

**ANALISIS PENGARUH *BREAK EVEN POINT* (BEP)
SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA
PT. KALBE FARMA, Tbk YANG TERDAFTAR
DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI)**

SKRIPSI

OLEH:

SRI WAHYUNI SIREGAR

158320163



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2019**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

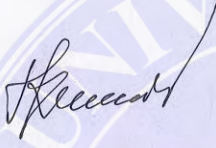
Document Accepted 12/18/19

Access From (repository.uma.ac.id)

HALAMAN PENGESAHAN

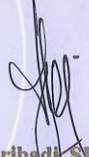
Judul Skripsi : Analisis Pengaruh *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat
Perencanaan Laba Pada PT. Kalbe Farma, Tbk Yang
Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)
Nama : SRI WAHYUNI SIREGAR
NPM : 15.832.0163
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Disetujui Oleh :
Komisi
Pembimbing


Drs. Patar Marbun, M.Si
Pembimbing I


Eka Dewi Setia Tarigan, SE, M.Si
Pembimbing II


Dr. Ihsan Effendi, SE, M.Si
Dekan


Teddi Priadi, SE, MM
Ka. Prodi

Tanggal/Bulan/Tahun Lulus : 24/September/2019

HALAMAN PERNYATAAN

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dngan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah.

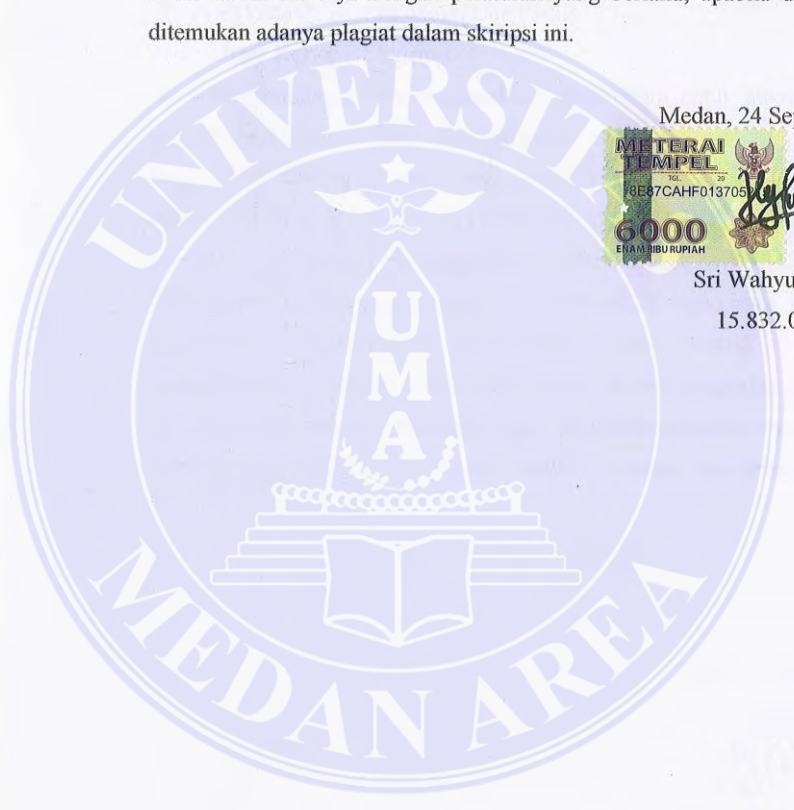
Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila dikemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 24 September 2019



Sri Wahyuni Siregar

15.832.0163



HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR/SKIRIPSI/TESIS UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIS

Sebagai sivitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : SRI WAHYUNI SIREGAR
NPM : 15.832.0163
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Jenis Karya : Skripsi

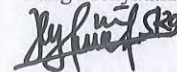
Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area hak bebas royalti noneksklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul: ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT.KALBE FARMA, Tbk YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI)

Beserta perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalti noneksklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalihmedia/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (database), merawat, dan mempublikasikan tugas akhir/skripsi/tesis saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis\ pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya .

Medan, 24 September 2019

Yang Menyatakan



(SRI WAHYUNI SIREGAR)

Abstrak

Analisis Pengaruh Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Kalbe Farma, Tbk Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui “Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Kalbe Farma, Tbk Yang Terdaftar Pada BEI”. Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Kalbe Farma, Tbk Yang Terdaftar Pada BEI. Sampel dalam penelitian ini adalah data keuangan Kredit Pada PT. Kalbe Farma, Tbk.

Berdasarkan analisa pada PT. Kalbe Farma, Tbk Yang Terdaftar Pada BEI diperoleh Break Even Point pada PT Kalbe Farma Tbk mengalami tingkatan yang tidak merata. Penurunan drastis terjadi di tahun 2014 dan ditahun selanjutnya terus mengalami penurunan dan di tahun 2016 mengalami kenaikan kembali. Perencanaan Laba pada PT Kalbe Farma Tbk memperoleh hasil penjualan yang baik dari tahun 2014 sampai dengan 2018, hasil penjualan terus menaik dari tahun ke tahun dengan pendapatan laba yang juga ikut mengalami kenaikan. Pengaruh Break Even Point terhadap perencanaan Laba pada PT Kalbe Farma Tbk. Berdasarkan perhitungan statistic yang telah dilakukan, dilihat dari koefisien korelasi bahwa pengaruh Break Even Point terhadap laba mempunyai hubungan yang kuat (positif) serta pengaruh kuat, yaitu 0.80. jika dilihat dari perhitungan uji t bahwa besar pengaruh antara Break Even Point terhadap Laba terdapat hubungan yang tinggi (positif), yaitu secara persial t hitung sebesar 2.31 sedangkan t tabel 2.07. maka H_0 diterima yang berarti ada pengaruh antara Break Even Point terhadap perencanaan laba.

Kata kunci : Break Even Point, Perencanaan Laba

Abstract

Analysis of Break Even Point as a Profit Planning Tool at PT Kalbe Farma, Tbk which is listed on the IDX

This study aims to find out "Analysis of Break Even Point as a Profit Planning Tool at PT. Kalbe Farma, Tbk which is listed on the IDX. This type of research is descriptive research. This research is intended to find out the Analysis of Break Even Point as a Profit Planning Tool at PT. Kalbe Farma, Tbk which is listed on the IDX. The sample in this study is credit data at PT. Kalbe Farma, Tbk.

Based on the analysis at PT. Kalbe Farma, Tbk, which is listed on the IDX, obtained the Break Even Point at PT Kalbe Farma Tbk experiencing uneven levels. The drastic decline occurred in 2014 and in the following year it continued to decline and in 2016 it experienced an increase again. Profit Planning at PT Kalbe Farma Tbk obtains good sales results from 2014 to 2018, sales results continue to increase from year to year with profit income which also increases. Effect of Break Even Point on Profit Planning at PT Kalbe Farma Tbk. Based on statistical calculations that have been done, seen from the correlation coefficient that the effect of Break Even Point on earnings has a strong (positive) relationship and strong influence, which is 0.80. when viewed from the calculation of the t test that the magnitude of the influence between Break Even Point on Profit there is a high (positive) relationship, that is, in terms of t count equal to 2.31 while t table 2.07. then H_a is accepted which means there is an influence between Break Even Point on profit planning.

