

ANALISIS PENGARUH BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. KARYA PLASINDO

Rahidun Simangunsong¹⁾ dan Rasmi Sitohang²⁾

¹⁾Dosen Teknik Sipil dan Perencanaan

²⁾Dosen Teknik dan Manajemen Industri
Institut Sains dan Teknologi TD Pardede

rahidunsimangunsong@istp.ac.id, rasmisitohang@istp.ac.id

ABSTRAK

PT. Karya Plasindo merupakan sebuah perusahaan manufaktur plastik kantong yang juga memperhatikan harga jual, unit yang terjual, dan biaya-biaya yang dikeluarkan. Hal ini dapat dikaji dalam analisis break even point. Break even point merupakan total pengeluaran sama dengan total pendapatan. Analisis break even point harus membedakan antara pola perilaku biaya, mana yang bersifat variabel, semi variabel dan bersifat tetap. PT. Karya Plasindo dalam menganalisis break even point membedakan biaya berupa biaya tetap dan biaya variabel.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan Break Even Point sebagai dasar penentuan target laba yang dicapai oleh PT. Karya Plasindo. Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif. Hasil penelitian dalam analisis break even point pada PT. Karya Plasindo yaitu membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel, menghitung break even point untuk kedua jenis produk, menghitung contribution margin pada kedua produk sehingga mampu memperoleh keuntungan. Dengan keuntungan ini pergerakan secara signifikan dari hasil penjualan PT. Karya Plasindo telah mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin.

Kata Kunci: manufaktur plastic, break even point

ABSTRACT

PT. Karya Plasindo is a plastic bag manufacturing company that also pays attention to the selling price, units sold, and costs incurred. This can be studied in the analysis of the break even point. The break even point is the total expenditure equal to the total income. Break even point analysis must distinguish between cost behavior patterns, which are variable, semi-variable and fixed. PT. Plasindo's work in analyzing the break even point distinguishes costs in the form of fixed costs and variable costs.

This study aims to determine the application of the Break Even Point as the basis for determining the profit target achieved by PT. Plasindo's work. The data analysis method used in this research is descriptive quantitative method. The results of the research in the analysis of the break even point at PT. The work of Plasindo is to distinguish between fixed costs and variable costs, calculate the break even point for both types of products, calculate the contribution margin for both products so that they are able to gain profits. With this advantage, the significant movement of the sales of PT. Karya Plasindo has been able to plan profit as well as possible.

Keywords: plastic manufacturing, break even point

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perusahaan melakukan serangkaian proses pengambilan keputusan dalam kegiatannya memproduksi barang atau jasa, pengambilan keputusan yang baik selalu diawali dengan perencanaan yang matang agar memperoleh keuntungan, sehingga manajemen sebuah perusahaan harus mampu memanfaatkan segala macam sumber

daya yang ada pada perusahaan secara efektif dan efisien agar tujuan perusahaan yaitu memperoleh keuntungan dapat terpenuhi.

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. 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.

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 kerugian. Selain itu apabila penjualan pada *Break Event Point* (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang seberapa jauh penjualan bisa turun sehingga tidak menderita kerugian 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.

PT. Karya Plasindo merupakan perusahaan nasional yang bergerak di bidang manufaktur segala jenis kantong plastik. Penjualan PT. Karya Plasindo mengalami naik turun tergantung permintaan pelanggan, sedangkan biaya tetap seperti biaya gaji karyawan yang tetap dibayarkan setiap bulannya. Oleh karena itu PT. Karya Plasindo harus membuat perencanaan yang baik untuk mengatur volume produksi dan volume penjualan tiap bulannya, menutupi seluruh biaya produksi, terutama biaya tetap yang tidak hanya dikeluarkan ketika berproduksi dalam keadaan normal saja, tetapi juga dikeluarkan ketika mengalami berkurangnya permintaan pada kondisi tertentu yang dapat menyebabkan volume produksi menurun. Selain jika pendapatan yang diperoleh hanya bisa menutupi biaya tetapnya, karena telah menjadi tujuan suatu usaha untuk memperoleh keuntungan dari usaha yang dilakukannya.

Perlunya kegiatan analisa terhadap titik impas guna merencanakan tingkat laba juga dirasakan oleh perusahaan PT. Karya Plasindo dengan menerapkan analisa BEP dalam kegiatan produksinya diharapkan mampu membantu para pekerja untuk melakukan perencanaan laba sehingga dapat menjadi perusahaan

yang mampu mencetak laba optimum dan menunjukkan kinerja yang baik.

1.2. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, peneliti membatasi masalah pada pengaruh *Break Event Point* sebagai alat perencanaan laba di tahun 2019 dan 2020 pada PT. Karya Plasindo.

1.3. Rumusan Masalah

Pokok permasalahan yang akan diangkat dalam penelitian ini adalah mengenai analisis *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba PT. Karya Plasindo, penulis mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut :

Apakah *Break Even Point* berpengaruh terhadap perencanaan laba pada PT Karya Plasindo ?

1.4. Tujuan Penelitian

Tujuan dalam penelitian ini adalah : untuk mengetahui apakah *Break Even Point* berpengaruh terhadap perencanaan laba pada PT. Karya Plasindo.

