

**PENGUNAAN *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA
(Studi Kasus pada PT. Nusantara Surya Sakti Divisi Bengkel
AHASS 12615 Tahun 2014-2017)**

SKRIPSI

*Diajukan Guna Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)
Program Studi Akuntansi*



Oleh :

**Nama : Silvira Clarisha
NPM : 1405170436
Program Studi : Akuntansi Keuangan**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
MEDAN
2018**



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

Jl. Kapt. Mughtar Basri No. 3 Telp. (061) 66224567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Jum'at, tanggal 23 Maret 2018, pukul 14.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan dan seterusnya :

MEMUTUSKAN

Nama : SI¹ . IRA CLARISHA
N P M : 1405170436
Program Studi : AKUNTANSI
Judul Skripsi : PENGGUNAAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA (STUDI KASUS PADA PT. NUSANTARA SURYA SAKTI DIVISI BENGKEL AHASS 12615 TAHUN 2014-2017)

Dinyatakan : **(B)** Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

TIM PENGUJI

Penguji I

DRA. IJAH MULYANI SIHOTANG, M.Si

Penguji II

JUFRANSYAH, SE, MAk

Pembimbing

DRA. FATMAWARNI, MM

PANITIA UJIAN

Ketua

H. JANURI, SE, MM, M.Si

Sekretaris

ADE GUNAWAN, SE, M.Si



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

PENGESAHAN SKRIPSI

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Skripsi ini disusun oleh :

Nama Mahasiswa : SILVIRA CLARISHA
NPM : 1405170436
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI KEUANGAN
Judul Skripsi : PENGGUNAAN *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA (Studi Kasus Pada PT. Nusantara Surya Sakti
Divisi Bengkel AHASS 12615 Tahun 2014-2017)

Disetujui dan telah memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam Ujian
Mempertahankan Skripsi

Medan, Maret 2018

Pembimbing Skripsi


Dra. FATMAWARNI, MM

Diketahui/Disetujui
Oleh :

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU

Dekan
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU


FITRIANI SARAGIH, SE, M.Si


H. JANURI, SE, MM, M.Si



SURAT PERNYATAAN PENELITIAN/SKRIPSI

Nama : SILVIRA CLARISHA
NPM : 1405170436
Konsentrasi : KEUANGAN
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis (Akuntansi/Perpajakan/Manajemen/Ekonomi
Pembangunan-
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara

Menyatakan Bahwa ,

1. Saya bersedia melakukan penelitian untuk penyusunan skripsi atas usaha saya sendiri , baik dalam hal penyusunan proposal penelitian, pengumpulan data penelitian, dan penyusunan laporan akhir penelitian/skripsi
 2. Saya bersedia dikenakan sanksi untuk melakukan penelitian ulang apabila terbukti penelitian saya mengandung hal-hal sebagai berikut
 - Menjiplak /plagiat hasil karya penelitian orang lain
 - Merekayasa data angket, wawancara, obeservasi, atau dokumentasi.
 3. Saya bersedia dituntut di depan pengadilan apabila saya terbukti mamalsukan stempel, kop surat, atau identintas perusahaan lainnya.
 4. Saya bersedia mengikuti sidang meja hijau secepat-cepatnya 3 bulan setelah tanggal dikeluarkannya surat "Penetapan Proyek Proposal / Makalah/Skripsi" dan Penghunjukan Dosen Pembimbing " dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis UMSU.
- Demikianlah Pernyataan ini saat perbuat dengan kesadaran sendiri

Medan 20 Maret 2018
Pembuat Pernyataan



NB :

- Surat Pernyataan asli diserahkan kepada Program Studi Pada saat Pengajuan Judul.
- Foto Copy Surat pernyataan dilampirkan di proposal dan skripsi.



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI

Universitas/PTS : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA
Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS
Jenjang : STRATA SATU (S-1)

Ketua Program Studi : FITRIANI SARAGIH, SE, M.Si
Dosen Pembimbing : Dra. FATMAWARNI, MM

Nama Mahasiswa : SILVIRA CLARISHA
NPM : 1405170436
Program Studi : AKUNTANSI
Konsentrasi : AKUNTANSI KEUANGAN
Judul Skripsi : PENGGUNAAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA (STUDI KASUS PADA PT. NUSANTARA SURYA SAKTI DIVISI BENGKEL AHASS 12615 TAHUN 2014-2017)

Tanggal	Materi Bimbingan	Paraf	Keterangan
9/3-2018	Struktur Organisasi Inrat dilan pirkam saja Hasil penelitian uraikan dahulu baru tem bahasan. Hsl penelaha uraikan dahulu. Penggunaan BEP yg ada pada perusahaan, baru pembhasan. Penulisan Susatikan Pedoman, Tabel, gambar.		
14/3-2018	Hsl penelitian analisis Biaya Mula 2 laba, belum Tamper uraian.		
14/3-2018	Perbaiki Hsl penelht		
14/3-2018	Acc Sels an Pembng		

Dosen Pembimbing

Dra. FATMAWARNI, MM

Medan, Maret 2018
Diketahui /Disetujui
Ketua Program Studi Akuntansi

FITRIANI SARAGIH, SE, M.Si

ABSTRAK

SILVIRA CLARISHA. NPM. 1405170436. Penggunaan *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Studi Kasus Pada PT. Nusantara Surya Sakti Divisi Bengkel AHASS, 2018. Skripsi.

Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan suatu teknik analisis yang digunakan mengetahui keadaan dimana perusahaan tidak menderita rugi dan juga tidak mendapatkan laba atau impas. Penggunaan analisis *Break Even point* ini dimaksudkan agar manajemen dapat mengetahui pada tingkat penjualan minimal berapakah perusahaan mengalami titik impas, sehingga manajemen dapat mengambil keputusan untuk merencanakan laba. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat *Break Even Point* yang dicapai dalam perencanaan laba pada PT. Nusantara Surya Sakti Divisi Bengkel AHASS 12615 Tahun 2014-2017 dan untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan tersebut dalam memenuhi target laba yang diinginkan dimasa yang akan datang. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif, sumber data yang digunakan adalah data sekunder dengan teknik pengumpulan data menggunakan dokumen data keuangan perusahaan. Hasil penelitian diketahui bahwa perusahaan belum memisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel serta belum menggunakan analisis *break even point* dalam membuat suatu perencanaan laba, namun hanya menggunakan sistem yang dioperasikan dalam kegiatan sehari-hari. Berdasarkan hasil analisis perusahaan telah mengalami kerugian ditahun terakhir dikarenakan karena biaya yang dikeluarkan lebih besar dari penjualan yang diperoleh.

Kata Kunci : Penggunaan Break Even Point, Perencanaan Laba

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb

Alhamdulillahirobbil'alamin, segala dan syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan Rahmat dan KaruniaNya yang tiada tara kepada kita semua terutama kepada penulis, dan sholawat beriring salam disampaikan kepada Nabi Muhammad SAW, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik.

Penulisan skripsi ini adalah sebagian salah satu syarat yang harus dipenuhi untuk menyelesaikan program pendidikan Strata Satu (S1) pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Adapun dasar dari penulisan Laporan ini adalah hasil pengamatan dan pengalaman penulis selama melaksanakan riset di AHASS 12615 PT.NUSANTARA SURYA SAKTI CABANG MEDAN DELI.

Dengan sepenuh hati penulis menyadari bahwa tersusunnya skripsi ini berkat bantuan, bimbingan, pengalaman, dan semua pihak yang telah banyak membantu penulis baik berupa material, spiritual, maupun informasi.

Oleh karena itu dalam kesempatan ini penulis tidak lupa mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Kedua orang tua, Ayahanda tersayang ARIFIN SULAIMAN dan Ibunda tercinta MAIMUNAH yang telah memberikan segala kasih sayang kepada penulis, berupa besarnya perhatian, pengorbanan, bimbingan serta

do'a yang tulus terhadap penulis, sehingga penulis termotivasi dalam menyelesaikan pembuatan laporan magang ini.

2. Bapak Dr.Agussani, M,AP selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
3. Bapak Januri, S.E, M.M. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
4. Ibu Fitriani Saragih, S.E., M.Si. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
5. Ibu Zulia Hanum, S.E., M.Si. selaku Sekretaris Jurusan Manajemen Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
6. Ibu Dra. Fatmawarni, M.M selaku Pembimbing yang telah banyak membimbing penulis.
7. Bapak dan Ibu dosen yang telah banyak berjasa memberikan ilmu dan mendidik penulis selama masa perkuliahan.
8. Bapak Hisar P Situmorang, selaku Kepala Cabang Semua Devisi yang telah memberikan izin penulis dalam melaksanakan riset.
9. Bapak Suroto selaku Supervisor pada Divisi AHASS 12615 PT.NUSANTARA SURYA SAKTI CABANG MEDAN-DELI.
10. Seluruh Staff dan Pegawai semua devisi di PT.NUSANTARA SURYA SAKTI.
11. Buat adik-adik saya yaitu Shania Novilsha dan Syazwina Junisha, juga sahabat yang selalu memotivasi dan memberikan semangat dan mendukung penulis dalam menyelesaikan laporan magang ini, khususnya

buat sahabat terbaik penulis yaitu Desy, Dyah, Nita, Siska, Ika, Sita, Liastri, Dina, Arman, Ilham, Nino dan teman-teman seperjuangan lainnya.

Atas bantuan dan bimbingan serta motivasi yang besar dari mereka semua secara langsung maupun tidak langsung, penulis hanya dapat berterimakasih dan berdoa semoga Allah SWT akan membalas kebaikan mereka.

