

**ANALISIS PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN DENGAN PENERAPAN  
BREAK EVEN POINT PADA PT. KHARISMA SENTOSA MANADO**

*ANALYSIS OF PLANNING PROFIT COMPANY APPLICATION TO BREAK EVEN POINT  
IN PT. KHARISMA SENTOSA MANADO*

Oleh:

**Joy Toar Pangemanan**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi  
Universitas Sam Ratulangi Manado

e-mail : [toar.pangemanan@yahoo.com](mailto:toar.pangemanan@yahoo.com)

**Abstrak:** Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui volume peningkatan laba yang dicapai PT. Kharisma Sentosa Manado pada periode yang ditentukan. Metode analisis yang digunakan adalah analisa deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan secara umum kinerja penjualan dan pengelolaan biaya-biaya yang dilakukan oleh PT. Kharisma Sentosa Manado sudah efisien. Selama tahun 2013-2015 PT. Kharisma Sentosa Manado mampu menjual mobil Xenia Sporty 1.3 (MT) di atas titik impas dengan kata lain PT. Kharisma Sentosa Manado mampu memperoleh keuntungan, dan keuntungan ini bergerak cukup signifikan dari hasil penjualan dan hal tersebut berarti PT. Kharisma Sentosa Manado telah mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin.

**Kata kunci :** perencanaan laba, penerapan break event point

**Abstract:** Analysis *Break Even Point* (BEP) is an analytical technique to study the relationship between total costs, expected profit and sales volume. In general, this analysis also provides information about the margin of safety that have utility as an indication and illustration to the management of what is a decline in sales can be estimated that the business carried on not suffer loss. The research objective was to determine the volume of the increase in profit achieved PT. Kharisma Sentosa Manado in the period specified. The analytical method used is descriptive analysis. The results showed the overall performance of sales and management costs by PT. Kharisma Manado Sentosa is efficient. During the years 2013-2015 PT. Kharisma Sentosa Manado able to sell cars Xenia Sporty 1.3 (MT) above breakeven in other words PT. Kharisma Sentosa Manado unable to take advantage, and this advantage is a significant move from the sales and that means PT. Manado Sentosa charisma has been able to plan the best possible profit..

**Keywords:** profit planning, implementation break event point

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

Pada hakikatnya setiap usaha yang didirikan mempunyai harapan di kemudian hari, misalnya mengharapkan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan usaha pada dasarnya menginginkan tercapainya satu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Adanya hal tersebut memaksa perusahaan untuk dapat bekerja keras agar dapat bersaing secara kompetitif. Bagi perusahaan yang ingin *survive* dan sukses harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan yang dicapai perusahaan, karena hal ini akan mempengaruhi pencapaian laba usaha yang maksimal. Apabila perusahaan mampu meningkatkan volume penjualan, maka perusahaan mempunyai kemungkinan mampu meningkatkan jumlah keuntungan yang lebih besar, selain keuntungan yang meningkat dapat pula menaikkan efisiensi perusahaan.

Faktor yang harus diperhatikan dalam pengelolaan manajemen perusahaan yaitu berhasil tidaknya satu perusahaan ditentukan oleh kemampuan manajer dalam mengelola perusahaan yang dipimpinnya tersebut. Ukuran keberhasilan manajer dalam memimpin sebuah perusahaan dapat di lihat dari laba yang di hasilkan selama periode tertentu. Manajer juga dituntut untuk dapat melihat kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi maupun kesempatan-kesempatan atau peluang-peluang yang ada di masa yang akan datang, jangka pendek maupun panjang.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai margin of safety yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu apabila penjualan pada *Break Event Point* (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam persentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

Keadaan impas perusahaan dapat terjadi apabila hasil penjualan hanya cukup untuk menutupi biaya-biaya yang telah dikeluarkan perusahaan ketika memproduksi suatu produk. Biaya dalam analisis *break even point* terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tersebut dapat digunakan sebagai dasar untuk mengetahui titik impas perusahaan. Analisis *break even point* juga dapat digunakan sebagai alat bantu bagi manajemen untuk melakukan perencanaan yakni dalam hal membuat perencanaan penjualan dan laba.

