

Analisis *Break Even Point* Terhadap Dasar Perencanaan Laba Pada PT Bumi Sarana Beton di Makassar

Ahmad Fathur Zaky¹

evelynrabbani@icloud.com

Samsinar²

Samsinar77@unm.ac.id

Mukhammad Idrus³

mukhammadidrus@unm.ac.id

Universitas Negeri Makassar

ABSTRACT

This research was conducted to find out how to do Break Even Point Analysis on the basis of profit planning at PT Bumi Sarana Beton in Makassar in 2021. The variables used in this research consist of two types of variables, namely independent variables and dependent variables. The independent variable in this research is Break even point (X) and the dependent variable in this research is profit planning (Y). The population in this research is the financial report of PT Bumi Sarana Beton. The analysis used to process the results and answer the formulation of this research is descriptive research using the break even point method and profit planning. The research results show that overall in 2021 the sales and production results of PT. Bumi Sarana Beton has passed the break even point both in units and rupiah. The contribution margin achieved by PT Bumi Sarana Beton in Makassar in 2021 is 30%.

Keywords: *break event point; profit planning*

1. PENDAHULUAN

Bisnis apa pun, baik jasa, komersial, atau industri, selalu berusaha untuk bertahan dan berkembang. Untuk bertahan dan berkembang, bisnis harus mengandalkan keuntungan yang diperoleh dari operasi mereka. Untuk mencapai tingkat efisiensi tertentu dan menghasilkan keuntungan yang diharapkan, perusahaan melakukan banyak aktivitas yang telah diidentifikasi sebelumnya. Oleh karena itu, dunia usaha tidak bisa lepas dari masalah biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diterima. Dengan begitu, perusahaan bisa mengetahui apakah memperoleh keuntungan atau tidak.

Menurut Dwi (2015) Analisis titik impas adalah teknik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat pendapatan dan bauran produk yang diperlukan untuk menutupi seluruh biaya yang dikeluarkan selama periode waktu tertentu. Dengan kata lain, antara pendapatan dan biaya dalam kondisi yang sama, maka laba adalah nol. Jadi, analisis Break Even Point merupakan suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimal agar bisnis tidak merugi tetapi juga tidak memperoleh keuntungan. Analisis titik impas memerlukan informasi mengenai pendapatan dan biaya yang dikeluarkan. Laba bersih akan diperoleh jika volume penjualan melebihi biaya yang dikeluarkan, sedangkan perusahaan akan mengalami kerugian jika penjualan hanya menutupi sebagian biaya yang dikeluarkan, yang dapat dikatakan berada di bawah ambang batas profitabilitas. Analisis titik impas tidak hanya memberikan informasi mengenai posisi perusahaan relatif terhadap titik impas tetapi juga sebenarnya membantu manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan.

Ada banyak manfaat menganalisis titik impas, tetapi secara umum, ini tentang mengetahui titik impas suatu perusahaan. Dengan mengetahui titik impas, manajemen dapat mengetahui kapan harus memproduksi atau menjual berapa unit produk tersebut sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Kelemahan analisis titik impas mencakup fakta bahwa hanya satu jenis produk yang diproduksi atau dijual. Jika terdapat beberapa kategori maka bauran atau komposisi penjualan (sales mix) akan tetap konstan. Jika dilihat saat ini, perusahaan menciptakan banyak produk untuk meningkatkan daya saing sehingga sangat sulit dan ada asumsi lain yaitu harga jual satu unit produk tidak akan berubah,

berapapun jumlah produknya. jumlah yang terjual, jika tidak, harga umum tidak akan berubah.

Analisis titik impas memiliki periode penerapan yang terbatas, biasanya hanya digunakan untuk membuat perkiraan operasi satu tahun. Jika perusahaan mengeluarkan biaya periklanan atau biaya lain yang cukup besar, yang hasilnya (investasi tambahan) tidak akan terlihat dalam waktu dekat sementara biaya operasional meningkat, maka jumlah pendapatan tersebut harus dicatat dalam analisis titik impas, yang juga dapat mencakup seluruh meningkatnya biaya operasional.

