

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*

Oleh:

**Fahcmy Idris Pelu¹
Sifrid S. Pangemanan²
Victorina Z. Tirayoh³**^{1, 2, 3}Jurusan Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Sam Ratulangi

E-mail:

fahcmypelu@gmail.com¹sifridp_s@unsrat.ac.id²vtirayoh@yahoo.com³

Abstrak: Perusahaan merupakan tempat untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup, besar kecilnya laba sering menjadi tolak ukur kesuksesan suatu perusahaan. *Break Even Point* adalah keadaan perusahaan dalam kondisi tidak memperoleh laba dan rugi. Perencanaan laba yaitu gambaran keuangan mengenai hasil yang diharapkan dari implementasi keputusan. Dengan menggunakan analisis break even point maka perusahaan dapat memanfaatkannya sebagai alat untuk merencanakan laba dengan baik. Penelitian ini mengambil objek pada PT. Telesindo Shop Manado dan penelitian ini mempunyai tujuan untuk mengetahui perencanaan laba dengan menggunakan analisis *break even point*. Metode dalam penelitian ini yaitu metode kualitatif deskriptif berupa penelitian dengan metode atau pendekatan studi kasus. Hasil penelitian yang diperoleh yaitu: (1) *Break even point* tahun 2018 yaitu Rp3.859.967.213. *Break even point* tahun 2019 yaitu Rp3.874.000.000. *Break even point* tahun 2020 yaitu Rp3.857.131.147. (2) *Margin Of Safety* tahun 2018 yaitu 77% yang berarti jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp13.016.850.000. *Margin Of Safety* 2019 yaitu 78% yang berarti jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp14.127.750.000. *Margin Of Safety* 2020 yaitu 81% yang berarti jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp16.627.275.000. Estimasi perencanaan laba PT. Telesindo Shop Manado pada tahun 2021 adalah: (1) *Break even point* tahun 2021 dihitung Rp25.659.375.000. (2) *Margin Of Safety* tahun 2021 sebesar 81%, yang berarti jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp20.784.093.750. (3) Tahun 2021 laba yang direncanakan memperoleh keuntungan sebesar 25% dari penjualan, maka perusahaan harus melakukan penjualan sebesar Rp 25.659.375.000.

Kata Kunci: *Break Even Point*, Perencanaan Laba

Abstract: The company is a place to obtain profits that can be used for survival, size of the profit is often a measure of the success of a company. *Break even point* is the state of the company in a condition where there is no profit or loss. *Profit planning* is a financial description of the expected results from implementing decision. By using *break even point* analysis, companies can use it as a tool to plan profit well. This research takes the object on PT. Telesindo Shop Manado and this study aims to determine profit planning using *break even point* analysis. The method used in this research is descriptive qualitative method in the form of research with a method or case study approach. The research result obtained are: (1) *Break even point* in 2018 is Rp3.859.963.213. *Break even point* in 2019 is Rp3.874.000.000. *Break even point* in 2020 is Rp3.857.131.147. (2) *Margin Of Safety* in 2018 is 77% which means the maximum amount if reduction in sales revenue target that causes the company to suffer losses is Rp13.016.850.000. *Margin Of Safety* in 2019 is 78% which means the maximum amount if reduction in sales revenue target that causes the company to suffer losses is Rp14.127.750.000. *Margin Of Safety* in 2020 is 81% which means the maximum amount if reduction in sales revenue target that causes the company to suffer losses is Rp16.627.275.000. The estimated profit planning for PT. Telesindo Shop Manado in 2021 is: (1) *Break even point* in 2021 is Rp25.659.375.000. (2) *Margin Of Safety* in 2021 is 81% which means the maximum amount if reduction in sales revenue target that causes the company to suffer losses is Rp20.784.093.750. (3) In 2021 the profit is planned to gain a profit of 25% from sales, then the company must make sales of Rp 25.659.375.000.

Keywords: *Break Even Point*, *Profit Planning*

Latar Belakang Penelitian

Perusahaan merupakan tempat untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Besar kecilnya laba sering menjadi tolak ukur kesuksesan suatu perusahaan. Pernyataan tersebut didukung oleh kemampuan manajemen perusahaan dalam melihat kesempatan dimasa yang akan datang. Umumnya, dalam suatu perusahaan harus menilai kinerja perusahaan dan memprediksi usaha kedepannya sebelum datangnya periode akuntansi yang akan datang. Dalam memprediksi kinerja keuangan, perusahaan akan melihat pendapatan dan beban yang dihasilkan perusahaan.