Keywords: *break even point, profit planning*

KATA PENGANTAR

Dengan mengucap puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan segala rahmat, nikmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini dengan baik. Adapun judul dari penelitian ini adalah “**Analisis Pengaruh *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Kalbe Farma, Tbk Yang Terdaftar Pada BEI**” Adapun penyusunan skripsi ini penulis menyusun dengan maksud dan tujuan untuk memenuhi tugas akhir dan melengkapi salah satu syarat kelulusan pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Jurusan Manajemen Universitas Medan Area

Dalam usaha menyelesaikan skripsi ini, penulis menyadari sepenuhnya akan keterbatasan waktu, pengetahuan, dan biaya sehingga tanpa bantuan dan bimbingan dari semua pihak tidaklah mungkin berhasil dengan baik. Oleh karena itu, Pada Kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan penghargaan dan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada yang telah memberikan banyak dukungan yang luar biasa setiap harinya, dalam bentuk do'a maupun materi dalam membantu penyusunan skripsi ini dan dalam studi yang saya tempuh. kemudian tidaklah berlebihan apabila penulis menghaturkan banyak terimakasih kepada yang terhormat:

1. Kedua orang tua saya Ayahanda Tercinta Alm. Baringan Siregar dan Ibunda Tercinta Rominta Ritonga yang telah memberikan banyak dukungan yang luar

biasa setiap harinya dalam bentuk doa maupun materi dalam penyusunan skripsi ini dan studi yang saya tempuh.

2. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng, M.Sc selaku Rektor Universitas Medan Area.
3. Bapak Dr. Ihsan Efendi, SE, MSi, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Medan Area.
4. Bapak Teddi Pribadi, SE, M.M, selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Medan area
5. Bapak Drs. Patar Marbun, Msi Selaku Dosen Pembimbing I yang telah Meluangkan Waktunya membimbing Penulis dan banyak memberikan bimbingan dan masukan-masukan yang berharga dalam menyelesaikan Skripsi.
6. Ibu Eka Setia Dewi Tarigan SE, Msi Selaku Dosen Pembimbing II yang telah Meluangkan Waktunya membimbing Penulis dan banyak memberikan bimbingan dan masukan-masukan yang berharga dalam menyelesaikan Skripsi.
7. Seluruh Dosen Universitas Medan Area yang selama ini telah membekali ilmu pengetahuan kepada penulis.
8. Seluruh pegawai yang telah membantu mempermudah proses pengurusan administrasi Universitas Medan Area.
9. Buat kakak saya khasyanah siregar dan adek saya desi siregar, baharuddin siregar dan irfan siregar yang memberikan banyak dukungan dan membantu saya dalam penyelesaian skripsi saya ini

10. Buat teman-teman tersayangku nia kecik, mak ocy, putlekk regar, yayangs, tyak, erly kalit, wirdi kaif, cupicu, zakia, kak maria yang telah memberikan dukungan dan motivasi untuk dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

11. Semua teman-teman stambuk 2015 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Medan Area yang memberikan dukungan dan motivasi untuk dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Mengingat keterbatasan kemampuan yang penulis miliki, maka penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi in masih jauh dari kesempurnaan, walaupun demikian penulis berharap semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang membutuhkannya.

Medan, September 2019

SRI WAHYUNI SIREGAR

15. 832.0163

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	i
DAFTAR TABEL	v
DAFTAR GAMBAR	vi
BAB I. PENDAHULUAN	
1.1. Latar Belakang Masalah	1
1.2. Rumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian	6
1.4. Manfaat Penelitian	6
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA	
2.1. Laba	7
2.1.1. Pengertian Laba	7
2.1.2. Perencanaan Laba	8
2.1.3. Manfaat Perencanaan Laba	10
2.2. Analisis Break Even Point (Titik Impas)	12
2.2.1. Pengertian Analisis Break Even Point	12
2.2.2. Persyaratan Yang Diperlukan Dalam BEP	16
2.2.3. Dasar Asumsi Analisis Break Even	19
2.2.4. Manfaat Analisis Break Even	19
2.2.5. Perubahan Yang Mempengaruhi Break Even	21
2.2.6. Berbagai Metode Menghitung Titik Impas... ..	21

2.2.7. Titik Impas Untuk Lebih Dari Satu Jenis Produk	23
2.3. Hubungan Antara Break Even Point Dengan Perencanaan Laba	25
2.4. Penelitian Terdahulu.....	26
2.5. Kerangka Konseptual.....	28
BAB III: METODOLOGI PENELITIAN	
3.1. Jenis, Lokasi Dan Waktu Penelitian.....	29
3.2. Defenisi Operasional.....	30
3.3. Jenis Dan Sumber Data.....	31
3.4. Teknik Pengumpulan Data.....	31
3.5. Teknik Analisis Data.....	32
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
4.1. Sejarah Singkat Perusahaan.....	32
4.2. Visi, Misi, Goal Dan Strategi.....	36
4.3. Struktur Organisasi.....	37
4.4. Analisis Deskriptif.....	34
4.5. Break Even Point (dalam rupiah) nilai pendapatan.....	41
4.6. Perencanaan Laba di PT Kalbe Farma, Tbk.....	42
4.7. Pengaruh Break Even point terhadap perencanaan Laba.....	42
4.8. Analisis Pembahasan Penelitian.....	44
BAB V. KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1. Kesimpulan.....	45
5.2. Saran.....	46

Daftar

Pustaka

DAFTAR TABEL

No. Tabel	Judul/Teks	Halaman
Tabel 2.1	Ringkasan Penelitian Terdahulu	24
Tabel 3.1	Rincian Waktu Penelitian	27
Tabel 4.1	Rekapitulasi Biaya	37
Tabel 4.2	Biaya Variabel	39
Tabel 4.3	Biaya Tetap	40
Tabel 4.4	Rekapitulasi Perbandingan <i>Break Even Point</i> , Hasil Penjualan Dan Laba Operasi Perusahaan	42

DAFTAR GAMBAR

No. Gambar	Judul/Teks	Halaman
Gambar 2.1	Kerangka Konseptual	25
Gambar 4.1	Struktur Organisasi	37



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- perencanaan matang agar memperoleh keuntungan, karena tidak dapat dipungkiri bahwa didalam sebuah perusahaan terdapat individu- individu yang mengharapkan kesejahteraan 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. 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) dalam Joy (2016).

Perusahaan dituntut menjadi perusahaan yang efektif dan efisien dalam menggunakan sumber daya yang dimiliki untuk meningkatkan volume penjualan yang dicapai perusahaan, karena hal ini akan mempengaruhi pencapaian laba usaha yang maksimal. 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 prosentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

PT Kalbe Farma Tbk (IDX: [KLBF](#)) merupakan perusahaan internasional yang memproduksi farmasi, suplemen, nutrisi dan layanan kesehatan yang bermarkas di Jakarta, Indonesia. Perusahaan ini menghasilkan berbagai macam-macam bahan farmasi. Kalbe Farma memiliki motto *Innovation for a Better Life..* Penjualan PT Kalbe Farma Tbk mengalami naik turun permintaan, sedangkan biaya tetap seperti biaya gaji karyawan harus tetap dibayarkan setiap bulannya. Oleh karena itu PT Kalbe Farma Tbk harus membuat perencanaan yang baik untuk mengatur volume produksi dan volume penjualan tiap bulannya, mampu

menutupi seluruh biaya produksi, terutama biaya tetap yang tidak hanya dikeluarkan ketika berproduksi dalam keadaan normal saja, tetapi juga harus dikeluarkan ketika mengalami berkurangnya permintaan pada kondisi tertentu yang dapat menyebabkan volume produksi juga menurun. Selain itu belum cukup 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. Kalbe Farma, Tbk 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. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk membuat penelitian mengenai analisis *Break even Point* dengan judul “**Analisis Pengaruh *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Kalbe Farma, Tbk Yang Terdaftar Pada BEI**”.

