada PT. Betonjaya Manunggal Tbk ?

3. Bagaimana analisis *Break Even Point* dan batas keamanan (*Margin of Safety*) dalam menentukan perencanaan laba pada PT. Betonjaya Manunggal Tbk ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian diatas maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penerapan analisis *Break Even Point* pada PT. Betonjaya Manunggal Tbk.
2. Untuk mengetahui penerapan batas keamanan (*Margin of Safety*) pada PT. Betonjaya Manunggal Tbk.
3. Untuk mengetahui analisis *Break Even Point* dan batas keamanan (*Margin of Safety*) dalam menentukan perencanaan laba pada PT. Betonjaya Manunggal Tbk.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan secara teoritis

Dengan hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah khazanah keilmuan di bidang ekonomi syariah khususnya manajemen keuangan dalam manajemen laba yang masih memerlukan pengkajian secara mendalam untuk mencapai tahap yang sempurna.

2. Kegunaan secara praktis

a. Bagi Peneliti

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dalam bidang keuangan dan pengalaman untuk mengimplementasikan teori yang sudah dipelajari selama masa perkuliahan khususnya mengenai *Break Even Point* (BEP).

b. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan manajemen mengenai *Break Even Point* (BEP) dan pengukuran keadaan perusahaan dalam kegiatan operasionalnya.

c. Bagi Akademisi

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi dan pembelajaran dalam bidang keuangan khusus dalam manajemen laba.

E. Telaah Pustaka

Berikut ini terdapat beberapa telaah pustaka yang berkaitan dengan judul penelitian yaitu:

1. Aulia Puspita K D (2012), Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Yogyakarta, dengan judul *Analisis Break Even Point Terhadap Perencanaan Laba PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan menetapkan *profit*

margin atau target keuntungan sebesar 25% tahun 2009. Dengan target keuntungan ini telah dihitung penjualan minimal yang harus dicapai sebesar Rp. 57.648.940.000,00. Tahun 2009 untuk memperoleh keuntungan 25% dari penjualan, perusahaan harus dapat menjual produk sebesar Rp.37.200.879.375,00. Penjualan minimal setelah adanya profit margin 25% untuk produk rokok Rush sebesar Rp. 21.654.271.182,00, sedangkan untuk produk rokok Exo sebesar Rp.15.546.608.193,00.

Perusahaan menetapkan *profit margin* atau target keuntungan sebesar 20% tahun 2010. Dengan target keuntungan ini telah dihitung penjualan minimal yang harus dicapai sebesar Rp.24.286.658.874,00. Tahun 2010 untuk memperoleh keuntungan 20% dari penjualan, perusahaan harus dapat menjual produk sebesar Rp. 57.648.940.000,00. Penjualan minimal setelah adanya *profit margin* 20% untuk produk rokok Rush sebesar Rp.33.362.281.126,00, sedangkan untuk produk rokok Exo sebesar Rp.24.286.658.874,00. Perusahaan menetapkan *profit margin* atau target keuntungan sebesar 35% tahun 2011. Dengan target keuntungan ini telah dihitung penjualan minimal yang harus dicapai sebesar Rp.15.961.752.000,00. Tahun 2011 untuk memperoleh keuntungan 35% dari penjualan, perusahaan harus dapat menjual produk sebesar Rp.15.961.752.000,00. Penjualan minimal setelah adanya *profit margin* 35% untuk produk rokok Rush sebesar Rp.9.208.711.338,00, sedangkan

untuk produk rokok Exo sebesar Rp.6.753.040.662,00. Persamaan dengan penelitian terdahulu terletak pada variabel X, dimana X1 adalah *Break Event Point*, X2 adalah *Margin of Safety*, Y adalah Perencanaan Laba. Perbedaan dengan penelitian terdahulu terletak pada metode penelitian yaitu penelitian studi kasus pada perusahaan. Metode pada penelitian ini menggunakan pendekatan *expost facto* karena variabel yang diteliti tidak dikenai suatu tindakan, perlakuan atau manipulasi, melainkan hanya meneliti dan mengungkapkan faktor-faktor yang diteliti berdasarkan keadaan yang sudah ada dan terletak pada obyek penelitian dimana obyek sebelumnya adalah PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta sedangkan obyek yang akan dilakukan di PT. Betonjaya Manunggal Tbk.