Perusahaan dagang adalah perusahaan yang bisnis utamanya membeli barang dari pemasok dan menjual lagi ke konsumen tanpa mengubah wujud dari barang tersebut. Dalam catatan maupun prosedur akuntansi perusahaan dagang tidak berbeda dengan perusahaan jasa. Laba atau rugi suatu perusahaan dagang dihitung dengan cara mengurangi biaya untuk memperoleh pendapatan dari hasil penjualan dari periode yang bersangkutan. Biaya-biaya tersebut meliputi harga pokok barang yang terjual dan biaya-biaya operasi yang terjadi selama periode bersangkutan.

Penyajian laporan keuangan bertujuan untuk menyampaikan informasi tentang kondisi keuangan perusahaan pada periode tertentu kepada para pemangku kepentingan. Informasi dalam laporan keuangan digunakan para pengguna laporan keuangan sebagai dasar dalam memilih alternatif penggunaan sumber daya perusahaan yang terbatas. Perlu diperhatikan dalam laporan keuangan bahwa laporan laba rugi yang memuat tentang biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan.

Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume laba. Tiga elemen dalam pokok dalam penyusunan laporan laba rugi yaitu biaya, volume dan laba. Untuk menjalankan kegiatan operasinya, sebuah perusahaan manajemen akan berusaha memperoleh juga mengalokasikan sumber daya dengan cara yang paling murah dari segi biaya dan paling banyak memberi manfaat untuk pencapaian tujuan perusahaan.

Manajemen dapat menggunakan pemahaman mengenai aplikasi konsep biaya, volume dan laba sebagai dasar untuk merencanakan komposisi tingkat biaya, volume dan laba yang menguntungkan. Sebagai komponen yang saling berhubungan, komposisinya harus berada pada titik yang optimal.

Pemahaman tentang penyusunan laporan laba rugi dengan menggunakan pendekatan *variable costing* merupakan pengetahuan dasar yang sangat menentukan dalam analisis biaya, volume dan laba. Dengan menggunakan pendekatan ini, dapat menghasilkan suatu model laporan laba rugi yang dimana biaya di klasifikasikan menurut perilakunya. Untuk laporan laba rugi dapat diuraikan dalam bentuk laporan penjualan secara total serta penjualan per unit agar lebih informatif. Diperlukan juga hasil analisis vertikal yang menunjukkan persentase biaya variabel dan rasio margin kontribusi dari nilai penjualan.

Salah satu teknik analisis biaya volume laba yaitu analisis *break even point*. Analisis ini sering digunakan untuk perencanaan keuangan. Rumus ini juga dapat digunakan dalam analisis laporan keuangan.

Adapun faktor yang harus diperhatikan perusahaan dagang agar dapat mencapai laba yang diinginkan adalah dengan menganalisa *break even point* atau suatu keadaan dimana jumlah pengeluaran yang dikeluarkan perusahaan sama dengan jumlah pendapatan yang diterima dari hasil penjualan dari perusahaan tersebut atau yang biasa disebut dengan *break even point*. Dengan menganalisa *break event point* kita dapat merancang perencanaan laba yang harus dicapai oleh perusahaan, dari perencanaan laba tersebut perusahaan dapat mengetahui berapa kira-kira produk yang harus dijual agar perusahaan mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

Inilah yang melatar belakangi penulis untuk mengambil judul tentang *Break Even Point*, sebab dengan menggunakan analisis ini kita dapat mengetahui bagaimana perencanaan laba untuk masa yang akan datang, agar perusahaan tidak mengalami penurunan laba, karena hubungan *break even point* dengan perencanaan laba ini sama-sama berbicara tentang hal anggaran atau didalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang semuanya itu mengarah ke perolehan laba. Analisa *break even point* dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau bahkan untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada perusahaan.

PT. Telesindo Shop Manado merupakan perusahaan dagang yang memperdagangkan produk kartu perdana dan diperdagangkan di konter-konter yang ada di kota Manado. Agar perusahaan tidak mengalami kerugian maka diperlukan analisa yang tepat, maka dari itu penulis melakukan suatu penelitian yang berjudul Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Telesindo Shop Manado.

Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang ada, maka tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui perencanaan laba dengan menggunakan analisis *break even point*.

TINJAUAN PUSTAKA

Akuntansi Manajemen

Menurut Salman (2016:4) akuntansi manajemen merupakan penerapan konsep dan metode yang tepat dalam mengolah data ekonomi masa lalu dan membuat proyeksi masa depan suatu usaha untuk membantu manajemen dalam penyusunan rencana (tujuan) perusahaan dan pengambilan keputusan untuk mencapai tujuan tersebut.

Akuntansi Biaya

Darise (2016:24) Akuntansi biaya merupakan bidang akuntansi yang mencatat, mengukur, dan melaporkan informasi tentang besarnya biaya dalam bentuk laporan biaya.

Laba

Nawangwulan (2018:175) laba adalah manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Perencanaan Laba

Muliono (2018:15) perencanaan laba adalah gambaran keuangan yang naratif mengenai hasil yang diharapkan dari implementasi keputusan.