Dalam dunia bisnis, setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatannya mempunyai beberapa tujuan, salah satunya adalah memperoleh keuntungan dari perusahaan yang dikelolanya. Perencanaan laba adalah langkah-langkah atau strategi yang diambil oleh manajemen perusahaan untuk mencapai tujuan laba yang diinginkan. Laba merupakan selisih antara pendapatan setelah dikurangi biaya-biaya yang dikeluarkan. Keuntungan dipengaruhi oleh tiga faktor: biaya, volume dan harga jual. Untuk meningkatkan keuntungan yang diinginkan, perusahaan dapat menaikkan harga jual barang atau jasa, merasionalisasi biaya-biaya dalam perusahaan, atau meningkatkan penjualan (barang atau jasa).

Perencanaan merupakan suatu proses memperkirakan apa yang akan terjadi di masa depan dengan mempersiapkan langkah-langkah yang akan diambil untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Perencanaan memegang peranan yang sangat penting bagi dunia usaha dalam menunjang kegiatan operasionalnya. Manajemen perusahaan memerlukan informasi yang dapat dijadikan acuan untuk mengevaluasi berbagai kemungkinan yang akan mempengaruhi laba di masa depan.

Salah satu perusahaan terbesar di Makassar, seperti Kalla Group, merupakan grup usaha terbesar di kawasan timur Indonesia yang menguasai operasional perusahaan di Makassar, Sulawesi Selatan. Salah satu anak perusahaan Kalla Group adalah PT Bumi Sarana Beton Makassar yang bergerak di bidang manufaktur. Properti ini terletak di Jalan Dr. Ratulangi No. 8 Makassar. Perusahaan ini melakukan kegiatan berskala besar yaitu penjualan beton. Jenis produknya adalah beton siap pakai dan bata ringan dengan laboratorium pengujian beton dan armada khusus kendaraan pengangkut beton siap pakai. Bisnis ini juga membawa peluang bisnis yang sangat besar.

Hingga saat ini PT Bumi Sarana Beton belum memisahkan biaya tetap dan biaya variabel berdasarkan jenis produk yang dihasilkannya. Hal ini membuat perusahaan tidak dapat menentukan biaya yang harus dibebankan pada setiap jenis produk yang dihasilkan dan pada akhirnya tidak dapat diketahui tingkat BEP setiap jenis produknya, sehingga menghambat perusahaan dalam mencapai keuntungan yang diinginkan.

Menurut Rumiasih & Wijaya (2014) Hubungan titik impas dengan dasar perencanaan laba adalah dengan melakukan analisis titik impas, manajemen akan memperoleh informasi mengenai tingkat minimum penjualan yang harus dicapai untuk menghindari kerugian. Analisis ini juga membantu untuk mengetahui sejauh mana volume penjualan yang direncanakan dapat dikurangi agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis titik impas memberikan informasi kepada manajemen tentang hubungan antara biaya, volume, dan keuntungan. Hal ini memudahkan analisis faktor-faktor yang akan mempengaruhi realisasi laba perusahaan di masa depan.

Hasil Maruta (2018) Titik impas (BEP) berguna bagi manajemen dalam mengambil keputusan bisnis mengenai jumlah yang akan diproduksi atau dijual agar bisnis tidak mengalami kerugian. Jadi, manajemen mengetahui bahwa jika menginginkan keuntungan tertentu, mereka harus memproduksi atau mungkin menjual sejumlah yang dihitung berdasarkan titik impas. Penentuan titik impas tidak terlepas dari penggunaan asumsi-asumsi mendasar yang harus dihormati. Setidaknya ada empat faktor yang harus dipenuhi untuk menghitung titik impas, yaitu biaya tetap, biaya variabel, harga jual satuan, dan output/pendapatan maksimum.

Begitupun hasil penelitian Ponomban (2013) Terdapat perbedaan pencapaian titik impas dalam rupee dan volume per tahun. Hal ini disebabkan adanya perbedaan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan setiap tahunnya. Namun pendapatan tahunan perusahaan baik dan berada di atas titik impas, artinya perusahaan mampu memperoleh keuntungan setiap tahunnya. Berdasarkan penelitian terdahulu yang telah dijelaskan diatas, dimana *break even point* berguna bagi manajemen untuk membuat keputusan yaitu harus memproduksi atau menjual pada jumlah berapa sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan mampu mencapai keuntungan setiap tahunnya. Oleh karena itu, penulis tertarik

untuk melakukan penelitian dengan menetapkan judul yaitu “Analisis *Break Even Point* terhadap Dasar Perencanaan Laba pada PT. Bumi Sarana Beton”. Adapun tujuan penelitian ini untuk mengetahui penerapan analisis *Break Even Point* terhadap dasar perencanaan laba pada PT Bumi Sarana Beton di Makassar tahun 2021.

2. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Menurut Supriyono (2009) Titik impas, sering juga disebut titik impas, adalah keadaan suatu usaha ketika total pendapatan sama dengan total biaya yang harus ditanggung oleh suatu usaha atau kerugian laba sama dengan 0. Sedangkan menurut Harahap (2012) “Berpendapat bahwa *Break Even Point* berarti suatu keadaan di mana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi, artinya seluruh biaya itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan.” Menurut Wardiyah (2017) “*Break Even Point* Merupakan analisis yang dipergunakan untuk menentukan tingkat penjualan harus dicapai agar tidak menderita kerugian”. Berdasarkan beberapa teori sebelumnya dapat disimpulkan bahwa *Break Even Point* merupakan suatu keadaan perusahaan dimana besarnya jumlah total penghasilan sama dengan jumlah total biaya yang dikeluarkan, artinya seluruh biaya itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan sehingga tidak mengalami kerugian serta mencapai laba yang diinginkan.

2.2 Biaya dalam Analisis BEP

Menurut Nurliza (2019) Biaya dalam analisis BEP harus dikelompokkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel yang relatif sulit dilakukan karena ada biaya yang tergolong semi variabel dan tetap. Biaya tetap (*Fixed Cost*) merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Biaya tetap dianggap konstan sampai kapasitas tertentu. Namun jika kapasitas produksi bertambah maka biaya tetap juga akan berubah. Misalnya gaji, penyusutan aktiva tetap, bunga, sewa, atau biaya kantor dan biaya tetap lainnya dan Biaya variabel (*Variable Cost*) yakni biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Biaya variabel berubah-ubah secara sebanding (Proporsional) dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Kenyataannya sulit terjadi karena penjualan jumlah besar memberikan potongan-potongan tertentu, baik yang diterima maupun diberikan perusahaan. Misalnya biaya bahan baku, upah buruh langsung, dan komisi penjualan biaya.

2.3 Metode Perhitungan BEP

1. Metode Persamaan

Menurut Halim (2011) metode persamaan (*equation method*) adalah metode yang berdasarkan pada pendekatan laporan laba rugi. Dengan persamaan dasar sebagai berikut:

$$\text{Penghasilan total} = \text{Biaya total}$$

$$\text{Penghasilan total} = \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap}$$

Persamaan tersebut dapat diuraikan dalam rumus berikut :

$$px = a + bx$$

Keterangan:

p = Harga jual per unit produk

x = Unit produk yang dijual/yang diproduksi

a = Total biaya tetap

b = Biaya variabel setiap unit produk

Dari persamaan diatas, dapat diuraikan menjadi rumus break even point sebagai berikut:

a. Break even point dalam satuan uang penjualan

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{a}{1 - \left(\frac{bx}{px}\right)}$$

b. Break even point dalam unit produk

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{a}{p-b}$$

2. Metode Kontribusi Unit

Menurut Henry (2012) Metode kontribusi unit merupakan variasi metode persamaan. Setiap unit atau satuan produk yang terjual akan menghasilkan jumlah margin kontribusi tertentu yang akan menutup biaya tetap. Metode kontribusi unit adalah metode jalan pintas dimana harus diketahui nilai margin kontribusi. Margin kontribusi adalah hasil pengurangan pendapatan dari penjualan dengan biaya variabel. Sedangkan rasio margin kontribusi adalah margin kontribusi dibagi dengan penjualan. Untuk mencari titik impas rumusnya adalah sebagai berikut:

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi Per Unit}}$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

3. Metode Grafis

Menurut Henry (2012) Grafis titik impas mempunyai beberapa hal penting yaitu selama harga jual melebihi variabel (margin kontribusinya positif), maka penjualan yang lebih banyak akan menguntungkan perusahaan, baik dengan meningkatkan laba ataupun mengurangi kerugian. Oleh karena itu, perusahaan lebih baik tetap beroperasi karena kerugian mereka akan lebih besar lagi jika perusahaan menghentikan atau menutup kegiatan usahanya, hal ini pada umumnya sering terjadi pada bisnis musiman.