Penulis sangat menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak terdapat berbagai kesalahan dan kekurangan, oleh karena itu saran dan kritik yang membangun dari semua pihak sangat penulis harapkan sebagai bahan pertimbangan dan perbaikan.

Amin Ya Rabbal'alamin.

Medan, 20 Maret 2018

Penulis,

SILVIRA CLARISHA

DAFTAR ISI

ABSTRAK	(1)
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vii
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR LAMPIRAN	ix
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Identifikasi Masalah	6
C. Rumusan Masalah	7
D. Tujuan Penelitian	7
E. Manfaat Penellitian	7
BAB II. LANDASAN TEORI	8
A. URAIAN TEORI.....	8
1. Laporan Keuangan	8
1.1 Tujuan dan Sifat Laporan Keuangan.....	10
1.2 Tujuan Laporan Keuangan Menurut APB.....	13
1.3 Karakteristik Kualitatif Laporan Keuangan Menurut SFAC	15
1.4 Keterbatasan Laporan Keuangan	18
2. Laporan Laba Rugi	19
2.1 Pengakuan Pendapatan dan Keuntungan	20
2.2 Pengakuan Beban dan Kerugian	20

3. Akuntansi Biaya	21
3.1 Pengertian Biaya	22
3.2 Klasifikasi Biaya	22
3.3 Objek Biaya	25
4. Perencanaan Laba	26
5. Analisis Biaya Volume Laba	27
6. Analisis Titik Impas (<i>Break Even Point</i>)	28
6.1 Pengertian Analisis Titik Impas / (<i>Break Even Point</i>)	28
6.2 Tujuan Analisis Titik Impas	31
6.3 Keterbatasan Atau Kelemahan Analisis <i>Break Even Point</i>	32
6.4 Pendekatan Dalam Perhitungan Titik Impas	34
7. Titik Keamanan (<i>Margin of Safety</i>)	38
8. Penelitian Terdahulu	39
9. Kerangka Berfikir	41
BAB III. METODOLOGI PENELITIAN	42
A. Jenis Penelitian	42
B. Definisi Operasional Variabel	42
C. Tempat dan Waktu Penelitian	44
D. Jenis dan Sumber Data	44
E. Teknik Pengumpulan Data	45
F. Teknik Analisis Data	46
BAB IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	47
A. Hasil Penelitian	47
1. Data Umum	47

1.1	Sejarah dan Kegiatan Operasional Perusahaan	47
1.1.1	Logo/ Arti Lambang Perusahaan	52
1.2	Visi Misi dan Tujuan Perusahaan	52
2.	Hasil Penelitian	53
2.1.1	Analisis Biaya Volume Laba (BVL)	53
2.2	Analisis <i>Break Even Point</i> (Titik Impas)	57
B.	Pembahasan	58
1.	Analisis break event point sebagai alat perencanaan laba pada	
2.	PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615.....	58
3.	Analisis Data	59
BAB V. PENUTUP	83
A.	Kesimpulan	87
B.	Saran	88

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Bagan Kerangka Berfikir	41
Gambar 4.1	Logo PT. NUSANTARA SURYA SAKTI	52

DAFTAR TABEL

Tabel I - 1	Jumlah Laba Rugi	4
Tabel III - 1	Rincian Waktu Penelitian	44
Tabel IV – 1	Sejarah Pengembangan Perusahaan	49
Tabel IV – 2	Biaya Operasional Tahun 2014-2017 (Dalam Rupiah)	53
Tabel IV – 3	Persentase Pertumbuhan Biaya Operasional	54
Tabel IV – 4	Penjualan Tahun 2014-2017 (Dalam Rupiah)	55
Tabel IV – 5	Laporan Laba/Rugi Tahun 2014-2017 (Dalam Rupiah)	56
Tabel IV – 6	Klasifikasi biaya variabel dan biaya tetap PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615)	59
Tabel IV – 7	Penjualan PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) tahun 2014-2017	60
Tabel IV – 8	Laba Rugi PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615)	60
Tabel IV – 9	Titik Impas untuk Tahun 2014-2017 (Dalam Rupiah)	69
Tabel IV – 10	Titik Impas untuk Tahun 2014-2017 (Dalam Unit)	74
Tabel IV – 11	Target Penjualan Tahun 2014-2017	77
Tabel IV – 12	Margin of Safety untuk Tahun 2014-2017	79

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran-1	Surat Permohonan Judul Penelitian
Lampiran-2	Surat Permohonan Izin Riset
Lampiran-3	Surat Izin Riset
Lampiran-4	Surat Persetujuan Izin Riset dari Perusahaan
Lampiran-5	Surat Menyelesaikan Riset
Lampiran-6	Surat Penetapan Proyek Proposal Makalah / Skripsi Dan Penghujukan Dosen Pembimbing
Lampiran-7	Surat Persetujuan Selesai Riset

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tujuan dalam mendirikan sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat di pergunakan untuk kelangsungan hidup. Manajemen yang dikatakan berhasil dalam mengelola perusahaan dapat diketahui dari tingkat perolehan laba yang dicapai perusahaan, oleh karena itu manajemen harus mampu untuk merencanakan sekaligus mencapai laba yang maksimal.