1.2. Rumusan Masalah

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

Apakah *Break Even Point* berpengaruh terhadap perencanaan laba pada PT Kalbe Farma Tbk ?

1.3. Tujuan Masalah

Tujuan masalah dalam penelitian ini adalah:

Untuk mengetahui apakah *Break Even Point* berpengaruh terhadap perencanaan laba pada PT. Kalbe Farma, Tbk

1.4. Manfaat Penelitian

Pelaksanaan kerja praktik untuk menulis laporan skripsi mengenai analisis pengaruh *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba pada PT. Kalbe Farma, Tbk diharapkan dapat memberikan manfaat bagi berbagai pihak:

1. Bagi perusahaan

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

2. Mahasiswa dan Pihak Lain

Memberikan masukan dan informasi kepada pembaca umumnya dan bagi program Studi Manajemen mengenai kasus nyata yang terjadi di perusahaan, sehingga menghasilkan sebuah referensi yang berguna bagi Universitas Medan Area dan dapat diakomodasikan kedalam proses pengajaran berdasarkan mata kuliah terkait.

3. Penulis

Memperoleh pengalaman melakukan rancangan analisis *Break Even Point* secara nyata dalam perusahaan yang belum menerapkan *Break Even Point* tersebut sebagai alat bantu manajemen dalam perencanaan laba kegiatan usahanya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Laba

2.1.1. Pengertian Laba

Seperti yang telah dibahas sebelumnya bahwa laba merupakan *main goals* atau tolak ukur keberhasilan manajemen perusahaan berbasis bisnis atau *profit seeking* terlebih pada bagian manajemen keuangan. Menurut Salvatore (2005 : 15) laba dibedakan menjadi 2 yaitu laba bisnis dan laba ekonomi. Laba bisnis (*business profit*) merupakan yang mengacu pada penerimaan perusahaan dikurangi biaya eksplisit atau biaya akuntansi perusahaan.

Biaya eksplisit merupakan biaya yang benar-benar dikeluarkan dari kantong perusahaan untuk membeli atau menyewa input yang dibutuhkan dalam produksi. Sedangkan laba ekonomi merupakan penerimaan perusahaan dikurangi oleh biaya eksplisit dan biaya implisit. Biaya implisit mengacu pada nilai input yang dimiliki perusahaan dan dipergunakan untuk proses produksinya sendiri.

Laba merupakan tujuan perusahaan dimana dengan laba, perusahaan dapat memperluas usahanya. Kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba merupakan salah satu petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan tersebut, yang berarti mencerminkan nilai perusahaan. Perhitungan laba pada umumnya mempunyai 2 tujuan, yaitu : (Mulyadi, 2010)

- a. Tujuan *Intern* yaitu berhubungan dengan manajemen untuk mengarahkan pada kegiatan yang lebih menguntungkan dan mengevaluasi usaha yang telah dicapai
- b. Tujuan *Ekstern* yaitu ditujukan untuk memberikan pertanggungjawaban kepada para pemegang saham untuk keperluan pajak atau tujuan lainnya, misalkan untuk permohonan kredit.

2.1.2. Perencanaan Laba

Perencanaan laba yang baik dan cermat tidak mudah karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor sosial, ekonomi politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha. Perencanaan laba menurut Mulyadi adalah proses pembuatan rencana kerja untuk jangka waktu satu tahun, yang dinyatakan dalam satuan moneter dan satuan kuantitatif yang lain. (Mulyadi, 2010:448). Berdasarkan pengertian diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa proses perencanaan dan pengendalian laba ini meliputi unsur-unsur sebagai berikut: mencapai suatu rencana atau program yang diterima, mengukur pelaksanaan (aktual) terhadap rencana (standar), memutuskan tindakan koreksi serta perencanaan laba tersebut dinyatakan dalam satuan uang.

Menurut Supriyono (2002: 331) “Perencanaan laba (*profit planning*) adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya. Didalamnya juga ditentukan tujuan laba yang dicapai oleh perusahaan. Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dan digambarkan secara kuantitatif dalam bentuk laporan keuangan untuk jangka pendek dan jangka panjang.

Menurut Krismiaji (2002:163) dalam perencanaan laba terdapat pendekatan yang berbeda, yaitu :

- a. Didasarkan pada masa kembali modal yang diinvestasikan. Metode ini menghendaki penetapan tingkat keuntungan menjadi titik tolak penyusunan rencana.
- b. Didasarkan kepada produk yang akan dijual. Metode ini menghendaki perencanaan yang diformulasikan akan diperoleh berupa keuntungan.
- c. Didasarkan pada perhitungan menurut standar. Metode ini melakukan perhitungan dari proses perencanaan yang diukur dengan standar yang ada. Manajemen memperhitungkan relatif keuntungan menurut standar yang dianggap memuaskan perusahaan.

Tujuan utama perusahaan adalah memperoleh laba yang semaksimal mungkin, dengan pengeluaran biaya sekecil mungkin. Untuk mencapai laba yang direncanakan, perusahaan perlu merencanakan berapa tingkat laba yang akan dicapai oleh penjualan produknya. Hal ini perlu dilakukan untuk mengetahui agar perusahaan bisa mengambil keputusan tentang perencanaan laba.

Dalam menetapkan sasaran laba, pihak manajemen harus mempertimbangkan faktor-faktor berikut: (Mulyadi, 2010)

- a. Laba Rugi yang dialami dari volume penjualan
- b. Volume penjualan yang harus dipakai untuk menutup seluruh biaya-biaya yang terpakai dan untuk menghasilkan laba yang memadai agar dapat membayar deviden bagi saham preferen dan saham biasa dan untuk menahan sisa laba yang cukup untuk memenuhi kebutuhan perusahaan di masa depan.

- c. Titik Impas (*Break Even Point*)
- d. Volume penjualan yang dapat dihasilkan untuk kapasitas operasi saat ini
- e. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai sasaran laba
- f. Hasil pengembalian (return) atas modal yang digunakan

Untuk mencapai laba yang besar (dalam rencana maupun realisasinya), manajemen dapat menempuh berbagai langkah, misalnya: (Mulyadi, 2010)

- a. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
- b. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan.
- c. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

2.1.3. Manfaat Perencanaan Laba

Menurut Garrison, et al (2008:336) analisis perencanaan laba dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Menurut Horngren, et al (2008:80) analisis sensitivitas adalah teknik “bagaiman jika (what-if) yang digunakan manajer untuk menguji bagaimana akibatnya jika prediksi data awal tidak tercapai atau jika asumsi yang mendasarinya berubah. Analisis sensitivitas merupakan suatu pendekatan yang sederhana untuk mengetahui adanya ketidakpastian (uncertainty), yaitu kemungkinan bahwa hasil actual akan berbeda dari yang diperkirakan sebelumnya.