Perencanaan laba atau penganggaran mempunyai manfaat bagi perusahaan yaitu:

1. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan.
2. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapi dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.
3. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba
4. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana saling berkaitan.
5. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.

Untuk menghitung perencanaan laba dapat di dekati dengan cara:

$$\text{Perencanaan laba} = (Q - QBEP) (P - \text{biaya variabel per unit})$$

Break Even Point

Menurut Bunga dkk (2018:12) analisis titik impas adalah suatu keadaan di mana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.

Pendekatan Dalam Perhitungan Break Even Point

Pendekatan dalam perhitungan *break even point* adalah sebagai berikut:

1. Rasio margin kontribusi (*contribution margin ratio*) adalah perbandingan antara margin kontribusi (total penghasilan – biaya variabel) dengan total penjualan. Rumusnya adalah:

$$\text{rasio margin kontribusi} = \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}}$$

2. Menghitung *break even point* untuk mengetahui titik impas dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{break even point (unit)} = \frac{\text{total biaya tetap}}{\text{harga jual per unit} - \text{biaya variabel}}$$

3. Menghitung target penjualan dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{target penjualan} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba}}{\text{rasio margin kontribusi}}$$

4. *Margin of safety* (margin keamanan) adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan atas volume penjualan impas, rumusnya adalah:

$$\text{margin of safety} = \frac{\text{total penjualan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{total penjualan}} \times 100 \%$$

$$\text{margin of safety (rupiah)} = \text{margin of safety} \times \text{total penjualan}$$

Penelitian Terdahulu

Andrianto (2016) dalam penelitian yang berjudul Analisis *Break Even Point (BEP)* Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014). Hasil penelitian menunjukkan perusahaan berusaha memperoleh laba yang maksimal agar kelangsungan hidup perusahaan terus berjalan dari waktu ke waktu, manajemen yang baik dan efisien adalah manajemen yang dapat mengelola serta mengambil keputusan yang berguna bagi kelangsungan hidup perusahaan guna untuk mencapai tujuan.

Choiriyah (2016) dalam penelitian yang berjudul Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). Dari hasil penelitian dengan menggunakan metode *break even point (BEP)* mix dapat menjelaskan komposisi produk maupun sebaran penjualan dalam satuan moneter.

Irawan (2017) dalam penelitian yang berjudul Perencanaan Penetapan Laba Melalui Pendekatan Analisis *Break Even Point (BEP)* Perusahaan Wingko UD. Tujuh Tujuh Elok Babat Lamongan. Hasil penelitian menunjukkan Suatu perusahaan mengalami laba atau tidak tergantung berapa besar mereka mampu mencapai target yang diinginkan. Apabila output yang dilakukan lebih besar dari target maka perusahaan tersebut dapat dikatakan untung dan begitu juga sebaliknya.

Muliono (2018) dalam penelitian yang berjudul Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Khusus: UD. Flamboyan Coconut Center Kabupaten Batubara). Dari hasil penelitian mendapati bahwa berdasarkan analisis titik impas, penjualan yang harus dipertahankan adalah Rp169.170.212 dengan jumlah produksi sebesar 56.310kg.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan oleh penulis menggunakan metode kualitatif deskriptif. Penelitian deskriptif kualitatif adalah berupa penelitian dengan metode atau pendekatan studi kasus (Sugiyono, 2017).

Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat dan waktu penelitian dilaksanakan pada PT. Telesindo Shop Manado di Jl. Kapten Pierre Tendean Boulevard, Kawasan Mega Mas Blok F/20, Titiwungen Utara, Sario, Manado. Dengan waktu penelitian dari November 2020 sampai selesai.

Jenis, Sumber, dan Metode Pengumpulan Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data kualitatif dan data kuantitatif.

1. Data kualitatif, yaitu data yang disajikan dalam bentuk uraian atau deskriptif, dan pendefinisian suatu situasi tertentu dengan menekan pada proses dari pada hasil.
 - a. Hasil wawancara dengan pihak perusahaan.
 - b. Dokumen sejarah dari PT. Telesindo Shop Manado.
 - c. Dokumen visi dan misi dari PT. Telesindo Shop Manado.
 - d. Struktur organisasi.
2. Data kuantitatif, yaitu data yang mengutamakan adanya variabel yang disajikan dalam bentuk angka.
 - a. Data penjualan pada PT. Telesindo Shop Manado tahun 2018, 2019 dan 2020.
 - b. Data biaya-biaya yang dikeluarkan pada PT. Telesindo Shop Manado tahun 2018, 2019 dan 2020.
 - c. Laporan laba rugi pada PT. Telesindo Shop Manado tahun 2018, 2019 dan 2020.

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini berupa data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh secara langsung melalui survey lapangan yang dilakukan oleh penulis terhadap objek penelitian.