PT. Kharisma Sentosa Manado adalah sub dealer mobil merek Daihatsu. Dalam upaya perencanaan perusahaan perlu menetapkan volume penjualan untuk menghasilkan laba yang ditargetkan maupun penjualan yang dapat menutupi total biaya (*break Even point*) untuk itu perlu melakukan perencanaan laba pada perusahaan dengan menggunakan konsep BEP.

### Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui :

1. Volume peningkatan laba yang dicapai PT. Kharisma Sentosa Manado pada periode 2013 sampai 2015.
2. Perencanaan Laba Perusahaan dengan penerapan BEP pada PT. Kharisma Sentosa baik BEP Rupiah maupun BEP per unit.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Akuntansi Manajemen

Ahmad (2013: 5) mendefinisikan akuntansi manajemen adalah penerapan teknik – teknik dan konsep yang tepat dalam pengolahan data ekonomi historikal dan yang diproyeksikan dari suatu satuan usaha untuk membantu manajemen dalam penyusunan rencana untuk tujuan – tujuan ekonomi yang rasional dan dalam membuat keputusan – keputusan rasional dengan suatu pandangan kearah pencapaian tujuan tersebut. Simamora (2013: 13) mendefinisikan akuntansi manajemen adalah proses mengidentifikasi, pengukuran, penghimpunan, penganalisisan, penyusunan, penafsiran dan pengkomunikasian informasi keuangan yang digunakan oleh manajer untuk merencanakan, mengevaluasi dan mengendalikan kegiatan usaha didalam sebuah organisasi, serta memastikan penggunaan dan akuntabilitas sumber daya yang tepat. Dari definisi diatas dapat disimpulkan Akuntansi manajemen adalah proses menghasilkan informasi keuangan yang dibutuhkan manajemen untuk pengambilan keputusan ekonomi dalam melaksanakan fungsi manajemen.

### Analisis Break Even Point

Analisis *Break Even Point* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena analisa tersebut sering disebut biaya, keuntungan dan volume kegiatan (Riyanto, 2010: 359). Analisis *break even point* biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan mengeluarkan suatu produk yang artinya dalam memproduksi sebuah produk tentu berkaitan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan kemudian penentuan harga jual serta jumlah barang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual ke konsumen (Kasmir, 2013: 332). berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa analisis *break even point* adalah suatu cara atau teknik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi.

### Margin of Safety

*Margin of safety* adalah besarnya pengurangan maksimum jumlah produksi atau penjualan dari yang dianggarkan agar perusahaan tidak sampai menderita kerugian (Irawati, 2006: 164). *Margin of safety* yang besar menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya, dan sebaliknya jika *margin of safety* kecil mendekati nol persen menunjukkan bahwa perusahaan dalam kondisi bahaya yaitu akan mengalami titik impas. Jika *margin of safety* negatif berarti perusahaan dalam kondisi bahaya, yaitu mengalami kerugian (Darsono, 2009: 332).

### Margin Kontribusi

Margin kontribusi adalah selisih antara hasil penjualan setelah dikurangi biaya variabel. Jumlah marjin kontribusi dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan membentuk laba. *Break even point* yang dicari dengan metode margin kontribusi dicapai ketika jumlah margin kontribusi sama besarnya dengan biaya tetap. Margin kontribusi merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan keuntungan. Margin kontribusi bermanfaat dalam perencanaan laba jangka pendek. Jika margin kontribusi tidak dapat menutup biaya tetap perusahaan ( $CM > FC$ ), maka yang timbul adalah kerugian. Namun, apabila contribution margin sama besarnya dengan biaya tetap ( $CM = FC$ ), maka perusahaan tidak mendapat laba atau rugi (impas). Terdapat sejumlah kemungkinan kebijaksanaan bagi perusahaan dalam menaikkan margin kontribusi seperti mengubah harga jual, mendorong kuantitas penjualan, memperbaiki struktur kombinasi biaya tetap dan biaya variabel.

### Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba memiliki selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. perencanaan laba memiliki hubungan antara biaya, volume dan harga jual. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang

dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi (Munawir, 2011: 184).

Manfaat perencanaan laba menurut Harahap (2010: 41) meliputi:

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan permasalahan
- b. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya maksimal.
- c. Mengerahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.

### Penelitian Terdahulu

Malombeke (2013) meneliti tentang Analisa *Break-Even-Point* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Holland Bakery Manado. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan BEP sebagai dasar penentuan target laba yang dicapai oleh Holland Bakery. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Data yang dianalisa dalam penelitian ini yaitu laporan produksi/nonproduksi perusahaan, harga produk, volume penjualan, biaya aktual baik operasional maupun nonoperasional. Hasil penelitian dalam analisis BEP pada Holland Bakery yaitu membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel, menghitung Break Even Point untuk ketiga produk yang diambil menjadi sampel, menghitung *margin of safety* terdapat bahwa ketiga produk yaitu, *taaries*, *bread*, dan *pastry* mampu memperoleh keuntungan, dengan. Keuntungan ini bergerak secara signifikan dari hasil penjualan Holland Bakery telah mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin.

Mangundap (2014) meneliti tentang *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Shmily Cupcakes. Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui penggunaan alat analisis BEP dalam merencanakan dan lebih meningkatkan laba perusahaan. Metode penelitian adalah metode deskriptif dengan pendekatan kasus. Hasil penelitian menjelaskan bahwa perusahaan dengan memperhitungkan *margin of safety* dan *contribution margin* dapat memaksimalkan metode *break even point* sebagai metode untuk melakukan penjualan di atas titik impas dan meminimalisasi kerugian. Tingkat *break even point* dicapai *home industry* Shmily Cupcakes pada penjualan dapat mencapai keuntungan di atas rata-rata. Hal itu menunjukkan bahwa *owner* telah melakukan penjualan di atas titik impas serta memperoleh banyak keuntungan.

## METODE PENELITIAN

### Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Menurut Sugiyono (2012: 13) penelitian deskriptif yaitu, penelitian yang dilakukan untuk mengetahui nilai variabel mandiri, baik satu variabel atau lebih (independen) tanpa membuat perbandingan, atau menghubungkan dengan variabel yang lain.

### Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian di PT. Kharisma Sentosa Manado yang merupakan sub dealer mobil Daithatsu. Waktu penelitian dimulai dari akhir oktober 2015 sampai selesai.

### Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penulisan ini adalah (Kuncoro, 2009: 56):

1. Data Kualitatif, yaitu data yang diperoleh dari dalam perusahaan yang bukan dalam bentuk angka – angka tetapi dalam bentuk lisan maupun tertulis seperti gambaran umum perusahaan.
2. Data Kuantitatif, yaitu data atau informasi yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk angka – angka, seperti volume Penjualan, harga jual biaya variabel, biaya tetap

Sumber data yang digunakan penulis dalam penulisan skripsi ini adalah :

1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh dengan cara mengadakan pengamatan secara langsung pada perusahaan serta melakukan wawancara langsung dengan pihak pimpinan dan sejumlah personil yang ada kaitannya dengan penelitian ini.
2. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dengan jalan mengumpulkan dokumen – dokumen serta arsip – arsip perusahaan yang ada kaitannya dengan penulisan ini.

### Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan data yang digunakan :

1. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan mempelajari dan mengumpulkan bahan – bahan kepustakaan, dan literatur – literatur yang ada kaitannya dengan penulisan skripsi ini.
2. Penelitian Lapangan (*Field Research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan teknik :
  - a. Observasi, yaitu teknik penelitian yang dilakukan dengan mengadakan pengamatan secara langsung dalam perusahaan untuk mendapatkan data – data yang berhubungan dengan pembahasan penelitian yang dilakukan.
  - b. Wawancara, yaitu teknik penelitian yang dilakukan dengan mengadakan wawancara atau tanya – jawab dengan pihak perusahaan yang ditunjuk atau pejabat berwenang yang ada hubungannya dengan data – data yang dibahas dalam penelitian ini.

### Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif dengan mengevaluasi hasil perhitungan penentuan harga jual oleh perusahaan. Hasil perhitungan yang dilakukan dapat diuraikan sebagai berikut :

1. Menghitung Laba
  - a. Menentukan data biaya berupa biaya tetap dan biaya variabel
  - b. Menghitung masing-masing tingkat biaya
2. Menghitung *Break Even Point*  
Rumus yang digunakan adalah:
  - a. Atas dasar rupiah:
 
$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$
  - b. Atas dasar unit:
 
$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

Keterangan:

FC	=	Biaya tetap
VC	=	Biaya variabel per unit
P	=	Harga jual per unit
S	=	Penjualan
BEP (Rp)	=	Jumlah produk yang dihasilkan impas dalam rupiah
BEP (Q)	=	Jumlah produk yang dihasilkan impas dalam unit

3. Menghitung *Margin Of Safety*  
Rumus yang digunakan adalah :
 
$$\text{Margin Of Safety (\%)} = \frac{\text{Total penjualan} - \text{Penjualan titik impas}}{\text{Total penjualan}}$$

4. Menghitung Margin Kontribusi  
Rumus yang digunakan adalah :
 
$$\text{Margin Kontribusi} = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}$$

5. Menghitung Perencanaan Laba  

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{keuntungan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PT. Kharisma Sentosa Manado adalah memasarkan mobil dengan merek Daihatsu. Dalam penelitian ini produk yang akan diambil sampelnya adalah produk yang memiliki nilai penjualan rata-rata terbesar, yaitu Xenia Sporty 1.3 (MT) karena produk ini memiliki kontribusi terbesar dalam perubahan laba yang diperoleh perusahaan.

**Tabel 1. Hasil Penjualan dan Harga Jual**

	2013	2014	2015
Harga jual per unit	Rp. 165.710.000	Rp. 180.600.000	Rp. 210.850.000
Jumlah produksi	68 unit	71 unit	72 unit
Total penjualan	Rp. 11.268.280.000	Rp. 12.822.600.000	Rp. 15.181.200.000

Sumber : PT. Kharisma Sentosa Manado, 2016

Tabel 1 menunjukkan total penjualan mobil Xenia Sporty 1.3 (MT) pada PT. Kharisma Sentosa Manado tahun 2013 Rp. 11.268.280.000, tahun 2014 sebesar Rp. 12.822.600.000 dan tahun 2015 sebesar Rp. 15.181.200.000.

### Klasifikasi Biaya

Biaya diklasifikasikan menjadi biaya variabel dan biaya tetap. Perusahaan tidak mengklasifikasi biaya untuk biaya semivariabel. Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dapat diklasifikasikan berdasarkan pola perilaku biaya.

**Tabel 2. Penggolongan Biaya Tetap dan Biaya Variabel**

Uraian	2013	2014	2015
<b>Biaya Variabel</b>			
Biaya Pemasaran	Rp. 540.900.000	Rp. 540.920.000	Rp. 540.940.000
<b>Biaya Tetap</b>			
Biaya Pegawai	Rp. 202.200.000	Rp. 202.200.000	Rp. 202.500.000
Biaya Administrasi dan Umum	Rp. 130.750.000	Rp. 130.900.000	Rp. 130.800.000
Biaya Distribusi dan Logistik	Rp. 6.587.550.000	Rp. 7.590.184.640	Rp. 8.592.511.500
Biaya Depresiasi dan amortisasi	Rp. 180.354.500	Rp. 182.651.488	Rp. 183.300.000
<b>Jumlah Biaya Tetap</b>	<b>Rp. 7.100.854.500.</b>	<b>Rp. 8.105.936.128</b>	<b>Rp. 9.109.111.500</b>

Sumber : PT. Kharisma Sentosa Manado, 2016

Tabel 2 menunjukkan penggolongan biaya variabel yaitu; biaya pemasaran dan biaya tetap yaitu biaya pegawai biaya administrasi dan umum, biaya distribusi dan logistik serta biaya depresiasi dan amortisasi yang bersifat tetap yang berhubungan langsung dengan kegiatan perusahaan.