Menurut Mulyadi (2010) terdapat manfaat dan keterbatasan laba, antara lain:

- a. Perencanaan laba mempunyai manfaat sebagai berikut:
- b. Memberi pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan

- c. Memaksa pihak manajemen untuk mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya secara teliti sebelum mengambil keputusan
 - d. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya prilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumberdaya secara maksimal
 - e. Merancang peran serta dan mengkoordinasikan rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen, sehingga keputusan akhir dan rencana saling terkait dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana terpadu dan menyeluruh
 - f. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi untuk memeriksa dan memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala
 - g. Mengkoordinasikan semua kegiatan perusahaan kedalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah
- Berperan sebagai tolak ukur atau standar untuk mengukur hasil kegiatan serta menilai kebijakan manajemen dan tingkat kemampuan setiap pelaksanaan kegiatan.
- a. Perencanaan laba mempunyai keterbatasan sebagai berikut:
 - b. Rencana laba didasarkan pada taksiran-taksiran yang akan tergantung kepada ketelitian penyusunannya, maka dalam mengestimasi diperlukan modifikasi bila diperlukan suatu perubahan
 - c. Pelaksanaan rencana memerlukan waktu, manajemen seringkali putus asa karena terlalu banyak berharap dalam tempo yang singkat

- d. Perencanaan laba akan efektif hanya jika semua pemimpin yang bertanggung jawab melakukan usaha secara terus menerus dan agresif kearah penyelesaian

Berdasarkan penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa manfaat dari perencanaan laba adalah dapat memecahkan masalah yang terjadi dalam perusahaan mengenai operasi perusahaan, manajemen dapat menganalisis masalah yang terjadi sebelum diambil tindakan keputusan, organisasi dan kegiatan perusahaan dapat dikoordinasikan sesuai dengan prosedur dan menjadi standar dalam mengukur kegiatan. Sedangkan keterbatasan laba adalah harus selalu mengadakan perubahan karena berdasarkan taksiran, memerlukan waktu banyak dan tidak akan efektif jika tidak didukung oleh semua unsur dalam perusahaan.

2.2. Analisis *Break Even Point* (Titik Impas)

2.2.1. Pengertian *Analisis Break Even Point* (Titik Impas)

Menurut Mulyadi (2001 : 232), impas merupakan “keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. “ Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas bila jumlah pendapatan (revenues) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.

Menurut Hansen dan Mowen (2005:232), analisis impas merupakan “suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak mengalami kerugian, tetapi juga belum memperoleh laba.” Dengan adanya analisis impas ini, perusahaan dapat mudah melakukan pengawasan volume penjualan dalam mencapai target laba yang ditentukan.

Menurut Hansen dan Mowen (2005:274), titik impas merupakan “titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya atau titik dimana laba sama dengan nol.”

Analisis yang berhubungan dengan target laba disebut dengan analisis biaya volume laba. Analisis impas merupakan salah satu bentuk analisis biaya volume laba karena untuk mengetahui impas maupun keamanan volume penjualan, perlu dilakukan analisis terhadap hubungan antara biaya, volume dan laba. Jumlah laba yang diperoleh merupakan indikator keberhasilan bagi perusahaan yang orientasinya mencari laba.

Agar diperoleh laba sesuai yang dikendaki, perusahaan perlu menyusun perencanaan laba yang baik. Hal tersebut ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk memprediksikan kondisi usaha pada masa yang akan datang dengan penuh ketidakpastian, serta mengamati kemungkinan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan.

Menurut Kasmir (2010: 166) Analisis titik impas merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas juga sering disebut analisis perencanaan laba (profit planing). Analisis ini biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan ingin mengeluarkan suatu produk baru. Artinya, dalam memproduksi produk baru tentu berkaitan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan. Kemudian penentuan harga jual serta jumlah barang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual ke konsumen, baik dalam unit maupun rupiah.

Salah satu kegunaan titik impas adalah untuk mengetahui pada jumlah berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya. Atau perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak pula rugi, atau laba sama dengan nol.

Melalui titik impas kita akan mengetahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, tingkat keuntungan yang diinginkan, dan volume kegiatan (penjualan atau produksi). Manfaat lain dari analisis titik impas untuk membantu manajer mengambil keputusan dalam hal aliran kas, jumlah permintaan (produksi), dan penentuan harga suatu produk tertentu.

Menurut Syamsudin (2007: 90) Analisa break even point sangat penting bagi perusahaan karena hal itu akan:

- a. Memungkinkan perusahaan untuk menentukan tingkat operasi yang harus dilakukan agar semua *operating cost* dapat tertutup.
- b. Untuk mengevaluasi tingkat-tingkat penjualan tertentu dalam hubungannya dengan tingkat keuntungan.

Menurut Handoko (2003: 395) Analisa *break even point* dapat digunakan manajer baik sebagai alat bantu pembuatan keputusan maupun sebagai alat pengawasan. Sebagai alat bantu pembuatan keputusan dan pengawasan, analisa *break even point* dapat digunakan untuk:

- a. Penentuan volume penjualan minimum yang dibutuhkan untuk menghindari kerugian
- b. Penentuan volume produksi dan penjualan minimum yang dibutuhkan untuk mencapai sasaran laba yang telah ditetapkan
- c. Penyediaan data dalam pembuatan keputusan penambahan atau pengurangan jenis produk
- d. Pembuatan keputusan menaikkan atau menurunkan harga

Memberikan pengukuran yang obyektif untuk mengevaluasi pelaksanaan kerja organisasi atau perusahaan dan memberikan dasar untuk tindakan korektif yang akan diambil.

Menurut Halim dan Supomo (2005 : 49), ada 3 faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan yaitu:

- a. Biaya
- b. Harga jual
- c. *Volume* (Penjualan atau Produksi)

Biaya yang timbul dari perolehan atau untuk pengolahan suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan. Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya *volume* penjualan produk atau jasa yang bersangkutan. Sedangkan besarnya *volume* penjualan berpengaruh terhadap *volume* produk atau jasa tersebut. Selanjutnya pada gilirannya *volume* produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi. Dengan demikian, faktor-faktor yang mempengaruhi laba di atas saling terkait antara satu dengan yang lain.

Analisis titik impas (*break even point*) dapat dihitung dengan menggunakan metode persamaan (*equation method*) dan metode margin kontribusi (*contribution margin method*). Kedua metode tersebut ekuivalen.

- a. Metode persamaan (*equation method*)

Metode persamaan memanfaatkan data-data dari laporan laba rugi yang disusun dengan format berupa persamaan berikut :

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Penjualan} - (\text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap}) \text{ atau,} \\ \text{Penjualan} &= \text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap} + \text{Laba} \end{aligned}$$

Sumber : Garrison dan Noreen (2006:259)

b. Metode margin kontribusi (*contribution margin method*)

Metode margin kontribusi pada dasarnya adalah metode singkat dari metode persamaan. Pendekatan ini memusatkan pada ide bahwa setiap unit yang terjual memberikan margin kontribusi tertentu yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap. Adapun formulanya sebagai berikut :

$$\text{Titik impas (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi/unit penjualan}}$$

$$\text{Titik impas (Jual)} = \frac{\text{Biaya Tetap Rasio}}{\text{Margin Kontribusi Rasio}}$$

2.2.2. Persyaratan Yang Diperlukan Dalam Analisis Titik Impas (BEP)

Diperlukan sejumlah persyaratan tertentu agar analisis titik impas dari suatu perusahaan dapat dilakukan. Syarat-syarat tersebut harus dipenuhi terlebih dahulu agar kita dapat menentukan tingkat atau volume penjualan atau produksi yang akan menghasilkan pulang pokok, artinya tidak memberikan laba atau rugi.