Perencanaan merupakan suatu proses untuk memperkirakan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang dengan mempersiapkan bagaimana langkah-langkah yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Perencanaan mempunyai peran yang sangat penting bagi suatu perusahaan dalam menunjang kegiatan operasionalnya.

Menurut (Munawir, 2011: 184) 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. (Joy Toar Pangemanan, 2016:378)

Analisis aktivitas operasi dapat dilakukan dengan menggunakan konsep pengukuran laba, pengakuan pendapatan dan beban, bunga dan pajak, dan lain-lain. Sebagai salah satu alat pengukuran kinerja perusahaan, laba selalu menjadi topik menarik bagi pengguna laporan dalam proses pengambilan keputusan. Aktivitas operasi identik dengan pengukuran profitabilitas, karena aktivitas operasi menggambarkan kinerja perusahaan dalam melakukan aktivitas pendapatan/penjualan barang atau jasa, yang berhubungan dengan seluruh pengeluaran atau biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan perolehan pendapatan. Selisih dari pendapatan dan beban akan menghasilkan laba/ rugi usaha, sehingga perlu pemahaman yang jelas terhadap konsep pelaporan laba yang digunakan oleh perusahaan. (Syafri Hani, 2014:53)

Laporan keuangan adalah hasil akhir proses akuntansi. Setiap transaksi yang dapat diukur dengan nilai uang, dicatat dan diolah sedemikian rupa, disajikan dalam nilai uang, tujuan laporan keuangan menurut Standar Akuntansi Keuangan yaitu untuk menyediakan informasi menyangkut posisi keuangan, kinerja serta perubahan posisi-posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pemakai dalam pengambilan keputusan ekonomi. Laporan keuangan disusun untuk memenuhi kebutuhan bersama oleh sebagian besar pemakainya, yang secara umum menggambarkan pengaruh keuangan dari kejadian masa lalu. Laporan keuangan juga menunjukkan apa yang dilakukan manajemen

atau pertanggungjawaban manajemen atas sumber daya yang dipercayakan kepadanya”. (Syafriada Hani, 2014:15)

Guna menunjang manajemen untuk dapat menyelesaikan tugasnya tersebut secara maka perusahaan memerlukan adanya suatu teknik analisis yang digunakan sebagai alat bantu untuk mempelajari dan mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba dalam perencanaan penjualan dan laba yang berupa analisis *break even point*. “*Break even* atau titik impas itu sendiri diartikan adalah suatu kondisi operasi dari suatu entiti dimana total pendapatan sama dengan total biaya dan tidak memperoleh laba juga tidak mengalami rugi. Informasi tentang impas ini sangat penting bagi manajemen dan manfaat utamanya adalah memberikan peringatan penting bagi pimpinan berapa unit dan rupiah penjualan minimum harus tercapai dimasa yang akan datang.” (Edi Herman, 2013:109).

Untuk mengetahui perencanaan laba pada suatu perusahaan maka salah satunya digunakan analisis titik impas. Analisis impas (*break even analysis*) adalah teknik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dari komposisi produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu. Analisis impas merupakan kasus khusus dari analisis biaya-volume-laba, yaitu penentuan tingkat penjualan dan komposisi produk yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba nol. Meskipun manajemen merencanakan laba untuk tiap periode, akan tetapi mereka umumnya juga sangat memperhatikan titik impas. Apabila tingkat penjualan jatuh dibawah titik impas, hal itu berarti terjadi kerugian. Manajemen harus menentukan titik impas untuk dapat menghitung *margin of safety* yang menunjukkan berapa banyak penjualan boleh

turun dari tingkat penjualan yang ditargetkan sebelum perusahaan menderita kerugian. *Margin of safety* adalah kriteria yang digunakan untuk menilai kecukupan penjualan yang direncanakan (*adequacy of planned sales*). (La Ane, 2011:163)

Kondisi perusahaan yang dialami oleh PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) untuk tahun 2014-2017 mengalami perubahan pada pendapatan, beban, dan laba rugi. Penurunan laba yang diperoleh perusahaan kemungkinan terjadi karena perusahaan belum melakukan perencanaan laba secara optimal dan hanya berpedoman pada data penjualan dan perolehan laba ditahun sebelumnya serta belum memisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel yang diperoleh. PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) adalah perusahaan penjualan jasa servis dan suku cadang/ spareparts dimana merupakan salah satu cabang yang berada di Medan. Berikut adalah perkembangan pendapatan, beban, dan laba rugi perusahaan untuk periode akuntansi tahun 2014-2017.