1.5. Manfaat Penelitian

Pelaksanaan penelitian skripsi mengenai analisis pengaruh *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba pada PT. Karya Plasindo diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak :

1. Bagi perusahaan

Untuk memberikan masukan bagi PT. Karya Plasindo, sebagai bahan pertimbangan untuk perkembangan usahanya dan membantu manajemen PT. Karya Plasindo dalam perencanaan laba di masa yang akan datang.

2. Mahasiswa dan Pihak Lain

Memberikan masukan dan informasi kepada pembaca umumnya dan bagi program Studi Teknik dan Manajemen Industri mengenai kasus nyata yang terjadi di perusahaan, sehingga menghasilkan sebuah referensi yang berguna bagi Institut Sains & Teknologi TD. Pardede dan dapat diakomodasikan ke dalam proses pengajaran berdasarkan mata kuliah terkait.

3. Penulis

Memperoleh pengalaman dalam melakukan rancangan analisis *Break Even Point* secara nyata dalam perusahaan dan memberikan analisis sebagai alat bantu manajemen dalam perencanaan laba kegiatan usahanya.

tingkat penjualan minimum yang harus dicapai suatu perusahaan agar tidak mengalami kerugian atau memperkirakan tingkat penjualan minimum yang menghasilkan laba sama dengan nol atau total pendapatan = total biaya.

Menurut Kasmir ,Dalam rangka penentuan titik impas ini, perlu diketahui beberapa hal yang penting, agar titik impas dapat ditentukan dengan tepat, yaitu:

BAB II LANDASAN TEORITIS DAN HIPOTESIS

2.1. Landasan Teoritis

2.1.1. *Break Even Point*

Menurut The dan Sugiono,*Break Even Point* (BEP), yaitu suatu cara/ teknik untuk mengetahui berapa

1. Tingkat keuntungan (laba) yang ingin dicapai dalam suatu periode;
2. Besarnya kapasitas produksi yang tersedia atau yang mungkin dapat ditingkatkan;
3. Jumlah biaya yang harus dikeluarkan, baik biaya tetap maupun biaya variabel.

Menurut Kasmir asumsi-asumsi dan keterbatasan analisis titik impas adalah sebagai berikut:

1. Biaya

Dalam analisis titik impas, hanya digunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu, kita harus memisahkan dulu komponen antara biaya tetap dan biaya variabel. Artinya mengelompokkan biaya tetap disatu sisi dan mengelompokkan biaya variabel disisi lain. Dalam hal ini secara umum untuk memisahkan kedua biaya ini relatif sulit karena ada biaya yang tergolong semi variabel dan tetap.

Untuk memisahkan biaya ini dapat dilakukan melalui dua pendekatan sebagai berikut.

- a. Pendekatan analisis, yaitu kita harus meneliti setiap jenis dan unsur biaya yang terkandung satu per satu dari biaya yang ada beserta sifat-sifat biayatersebut.
- b. Pendekatan historis. Dalam pendekatan ini yang harus dilakukan adalah memisahkan biaya tetap dan variabel berdasarkan angka-angka dan data biaya masalampau.

2. Biaya Tetap (*FixedCost*)

Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Artinya kita menganggap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki. Namun, untuk kapasitas produksi bertambah, biaya tetap juga menjadi lain. Contoh biaya tetap adalah seperti gaji, penyusutan aktiva tetap, bunga sewa atau biaya kantor, dan biaya tetap lainnya.

3. Biaya Variabel (*VariabelCost*)

Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Artinya asumsi kita biaya variabel berubah-ubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Dalam hal ini sulit terjadi dalam praktiknya karena dalam penjualan jumlah besar akan ada potongan-potongan tertentu, baik yang diterima maupun diberikan perusahaan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, upah buruh langsung, dan komisi penjualan biaya variabel lainnya.

4. Harga Jual

Harga jual maksudnya dalam analisis ini hanya digunakan untuk satu macam harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi. Tidak ada perubahan harga jual Artinya diasumsikan harga jual persatuan tidak dapat berubah selama periode analisis. Hal ini bertentangan dengan kondisi yang sesungguhnya, dimana

harga jual dalam satu periode dapat berubah-ubah seiring dengan perubahan biaya-biaya lainnya yang berhubungan langsung dengan produk maupun tidak.

Mencari titik impas atau *break even point* dapat digunakan dalam beberapa model rumus. Pemakaian rumus dapat dilakukan sesuai dengan keinginan dan tujuan pemakaian. Hanya saja setiap rumus memiliki keuntungan dan kelebihannya masing-masing.