Syarat-syarat yang diperlukan untuk menentukan titik impas adalah sebagai berikut:

- a. Bahwa prinsip variabilitas biaya dapat diterapkan dengan tepat (*principle of cost variability is valid*).
- b. Bahwa biaya-biaya yang dikorbankan harus dapat dipisahkan menjadi dua kelompok biaya, yakni biaya tetap dan biaya variabel. Biaya-biaya yang bersifat meragukan, yaitu bersifat semi tetap atau semi variabel harus ditegaskan kelompoknya sehingga akhirnya hanya ada dua kelompok biaya saja, yakni “biaya tetap” dan “biaya variabel”.

- c. Bahwa yang dikelompokkan sebagai biaya tetap tersebut akan tinggal konstan sepanjang kisaran periode kerja atau kapasitas produksi tertentu, artinya tidak mengalami perubahan walaupun volume produksi atau volume kegiatan berubah. Apabila dihitung per unit biaya tetap ini berarti akan semakin menurun dengan meningkatnya volume produksi.
- d. Bahwa yang dikelompokkan sebagai biaya variabel itu akan berubah sebanding dengan perubahan volume produksi. Dengan demikian, biaya variabel itu akan tetap sama bila dihitung per unit, berapa pun jumlah unit barang yang diproduksi.
- e. Bahwa harga jual per unit barang itu akan tetap saja tidak naik atau turun, berapa, saja jumlah unit barang yang dijual. Harga per unit tidak akan menurun walaupun volume penjualan meningkat, dan sebaliknya volume penjualan barang tidak akan mempengaruhi harga jual atau harga pasarnya. Persyaratan ini berlaku bagi pasar barang yang bersaing sempurna dimana perusahaan secara individual tidak dapat mempengaruhi harga pasar.
- f. Bahwa tingkat harga umum tidak akan mengalami perubahan selama kisaran tertentu. Bahwa perusahaan yang bersangkutan hanya memproduksi dan menjual satu jenis barang saja. Bagi perusahaan yang memproduksi dan menjual lebih dari satu jenis barang maka produk-produk itu harus dianggap satu jenis produk saja dengan perbandingan (mix) yang selalu konstan

- g. Bahwa produktivitas tenaga kerja pada perusahaan yang bersangkutan akan tinggal tetap atau tidak berubah.

Bahwa dalam perusahaan yang bersangkutan harus ada sinkronisasi antara volume produksi dengan volume penjualan, artinya bahwa barang yang diproduksi mesti terjual semua pada periode yang bersangkutan (tidak ada sisa atau persediaan). yang dianalisis.

Menurut Harahap (2011 : 357) dalam analisa laporan keuangan, kita dapat menggunakan rumus *break even point* untuk mengetahui :

- a. Hubungan antara penjualan biaya dan laba.
- b. Untuk mengetahui struktur biaya tetap dan biaya variabel
- c. Untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan batas dimana perusahaan tidak mengalami laba dan rugi.
- d. Untuk mengetahui hubungan antara *cost, volume*, harga dan laba.

Analisa *break even point* memberikan penerapan yang luas untuk menguji tindakan-tindakan yang diusulkan dalam mempertimbangkan alternatif-alternatif atau tujuan pengambilan keputusan dalam merencanakan laba. Analisa *break even point* tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang *break even point* saja, akan tetapi analisa *break even point* mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungan dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Analisis *break even point* dapat digunakan untuk menganalisis kosekuensi proyek tersebut. Analisis *break even* merupakan salah satu bagian dari analisis biaya, volume dan laba. Informasi mengenai jumlah penjualan minimal

dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan dalam analisis break even dibutuhkan manajemen agar perusahaan tidak menderita rugi. Manajemen membutuhkan informasi tersebut untuk mengambil keputusan dalam merencanakan laba perusahaan.

2.2.3. Dasar Asumsi Analisis *Break Even Point*

Analisis *break even* mempunyai beberapa asumsi yang tercermin dalam anggaran perusahaan masa yang akan datang. Dasar asumsi yang mendasari analisis break even menurut Halim dan Supomo (2005:58) sebagai berikut:

- a. Harga jual per unit tidak berubah-ubah pada berbagai volume penjualan
- b. Perusahaan memproduksi pada jarak kapasitas yang secara relatif konstan.
- c. Biaya dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap jumlahnya tidak berubah dalam jarak kapasitas tertentu, sedangkan biaya variabel berubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan perusahaan.
- d. Jumlah perubahan persediaan awal dan persediaan akhir tidak berarti.
- e. Jika perusahaan menjual lebih dari satu macam produk, komposisi produk yang dijual dianggap tidak berubah.

Analisis break even penting bagi manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba, terutama informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Oleh karena itu analisis break even didasarkan pada asumsi-asumsi di atas. Jika salah satu asumsi berubah, maka akan mempengaruhi posisi break even dan mempengaruhi laba perusahaan.

2.2.4. Manfaat Analisis *Break Even Point*

Menurut Kasmir (2010: 167) analisis titik impas yang digunakan perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan dan produksi. Dalam praktiknya penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai yaitu:

- a. Mendesain spesifikasi produk (berkaitan dengan biaya).
- b. Penentuan harga jual persatuan.
- c. Produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.
- d. Memaksimalkan jumlah produksi.
- e. Perencanaan laba yang diinginkan.

2.2.5. Perubahan-perubahan yang mempengaruhi analisis *break even point*

- a. Perubahan total biaya tetap

Perubahan total biaya tetap mempengaruhi total biaya dan laba juga secara langsung akan mempengaruhi jumlah *break even point* karena biaya tetap merupakan jumlah yang harus ditutup oleh kelebihan penjualan atas biaya variabel.

- b. Perubahan biaya variabel per unit

Perubahan biaya variabel per unit akan mempengaruhi total biaya dan laba perusahaan. Perubahan biaya variabel per unit ini berpengaruh juga terhadap contribution margin dan *break even*. Biaya variabel akan berubah-ubah mengikuti jumlah produk yang akan diproduksi.

c. Perubahan harga jual per unit

Perubahan ini mempunyai pengaruh langsung terhadap penerimaan pendapatan perusahaan. Penerimaan pendapatan merupakan unsur pembentuk *break even point*, jika besarnya *break even point* akan berubah maka jumlah laba akan berubah. Perubahan harga jual juga akan mempengaruhi volume penjualan.

d. Perubahan volume penjualan

Perubahan volume penjualan pada umumnya akan mempengaruhi total biaya dan laba perusahaan. Volume penjualan harus berdasar pada seberapa besar kapasitas produksi yang mampu dihasilkan oleh perusahaan. Volume produksi yang melebihi kapasitas produksi akan memberi kerugian bagi perusahaan, karena biaya yang dikeluarkan semakin besar.

e. Perubahan Komposisi Penjualan

Perusahaan yang memproduksi lebih dari satu macam barang maka analisis *breakeven point* dapat diterapkan untuk seluruh barang/produk yang diproduksi dan dijual. Apabila komposisi barang yang dijual berubah maka *break even point* secara total berubah juga. Perusahaan yang menjual dan memproduksi lebih dari satu jenis akan mendapatkan komposisi margin kontribusi berbeda disebabkan komposisi penjualan yang berbeda.