Data sekunder adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada seperti dokumen sejarah, visi dan misi dan struktur organisasi PT. Telesindo Shop Manado.

Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu:

1. Wawancara, berupa hasil wawancara bersama dengan SVP HRD mengenai data penjualan, data biaya yang dikeluarkan dan laporan laba rugi.
2. Dokumentasi, diperoleh dari catatan yang dimiliki perusahaan yang dapat digunakan sebagai bahan penelitian berupa sejarah, visi dan misi dan struktur organisasi perusahaan.

Penelitian ini menggunakan metode analisis deskriptif yaitu untuk menggambarkan atau mendeskripsikan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya yang didapat dari hasil wawancara dan data yang didapatkan dari perusahaan.

Proses Analisis Data

Langkah yang dilakukan penulis adalah:

1. Melakukan pengumpulan data berupa kegiatan wawancara dengan pihak perusahaan mengenai data penjualan, data biaya-biaya yang dikeluarkan dan laporan laba rugi tahun 2018, 2019 dan 2020.
2. Menganalisis hasil yang didapat, penulis menganalisis data yang didapatkan. Ada beberapa tahap yang harus dilakukan untuk menganalisis data yang didapat dalam penelitian, yaitu:
 - a. Menyusun rancangan penelitian
 - b. Menentukan rumusan masalah yang akan diteliti
 - c. Memilih objek yang sesuai dengan permasalahan yang ditentukan
 - d. Melakukan wawancara dan mengumpulkan data yang dibutuhkan
 - e. Menganalisis data yang dikumpulkan selama penelitian dengan menggunakan metode *break even point*, rasio margin kontribusi, *margin of safety*, target laba dan perencanaan laba.
 - f. Membuat kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan
3. Menarik kesimpulan dari hasil penelitian yaitu setelah menganalisis data yang ada maka ditarik kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Penelitian

1. Biaya Tetap

Terdiri dari biaya gaji, biaya transportasi dan biaya lain-lain. Berikut tabel yang melampirkan biaya tetap tahun anggaran 2018, 2019 dan 2020.

Tabel 1. Anggaran Biaya Tetap Tahun 2018, 2019 dan 2020

No.	Jenis Biaya	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2020 (Rp)
1.	Biaya gaji	2.133.600.000	2.139.600.000	2.136.800.000
2.	Biaya alat tulis kantor	82.760.000	83.150.000	80.200.000
3.	Biaya transportasi	20.090.000	20.090.000	19.500.000
4.	Biaya pemeliharaan	27.500.000	29.000.000	28.300.000
5.	Biaya sewa gedung	75.000.000	75.000.000	75.000.000
6.	Biaya lain-lain	15.630.000	16.300.000	13.050.000
TOTAL		2.354.580.000	2.363.140.000	2.352.850.000

Sumber : Hasil pengolahan data, 2020

2. Biaya Variabel

Terdiri dari biaya pembelian alat, biaya bahan pendukung, biaya listrik, biaya air dan biaya telepon. Berikut tabel yang melampirkan biaya variabel tahun anggaran 2018, 2019 dan 2020.

Tabel 2. Anggaran Biaya Variabel Tahun 2018,2019 dan 2020

No.	Jenis Biaya	2018 (Rp)	2019 (Rp)	2020 (Rp)
1.	Biaya pembelian produk	6.300.000.000	6.750.000.000	7.650.000.000
2.	Biaya bahan pendukung	45.000.000	52.000.000	62.500.000
3.	Biaya listrik	81.376.000	81.854.000	78.537.000
4.	Biaya air	36.750.000	37.200.000	35.600.000
5.	Biaya telepon dan internet	15.225.000	16.800.000	15.550.000
TOTAL		6.478.351.000	6.937.854.000	7.842.187.000

Sumber : Hasil pengolahan data, 2020

Cara menghitung biaya variabel per unit dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{biaya variabel per unit} = \frac{\text{total biaya variabel}}{\text{kuantiti}}$$

$$\text{kuantiti} = \frac{\text{pendapatan}}{\text{harga jual per unit}}$$

$$\text{kuantiti 2018} = \frac{\text{Rp16.905.000.000}}{\text{Rp161.000}} = 105.000$$

$$\text{kuantiti 2019} = \frac{\text{Rp18.112.500.000}}{\text{Rp161.000}} = 112.500$$

$$\text{kuantiti 2020} = \frac{\text{Rp20.527.500.000}}{\text{Rp161.000}} = 127.500$$

$$\text{biaya variabel per unit 2018} = \frac{\text{Rp6.478.351.000}}{\text{Rp105.000}} = \text{Rp61.698}$$

$$\text{biaya variabel per unit 2019} = \frac{\text{Rp6.937.854.000}}{\text{Rp112.500}} = \text{Rp61.669}$$

$$\text{biaya variabel per unit 2020} = \frac{\text{Rp7.842.187.000}}{\text{Rp127.500}} = \text{Rp61.507}$$