2.1.1.1. Pendekatan Persamaan

Menurut Prastowo, Analisis *Break even* atau titik impas didasarkan pada hubungan akuntansi berikut ini :

Oleh karena itu total biaya tetap dan biaya variabel

$$\text{Laba} = \text{Total Penghasilan} - (\text{Total Biaya} + \text{Total}$$

per unit diasumsikan tetap (konstan) dalam kisaran aktivitas (*range of activity*) yang dianalisis, maka hubungan dasar akuntansi tersebut dinyatakan dalam bentuk persamaan linear berikut ini:

$$TR = FC + (VC \times TR) + L$$

Dimana :

TR = Total Penghasilan

FC= Total Biaya tetap

V= Biaya variabel per Rp 1,00 penghasilan (total biaya variabel dibagi total penghasilan atau biaya variabel per unit dibagi harga jual per unit)

L= Total Laba

Dengan menggunakan persamaan linear tersebut, tingkat penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba yang ditargetkan dapat ditentukan sebagai berikut:

TR	FC + L
	(1-V)= Contribution per unit rupiah

Dengan demikian, untuk Laba sama nol, yang berarti tercapai kondisi impas, maka titik impas dalam satuan rupiah penjualan dapat ditentukan sebagai berikut:

$$TR = \frac{FC}{1 - V}$$

Selain menggunakan pendekatan rupiah penjualan (*sales-revenue approach*), analisis impas dan biaya volume penjualan juga dapat dilakukan dengan menggunakan pendekatan unit penjualan (*units of product approach*). Meskipun pendekatan kedua ini memiliki konsep dasar yang sama akan tetapi beberapa jenis analisis lebih bijaksana dan sesuai (tepat) bila bekerja dengan pendekatan unit produk, persamaan dasar di ubah untuk memasukan kuantitas produk, harga jual per unit dan biaya biaya variabel

per unit, sehingga persamaan menjadi sebagai berikut:

$$TR = FC + (VC \times TR) + L$$

Oleh karena total penjualan sama dengan harga jual per unit dikalikan dengan total unit yang dijual, dan karena total biaya variabel sama dengan biaya variabel per unit dikalikan dengan total unit jual, maka persamaan tersebut menjadi sebagai berikut:

$$PxQ = FC + (VC \times Q) + L$$

Dimana :

P= Harga Jual per unit

Q= Kuantitas produk yang dijual (BEP dalam unit)

FC = Total biaya tetap

VC= Biaya variabel per unit

L= Laba

Pada persamaan linear yang baru ini, variabel yang tidak diketahui adalah Q yaitu dalam jumlah unit produk yang dijual, yang dihitung sebagai berikut:

$$Q = \frac{FC + L}{(P - V)} = \frac{FC}{(P - V)}$$

2.1.1.2. Pendekatan Grafis

Penentuan impas juga dapat dilakukan dengan menggunakan pendekatan grafis, yaitu dengan cara menggambarkan garis penghasilan biaya. Titik impas merupakan titik perpotongan antara garis biaya dan garis penghasilan tersebut. Data yang diperlukan dalam membuat grafis ini adalah ramalan penghasilan, biaya tetap dan biaya variabel.

2.1.1.3. Margin Kontribusi

Langkah awal dalam melihat hubungan diantara *break even point* suatu perusahaan adalah memahami dan melihat besarnya margin kontribusi yang diperoleh perusahaan pada berbagai tingkat kegiatan. Pada setiap tingkat kegiatan, perusahaan akan memiliki kemampuan menghasilkan margin kontribusi yang berbeda.

Menurut Sujarweni, Margin Kontribusi adalah selisih antara penjualan dan biaya-biaya variabel dari suatu produk atau jasa. Yaitu jumlah uang yang tersedia untuk menutupi biaya tetap menghasilkan laba. Semakin tinggi nilai margin kontribusi, semakin rendah risiko untuk tidak balik modal.

Untuk mengilustrasikan konsep margin kontribusi, Sujarweni (2017:136) menggunakan contoh format laporan laba-rugi kontribusi sebagai berikut:

PTABC Laporan Laba Rugi untuk bulan April dalam bentuk Dollar		
	Total	Per unit
Penjualan (400 pengeras suara)	100.000	250
Dikurangi biaya variabel	60.000	150
Margin kontribusi	40.000	100
Dikurangi beban tetap	35.000	
Laba bersih	5.000	

Sumber: Sujarweni 2017:136

Besarnya margin kontribusi per unit yang dapat diperoleh oleh perusahaan akan menentukan kecepatan perusahaan tersebut menutup biaya tetapnya dan kemampuannya menghasilkan laba.

2.1.1.4. Margin Of Safety (Marjin Pengamanan Penjualan)

Perhitungan *margin of safety* memberikan manajemen suatu penentuan seberapa dekat tingkat bahaya perubahan yang beropersi. Semakin rendah *margin of safety*, semakin manajemen harus berhati-hati mengamati penjualan dan mengontrol biaya sehingga tidak akan menghasilkan kerugian bersih.

Menurut Munawir, *Margin of Safety* merupakan hubungan atau selisih antara penjualan yang dibudget atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan dengan tingkat *break even*. Sedangkan menurut Sujarweni untuk menghitung *margin of safety* adalah sebagai berikut:

$$\text{Margin of Safety (\%)} = \frac{\text{Total Pendapatan} - \text{Pendapatan Impas}}{\text{Total Pendapatan}}$$

2.1.2. Perencanaan Laba

Menurut Kasmir, Dalam rangka memproduksi atau menghasilkan suatu produk, baik barang maupun jasa, perusahaan terkadang perlu terlebih dulu merencanakan berapa besar laba yang ingin diperoleh. Artinya dalam hal ini besar laba merupakan prioritas yang harus dicapai perusahaan, di samping hal-hal lainnya. Agar perolehan laba mudah ditentukan, salah satu caranya adalah perusahaan harus mengetahui terlebih dulu berapa titik impasnya. Artinya perusahaan beroperasi pada jumlah produksi atau penjualan tertentu sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan.