TABEL I – 1 Jumlah laba rugi yang diperoleh oleh PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) untuk tahun 2014-2017

Thn	Penjualan/pendapatan	Beban	Laba/ Rugi
2014	Rp 176.814.193,00	Rp 125.646.000,00	Rp 25.909.023,00
2015	Rp 196.300.974,00	Rp 138.040.040,00	Rp 30.225.272,00
2016	Rp 258.827.000,00	Rp 148.667.380,00	Rp 71.283.454,00
2017	Rp 171.551.400,00	Rp 196.208.300,00	(Rp 62.542.865,00)

Sumber : Laporan Keuangan PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615)

Dari laporan keuangan PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) untuk tahun 2014-2016 dapat diketahui bahwa pendapatan yang diperoleh selalu mengalami kenaikan 3 tahun berturut-turut, begitu pula dengan beban yang harus ditanggung oleh perusahaan juga mengalami kenaikan tiap tahunnya. Dan penjualan pada tahun terakhir yaitu tahun 2017 mengalami penurunan yang drastis dengan nilai beban yang paling besar sehingga menderita kerugian.

Hal inilah yang melatar belakangi penulis untuk pengambilan judul tentang *Break Even Point*, karena dengan menggunakan analisis ini kita dapat mengetahui bagaimana perencanaan laba untuk masa yang akan datang, agar perusahaan tidak mengalami penurunan sehingga menyebabkan perusahaan menderita kerugian yang sangat drastis seperti yang dialami PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) pada tahun 2017. Dari masalah yang telah penulis kemukakan diatas maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian yakni “**Penggunaan *Break Event Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba** pada PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615)”

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah, yaitu:

1. Terjadinya penurunan penjualan pada tahun terakhir PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615).

2. Meningkatnya beban setiap tahunnya pada PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) yang tidak diikuti dengan kenaikan penjualan yang mengakibatkan kerugian.
3. Perusahaan belum memisahkan biaya tetap dan biaya variabel serta tidak menggunakan perhitungan break even point dalam merencanakan laba.

C. Rumusan Masalah

Dari identifikasi masalah dan rumusan masalah yang telah dikemukakan diatas maka dapat di rumuskan masalah yang akan diteliti adalah

1. Bagaimana PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) menghitung *break even point* ?
2. Berapa besar *break event point* yang harus dicapai oleh PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) untuk perencanaan laba ?
3. Berapa persen tingkat *margin of safety* (margin keamanan) pada PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615).

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana perhitungan *break event point* tahun 2014-2017 pada PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615).
2. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) pada tahun 2017.
3. Untuk mengetahui tingkat *margin of savety* (margin keamanan) pada PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615).

E. Manfaat Penelitian

Penelitian yang akan dilaksanakan diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi penulis

Penelitian ini dapat memberikan sumbangan ilmu dan memperluas pengetahuan pembaca baik secara teori maupun praktek. Selain itu juga bermanfaat sebagai bahan penulisan skripsi yang merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana.

2. Bagi perusahaan

Sebagai bahan rujukan agar dapat mampu meningkatkan laba perusahaan dengan menggunakan *break event point* perusahaan dan tambahan informasi pada perusahaan sebagai pengambilan keputusan dimasa sekarang maupun masa yang akan datang.

3. Bagi pembaca

Bagi pembaca dapat bermanfaat untuk bahan rujukan penulisan skripsi berikutnya atau sekedar menambah wawasan bagi para pembacanya.

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Uraian Teoritis

1. Laporan Keuangan

Laporan keuangan (*financial statement*) yaitu laporan yang menyediakan informasi keuangan suatu badan usaha yang digunakan oleh pihak-pihak yang berkepentingan dalam pengambilan keputusan ekonomi. Laporan keuangan dapat dengan jelas memperlihatkan gambaran kondisi keuangan perusahaan. Laporan keuangan yang merupakan hasil dari kegiatan operasi normal perusahaan akan memberikan informasi keuangan yang berguna bagi entitas-entitas didalam perusahaan itu sendiri maupun entitas-entitas lain diluar perusahaan. (Hafsah, dkk, 2015:16).

Dalam Statement Of Financial Accounting Concept (SFAC) no. 6, *Financial Accounting Standards Board* (FASB) telah mendefenisikan 10 unsur laporan keuangan yang berhubungan langsung dengan posisi keuangan dan hasil kerja perusahaan. Unsur- unsur inilah yang nantinya akan membentuk struktur sebuah laporan keuangan. Berikut ini adalah definisi dari masing-masing unsur laporan keuangan sebagaimana yang telah diumumkan oleh FASB:

1. Aktiva merupakan keuntungan ekonomi yang diperoleh dimasa mendatang atau dikendalikan oleh entitas sebagai suatu hasil dari transaksi atau kejadian masa lalu.
2. Kewajiban merupakan pengorbanan dimasa yang akan datang atas keuntungan ekonomi yang ditunjukkan dari hasil utang terhadap entitas

tertentu untuk menyerahkan aktiva atau menyediakan jasa-jasa bagi entitas lainnya dimasa mendatang sebagai suatu hasil dari transaksi atau kejadian masa lalu.