### Laba Perusahaan

Laba adalah hasil yang diperoleh dari kegiatan operasi perusahaan pada periode tertentu di bidang usaha.

**Tabel 3. Laba Bersih Penjualan Tahun 2013-2015**

	2013	2014	2015
Penjualan	Rp. 11.268.280.000	Rp. 12.822.600.000	Rp. 15.181.200.000
Biaya variabel	Rp. 540.900.000	Rp. 540.920.000	Rp. 540.940.000
Biaya tetap	Rp. 6.100.854.500	Rp. 8.105.936.128	Rp. 2.540.940.000
Laba bersih	Rp. 3.626.525.500	Rp. 4.175.743.128	Rp. 5.531.148.000

Sumber : PT. Kharisma Sentosa Manado, 2016

Tabel 3 menunjukkan laba bersih PT. Kharisma Sentosa Manado tahun 2013 sebesar Rp. 3.626.525.500, tahun 2014 meningkat menjadi Rp. 4.175.743.128 dan tahun 2015 sebesar Rp. 5.531.148.000.

## Hasil Penelitian

### Analisis Break Even Point

Perhitungan *Break Even Point* atas dasar Rupiah (Nilai Uang) mobil Xenia Sporty 1.3 (MT) pada PT Kharisma Sentosa Manado sebagai berikut:

Tahun 2013

$$\begin{aligned} \text{Break even point (nilai uang)} &= \frac{7.100.854.500}{1 - \frac{540.900.000}{11.268.280.000}} \\ &= 1.462.536.679 \end{aligned}$$

Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{Break even point (nilai uang)} &= \frac{8.105.936.128}{1 - \frac{540.920.000}{12.822.600.000}} \\ &= 1.470.531.074 \end{aligned}$$

Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Break even point (nilai uang)} &= \frac{2.540.940.000}{1 - \frac{540.940.000}{15.181.200.000}} \\ &= 1.352.437.193 \end{aligned}$$

Perhitungan *Break Even Point* atas dasar (unit) mobil Xenia Sporty 1.3 (MT) pada PT. Kharisma Sentosa Manado sebagai berikut :

Tahun 2013

$$\begin{aligned} \text{Break even point (unit)} &= \frac{7.100.854.500}{(165.710.000 - 7.954.411.765)} \\ &= 45,0117462 = 45 \text{ unit} \end{aligned}$$

Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{Break even point (unit)} &= \frac{8.105.936.128}{(180.600.000 - 7.618.591.549)} \\ &= 46,86015798 = 46 \text{ unit} \end{aligned}$$

Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Break even point (unit)} &= \frac{9.109.111.500}{(210.850.000 - 751.3055.556)} \\ &= 44,79811342 = 44 \text{ unit} \end{aligned}$$

Hasil perhitungan *Break even point* diketahui bahwa untuk mencapai titik impas dalam penjualan mobil Xenia Sporty 1.3 (MT) pada PT. Kharisma Sentosa Manado tahun 2013 harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp. 1.462.536.679 atau lebih dari penjualan tersebut. Tahun 2014 PT. Kharisma Sentosa Manado harus mampu menjual mobil Xenia Sporty 1.3 (MT) sama dengan Rp. 1.470.531.074 atau lebih dari penjualan tersebut. Tahun 2015 PT. Kharisma Sentosa Manado harus mampu menjual mobil Xenia Sporty 1.3 (MT) sama dengan Rp. 1.352.437.193 atau lebih dari penjualan.

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa pada tahun 2013 sampai 2015 perusahaan telah mampu mengoptimalkan kinerjanya dan mampu memperoleh penjualan dalam titik impas bahkan perusahaan telah mampu memperoleh laba yang merupakan tujuan utama dari setiap perusahaan.

### Analisis Margin of Safety

Analisis *margin of safety* menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan *Break Even*. Dengan kata lain angka *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian.