Menurut The dan Sugiono, laba perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor, di antaranya sebagai berikut :

1. Harga jual per satuan (*price per unit*)
2. Volume penjualan/unit
3. Komposisi produk yang dijual (*productmix*)
4. *Variable cost per unit*
5. *Total fixed cost*

Menurut Sujarweni, Laba merupakan tujuan utama perusahaan yang berorientasi profit. Untuk merencanakan laba perlu mengadakan pengamatan kemungkinan faktor-faktor yang mempengaruhi laba perusahaan. Ada tiga faktor yang mempengaruhi laba perusahaan yaitu:Biaya, Harga jual dan Volume penjualan

Jenis-jenis laba dalam hubungannya dengan perhitungan Menurut Wardiyah adalah sebagai berikut:

1. Laba kotor (*Gross profit*) adalah selisih antara penjualan bersih dengan harga pokok

penjualan. Disebut laba kotor karena jumlahnya masih harus dikurangi biaya-biaya usaha.

2. Laba dari operasi selisih antara laba kotor dan total beban operasi.
3. Laba bersih adalah angka terakhir dalam perhitungan laba rugi yang diperoleh dari laba operasi ditambah pendapatan lain-lain dikurangi beban lain-lain.

2.1.3. Pengaruh *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba.

Menurut Kasmir (2016:333), Analisis titik impas juga memberikan pedoman tentang berapa jumlah produk minimal yang harus diproduksi atau dijual. Tujuannya adalah agar perusahaan mampu memperoleh laba (keuntungan) yang maksimal. Artinya dengan memproduksi sejumlah barang dengan kapasitas produksi yang dimilikinya, perusahaan akan tahu batas minimal yang harus dijual dan keuntungan maksimal yang diperoleh apabila diproduksi secara penuh.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1. Lokasi dan Jadwal Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Karya Plasindo yang beralamat di Jalan Brigjend Zein Hamid, Titi Kuning, Kecamatan Medan Johor, Kota Medan, Sumatera Utara 20147. Waktu penelitian bulan April tahun 2021 – Juli tahun 2021.

3.2. Jenis dan Sumber Data

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian kuantitatif. Pendekatan kuantitatif dalam penelitian ini, akan mengkaji dan mengolah data berupa pendapatan, penjualan, biaya-biaya baik berupa biaya tetap maupun biaya variabel, dan harga jual pada tahun 2019 dan 2020.

3.3. Metode Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data pada penelitian ini menggunakan:

1. Wawancara
Wawancara dilakukan terhadap bagian penjualan dan keuangan untuk mengetahui analisis *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba PT. Karya Plasindo.
2. Studi dokumentasi
Cara dokumentasi yang dilakukan untuk mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber misalnya buku, jurnal dan data-data perusahaan.
3. Observasi
Mengamati terhadap fenomena masalah yang terjadi pada *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba PT. Karya Plasindo.

3.4. Teknik Analisis Data

Setelah data diperoleh dan diolah secara tabulasi dan selanjutnya di analisis dengan menggunakan analisis

break even point dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data yang diperoleh dari perusahaan yang terdiri dari data-data mengenai pengumpulan biaya, data hasil produksi, harga jual, dan data hasil penjualan.
2. Mengklasifikasikan biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel.
3. Menghitung Margin Kontribusi
 - a. Menghitung margin kontribusi dalam unit
KM per unit = harga jual – biaya variabel per unit
 - b. Menghitung margin kontribusi dalam jumlah total
KM = total pendapatan- total biaya variabel
4. Menghitung Rasio Margin Kontribusi
Rasio margin kontribusi berguna untuk mengetahui titik impas secara keseluruhan. Dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Rasio margin kontribusi} = \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}} \%$$

5. Menghitung Nilai *Break Even Point* (BEP)/Titik Impas

- a. Titik impas dalam unit

$$\text{titik impas (unit)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{margin kontribusi dalam unit}}$$

- b. Titik impas dalam penjualan/total

$$\text{titik impas (penjualan)} = \frac{\text{biaya tetap}}{\text{rasio margin kontribusi}}$$

6. Menghitung Tingkat Keamanan (*Margin of Safety*)

Menghitung tingkat keamanan (*Margin of Safety*) pada perusahaan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$MOS = \frac{\text{penjualan per bujet} - \text{penjualan per titik impas}}{\text{penjualan per bujet}} \times 100\%$$

7. Menentukan target laba yang direncanakan perusahaan, dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{unit penjualan untuk mencapai target laba} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{margin kontribusi per unit}}$$

8. Kesimpulan analisis *break even point*.
9. Pembahasan kesesuaian hasil penelitian dengan teori yang digunakan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1. Gambaran Umum PT. Karya Plasindo

PT. Karya Plasindo adalah perusahaan yang memproduksi plastik untuk kebutuhan rumah tangga yang terletak di Jalan Medan Deli Tua Km 7,7. PT. Karya Plasindo didirikan pada tahun 1995 oleh Bapak Sjarifuddin Effendi. Dari sejak didirikannya, PT. Karya Plasindo menunjukkan kemajuan yang cukup

pesat yang selalu mengutamakan kepuasan pelanggan sebagai prioritas utama. Dengan basis yang luas dan 22 tahun pengalaman, PT. Karya Plasindo terus mengevaluasi kebutuhan spesifik pelanggan.