Menentukan Rasio Marjin Kontribusi 2018, 2019 Dan 2020

Tabel 3. Laporan Anggaran Laba Kontribusi Tahun 2018

	PT. Telesindo Shop Manado
Penjualan	Rp16.905.000.000
Biaya Variabel	6.478.351.000
Marjin kontribusi	10.426.649.000
Biaya tetap	2.354.580.000
Laba bersih	8.072.069.000

Sumber : Hasil pengolahan data, 2020

Margin Kontribusi tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

marjin kontribusi = penjualan – biaya variabel

$$\text{marjin kontribusi} = \text{Rp16.905.000.000} - \text{Rp6.478.351.000} = \text{Rp10.426.649.000}$$

Rasio Marjin Kontribusi tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{rasio marjin kontribusi} = \frac{\text{marjin kontribusi}}{\text{penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{rasio marjin kontribusi} = \frac{\text{Rp10.426.649.000}}{\text{Rp16.905.000.000}} \times 100\% = 61\%$$

Tabel 4. Laporan Anggaran Laba Kontribusi Tahun 2019

	PT. Telesindo Shop Manado
Penjualan	18.112.500.000
Biaya Variabel	6.937.854.000
Marjin kontribusi	11.174.646.000
Biaya tetap	2.363.140.000
Laba bersih	8.811.506.000

Sumber : Hasil pengolahan data, 2020

Margin Kontribusi tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

margin kontribusi = penjualan – biaya variabel

$$\text{margin kontribusi} = \text{Rp}18.112.500.000 - \text{Rp}6.937.854.000 = \text{Rp}11.174.646.000$$

Rasio Margin Kontribusi tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{rasio margin kontribusi} = \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{rasio margin kontribusi} = \frac{\text{Rp}11.174.646.000}{\text{Rp}18.112.500.000} \times 100\% = 61\%$$

Tabel 5. Laporan Anggaran Laba Kontribusi Tahun 2020

PT. Telesindo Shop Manado	
Penjualan	20.527.500.000
Biaya Variabel	7.842.187.000
Margin kontribusi	12.685.313.000
Biaya tetap	2.352.850.000
Laba bersih	10.332.463.000

Sumber : Hasil pengolahan data, 2020

Margin Kontribusi tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

margin kontribusi = penjualan – biaya variabel

$$\text{margin kontribusi} = \text{Rp}20.527.500.000 - \text{Rp}7.842.187.000 = \text{Rp}12.685.313.000$$

Rasio Margin Kontribusi tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{rasio margin kontribusi} = \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{rasio margin kontribusi} = \frac{\text{Rp}12.685.313.000}{\text{Rp}20.527.500.000} \times 100\% = 61\%$$

Menentukan Break Even Point 2018, 2019 Dan 2020

1. Break Even Point

a. Break Even Point tahun 2018 adalah:

$$\text{break even point rupiah} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{rasio margin kontribusi}}$$

$$\text{break even point rupiah} = \frac{\text{Rp}2.354.580.000}{61\%}$$

$$= \text{Rp}3.859.967.213$$

$$\text{break even point unit} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}}$$

$$\text{break even point unit} = \frac{\text{Rp}2.354.580.000}{\text{Rp}161.000 - \text{Rp}61.698}$$

$$= \frac{\text{Rp}2.354.580.000}{\text{Rp}99.302}$$

$$= 23.711$$

b. Break Even Point tahun 2019 adalah:

$$\text{break even point rupiah} = \frac{\text{Rp}2.363.140.000}{61\%}$$

$$= \text{Rp}3.874.000.000$$

$$\text{break even point unit} = \frac{\text{Rp}2.363.140.000}{\text{Rp}161.000 - \text{Rp}61.669}$$

$$= \frac{\text{Rp}2.363.140.000}{\text{Rp}99.311}$$

$$= 23.790$$

c. *Break Even Point* tahun 2020 adalah:

$$\begin{aligned} \text{break even point rupiah} &= \frac{\text{Rp}2.352.850.000}{61\%} \\ &= \text{Rp}3.857.131.147 \\ \text{break even point unit} &= \frac{\text{Rp}2.352.850.000}{\text{Rp}161.000 - \text{Rp}61.507} \\ &= \frac{\text{Rp}2.352.850.000}{\text{Rp}99.493} \\ &= 23.648 \end{aligned}$$