3. Ekuitas atau aktiva adalah selisih bunga dalam aktiva dari suatu entitas yang tinggal setelah dikurangi kewajiban-kewajiban. Dalam bisnis perusahaan, ekuitas adalah kepentingan pemilik.
4. Investasi oleh pemilik merupakan peningkatan ekuitas dari bisnis perusahaan tertentu yang dihasilkan dari penyerahannya terhadap entitas lainnya yang berharga untuk memperoleh atau meningkatkan kepentingan pemilik didalamnya..
5. Distribusi pemilik merupakan penurunan dalam ekuitas entitas dari perusahaan bisnis tertentu yang dihasilkan dari penyerahan aktiva, jasa, atau terjadinya kewajiban pemilik perusahaan.
6. Pendapatan komprehensif adalah perubahan dalam ekuitas perusahaan bisnis sepanjang periode transaksi atau kejadian lainnya dan keadaan dari sumber-sumber yang bukan pemilik. Termasuk seluruh perubahan-perubahan dalam ekuitas kecuali seluruh hasil dari investasi oleh pemilik dan distribusi pemilik.
7. Pendapatan adalah arus masuk atau peningkatan-peningkatan dari suatu aktiva atau penyelesaian-penyekesaian kewajiban (atau kombinasi keduanya) dengan penyerahan barang-barang produksi, jasa, atau kegiatan lainnya yang membangun cara entitas atau pusat operasi..

8. Biaya merupakan arus kas keluar atau penyisihan-penyisihan dari aktiva-aktiva atau kewajiban (atau kombinasi keduanya) atas penyerahan atau produksi barang-barang, jasa, atau menyelesaikan aktifitas lain yang melembagakan berjalannya entitas atau pusat operasi.
9. Keuntungan merupakan peningkatan ekuitas (aktiva bersih) dari transaksi insidental suatu entitas dan dari seluruh transaksi lainnya dan kejadian-kejadian lainnya dan yang mempengaruhi entitas kecuali seluruh hasil dari pendapatan-pendapatan atau investasi pemilik..
10. Kerugian merupakan penurunan ekuitas (aktiva bersih) dari transaksi insidental suatu entitas dan dari seluruh transaksi lainnya dan kejadian-kejadian lainnya dan yang mempengaruhi keadaan entitas kecuali seluruh hasil dari biaya-biaya atau distribusi pemilik. (Arfan Ikhsan, dkk, 2015:151)

1.1 Tujuan dan Sifat Laporan Keuangan

Secara umum laporan keuangan yang merupakan sebagai alat ukur yang menyediakan informasi tentang sumber-sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan, pengaruh transaksi, peristiwa dan kondisi yang mengubah sumber ekonomi serta klaim terhadap sumber tersebut, menurut PSAK No.1 Paragraf ke 7 (Revisi 2009) tujuan laporan keuangan untuk memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan pengguna laporan dalam pembuatan keputusan ekonomi, laporan keuangan juga menunjukkan hasil pertanggungjawaban manajemen atas penggunaan

sumber daya yang dipercayakan kepada mereka. (Arfan Ikhsan, dkk, 2015:134)

Berikut ini, beberapa tujuan pembuatan atau penyusunan laporan keuangan yaitu:

- 1) Memberikan informasi mengenai jenis dan jumlah aktiva (harta) yang dimiliki perusahaan pada saat ini
- 2) Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah kewajiban dan modal yang dimiliki perusahaan pada saat ini.
- 3) Memberikan informasi mengenai jenis dan jumlah pendapatan yang diperoleh pada saat periode tertentu.
- 4) Memberikan informasi tentang jumlah biaya dan jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode tertentu.
- 5) Memberikan informasi tentang perubahan yang terjadi terhadap aktiva, passiva, dan modal perusahaan.
- 6) Memberikan informasi mengenai kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode tertentu.
- 7) Memberikan informasi tentang kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode
- 8) Informasi keuangan lainnya

Jadi, dengan memperoleh laporan keuangan suatu perusahaan, maka akan dapat diketahui kondisi keuangan perusahaan secara menyeluruh. Kemudian laporan keuangan tidak hanya sekedar cukup dibaca saja, akan tetapi juga harus dimengerti dan dipahami tentang kondisi keuangan perusahaan saat ini. Caranya dengan melakukan analisis

keuangan melalui berbagai rasio keuangan yang lazim dilakukan. (Kasmir, 2009:10)