2.2.6. Berbagai Metode Menghitung Titik Impas

Terdapat berbagai metode dalam menghitung titik impas (pendekatan matematis). Data atau informasi yang diperlukan dalam menghitung titik impas adalah: (Harahap, 2011 : 359)

- a. Hasil keseluruhan penjualan atau harga jual per unit;
- b. Biaya variabel keseluruhan atau biaya variabel per unit;
- c. Jumlah biaya tetap keseluruhan.

Terdapat empat metode atau rumus dalam menghitung titik impas (break even point) untuk selanjutnya digunakan singkatan BEP, yakni: (Harahap, 2011)

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

Dimana:

BEP = Penjualan pada titik impas (dalam rupiah)

FC = Biaya tetap keseluruhan (*fixed cost*)

VC = Biaya variabel keseluruhan (*variabel cost*)

S = Hasil penjualan keseluruhan (*sales*)

I = Konstanta.

$\frac{\text{VC}}{\text{S}}$ = *Variabel cost ratio* (VCR - perbandingan antara biaya variabel dengan hasil penjualan)

$$2. \quad \text{BEP} = \frac{\text{FC}}{\text{MIR}}$$

Dimana MIR = Marginal income ratio (rasio pendapatan marginal dengan hasil penjualan). MIR = 1 - VCR disebut juga profit-volume ratio (P/V).

$$3. \text{BEP} = \text{FC} + \text{VC pada BEP} + \text{nol}$$

Dimana VC pada BEP = Persentase biaya variabel dari hasil penjualan pada titik impas.

$$4. \text{BEP} = \frac{\text{FC}}{\text{P-V}}$$

Dimana BEP = Penjualan pada titik impas (dalam unit)

P = Harga jual per unit (*sales price per unit*)

V = Biaya Variabel per unit (*variabelcost per unit*).

2.2.7. Titik Impas Untuk Lebih Dari Satu Jenis Produk

Bagi suatu perusahaan yang memproduksi dan menjual dua jenis barang atau lebih, dalam memperhitungkan titik impasnya, perusahaan tersebut harus dipandang seolah-olah hanya memproduksi dan menjual satu jenis barang saja. Untuk tujuan ini jenis-jenis barang yang diproduksi dan dijual, perbandingan antar produk dalam unit (*product mix*) dan perbandingan nilai penjualan antar produk (*sales mix*) harus selalu tetap. Ketentuan ini berhubungan dengan persyaratan bahwa dalam analisis titik impas perusahaan diasumsikan hanya memproduksi dan menjual satu jenis produk saja. Titik impas bagi lebih dari satu jenis produk tercapai pada nilai penjualan total, dimana laba rugi dan jenis jenis barang yang disatukan tersebut sama dengan nol (secara keseluruhan tidak ada laba dan tidak ada rugi). Ini berarti bisa terjadi masing-masing jenis barang menghasilkan laba nol atau salah satu jenis barang menghasilkan laba, sedang jenis barang yang lain rugi. Laba dan rugi ini saling mengimbangi sehingga jumlahnya nol.

Metode yang dipergunakan untuk menghitung titik impas bagi lebih dari satu jenis produk pada dasarnya tidak berbeda dengan metode-metode yang telah disebutkan sebelumnya. Metode-metode atau rumus tersebut adalah (pendekatan matematis): (Mulyadi, 2005).

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

Dimana BEP total = Penjualan pada titik impas total (dalam

rupiah) FC total = Biaya tetap total

VC total = Biaya variabel total

S total = Hasil penjualan total

$$2. \text{ BEP Total} = \frac{\text{FC Total}}{\text{MIR Total}}$$

Dimana MIR Total = *Marginal income ratio total*

$$3. \text{ BEP Total} = \text{FC Total} + \text{VC pada BEP Total} + \text{ nol}$$

Dimana VC pada BEP Total = Persentase biaya variabel dari BEP total

2.3. Hubungan Antara Break Even Point Dengan Perencanaan Laba

Perencanaan merupakan hal pertama yang biasa dilakukan dalam melaksanakan suatu kegiatan usaha. Dalam suatu perencanaan manajemen dituntut untuk dapat menghasilkan keputusan dari berbagai alternatif yang tersedia, dimana keputusan yang dihasilkan dapat memberikan kontribusi yang positif bagi perusahaan. Pada perencanaan laba pihak manajer industri dapat dengan mudah mengambil keputusan untuk menentukan apa saja yang dibutuhkan dalam pelaksanaan

produksinya dengan melihat dari hasil tahun sebelumnya serta dengan perencanaan laba yang baik dapat memacu perusahaan menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi.

Penerapan analisis *break even point* sangat bermanfaat untuk merencanakan jumlah produksi maupun penjualan agar perusahaan dapat memperoleh laba yang diharapkan. *Break even point* memberikan informasi tentang tingkat penjualan suatu usaha yang labanya sama dengan nol. Selain itu analisa BEP dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk meningkatkan laba atau untuk melakukan penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada perusahaan (Garrison et al 2006:60).

2.5. Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1.
Penelitian Terdahulu

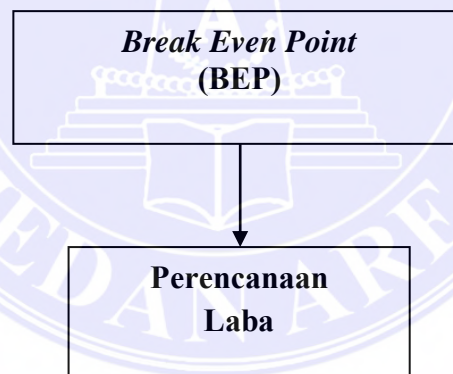
No	Nama	Judul	Hasil Penelitian
1	Aulia Puspita (2012),	Analisis Break Even Terhadap Perencanaan Laba PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta	Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa PR. Kreatifa Hasta mandiri adalah perusahaan yang memproduksi rokok. Jenis produksinya yaitu rokok Rush dan rokok Exo. Hasil analisis sebagai berikut: (1) <i>Break even point</i> total tahun 2009 yaitu Rp 14.517.416.341, untuk rokok Rush Rp.9.920.234.500,00, untuk rokok Exo Rp.4.960.117.250,00. <i>Break even point</i> total tahun 2010 yaitu Rp 21.618.352.500, untuk rokok Rush RP 12.917.011.500, untuk rokok Exo Rp 8.385.300.364. <i>Break even point</i> total tahun 2011 yaitu Rp 8.706,410.182, untuk rokok Rush RP 5.130.563.143, untuk rokok Exo Rp.3.482.564.073,00.(2) <i>Margin of safety</i> total tahun 2009 yaitu 34%, untuk rokok Rush 22%, untuk rokok