2.4 Analisis Break Even Point Multiproduk

Menurut Hansen (2011) Analisis break even point cukup mudah di tetapkan dalam pengaturan produk tunggal, namun kebanyakan perusahaan memproduksi dan menjual sejumlah produk-produk. Meskipun kompleksitas konseptual analisis break even point lebih tinggi dalam situasi multiprosuk, pengoprasiaannya tidak jauh berbeda. Menurut Djarwanto (2010) “analisis break even point ini, di asumsikan bahwa tidak ada perubahan dalam penjualan campuran (sales mix)”.

Metode-metode perhitungan yang dapat digunakan untuk menghitung titik impas multiproduk adalah sebagai berikut:

1. Break Even Point Multiproduk dalam satuan uang penjualan

$$\text{BEP Total} = \frac{\text{FC Total}}{1 - \frac{\text{VC Total}}{\text{S Total}}}$$

Dimana:

BEP Total : Hasil Penjualan pada titik impas total (rupiah)

FC Total : Biaya tetap total

VC Total : Biaya variabel total

S Total : Hasil Penjualan total

2. Break Even Point Multiproduk dalam satuan unit

$$\text{BEP Total} = \frac{\text{FC Total}}{\text{MIR Total}}$$

Dimana:

MIR Total : Marginal Income Ratio total

BEP Total = FC Total + VC pada BEP Total + Nol

2.5 Margin of Safety

Menurut Kasmir (2010) *Margin of safety* merupakan hubungan atau selisih antara penjualan yang dianggarkan atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan pada tingkat break even point merupakan tingkat keamanan (*margin of safety*) bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan. Rumus yang digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penjualan agar tidak mengalami kerugian atau *margin of safety* (MoS) adalah sebagai berikut:

1. Penjualan yang direncanakan

$$MoS = \frac{\text{Penjualan Per Budget Penjualan}}{\text{Penjualan Pertitik Impas}} \times 100\%$$

2. Penjualan Mos

$$MoS = \frac{\text{Penjualan Per Budget-Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan Per Budget}} \times 100\%$$

2.6 Perencanaan Laba

Menurut Rudianto (2009) "Perencanaan laba adalah jumlah laba yang ingin diperoleh perusahaan melalui berbagai aktivitas operasional yang mencakup kegiatan produksi dan penjualan didalam suatu periode tertentu". Menurut Supriyono (2009) "Perencanaan laba adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya. Didalam juga ditentukan tujuan laba yang dicapai oleh perusahaan". Menurut Carter (2009) "Perencanaan laba adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan". Berdasarkan beberapa teori sebelumnya dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba merupakan rencana dari manajemen yang meliputi seluruh tahap operasi yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca, kas, dan modal kerja jangka Panjang dan jangka pendek.

3. METODE PENELITIAN

Analisis yang digunakan untuk mengolah hasil dan menjawab rumusan penelitian seperti sebelumnya penelitian ini yaitu penelitian deskriptif dengan metode break even point dan perencanaan laba. Populasi dalam penelitian ini adalah Laporan keuangan PT Bumi Sarana Beton. Adapun Sampel dalam penelitian ini adalah Laporan keuangan PT Bumi Sarana Beton tahun 2021. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dokumentasi. Studi dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang ditujukan langsung kepada subjek penelitian dalam rangka memperoleh informasi terkait objek penelitian. Dimana informasi tersebut merupakan data sekunder yang diperoleh langsung dari perusahaan seperti dokumen mengenai profil perusahaan, data biaya produksi dan penjualan yang dikeluarkan. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel terikat (*dependent variable*) adalah *Break Even Point*. *Break even point* dapat diartikan sebagai keadaan di mana perusahaan di dalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan dan kerugian sama dengan nol. Hal ini bisa terjadi, bila perusahaan di dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan variabel. Apabila penjualan hanya cukup menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita rugi. Dan sebaliknya akan memperoleh keuntungan, bila penualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan. Variabel Bebas (*Independent Variable*) adalah perencanaan laba, dimana jumlah laba yang ingin diperoleh perusahaan melalui berbagai aktivitas operasional yang mencakup kegiatan produksi dan penjualan didalam suatu periode tertentu.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Analisis Break Even Point pada PT Bumi Sarana Beton Tahun 2021