Tahun 2013

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety (\%)} &= \frac{11.268.280.000 - 1.462.536.679}{11.268.280.000} \\ &= 0.87 \text{ atau } 87\% \end{aligned}$$

Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety (\%)} &= \frac{12.822.600.000 - 1.470.531.074}{12.822.600.000} \\ &= 0.89 \text{ atau } 89\% \end{aligned}$$

Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety (\%)} &= \frac{15.181.200.000 - 1.352.437.193}{15.181.200.000} \\ &= 0.91 \text{ atau } 91\% \end{aligned}$$

Hasil perhitungan *margin of safety* memberikan informasi berapa maksimum volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun, agar perusahaan tidak menderita rugi. Tahun 2013 penjualan maksimum boleh terjadi penurunan sebesar 87% Tahun 2014 penjualan maksimum boleh terjadi penurunan sebesar 89% Tahun 2015 penjualan maksimum boleh terjadi penurunan sebesar 91%.

### Rasio Margin Kontribusi

Margin kontribusi adalah penghasilan penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jika jumlah margin kontribusi margin tersebut lebih besar dari jumlah biaya tetap maka perusahaan akan memperoleh laba dan sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian jika Margin kontribusi yang diperoleh lebih kecil dari biaya tetap atau perusahaan akan mengalami *break even* jika Margin kontribusi sama dengan biaya tetap.

Tahun 2013

$$\begin{aligned} \text{Margin Kontribusi} &= 1 - \frac{540.900.000}{11.268.200.000} \\ &= 0.05 \text{ atau } 0.5\% \end{aligned}$$

Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{Margin Kontribusi} &= 1 - \frac{540.920.000}{12.822.600.000} \\ &= 0.04 \text{ atau } 0.4\% \end{aligned}$$

Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Margin Kontribusi} &= 1 - \frac{540.940.000}{15.181.200.000} \\ &= 0.04 \text{ atau } 0.4\% \end{aligned}$$

Hasil perhitungan rasio margin kontribusi tahun 2013 adalah 0.5%. Rasio sebesar ini menunjukkan bahwa dalam setiap Rp. 1 penjualan tersedia Rp. 0.5% yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan

laba. Tahun 2013 adalah 0.4% rasio sebesar ini menunjukkan bahwa dalam setiap Rp. 1 penjualan tersedia Rp. 0.4% yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan laba. tahun 2015 adalah 0.4% rasio sebesar ini menunjukkan bahwa dalam setiap Rp. 1 penjualan tersedia Rp. 0.5% yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan laba.

### 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.

Tahun 2013

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{7.100.854.500 + (11.268.280.000 - 1.462.536.679)}{1 - \frac{540.900.000}{12.822.600.000}} \\ &= \frac{16.906.597.820}{0.95} \\ &= 17.759.608.672 \end{aligned}$$

Jadi laba yang diperoleh secara maksimal tahun 2013 adalah Rp 17.759.608.672.

Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{8.105.936.128 + (12.822.600.000 - 1.470.531.074)}{1 - \frac{540.920.000}{12.822.600.000}} \\ &= \frac{19.458.005.053}{0.95} \\ &= 20.314.990.750 \end{aligned}$$

Jadi laba yang diperoleh secara maksimal tahun 2014 adalah Rp 20.314.990.750.

Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \frac{9.109.111.500 + (15.181.200.000 - 1.352.437.193)}{1 - \frac{540.940.000}{15.181.200.000}} \\ &= \frac{22.937.874.306}{0.95} \\ &= 23.785.401.176 \end{aligned}$$

Jadi laba yang diperoleh secara maksimal untuk mobil Xenia Sporty 1.3 tahun 2015 adalah Rp 23.785.401.176.

Selama tahun 2013 - 2015 penjualan mobil Xenia Sporty 1.3 (MT) pada PT. Kharisma Sentosa Manado di atas titik impas dengan kata lain PT. Kharisma Sentosa Manado mampu memperoleh keuntungan, dan keuntungan ini bergerak cukup signifikan dari hasil penjualan dan hal tersebut berarti PT. Kharisma Sentosa Manado telah mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin.