1. Visi Perusahaan

- a. Menjadi salah satu perusahaan terbaik di medan.
- b. Menjadi perusahaan yang menjunjung tinggi profesionalisme dalam memberikan layanan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan akan konstruksi

2. Misi Perusahaan

- a. Meningkatkan kualitas layanan kepada pelanggan secara terus menerus untuk memenuhi kebutuhan dan kepuasan pelanggan sehingga pada gilirannya akan menciptakan pertumbuhan dan perkembangan perusahaan yang berkesinambungan dan menciptakan nilai optimal bagi pelanggan.

- b. Menumbuhkan tingkat profesionalisme karyawan dalam rangka menciptakan nilai tambah bagi perusahaan dan selalu menjunjung tinggi etika bisnis.
- c. Mengembangkan dan memelihara hubungan bisnis yang prima dengan pelanggan dan menciptakan suasana bisnis yang nyaman.
- d. Membantu masyarakat untuk menemukan potensi peluang usaha.

4.2. Klasifikasi Biaya Pada Usaha pada PT. Karya Plasindo

Analisis Break Even Point dimulai dengan mengklasifikasi pembagian biaya yang terjadi dalam perusahaan sesuai dengan sifat masing-masing dari biaya tersebut. Sesuai dengan informasi yang penulis peroleh dari PT. Karya Plasindo maka biaya bahan baku terdiri dari:

**Tabel 4.1
Total Biaya Bahan Baku PT. Karya Plasindo**

Bahan Baku	Tahun	
	2019	2020
PP	2.292.668.200	2.308.089.600
HDPE	1.054.747.500	1.798.695.300
Total Biaya Bahan Baku	3.347.415.700	4.106.784.900

Sumber Data : PT. Karya Plasindo, 2021

Adapun klasifikasi pembagian biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel yang terdiri dari, sebagai berikut:

**Tabel 4.2.
Biaya Tetap dan Biaya Variabel PT. Karya Plasindo**

Keterangan	Tahun	
	2019	2020
Biaya Tetap :		
1. Biaya Tenaga Kerja Langsung	187.500.000	195.000.000
2. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung		
3. Biaya Tenaga Kerja Pemasaran	122.250.000	133.000.000
4. Biaya Tenaga Kerja Umum		
5. Biaya Listrik Telepon dan Air	14.175.000	22.425.000
6. Biaya Pemeliharaan Gedung	81.250.000	101.300.000
7. Biaya Penyusutan Gedung		
8. Biaya Penyusutan Peralatan	173.000.000	193.150.000
	51.100.000	67.250.000
	31.000.000	31.150.000
	21.250.000	21.437.000

Total Biaya Tetap	681.525.000	764.712.000
Biaya Variabel :		
1. Biaya Bahan Baku	3.347.415.700	4.106.784.900
2. Biaya Pemeliharaan Peralatan dan Mesin	75.957.600	81.967.500
3. Biaya Lain-Lain	42.478.000	25.678.000
Total Biaya Variabel	3.465.851.300	4.214.430.400

Sumber Data : PT. Karya Plasindo, 2021

Dalam hal penentuan biaya variabel, sangat dipengaruhi oleh penjualan perusahaan, dimana PT. Karya Plasindo dalam melaksanakan produksi, menunggu pesanan dari pihak konsumen, oleh karena

itu sebelum lebih lanjut memaparkan biaya variabelnya, maka akan dikemukakan terlebih dahulu hasil penjualan atau pesanan konsumen pada PT. Karya Plasindo pada tahun 2019-2020.

Tabel 4.3
Volume Penjualan PT. Karya Plasindo Berdasarkan Pesanan

Keterangan	Tahun					
	2019			2020		
	Kg	Harga Jual	Total Penjualan	Kg	Harga Jual	Total Penjualan
PP	151.450	18.000	2.726.100.000	167.500	18.500	3.098.750.000
HDPE	54.750	35.000	1.916.250.000	61.900	36.000	2.228.400.000
Total	206.200		4.642.350.000	229.400		5.327.150.000

Sumber Data : PT. Karya Plasindo, 2021

Tabel 4.3 menunjukkan bahwa hasil penjualan PT. Karya Plasindo dari tahun 2019 sampai dengan 2020 mengalami peningkatan, ini dapat dilihat mulai dari tahun 2019 sebanyak 206.200 kg, tahun 2020 sebanyak 229.400 kg. Sedangkan harga jual yang ditetapkan oleh PT. Karya Plasindo sebagai berikut, harga plastik PP tahun 2019 Rp. 18.000 sedangkan untuk plastik HDPE Rp 35.000,- harga jual ini mengalami kenaikan di tahun 2020 yaitu harga plastik PP tahun 2020 menjadi Rp 18.000,- dan plastik HDPE menjadi Rp 36.000,-. Dengan demikian hasil penjualan PT. Karya Plasindo untuk Tahun 2019 sebesar Rp. 4.642.350.000,- dan untuk tahun 2020 sebesar Rp. 5.327.150.000,-

4.3. Analisa Break Even Point Pada PT. Karya Plasindo

Untuk dapat menghitung *Break Even Point* digunakan perhitungan dengan rumus sebagai berikut:
Break Even Point dalam rupiah,