			Exo 46%.
2	Agustina Pradita Marhaeni (2011)	Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Di Kecamatan Pedurungan Periode 2004 – 2008 (Studi Kasus Usaha Manufaktur)	<p>Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Hasil dari uji <i>moving average</i> membuktikan hasil <i>Break Even Point</i> yang cukup dapat memuluskan fluktuasi <i>Break Even Poin</i> pada tahun yang dimaksud sehingga terjadi perbedaan yang tidak cukup j jauh. Melalui analisa <i>Break Even Point</i> maka diketahui berapa biaya yang harus dikeluarkan dan berapa besar labanya, dengan demikian maka pimpinan dapat menekan biaya produksi dengan tidak mengurangi keuntungan. Seperti pada tahun 2009 dengan perkiraan hasil penjualan 6.338.537.220 dan biaya keseluruhan Rp 2.422.045.998 maka akan diperoleh laba bersih sebesar 3.916.491.232. Melalui analisa <i>trend</i> maka ramalan BEP tahun depan dapat diketahui, antara lain mengenai <i>volume</i> penjualan tegel tahun 2009 sebesar 6.338.537.220, dengan demikian terjadi peningkatan dari Tahun sebelumnya. Begitu juga dengan biaya lainnya antara lain biaya bahan baku tahun. Analisis <i>Break Even Point</i> dapat mengetahui ramalan BEP yang akan datang sehingga pimpinan dapat mencapai tujuan sesuai dengan waktu yang direncanakan.</p>

3	I Made Murjana (2012)	Perencanaan Laba Dengan Analisis Break Event Point (BEP) Pada Perusahaan Tembakau PT. TESCO AMPENAN MATARAM	Selama lima tahun terakhir ini volume penjualan PT. Tesco Santosa mengalami fluktuasi yang disebabkan oleh adanya penurunan dan kenaikan pembelian biaya bahan baku yang digunakan, walaupun volume penjualan mengalami fluktuasi perusahaan berada diatas break even point dan masih bisa memperoleh keuntungan dari jumlah yang diproduksi. Pada tahun 2012 PT. Tesco Santosa menargetkan laba sebesar 16 % dari total penjualan tahun sebelumnya. Untuk mencapai laba sebesar itu harus mampu memperoleh penjualan sebesar Rp 530.816.870,32 dan unit yang harus dijual sebesar 21.246 unit.
---	-----------------------	---	---

Sumber: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis

2.6. Kerangka Konseptual



Gambar 2.1.
Kerangka Konseptual

2.7. Hipotesis

Menurut Sugiyono (2012:81) “Hipotesis adalah sebuah dugaan atau referensi yang dirumuskan serta diterima untuk sementara yang dapat menerangkan fakta-fakta yang diamati dan digunakan sebagai petunjuk dalam pengambilan keputusan”.

Dari kata diatas penulis menyimpulkan bahwa hipotesis untuk penelitian ini adalah ”Analisis *Break Even Point* Berpengaruh terhadap Perencanaan Laba”



BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Penelitian

Pada penelitian ini peneliti menggunakan penelitian deskriptif. Menurut Anwar (2011:13) penelitian deskriptif yaitu suatu metode penelitian yang disusun dalam rangka memberikan gambaran secara sistematis tentang informasi ilmiah yang berasal dari subjek atau objek penelitian. Penelitian deskriptif berfokus pada penjelasan sistematis tentang fakta yang diperoleh pada saat penelitian dilakukan. Menurut Kasiram (2008) penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang menggunakan proses data-data yang berupa angka sebagai alat menganalisis dan melakukan kajian penelitian, terutama mengenai apa yang sudah diteliti.

Menurut Sugiyono (2013), penelitian deskriptif kuantitatif ditujukan untuk mendeskripsikan dan menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Penelitian deskriptif tidak memberikan perlakuan manipulasi atau perubahan pada variable - variabel yang diteliti, melainkan menggambarkan suatu kondisi yang apa adanya.

Penelitian ini dimaksudkan untuk mengetahui “**Analisis Pengaruh *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Kalbe Farma, Tbk Yang Terdaftar Pada BEI**”

3.2. Tempat Dan Waktu Penelitian

3.2.1 Tempat Penelitian

Penelitian ini akan dilakukan pada PT Kalbe Farma, Tbk Yang Terdaftar Pada BEI yaitu www.idx.co.id

3.2.2 Waktu Penelitian

Waktu penelitian dimulai dari bulan Februari 2019 sampai dengan Mei 2019

Tabel III.1
Waktu Penelitian

No.	Kegiatan	2019						
		Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agus
1	Penyusunan proposal	■						
2	Seminar proposal		■					
3	Pengumpulan data		■	■	■			
4	Analisis data		■	■	■			
5	Seminar Hasil					■		
6	Pengajuan Meja hijau						■	
7	Meja Hijau							■

3.3 Defenisi Operasional

Tabel 3.2.

Definisi Operasional

Variabel	Definisi	Skala Pengukuran
Break Even Point (BEP)	Menurut Kasmir (2010: 166) Analisis titik impas merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas juga sering disebut analisis perencanaan laba (profit planing).	Deskriptif

Perencanaan Laba	Perencanaan laba menurut Mulyadi adalah proses pembuatan rencana kerja untuk jangka waktu satu tahun, yang dinyatakan dalam satuan moneter dan satuan kuantitatif yang lain. (Mulyadi, 2010:448)	Deskriptif
-------------------------	--	------------

Adapun defenisi operasional dari penelitian ini adalah:

1. Perencanaan laba yang baik dan cermat tidak mudah karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor sosial, ekonomi politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha. Perencanaan laba menurut Mulyadi adalah proses pembuatan rencana kerja untuk jangka waktu satu tahun, yang dinyatakan dalam satuan moneter dan satuan kuantitatif yang lain. (Mulyadi, 2010:448)
2. Menurut Kasmir (2010: 166) Analisis titik impas merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas juga sering disebut analisis perencanaan laba (profit planing). Analisis ini biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan ingin mengeluarkan suatu produk baru. Artinya, dalam memproduksi produk baru tentu berkaitan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan. Kemudian penentuan harga jual serta jumlah barang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual ke konsumen, baik dalam unit maupun rupiah.

3.3. Jenis dan Sumber Data

3.3.1 Jenis Data

Jenis data, yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka-angka pada PT Kalbe

Farma, Tbk Yang Terdaftar Pada BEI , lebih khususnya laporan keuangan

3.3.2 Sumber data

Sumber data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder Menurut Sugiyono (2005:62), data sekunder adalah data yang tidak langsung memberikan data kepada peneliti, misalnya peneliti harus melalui orang lain atau mencari melalui dokumen.

3.4. Teknik Pengumpulan Data

Dokumentasi adalah pengumpulan data melalui catatan-catatan perusahaan PT Kalbe Farma, Tbk Yang Terdaftar Pada BEI yang berhubungan dengan penelitian, seperti struktur organisasi dan laporan posisi keuangan

3.5 Metode Analisis Data

Metode yang digunakan dengan menggunakan metode analisis kuantitatif yaitu menyajikan rangkuman data atau nilai yang dihitung berdasarkan data yang tersedia atau data yang dikumpulkan kemudian disajikan dalam bentuk instrumen analisis tabel, yang selanjutnya akan dilakukan penjumlahan dan prosentase yang kemudian akan disimpulkan.