### Pembahasan

Hasil penelitian menjelaskan bahwa PT. Kharisma Sentosa Manado dalam memperhitungkan *margin of safety* dan margin kontribusi dapat mengoptimalkan metode *break even point* sehingga perusahaan mampu memperoleh penjualan dalam titik impas. *Break even point* menunjukkan total penjualan perusahaan setiap tahun terus meningkat sehingga mendapat banyak keuntungan. *Margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan volume penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan perusahaan mendapat kerugian atau dalam keadaan *break even*. Hasil perhitungan *margin of safety* memperlihatkan batas maksimum total penjualan yang boleh turun agar perusahaan tidak menderita rugi. Penelitian sebelumnya yang dilakukan Malomboke (2013) dan Mangundap (2013) dalam menerapkan metode *break even point* juga mendapatkan hasil

yang tidak berbeda dengan peneliti yang mana perusahaan mampu melakukan penjualan diatas titik impas dan memperoleh keuntungan secara signifikan.

## PENUTUP

### Kesimpulan

Kesimpulan dalam penelitian ini adalah:

1. Secara umum kinerja penjualan dan pengelolaan biaya-biaya yang dilakukan oleh PT. Kharisma Sentosa Manado sudah efisien.
2. Selama tahun 2013-2015 PT. Kharisma Sentosa Manado mampu menjual mobil Xenia Sporty 1.3 (MT) di atas titik impas dengan kata lain PT. Kharisma Sentosa Manado mampu memperoleh keuntungan, dan keuntungan ini bergerak cukup signifikan dari hasil penjualan dan hal tersebut berarti PT Kharisma Sentosa Manado telah mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin.
3. Rencana atau *budget* penjualan yang harus di capai PT. Kharisma Sentosa Manado bilamana ingin meningkatkan keuntungan yang lebih besar pada periode berikutnya 2016 adalah menentukan elemen *break even point* yaitu: harga jual, biaya tetap, serta perubahan komposisi penjualan. Apabila salah satu faktor berubah (tanpa mempengaruhi faktor lain) maka akan mempengaruhi jumlah *break even point*.

### Saran

Saran yang dapat diberikan adalah:

1. PT. Kharisma Sentosa Manado sebaiknya mempertahankan pengelolaan biaya-biaya agar tetap cermat dan efisien, dengan demikian kemampuan perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas pada masa yang akan datang dapat lebih baik
2. Agar penjualan yang dilakukan oleh PT. Kharisma Sentosa Manado dapat sesuai dengan perencanaan yang telah dilakukan maka perusahaan harus memperhatikan batas keselamatan dan penjualan minimal yang harus dipertahankan oleh perusahaan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, Kamaruddin. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Revisi, Cetakan Kedelapan. Raja Grafindo, Jakarta.
- Darsono, Prawinonegoro. 2009. *Penganggaran Perusahaan*. Mitra Wacana Media, Jakarta.
- Harahap, Sofian Safri. 2010. *Analisis Kritis Laporan Keuangan*. Rajawali Persada, Jakarta.
- Irawati, Susana. 2006. *Manajemen Keuangan*. Pustaka, Bandung.
- Kasmir. 2013. *Analisis Laporan Keuangan*. Rajawali Pers, Jakarta.
- Kuncoro, Mudrajad. 2009. *Metode Kuantitatif Teori Dan Aplikasi Untuk Bisnis dan Ekonomi*. YKPN, Yogyakarta.
- Malombeke, Merry Beatrix. 2013. Analisa Break-Even-Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Holland Bakery Manado. *JURNAL EMBA* Vol. 1 No. 3 <http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/1889>. Diakses 22 November 2015. Hal. 775-881.
- Mangundap, Reisty. 2014. Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Shmily Cupcakes. *JURNAL EMBA* Vol. 2 No. 4 <http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/6233>. Diakses 22 November 2015. Hal. 117-232.
- Munawir. 2011. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi Keempat. Liberty, Yogyakarta.
- Riyanto, Bambang. 2010. *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. BPFE, Yogyakarta.
- Simamora, Henry. 2013. *Akuntansi manajemen*. Edisi III. Stard Date Publisier, Jakarta.
- Sugiyono. 2012. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R & B*. Alfabeta, Bandung.