1. Paving blok

- a. *Break Even Point* dalam unit

$$BEP(\text{unit}) = \frac{FC}{P-VC}$$

$$BEP(\text{unit}) = \frac{3.097.138.263,39}{90.333,33 - 21,51}$$

$$BEP(\text{unit}) = \frac{3.097.138.263,39}{90311,82}$$

$$BEP(\text{unit}) = 34.294$$

Perhitungan diatas menunjukkan *break even point* untuk produk paving blok tahun 2021 atas dasar unit sebesar 34,294 m².

b. *Break Even Point* dalam rupiah

$$BEP (Rupiah) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$BEP (Rupiah) = \frac{3.097.138.263,39}{1 - \frac{21,51}{10.562.314.148,54}}$$

$$BEP (Rupiah) = \frac{3.097.138.263,39}{0,998}$$

$$BEP (Rupiah) = 3.097.138.269,70$$

Perhitungan diatas menunjukkan *break even point* untuk produk paving blok tahun 2021 atas dasar rupiah sebesar Rp 3.097.138.269,70

2. Cansteen

a. *Break Even Point* dalam unit

$$BEP(unit) = \frac{FC}{P - VC}$$

$$BEP(unit) = \frac{3.097.138.263,39}{30.000 - 3,09}$$

$$BEP(unit) = \frac{3.097.138.263,39}{29.996,91}$$

$$BEP(unit) = 103.249$$

Perhitungan diatas menunjukkan *break even point* untuk produk cansteen tahun 2021 atas dasar unit sebesar 103,249 m².

b. *Break Even Point* dalam rupiah

$$BEP (Rupiah) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$BEP (Rupiah) = \frac{3.097.138.263,39}{1 - \frac{3,09}{315.797.112,46}}$$

$$BEP (Rupiah) = \frac{3.097.138.263,39}{0,99}$$

$$BEP (Rupiah) = 3.097.138.293,69$$

Perhitungan diatas menunjukkan *break even point* untuk produk cansteen tahun 2021 atas dasar rupiah sebesar Rp 3.097.138.293,69

3. Topi Uskup

a. *Break Even Point* dalam unit

$$BEP(unit) = \frac{FC}{P - VC}$$

$$BEP(unit) = \frac{3.097.138.263,39}{10.0000 - 160,86}$$

$$BEP(unit) = \frac{3.097.138.263,39}{99.839,14}$$

$$BEP(unit) = 31021$$

Perhitungan diatas menunjukkan *break even point* untuk produk topi uskup tahun 2021 atas dasar unit sebesar 31.021 m².

b. Break Even Point dalam rupiah

$$BEP \text{ (Rupiah)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$BEP \text{ (Rupiah)} = \frac{3.097.138.263,39}{1 - \frac{160,86}{241.012.394,58}}$$

$$BEP \text{ (Rupiah)} = \frac{3.097.138.263,39}{0,993}$$

$$BEP \text{ (Rupiah)} = 3.097.140.330,57$$

Perhitungan diatas menunjukkan break even point untuk produk topi uskup tahun 2021 atas dasar rupiah sebesar Rp 3.097.140.330,57

4.2 Analisis Titik Impas Multiproduk

$$BEP \text{ (Rupiah)} = \frac{FC \text{ Total}}{1 - \frac{VC \text{ Total}}{S \text{ Total}}}$$

$$BEP \text{ (Rupiah)} = \frac{3.097.138.263,39}{1 - \frac{775.113.321.846}{11.119.123.655,58}}$$

$$BEP \text{ (Rupiah)} = \frac{3.097.138.263,39}{0,303}$$

$$BEP \text{ (Rupiah)} = 10.224.929.070,32$$

Perhitungan diatas menunjukkan break even point multiproduk tahun 2021 atas dasar rupiah sebesar Rp 10.224.929.070,32

4.3 Analisis Contribution Margin

Contribution Margin adalah bagian dari hasil penjualan yang digunakan untuk menutupi biaya tetap. Sehingga dengan demikian besarnya contribution margin adalah hasil penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Besarnya contribution margin pada PT Bumi Sarana Beton tahun 2021 dapat dihitung sebagai berikut:

Hasil Penjualan	= Rp 11.119.123.655,58
Biaya Variabel	= Rp 7.751.133.218,46
Contribution Margin	= Rp 3.367.990.437,12

Perhitungan tersebut terlihat bahwa contribution margin yang dihasilkan adalah Rp 3.367.990.437,12 oleh karena biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp3.097.138.263,39 maka keuntungan yang diperoleh perusahaan dari hasil penjualan adalah:

Contribution Margin	= Rp 3.367.990.437,12
Biaya Tetap	= Rp 3.097.138.263,39
Keuntungan/Laba	= Rp 270.852.173,73

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan dalam menerima hasil penjualan Rp11.119.123.655,58 akan memperoleh laba sebanyak Rp270.852.173,73

Contribution margin ratio PT Bumi Sarana Beton berdasarkan data yang diperoleh tahun 2021, dapat dihitung sebagai berikut:

$$CMR = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Hasil Penjualan}} \times 100\%$$

$$CMR = 1 - \frac{7.751.133.218,46}{11.119.123.655,58} \times 100\%$$

$$CMR = 1 - 0,7 \times 100\%$$

$$CMR = 30\%$$

Analisis perhitungan contribution margin ratio diatas menunjukkan bahwa produk yang diproduksi oleh perusahaan mampu memberikan contribution margin terhadap laba sebesar 30%.

4.6 Analisis Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan perencanaan kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implementasi keuangannya dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perusahaan menetapkan perencanaan labanya sebesar 40% dari hasil penjualan. Berikut adalah bentuk perencanaan laba PT Bumi Sarana Beton di Makassar.

Perencanaan laba PT Bumi Sarana Beton di Makassar berdasarkan data yang diperoleh pada tahun 2021 dapat diketahui sebagai berikut:

$$\text{Penjualan Paving(unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang direncanakan}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel/unit}}$$

$$\text{Penjualan Paving(unit)} = \frac{3.097.138.263,39 + 4.224.925.659,42}{90.333,33 - 21,51}$$

$$\text{Penjualan Paving(unit)} = \frac{7.322.063.922,81}{90.311,82}$$

$$\text{Penjualan Paving(unit)} = 81,075$$

Untuk mendapatkan laba sebesar 40% (Rp4.224.925.659,42), PT Bumi Sarana Beton harus mampu menjual sebanyak 81,075 m² Paving blok.

$$\text{Penjualan cansteen(unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang direncanakan}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel/unit}}$$

$$\text{Penjualan cansteen(unit)} = \frac{3.097.138.263,39 + 126.318.844,98}{30.000 - 3,09}$$

$$\text{Penjualan cansteen(unit)} = \frac{3.223.457.108,38}{29.996,91}$$

$$\text{Penjualan cansteen(unit)} = 107.459,64$$

Untuk mendapatkan laba sebesar 40% (Rp4.224.925.659,42), PT Bumi Sarana Beton harus mampu menjual sebanyak 107,460 m² cansteen.

$$\text{Penjualan Topi Uskup(unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang direncanakan}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel/unit}}$$

$$\text{Penjualan Topi Uskup(unit)} = \frac{3.097.138.263,39 + 96.404.957,83}{10.0000 - 160,86}$$

$$\text{Penjualan Topi Uskup(unit)} = \frac{3.193.543.221,22}{99.839,14}$$

$$\text{Penjualan Topi Uskup(unit)} = 31.986,89$$

Untuk mendapatkan laba sebesar 40% (Rp 4.224.925.659,42), PT Bumi Sarana Beton harus mampu menjual sebanyak 31.987 m² Topi uskup.

$$\text{Penjualan(Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang direncanakan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Pendapatan Penjualan}}}$$

$$\text{Penjualan(Rp)} = \frac{3.097.138.263,39 + 4.447.649.462,23}{1 - \frac{7.751.133.218,46}{11.119.123.655,58}}$$

$$\text{Penjualan(Rp)} = \frac{7.544.787.725,62}{0,30}$$

$$\text{Penjualan(Rp)} = 24.908.451.862,48$$

Perhitungan diatas menunjukkan break even point tahun 2021 berdasarkan perencanaan atas dasar rupiah sebesar Rp 24.908.451.862,48.