Disamping memiliki tujuan seperti yang telah dikemukakan di atas, laporan keuangan juga memiliki sifat tertentu. Demikian pula dengan pencatatan yang dilakukan dalam menyusun laporan keuangan harus dilakukan dengan kaidah- kaidah yang berlaku. Dalam praktiknya sifat laporan keuangan dibuat:

a) Bersifat historis

b) Menyeluruh

Bersifat historis artinya bahwa laporan keuangan dibuat dan disusun dari data masa lalu atau masa yang sudah lewat dari masa sekarang. Misalnya, laporan keuangan disusun berdasarkan data satu atau dua tahun tahun ke belakang (tahun atau periode sebelumnya). Bersifat menyeluruh maksudnya laporan keuangan dibuat selengkap mungkin. Artinya laporan keuangan disusun sesuai dengan standar yang telah ditetapkan. Pembuatan atau penyusunan yang hanya sebagian (tidak lengkap), tidak akan memberikan informasi yang lengkap tentang keuangan suatu perusahaan. Selanjutnya data masa lalu perusahaan yang ditampilkan dalam laporan keuangan merupakan kombinasi dari:

a) fakta yang telah dicatat

b) Prinsip- prinsip dan kebiasaan dalam akuntansi

c) Pendapat pribadi (Kasmir, 2010:88)

1.2 Tujuan Laporan Keuangan Menurut APB (*Accounting Principles Board*) Statement No.4

APB Statement No.4 berjudul *Basic Concept and Accounting Principles Underlying Financial Statements Bussines Enterprises*. Laporan ini bersifat deskriptif, yang mengurangi peluangnya dalam memberikan keangka konseptual akuntansi, pernyataan tersebut telah memberikan pengaruh kepada usaha-usaha perumusan tujuan laporan keuangan dan pengembangan kerangka konseptual dasar dibidang akuntansi. APBB Statement No.4 menggolongkan tujuan laporan keuangan sebagai berikut :

1. Tujuan Khusus

Tujuan khusus dari laporan keuangan adalah untuk menyajikan laporan posisi keuangan, hasil usaha, dan perubahan posisi keuangan lainnya secara wajar dan sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum.

2. Tujuan Umum

a) Memberikan informasi yang terpercaya tentang sumber-sumber ekonomi, dan kewajiban perusahaan dengan maksud :

1. Untuk menilai kekuatan dan kelemahan perusahaan
2. Untuk menunjukkan posisi keuangan dan investasinya
3. Untuk menilai kemampuannya untuk menyelesaikan utang-utangnya
4. Menunjukkan kemampuan sumber-sumber kekayaannya yang ada untuk pertumbuhan perusahaan

b) Memberikan informasi terpercaya tentang sumber kekayaan bersih yang berasal dari kegiatan usaha dalam mencari laba dengan maksud:

1. Memberikan gambaran tentang dividen yang diharapkan pemegang saham
 2. Menunjukkan kemampuan operasi perusahaan dalam membayar kreditor dan pemasok, memberikan pekerjaan bagi karyawan-karyawannya, membayar pajak dan menghasilkan dana untuk perluasan usaha
 3. Memberikan informasi kepada manajemen untuk digunakan dalam pelaksanaan fungsi perencanaan dan pengawasan.
 4. Menunjukkan tingkat kemampuan perusahaan mendapatkan laba dalam jangka panjang.
- c) Menaksir informasi keuangan yang dapat digunakan untuk menaksir potensi perusahaan dalam menghasilkan laba
- d) Memberikan informasi yang diperlukan lainnya tentang perubahan harta dan kewajiban
- e) Mengungkapkan informasi relevan lainnya yang dibutuhkan para pemakai laporan.
3. Tujuan Kualitatif

Tujuan Kualitatif dari akuntansi keuangan adalah sebagai berikut :

- a. Relevansi : memilih informasi yang benar-benar sesuai dan dapat membantu pemakai laporan dalam proses pengambilan keputusan.
- b. Dapat dimengerti : informasi yang dipilih untuk disajikan bukan saja yang penting tetapi juga harus informasi yang dimengerti para pemakainya.