Analisis data dilakukan dengan mengevaluasi hasil perhitungan penentuan harga jual oleh perusahaan, dan hasil perhitungan yang dilakukan penulis yang dapat diuraikan sebagai berikut :

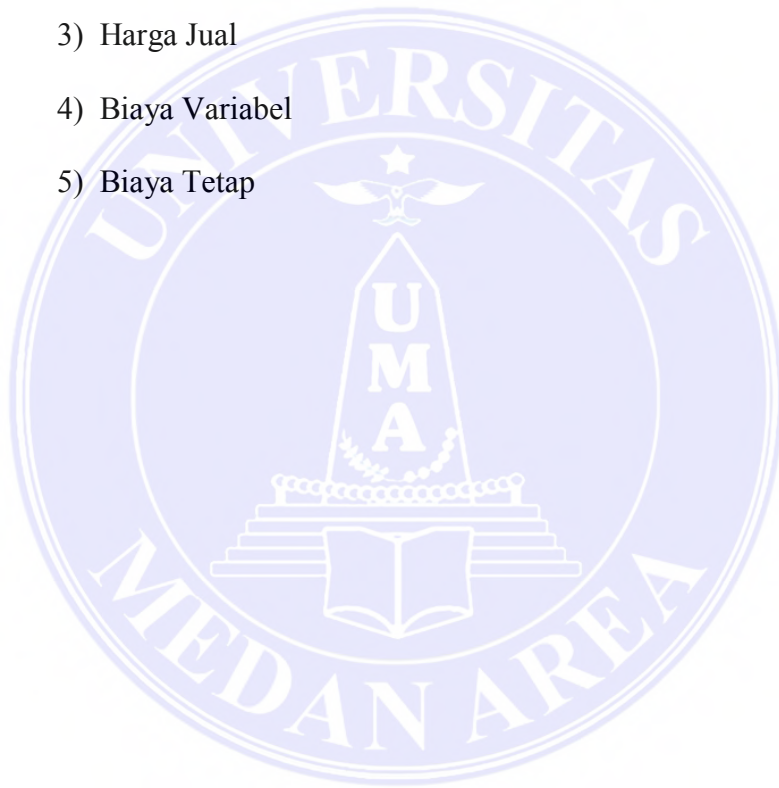
a. Menghitung Laba

- 1) Menentukan data biaya berupa biaya tetap dan biaya variabel
- 2) Menghitung masing-masing tingkat biaya

b. Menghitung Break Even Point

Untuk menghitung break even point unsur-unsur yang diperlukan adalah

- 1) Penggunaan Bahan Baku
- 2) Volume Penjualan
- 3) Harga Jual
- 4) Biaya Variabel
- 5) Biaya Tetap



BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan sebelumnya mengenai Analisis Profitabilitas (GPM) dalam pemberian Kredit, maka penulis dapat mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. *Break Even Point* pada PT Kalbe Farma Tbk mengalami tingkatan yang tidak merata. Penurunan drastis terjadi di tahun 2016 dan ditahun selanjutnya terus mengalami penurunan dan di tahun 2018 mengalami kenaikan kembali.
2. Perencanaan Laba pada PT Kalbe Farma Tbk memperoleh hasil penjualan yang baik dari tahun 2014 sampai dengan 2018, hasil penjualan terus menaik dari tahun ke tahun dengan pendapatan laba yang juga ikut mengalami kenaikan.
3. Pengaruh *Break Even Point* terhadap perencanaan Laba pada PT Kalbe Farma Tbk. Berdasarkan perhitungan statistic yang telah dilakukan, dilihat dari koefisien korelasi bahwa pengaruh *Break Even Point* terhadap laba mempunyai hubungan yang kuat (positif) serta pengaruh kuat, yaitu 0.80. jika dilihat dari perhitungan uji t bahwa besar pengaruh antara *Break Even Point* terhadap Laba terdapat hubungan yang tinggi (positif), yaitu secara persial t hitung sebesar 2.31 sedangkan t tabel 2.07. maka H_0 diterima yang berarti ada pengaruh antara *Break Even Point* terhadap perencanaan laba.

5.2 Saran

Adapun saran yang dapat penulis sampaikan mengenai penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penulis menyarankan agar lebih diharapkan dapat menggunakan analisis BEP guna menentukan penentuan harga yang optimal dan dapat mengetahui volume penjualan dalam periode berikutnya dengan laba yang diharapkan, selain itu, analisis BEP sebaiknya dilakukan dengan mengelompokkan biaya semi variabel kedalam biaya tetap dan biaya variabel. hal ini dapat memudahkan penetapan harga jual dan hasil produksi sehingga dapat menekankan biaya variabel yang berpengaruh langsung terhadap margin kontribusi dan laba yang diperoleh.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Boedi. Beni Ahmad Saebani. *Metode Penelitian Ekonomi Islam Muamalah*. Bandung: Pustaka Setia, 2014.
- Ahmad, Kamaruddin. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Raja Grafind Persada. 2011.
- Azmar, Saifuddin. *Metode Penelitian*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar. 2001.
- Blocher, Edward J. et al, *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis*. Jakarta: Salemba Empat. 2011.
- Bungin, Burhan. *Metodologi Penelitian Sosial Ekonomi*, Jakarta: Fajar Interpratma Mandiri, 2013.
- Bustami, Bastian. Nurlela. *Akuntansi Biaya Tingkat Lanjut*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2006.
- Carter. Usry. *Akuntansi biaya*. Jakarta: Salemba Empat, 2005.
- Dewi, Dian Ratna Rusmala. et al. *Analisis Hubungan Margin Kontribusi sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada Industri Gamelan Margolaras Kauman Magetan Periode 2014-2016*. Madiun: Universitas PGRI Madiun. Vol. 5 No. 1. 2017.
- Dunia, Fidaus Ahmad, Wasilah Abdullah. *Akuntansi biaya*. Jakarta: Salemba Empat. 2012
- Garrison, *Akuntansi Manajerial Edisi 14*, Jakarta: Salemba Empat. 2013.
- Hanafi, Mamduh M. Abdul Halim. *Analisis laporan keuangan*. Yogyakarta: Unit Penerbitan dan Percetakan AMP-YKPN. 2006
- Harahap, Sofyan Syafri . *Analisis Kritis Laporan Keuangan*, Jakarta: Rajawali Pers. 2009
- Harahap, Sofyan Syafri. *Teori Akuntansi*. Jakarta: Rajawali Persada. 2013.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Persada. 2014.
- Kasmir. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group. 2010.
- Matz, Adolph. et al. *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*, Jakarta: Erlangga. 1992.

- Mulyadi. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN. 2012.
- Prastowo, Dwi. Rifka Julianty, *Analisis Laporan Keuangan*,. Yogyakarta: Akademi Manajemen Perusahaan YKPN. 2007.
- Putong, Iskandar, *Economics: Pengantar Mikro dan Makro*, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013.
- Riyanto, Bambang. *Manajemen Keuangan: Dasar-dasar pembelajaran perusahaan*, Yogyakarta: BPFE, 2001.
- Samryn,L. M. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: PT Fajar Interpratama Mandiri.
2013.
- Samryn,L. M. *Pengantar Akuntansi I mudah membuat jurnal dengan pendekatan siklus transaksi*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada. 2012.
- Sorongon, Srivo Nindy. Grace B Nangoi. *Analisis Titik Impas Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Produk Kacang Olahan Pada Industri Kecil Menengah di Kawangkoan*. Jurnal EMBA 1647 Vol. 02 No. 2 Juni 2014.



UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 12/18/19

Access From (repository.uma.ac.id)