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

Dimana :

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel

S = Volume penjualan

Sebelum melakukan perhitungan break even point dalam rupiah harus diketahui terlebih dahulu biaya per unit sebagai berikut:

1. Tahun 2019

$$BEP(Q)$$

$$= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{harga jual} - \text{jumlah biaya variabel per unit}}$$

$$BEP(Q)_{PP} = \frac{681.525.000}{18.000 - 15.138} = \frac{681.525.000}{2.862} = 238.129 \text{ kg}$$

$$BEP(Q)_{HDPE} = \frac{681.525.000}{35.000 - 19.265} = \frac{681.525.000}{15.735} = 43.313 \text{ kg}$$

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

$$FC = 681.525.000$$

$$VC = 3.465.851.300$$

$$S = 4.642.350.000$$

Maka :

$$BEP(Rp) = \frac{681.525.000}{1 - \frac{3.465.851.300}{4.642.350.000}}$$

$$= \frac{681.525.000}{0,2534} = 2.869.522.494,-$$

Perhitungan diatas menunjukkan break even tahun 2019 atas dasar rupiah sebesar Rp. 2.869.522.494,-

2. Tahun 2020

$$BEP(Q)PP = \frac{764.712.000}{18.500 - 13.780} = \frac{764.712.000}{4.720}$$

$$= 162.015 \text{ kg}$$

$$BEP(Q)HDPE = \frac{764.712.000}{36.000 - 29.058}$$

$$= \frac{764.712.000}{6.942} = 110.157 \text{ kg}$$

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

$$FC = 764.712.000$$

$$VC = 4.214.430.400$$

$$S = 5.327.150.000$$

Maka :

$$BEP(Rp) = \frac{764.712.000}{1 - \frac{4.214.430.400}{5.327.150.000}}$$

$$= \frac{764.712.000}{0,2089} = 3.660.660.603,-$$

Perhitungan diatas menunjukkan break even tahun 2020 atas dasar rupiah sebesar Rp. 3.660.660.603,-

Hasil perhitungan Break Even Point diketahui bahwa untuk mencapai titik impas dalam penjualan pada PT. Karya Plasindo tahun 2019 harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp. 2.869.522.494,- atau lebih dari penjualan tersebut, dan Tahun 2020 PT. Karya Plasindo harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan Rp. 3.660.660.603,- atau lebih dari penjualan tersebut.

Jadi bila Sales (S) – Total Cost = Laba (π)

$$: FC + VC = \text{Total Cost}$$

Adapun dampak dari perhitungan di atas adalah, sebagai berikut:

1. Dalam hal ini *fixed cost* haruslah konstan selama periode atau *range of output* tertentu.
2. Variabel *cost* dalam hubungan dengan *sales* haruslah konstan.
3. *Sales price* per unit tidak berubah dalam periode tertentu.
4. *Sales mix* adalah konstan.

4.4. 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.

1. Besarnya contribution margin PT. Karya Plasindo untuk tahun 2019 dapat dihitung sebagai berikut :

Hasil Penjualan Rp 4.642.350.000

Biaya Variabel Rp 3.465.851.300

Contribution Margin Rp 1.176.498.700

Perhitungan tersebut terlihat bahwa contribution margin yang dihasilkan adalah Rp. 1.176.498.700,- oleh karena biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp. 681.525.000. maka keuntungan yang diperoleh perusahaan dari hasil penjualan adalah :

Contribution Margin Rp 1.176.498.700

Biaya Tetap Rp 681.525.000

Keuntungan Rp 494.973.700

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan dalam menerima hasil penjualan Rp. 4.642.350.000,- akan memperoleh keuntungan sebanyak Rp. 494.973.700,-

Contribution margin ratio PT. Karya Plasindo berdasarkan data yang diperoleh tahun 2019, dapat dihitung sebagai berikut:

$$CMR = 1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{hasil penjualan}}$$

Dimana :

$$VC = 3.465.851.300$$

$$S = 4.642.350.000$$

Maka :

$$CMR = 1 - \frac{3.465.851.300}{4.642.350.000} \times 100\%$$

$$= 1 - 0,7466 \times 100\%$$

$$= 0,2534 \times 100\% = 25,34\%$$

Analisis perhitungan *contribution margin ratio* di atas menunjukkan bahwa produk yang diproduksi oleh perusahaan mampu memberikan *contribution margin* terhadap laba sebesar 25,34%

2. Besarnya contribution margin PT. Karya Plasindo untuk tahun 2020 dapat dihitung sebagai berikut :

Hasil Penjualan Rp 5.327.150.000

Biaya Variabel Rp 4.214.430.400

Contribution Margin Rp 1.112.619.600

Perhitungan tersebut terlihat bahwa contribution margin yang dihasilkan adalah Rp. 1.112.619.600,- oleh karena biaya tetap yang dikeluarkan sebesar Rp.