Menentukan *Margin Of Safety* 2018, 2019, Dan 2020

a. *Margin Of Safety* total tahun 2018 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{margin of safety} &= \frac{\text{sales budgeted} - \text{sales of break even point}}{\text{sales budgeted}} \times 100\% \\ \text{margin of safety} &= \frac{\text{Rp}16.905.000.000 - \text{Rp}3.859.967.213}{\text{Rp}16.905.000.000} \times 100\% = 77\% \\ \text{margin of safety dalam rupiah} &= \text{margin of safety} \times \text{sales budgeted} \\ \text{margin of safety dalam rupiah} &= 77\% \times \text{Rp}16.905.000.000 = \text{Rp}13.016.850.000 \end{aligned}$$

b. *Margin Of Safety* total tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{margin of safety} &= \frac{\text{Rp}18.112.500.000 - \text{Rp}3.874.000.000}{\text{Rp}18.112.500.000} \times 100\% = 78\% \\ \text{margin of safety dalam rupiah} &= 78\% \times \text{Rp}18.112.500.000 = \text{Rp}14.127.750.000 \end{aligned}$$

c. *Margin Of Safety* total tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{margin of safety} &= \frac{\text{Rp}20.527.500.000 - \text{Rp}3.857.131.147}{\text{Rp}20.527.500.000} \times 100\% = 81\% \\ \text{margin of safety dalam rupiah} &= 81\% \times \text{Rp}20.527.500.000 = \text{Rp}16.627.275.000 \end{aligned}$$

Menentukan Target Penjualan 2018, 2019 Dan 2020

a. Target penjualan tahun 2018 adalah:

$$\begin{aligned} \text{target penjualan} &= \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba}}{\text{rasio marjin kontribusi}} \\ \text{target penjualan 2018} &= \frac{\text{Rp}2.354.580.000 + \text{Rp}8.072.069.000}{61\%} \\ &= \frac{\text{Rp}10.426.649.000}{61\%} \\ &= \text{Rp}17.092.867.213 \end{aligned}$$

b. Target penjualan tahun 2019 adalah:

$$\begin{aligned} \text{target penjualan 2019} &= \frac{\text{Rp}2.363.140.000 + \text{Rp}8.811.506.000}{61\%} \\ &= \frac{\text{Rp}11.174.646.000}{61\%} \\ &= \text{Rp}18.319.091.803 \end{aligned}$$

c. Target penjualan tahun 2020 adalah:

$$\begin{aligned} \text{target penjualan 2020} &= \frac{\text{Rp}2.352.850.000 + \text{Rp}10.332.463.000}{61\%} \\ &= \frac{\text{Rp}12.685.313.000}{61\%} \\ &= \text{Rp}20.795.595.081 \end{aligned}$$

Menentukan Perencanaan Laba 2021**Tabel 6. Laporan Laba Anggaran Kontribusi Tahun 2021 naik 25%**

PT. Telesindo Shop Manado	
Penjualan	25.659.375.000
Biaya Variabel	9.802.733.750
Marjin kontribusi	15.856.641.250
Biaya tetap	2.941.062.500
Laba bersih	12.912.578.750

Sumber : Hasil pengolahan data, 2020

$$\text{biaya variabel per unit 2018} = \frac{\text{Rp}9.802.733.750}{\text{Rp}159.375} = \text{Rp}61.507$$

$$\text{kuantiti} = \frac{\text{Rp}25.659.375.000}{\text{Rp}161.000} = 159.375$$

rasio marjin kontribusi tahun 2021 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{rasio marjin kontribusi} = \frac{\text{Rp}15.856.641.250}{\text{Rp}25.659.375.000} \times 100\% = 61\%$$

1. *Break Even Point* dan Perencanaan Laba

a. *Break Even Point*

$$\text{break even point rupiah} = \frac{\text{Rp}2.941.062.500}{61\%} = \text{Rp}4.821.413.934$$

$$\text{break even point unit} = \frac{\text{Rp}2.941.062.500}{\text{Rp}161.000 - \text{Rp}61.507} = \frac{\text{Rp}2.941.062.500}{\text{Rp}99.493} = 29.560$$

b. Perencanaan Laba

Perencanaan laba = (Q-Qbep) (P-biaya harga jual per unit)

$$\text{Rp}12.915.578.750 = (Q-29.560) (\text{Rp}161.000 - \text{Rp}61.507)$$

$$\text{Rp}12.915.578.750 = (Q-29.560) (\text{Rp}99.493)$$

$$\text{Rp}12.915.578.750 = \text{Rp}99.493Q - \text{Rp}2.941.013.080$$

$$Q = \frac{\text{Rp}15.859.591.830}{\text{Rp}99.493} = 159.373$$

2. *Margin of Safety* total tahun 2021 dapat dihitung sebagai berikut:

$$\text{margin of safety} = \frac{\text{Rp}25.659.375.000 - \text{Rp}4.821.413.935}{\text{Rp}25.659.375.000} \times 100\% = 81\%$$

$$\text{margin of safety} = 81\% \times \text{Rp}25.659.375.000 = \text{Rp}20.784.093.750$$