2. Yogi Dwi Lestari (2012), Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang dengan judul *Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba dan Penjualan (Studi Kasus pada Usaha Kerupuk Rambak UD Wahyu Abadi Tulungagung* Hasil penelitian menunjukkan bahwa Tingkat *Break event* tahun 2011 dicapai home industri UD Wahyu Abadi Tulungagung pada penjualan untuk produk rambak sapi sebesar Rp. 154.452.304 atau 6.154 unit dan untuk rambak sapi sebesar Rp. 102.968.203 atau 5.180 unit. Sehingga total bauran penjualan yang mencapai BEP sebesar Rp. 257.420.507 atau 11.334 unit. Penjualan yang sebenarnya pada tahun

2011 adalah Rp. 528.585.000. Hal ini menunjukkan bahwa manajer telah melakukan penjualan diatas titik impas serta memperoleh keuntungan. Total penjualan yang harus dicapai untuk tahun 2012 adalah sebesar Rp. 623.585.999 dengan *Margin Of Safety* sebesar 51,57%. Sedangkan untuk tahun 2013 sebesar Rp. 662.900.848 dengan *Margin Of Safety* 53,42%. Maksudnya adalah UD Wahyu Abadi Tulungagung mempunyai tingkat batas aman untuk menurunkan penjualan sebesar 51,57% untuk tahun 2012 dan 53,42% untuk tahun 2013 dari yang telah dianggarkan perusahaan. Persamaan dengan penelitian terdahulu terletak pada variabel X, dimana X1 adalah *Break Event Point*, X2 adalah *Margin of Safety*, Y adalah Perencanaan Laba. Perbedaan dengan penelitian terdahulu terletak pada metode penelitian yaitu metode kualitatif, dan terletak pada obyek penelitian dimana obyek sebelumnya adalah home industri UD Wahyu Abadi Tulungagung sedangkan obyek yang akan dilakukan di PT. Betonjaya Manunggal Tbk.

3. Hajarian Badirika pada tahun 2012 Universitas Islam Negeri (UIN) Sultan Syarif Kasim Pekanbaru Riau dengan judul “Analisis *Break even point* Pada PT. INTRACO PENTA Tbk”. Berdasarkan hasil analisis bahwa *Break even point* yang dicapai perusahaan untuk tahun 2006 Rp. 356.331.755.594, tahun 2007 adalah Rp. 406.557728.404, tahun 2008 adalah Rp. 547.894.212.468, dan tahun 2009 Rp. 516.305.209.889,

sedangkan tahun 2010 Rp. 717.407.863.807. *Margin of Safety ratio* yang dicapai perusahaan adalah, tahun 2006 sebesar 35,45%, tahun 2007 sebesar 38,57%, tahun 2008 sebesar 47,93% , tahun 2009 sebesar 49,72% dan tahun 2010 adalah sebesar 53,19%. kesimpulannya bahwa kurangnya perencanaan yang mengakibatkan meningkatnya biaya tetap dan menurunnya biaya variabel dan menurunnya harga pokok penjualan akan berakibat terhadap kurang atau sedikitnya penjualan yang dicapai. Jika perusahaan ingin memperoleh penjualan yang tinggi, hendaknya perusahaan meningkatkan tingkat penjualan BEP dan mengurangi biaya tetap. Persamaan dengan penelitian terdahulu terletak pada variabel X, dimana X1 adalah *Break Event Point*, dan X2 adalah *Margin of Safety* dan metode penelitian yaitu metode kuantitatif. Perbedaan dengan penelitian terdahulu terletak pada variabel Y, dimana Y adalah perencanaan laba, dan terletak pada obyek penelitian dimana obyek sebelumnya adalah PT. Intraco Penta Tbk, sedangkan obyek yang akan dilakukan di PT. Betonjaya Manunggal Tbk.