764.712.000. maka keuntungan yang diperoleh perusahaan dari hasil penjualan adalah :

<i>Contribution Margin</i>	Rp 1.112.619.600
Biaya Tetap	Rp 764.712.000
Keuntungan	Rp 347.907.600

Hasil perhitungan menunjukkan bahwa perusahaan dalam menerima hasil penjualan Rp. 5.327.150.000,- akan memperoleh keuntungan sebanyak Rp. 347.907.600,-
Contribution margin ratio PT. Karya Plasindo berdasarkan data yang diperoleh tahun 2020, dapat dihitung sebagai berikut:

$$CMR = 1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{hasil penjualan}}$$

Dimana :
 VC = 4.214.430.400
 S = 5.327.150.000

Maka :

$$CMR = 1 - \frac{4.214.430.400}{5.327.150.000} \times 100\%$$

$$= 1 - 0,7911 \times 100\%$$

$$= 0,2089 \times 100\% = 20,89\%$$

Analisis perhitungan *contribution margin ratio* di atas menunjukkan bahwa produk yang diproduksi oleh perusahaan mampu memberikan *contribution margin* terhadap laba sebesar 20,89%

Tabel 4.8
Analisis Contribution Margin PT. Karya Plasindo Tahun 2019-2020

Tahun	S	VC	CM	FC	L	CMR
2019	4.642.350.000	3.465.851.300	1.176.498.700	681.525.000	494.973.700	25,34
2020	5.327.150.000	4.214.430.400	1.112.619.600	764.712.000	347.907.600	20,89

Sumber Data : PT. Karya Plasindo, 2021

4.5. 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 laba sebesar 20% dari hasil penjualan. Berikut adalah bentuk perencanaan laba PT. Karya Plasindo.

1. Perencanaan laba PT. Karya Plasindo berdasarkan data yang diperoleh pada tahun 2019 dapat diketahui sebagai berikut:

Volume penjualan yang harus dicapai sesuai dengan laba yang direncanakan sebagai berikut:

$$\text{Penjualan (kg)PP} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang direncanakan}}{\text{harga jual(kg)} - \text{biaya variabel/unit}}$$

$$= \frac{681.525.000 + 545.220.000}{18000 - 15.138} = \frac{1.226.745.000}{2.862} = 428.632$$

Untuk mendapatkan laba sebesar 20% (Rp.545.220.000), PT. Karya Plasindo harus mampu menjual sebanyak 428.632 kg plastik PP.

$$\text{Penjualan (kg) HDPE} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang direncanakan}}{\text{harga jual(kg)} - \text{biaya variabel/unit}}$$

$$= \frac{681.525.000 + 383.250.000}{35000 - 19.265} = \frac{1.064.775.000}{15.375} = 69.254$$

Untuk mendapatkan laba sebesar 20% (Rp.383.250.000), PT. Karya Plasindo harus mampu menjual sebanyak 69.254 kg plastik HDPE.

$$\text{Penjualan (Rp)} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}}{1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{pendapatan penjualan}}}$$

$$= \frac{681.525.000 + 928.470.000}{1 - \frac{3.465.851.300}{4.642.350.000}} = \frac{1.609.995.000}{0,2534} = 6.353.571.428$$

Perhitungan di atas menunjukkan break even point tahun 2019 berdasarkan perencanaan atas dasar rupiah sebesar Rp. 6.353.571.428,-

2. Perencanaan laba PT. Karya Plasindo berdasarkan data yang diperoleh pada tahun 2020 dapat diketahui sebagai berikut:

Volume penjualan yang harus dicapai sesuai dengan laba yang direncanakan sebagai berikut:

$$\text{Penjualan (kg)PP} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang direncanakan}}{\text{harga jual(kg)} - \text{biaya variabel/unit}}$$

$$= \frac{764.712.000 + 619.750.000}{18500 - 13.780} = \frac{1.226.745.000}{4.720} = 25.991$$

Untuk mendapatkan laba sebesar 20% (Rp.619.750.000), PT. Karya Plasindo harus mampu menjual sebanyak 259.904 kg plastik PP.

$$\begin{aligned} & \text{Penjualan (kg) HDPE} \\ & = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang direncanakan}}{\text{harga jual(kg)} - \text{biaya variabel/unit}} \\ & = \frac{764.712.000 + 445.680.000}{\frac{36000 - 29.058}{1.210.392.000}} \\ & = \frac{1.210.392.000}{6.942} = 174.358 \end{aligned}$$

Untuk mendapatkan laba sebesar 20% (Rp.445.680.000), PT. Karya Plasindo harus mampu menjual sebanyak 174.358 kg plastik HDPE.

$$\begin{aligned} & \text{Penjualan (Rp)} \\ & = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang diharapkan}}{1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{pendapatan penjualan}}} \\ & = \frac{764.712.000 + 1.065.430.000}{1 - \frac{4.214.430.400}{5.327.150.000}} = \frac{1.830.142.000}{0,5468} \\ & = 3.347.004.389 \end{aligned}$$

Perhitungan di atas menunjukkan break even point tahun 2020 berdasarkan perencanaan atas dasar rupiah sebesar Rp. 3.347.004.389,-

Tabel 4.9
Hasil Analisis Perencanaan Laba PT. Karya Plasindo Tahun 2019 dan 2020

Tahun	Produk	Kg	Harga Jual	Total Penjualan	BEP
2019	PP	428.632	18.000	7.715.376.000	6.353.571.428
	HDPE	69.254	35.000	2.423.890.000	
		497.886		10.139.266.000	
2020	PP	259.904	18.500	4.808.224.000	3.347.004.389
	HDPE	174.358	36.000	6.276.888.000	
		434.262		11.085.112.000	