4.7 Pembahasan

4.7.1 Menentukan Break Even Point (BEP)

Berdasarkan hasil dari analisis data dengan menggunakan *break even point* yang dilakukan untuk menentukan batas atau standar minimal suatu penjualan dan produksi sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian atau mendapat keuntungan, maka dapat diketahui bahwa nilai BEP paving blok

dalam rupiah pada tahun 2021 sebesar Rp3.097.138.269,70 dengan penjualan Rp10.562.314.148,54, untuk nilai BEP cansteen sebesar Rp3.097.138.293,69 dengan penjualan Rp315.797.112,46, untuk nilai BEP topi uskup sebesar Rp3.097.140.330,57 dengan penjualan Rp241.012.394,58, dan untuk nilai BEP multiproduk sebesar

Sedangkan BEP dalam unit menghasilkan jumlah unit yang harus terjual agar perusahaan tidak mengalami kerugian pada tahun 2021 perusahaan harus menjual produk paving blok dengan jumlah BEP dalam unit sebanyak 34,294 m² dengan unit yang dijual sebanyak 116,926 m², untuk nilai BEP cansteen dalam unit sebanyak 103,249m² dengan unit yang dijual sebanyak 10,526 m², dan untuk nilai BEP topi uskup dalam unit sebanyak 31,021 m² dengan unit yang dijual sebanyak 2,410 m².

Berdasarkan hasil perhitungan BEP tersebut menunjukkan bahwa penjualan PT Bumi Sarana Beton pada tahun 2021 dengan ketiga produk tersebut telah menutupi sebagian produk sehingga dikatakan telah melewati titik impas, yang artinya perusahaan tidak mengalami kerugian dan mampu menghasilkan laba penjualan yang sesuai dengan target perusahaan.

4.7.2 Menentukan perencanaan laba menggunakan break even point (BEP)

Apabila sebuah perusahaan merencanakan untuk mendapatkan laba tertentu maka perusahaan harus mampu menjual hasil produksinya melebihi dari jumlah penjualan break even point. Sebuah perusahaan terlebih dahulu harus mengetahui berapa target penjualan yang harus dicapai, apabila perusahaan ingin melakukan perencanaan laba. Dasar pada perencanaan ini adalah tahun 2021 yang dilanjutkan dengan menentukan besar laba yang diharapkan pada tahun 2022. Besaran target laba mengacu pada rasio laba operasi pada tahun 2021. PT Bumi Sarana Beton menargetkan kenaikan laba sebesar 40% untuk tahun 2022. Berdasarkan persentase tersebut, pada tahun 2022 perusahaan mengharapkan perolehan laba sebesar Rp 4.447.649.462,23. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan maka untuk mencapai angka tersebut, pada tahun 2018 perusahaan harus mampu menjual produknya dengan penjualan sebesar Rp 24.908.451.862,48.

5 PENUTUP

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan oleh peneliti maka dapat diambil kesimpulan bahwa dari hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti bahwa secara keseluruhan pada tahun 2021 hasil penjualan dan produksi telah melewati break even point (titik impas) baik dalam unit ataupun rupiah, sehingga perusahaan sudah memperoleh laba. Selain itu, *Contribution margin* yang dicapai PT Bumi Sarana Beton di Makassar pada tahun 2021 sebesar 30%. Dan dari hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti agar tahun 2022 mencapai perencanaan laba yang telah ditentukan sebesar 40% dari penjualan maka perusahaan harus dapat menjual dengan penjualan sebesar Rp 24.908.451.862,48.

DAFTAR PUSTAKA

- Carter. (2009). *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Djarwanto. (2010). *Pokok-Pokok Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFE.
- Dwi, P. (2015). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: UPP-STIM YKPN.
- Garrison. (2006). *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Halim, A. (2011). *Analisis Investasi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen, D. R. (2011). *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Harahap, Sofyan S. (2012). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Henry, S. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Star Gate.
- Kasmir. (2010). *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Prenada Media.
- Maruta, H. (2018). Analisis Break Even Point (Bep) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 9–28.
- Mulyadi. (2013). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP-STIM YKPN.
- Nurliza. (2019). *METODE KUANTITATIF BISNIS: Analisis Pengambilan Keputusan*. IAIN Pontianak.
- Ponomban, C. P. (2013). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprime. *Emba*, 1(4).
- Rudianto. (2009a). *Penganggaran*. Erlangga.

- Rudianto. (2009b). *Penganggaran*. Jakarta: Erlangga.
- Rumiasih, A., & Wijaya, N. A. (2014). Peranan Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Kahuripan Kabupaten Bogor. *Neraca Keuangan*, 9(1), 29–48. <http://ejournal.uika-bogor.ac.id/index.php/neraca/article/view/873>
- Supriyono, A. (2009). *Cooperating Learning*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Tampubolon, H. (2019). *Analisis Break Even Point (Bep) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada PT . ASAM JAWA MEDAN*.
- Wardiyah, M. L. (2017). *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Pustaka Setia.