Pembahasan

1. Penjualan yang harus dipertahankan PT. Telesindo Shop Manado agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2018, 2019 dan 2020. Berdasarkan analisis titik impas (*break even point*), penjualan yang harus dipertahankan untuk tahun 2018, 2019 dan 2020 dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Penjualan 2018

Berdasarkan analisis titik impas, penjualan yang harus dipertahankan oleh PT. Telesindo Shop Manado agar tidak mengalami kerugian tahun 2018 adalah sebesar Rp3.859.967.213,- dengan jumlah produksi sebesar 23.711 unit. Sedangkan dalam analisis *margin of safety*, batas jarak maksimum penurunan pendapatan penjualan agar tidak menderita kerugian adalah sebesar 77% dari total pendapatan yang ada atau sekitar Rp13.016.850.000

b. Penjualan 2019

Berdasarkan analisis titik impas, penjualan yang harus dipertahankan oleh PT. Telesindo Shop Manado agar tidak mengalami kerugian tahun 2019 adalah sebesar Rp3.874.000.000,- dengan jumlah produksi sebesar 23.790 unit. Sedangkan dalam analisis *margin of safety*, batas jarak maksimum penurunan pendapatan penjualan agar tidak menderita kerugian adalah sebesar 78% dari total pendapatan yang ada atau sekitar Rp14.127.750.000.

c. Penjualan 2020

Berdasarkan analisis titik impas, penjualan yang harus dipertahankan oleh PT. Telesindo Shop Manado agar tidak mengalami kerugian tahun 2020 adalah sebesar Rp3.857.131.147,- dengan jumlah produksi sebesar 23.648 unit. Sedangkan dalam analisis *margin of safety*, batas jarak maksimum penurunan pendapatan penjualan agar tidak menderita kerugian adalah sebesar 81% dari total pendapatan yang ada atau sekitar Rp16.627.275.000.

2. *Margin of safety* dari PT. Telesindo Shop Manado.
Margin of safety (MOS) menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada titik impas. Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan mengalami kerugian. Dari hasil perhitungan dapat diperoleh tingkat *margin of safety* tahun 2018 sebesar 77%. *Margin of safety* tahun 2019 mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya yaitu 77% menjadi 78%. Begitu juga *margin of safety* tahun 2020 mengalami kenaikan dari tahun sebelumnya yaitu 78% menjadi 81%.
3. Target penjualan PT. Telesindo Shop Manado.
Pada tahun 2018 perusahaan telah menargetkan penjualan sebesar Rp17.092.867.213, namun penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk tahun 2018 tersebut masih kurang yaitu sebesar Rp16.905.000.000 dari yang telah ditargetkan.
Untuk tahun 2019 perusahaan telah menargetkan penjualan sebesar Rp. 18.319.091.803, namun penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk tahun 2019 tersebut masih kurang juga dari yang telah ditargetkan dari tahun 2019 tersebut yang mana pada tahun 2019 hanya memperoleh sebesar Rp18.112.500.000. Sedangkan pada tahun 2020 perusahaan telah menargetkan penjualan sebesar Rp20.795.595.081 dan angka tersebut juga masih kurang dengan hasil penjualan yaitu sebesar Rp20.527.500.000, untuk itu perusahaan harus mengusahakan penjualannya lebih meningkat.
4. Estimasi perencanaan laba tahun 2021.
Pada tahun 2021 penulis mengestimasi adanya peningkatan laba perusahaan sebesar 25% dari laba tahun 2020. Hal ini didukung beberapa faktor seperti peningkatan daya minat dan daya beli masyarakat terhadap produk ini. Sementara jika dilihat dari analisis titik impas dalam mencapai peningkatan laba tersebut perusahaan harus melakukan penjualan sebesar 29.560 unit agar tidak menderita kerugian. Dari estimasi penjualan sebesar Rp25.659.375.000.

PENUTUP

Kesimpulan

Berdasarkan analisa data yang dilakukan pada PT. Telesindo Shop Manado maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil yang dilakukan oleh peneliti bahwa perusahaan mampu mencapai titik impas atau mencukupi biaya-biaya pada tahun 2018, 2019 dan 2020. Dimana pada tahun 2018 titik impas yang dicapai perusahaan sebesar Rp3.859.967.213 dan BEP per unit sebesar 23.711 dengan total pendapatan atau penjualan sebesar Rp16.905.000.000 dan biaya tetapnya sebesar Rp2.354.580.000. Pada tahun 2019 titik impas yang dicapai perusahaan sebesar Rp3.874.000.000 dan BEP per unit 23.790 dengan total pendapatan atau penjualan sebesar Rp18.112.500.000 dan biaya tetap sebesar Rp2.363.140.000. Pada tahun 2020 titik impas yang dicapai perusahaan sebesar Rp3.867.131.147 dan BEP per unit 23.648 dengan total pendapatan atau penjualan sebesar Rp20.527.500.000 dan biaya tetap sebesar Rp2.352.850.000.
2. *Margin of safety* menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even point*. Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. PT Telesindo Shop Manado tahun 2018 ke tahun 2019 mengalami kenaikan dari 77% menjadi 78%, begitu juga tahun 2019 ke tahun 2020 mengalami kenaikan dari 78% menjadi 81%. Semakin tinggi *margin of safety* suatu perusahaan dikatan semakin baik karena rentang penjualan yang dapat ditolerir adalah lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah. Semakin kecil *margin of safety* berarti semakin cepat perusahaan menderita kerugian, dalam hal ini terdapat penurunan penjualan yang nyata.
3. Penjualan tahun 2018-2020 masih kurang dari target penjualan yang telah dihitung, maka perusahaan harus mengusahakan penjualan dari target yang telah ditentukan, sebab dari hal ini kita dapat merencanakan laba yang akan diperoleh.