Sumber : Data Diolah, 2021

Tabel 4.9 menunjukkan bahwa jika perusahaan merencanakan laba 20% dari penjualan, maka perusahaan harus mampu menjual produk berdasarkan perencanaan. Pada tahun 2019 untuk mendapat total penjualan sebesar Rp.10.139.266.000, perusahaan harus mampu menjual produk sebanyak 497.886 kg. Tahun 2020 total penjualan sebesar Rp 11.085.112.000 dengan menjual produk sebanyak 434.262 kg. Untuk dapat mencapai angka penjualan tersebut, perusahaan tidak hanya memperhatikan bagaimana berubahnya faktor biaya tetap dan biaya variabel. Dengan asumsi PT. Karya Plasindo dapat menekan biaya variabel misalnya menekan biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Penekanan biaya variabel ini berpengaruh pada harga jual yang ikut menurun sehingga banyak permintaan dari masyarakat karena harganya yang terjangkau. Kebijakan ini sangat berpengaruh demi tercapainya perencanaan laba yang diharapkan. Dalam hal ini nampak jelas bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi perencanaan laba yang ingin dicapai

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1. Kesimpulan

Dari uraian terdahulu dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. PT. Karya Plasindo dalam merencanakan laba belum menggunakan perhitungan BEP.
2. PT. Karya Plasindo belum memisahkan biaya tetap dan biaya variabel, sehingga manajemen sulit untuk mengadakan perencanaan dan pengawasan biaya.
3. Dengan tidak dilaksanakannya pemisahan biaya variabel dan biaya tetap maka perusahaan sulit untuk merencanakan laba yang diinginkan.

adalah harga jual, kuantitas penjualan, serta biaya tetap dan biaya variabel. Hal tersebut dapat dilihat dari alternatif-alternatif yang telah dilakukan bahwa perubahan salah satu faktor, dua faktor, ataupun kesemua faktor akan mempengaruhi persen laba yang dicapai dari hasil penjualan tersebut. Dampak yang terjadi terhadap perencanaan laba jika terjadi perubahan harga yaitu: Kenaikan harga jual per unit akan menurunkan titik impas penjualan, sedangkan penurunan harga jual per unit akan menaikkan titik impas penjualan (BEP).

Berdasarkan hasil analisis yang dilakukan penulis maka hasil yang diperoleh adalah Break Even Point (titik impas) dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba pada PT. Karya Plasindo. Penelitian ini sejalan dengan penelitian Ananda dan Hamidi (2019) menunjukkan besar kecilnya biaya tetap maupun biaya variabel yang digunakan setiap perusahaan untuk operasional kegiatan perusahaan berpengaruh terhadap laba yang diperoleh perusahaan tersebut.

5.2. Saran

Agar PT. Karya Plasindo dapat berkembang dan bertumbuh, maka menurut peneliti menyarankan:

1. PT. Karya Plasindo harus memperhatikan peningkatan ramalan penjualan untuk mendapatkan laba yang maksimum.
2. PT. Karya Plasindo harus memproduksi diatas titik impas atau Break even point sehingga laba yang direncanakan dapat dapat terpenuhi dan tetap harus memperhatikan tingkat Margin of Safety dan margin kontribusi.

3. PT. Karya Plasindo sebaiknya menerapkan analisis Break even point sebagai alat bantu dalam merencanakan laba. Karena selama ini perusahaan belum menerapkan analisis Break even point dalam perencanaan labanya.
4. Penerapan analisis Break even point tersebut hendaknya disertai dengan pemahaman yang baik mengenai pemisahan biaya tetap dan biaya variabel yang selama ini belum dilakukan oleh perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ananda, G., & Hamidi, H. 2019. Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017. *MEASUREMENT: Journal of the Accounting Study Program*, 13(1), 1-10.
- Harahap, Sofyan Safri. 2018. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada.
- Jubaedah, E. 2021. Analisis Break Even Point Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus PT Dirgantara Indonesia). *Jurnal Industri Elektro dan Penerbangan*, 10(1).
- Kasmir. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Cetakan ke Lima Jakarta: Penerbit PT. Raja Grafindo Persada.
- Munawir, S. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*, Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Praswoto, Juliaty. 2015. *Analisis Laporan Keuangan*. Ed.2, Cetakan ke 2, Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Prihadi, Toto. 2019. *Analisis Laporan Keuangan: Konsep dan Aplikasi*. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta.
- Sudarismiati, A., & Anshory, Z. 2019. Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Dapur Sehati Desa Semiring Kabupaten Situbondo. *GROWTH*, 16(2), 92-105.
- Sugiyono. 2017. *Metode Penelitian Bisnis*. Cetakan Keenam Belas. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Sujarweni, V. Wiratna. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press.
- Sujarweni, Wiratna. 2014. *Metodologi Penelitian*. Yogyakarta : Penerbit Pustaka Baru Press.
- The, Ishak dan Arief Sugiono. *Akuntansi Informasi Dalam Pengambilan Keputusan*. Jakarta: PT. Grasindo, 2015.
- Wardiyah, Mia Lasmi. 2017. *Analisis Laporan Keuangan*. Bandung: Pustaka Setia.