4. Estimasi perencanaan laba mulai dari perhitungan titik impas, mengetahui margin keamanan dan penjualan yang akan direncanakan untuk tahun anggaran 2021 sebagai berikut:
 - a. Tahun 2021 BEP PT Telesindo Shop Manado sebesar Rp4.821.413.934 yang berarti perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai titik impas, untuk mendapatkan proyeksi laba tahun 2021 sebesar Rp12.915.578.750 yang artinya perusahaan harus memproduksi 159.373 unit.
 - b. *Margin* keamanan tahun 2021 sebesar 81% yang berarti bahwa pada tingkatan penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah target pendapatan penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian adalah Rp20.784.093.750.
 - c. Tahun 2018 direncanakan untuk memperoleh keuntungan sebesar 25% dari penjualan maka perusahaan harus dapat menjual sebesar Rp25.659.375.000.

Saran

Berdasarkan kesimpulan diatas, maka saran yang akan dikemukakan penulis untuk PT Telesindo Shop Manado adalah:

1. Meningkatkan jumlah pelanggan agar perusahaan dapat meningkatkan penjualan.
2. Saran dari peneliti adalah melakukan promosi agar produk lebih dikenal sehingga dapat meningkatkan penjualan dari perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Andrianto, Muhamad. 2016. Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis*. Vol 35. No 2. 2016. Universitas Brawijaya. <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/view/1365> Diakses pada 4 Februari 2019
- Bunga, Aristion., V. Ilat. dan D. Afandy. 2018. Evaluasi Pencapaian Laba Pada Hotel Sahid Kawanua Manado Dengan Menggunakan Analisis Cost Volume Profit (CVP). *Journal Riset Akuntansi Going Concern*. ISSN: 1907-9737. Vol 13. No 03. 2018. Universitas Sam Ratulangi.
- Choiriyah, Vivin. 2016. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis*. Vol. 35. No 01. 2016. Universitas Brawijaya Malang. <http://administrasibisnis.studentjournal.ub.ac.id/index.php/jab/article/view/1360> Diakses pada 4 Februari 2019
- Darise, Tety., D. P. E. Saerang dan A. Wangkar. 2016. Analisis Penerapan Variabel Costing Sebagai Alat Untuk Menghitung Harga Pokok Produksi Pada Aksan Bakery di Manado. *Riset Akuntansi Going Concern*. ISSN: 1907-9737. Vol 11. No 03. 2016. Universitas Sam Ratulangi. <https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/gc/article/view/13091>. Diakses pada 3 Februari 2019
- Irawan, Mohammad. 2017. Perencanaan Penetapan Laba Melalui Pendekatan Analisis Break Even Point (Bep) Perusahaan Wingko Ud. Tujuh Tujuh Elok Babat Lamongan. *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi*. ISSN: 2502 – 376. Vol 02. No 02. 2017. Universitas Islam Lamongan. <https://jurnalekonomi.unisla.ac.id/index.php/jpensi/article/view/102> Diakses pada 3 Februari 2019
- Muliono, Wiwit. 2018. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus UD. Flamboyan Coconut Center Kabupaten Batubara). Universitas Negeri Sumatera Utara.
- Muliono, Wiwit. 2018. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus UD. Flamboyan Coconut Center Kabupaten Batubara). Universitas Negeri Sumatera Utara. <http://repository.uinsu.ac.id/4272/1/SKRIPSI.pdf> Diakses pada 20 Januari 2019
- Nawangwulan, Arieska D., V. Ilat. dan J. D. L. Warongan. 2018. Pengaruh Total Revenue Dan Laba Bersih Terhadap Harga Saham (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia). *Journal Riset Akuntansi Going Concern*. ISSN: 1907-9737. Vol 13. No 03. 2018. Universitas Sam Ratulangi.
- Salman, Kautsar Riza., Mochammad Farid. 2017. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Indeks.