- c. Dapat diverifikasi : hasil akuntansi itu harus dapat diperiksa oleh pihak lain yang akan menghasilkan pendapatan yang sama.
- d. Netral : laporan akuntansi itu netral terhadap pihak-pihak yang berkepentingan. Informasi dimaksudkan untuk pihak umum bukan pihak-pihak tertentu saja.
- e. Tepat waktu : laporan akuntansi hanya bermanfaat untuk pengambilan keputusan apabila diserahkan pada saat yang tepat.
- f. Komparabilitas (daya banding) : informasi akuntansi harus dapat saling dibandingkan, artinya akuntansi harus memiliki prinsip yang sama baik untuk suatu perusahaan maupun perusahaan lain.
- g. Kelengkapan : informasi akuntansi yang dilaporkan harus mencakup semua kebutuhan yang layak dari para pemakai. (Arfan Ikhsan, dkk, 2015:135)

1.3 Karakteristik Kualitatif Laporan Keuangan Menurut SFAC (*Statement of Financial Accounting Concepts*) No. 2

Terkait dengan pelaporan keuangan, karakteristik kualitatif merupakan salah satu elemen dari laporan keuangan. Karakteristik kualitatif informasi memberikan pengguna laporan keuangan satu pilihan di antara berbagai alternatif pelaporan dan akuntansi. Karakteristik kualitatif juga membantu menjawab pertanyaan tentang karakteristik informasi akuntansi apa yang membuat informasi bermanfaat dalam setiap pengambilan keputusan. Dimensi dasar dari teori akuntansi ini dibagi ke dalam beberapa kelompok, yaitu :

1. Relevansi

Nilai prediksi (*predictive value*) dan nilai umpan balik (*feedback value*) adalah dua komponen dari dimensi informasi relevan. Informasi dapat memberi pengaruh pada satu keputusan dengan menambah atau memperbaiki kemampuan pembuat keputusan untuk memprediksi. Agar relevan, informasi harus tersedia tepat waktu bagi pengambil keputusan sebelum mereka kehilangan kesempatan/kemampuan untuk mempengaruhi keputusan yang diambil. Dengan demikian, informasi dikatakan relevan apabila informasi tersebut memiliki nilai prediksi, nilai umpan balik dan tersedia tepat waktu.

2. Dapat Dipercaya (*Reability*)

Informasi akuntansi dipertimbangkan dapat dipercaya (*reability*) jika informasi secara nyata menyatakan apa yang dimaksud, apa yang diungkapkan dan dapat diuji kebenarannya. Oleh karena itu dalam konteks akuntansi data-data yang tidak akurat atau data-data yang bias akan dibuang sehingga dapat membantu dan membangun kepercayaan *stakeholders*. Pada aspek keandalan, laporan akuntansi akan dikatakan handal apabila menggambarkan keadaan secara wajar sesuai peristiwa yang digambarkan (*representational faithfulness*), substansi menungguli bentuk (*substance over form*) dan netral (*neutrality*).

3. Dapat Dimengerti

Dapat dimengerti maksudnya bahwa pengguna harus memahami informasi yang dimaksud mampu memberikan manfaat dalam

pengambilan keputusan. Dapat dimengerti merupakan saty kualitas khusus pengguna karena informasi yang memiliki kualitas lain mungkin berguna pada beberapa pengguna tetapi tidak untuk yang lain, tergantung pada bagaimana para pengguna khusus memahami dengan baik informasi yang ada.

4. Daya Banding (*Comparability*)

Daya banding (*compaability*) berarti kebergunaan informasi akuntansi dalam pengambilan keputusan akan jadi meningkat jika informasi tersebut dapat diperbandingkan dengan informasi yang sama dari entitas akuntansi yang lain atau dengan informasi yang berasal dari entitas yang sama dalam tahun berbeda.

5. Materialitas (*Materiality*)

Materialitas merupakan faktor penting yang harus dipertimbangkan dalam mengakui suatu informasi akuntansi. Pertimbangan utama dalam konsep ini adalah apakah penyajian informasi tertentu akan mempengaruhi secara signifikan terhadap pengambilan keputusan.

(Arfan Ikhsan, dkk, 2015:143)

1.4 Keterbatasan Laporan Keuangan

Laporan keuangan sebagai bahan pertimbangan bagi pihak-pihak yang berkepentingan dalam pengambilan keputusan sebenarnya memiliki keterbatasan, beberapa diantaranya sebagai berikut :

1. Laporan keuangan yang dibuat secara periodik pada dasarnya merupakan laporan yang dibuat antara waktu tertentu yang sifatnya sementara

2. Laporan keuangan menunjukkan angka yang kelihatannya berdsifat pasti dan tepat, tatapi dasar penyusunannya dengan standar nilai yang mungkin berbeda atau berubah-ubah
 3. Laporan keuangan tidak dapat mencerminkan berbagai faktor yang dapat mempengaruhi posisi atau keadaan keuangan perusahaan
 4. Laporan keuangan bersifat historis yang merupakan laporan kejadian-kejadian dimasa lalu atau yang telah lewat
 5. Laporan keuangan itu bersifat umum dan bukan untuk memenuhi keperluan tiap-tiap pemakai
 6. Laporan keuangan itu beresifat konservatif dalam sikapnya menghadapi ketidakpastian
 7. Laporan keungan lebih menekankan keadaan yang sebenarnya dilihat dari sudut ekonomi daripada berpegang oada formilnya
 8. Laporan keuangan menggunakan istilah-istilah teknis, sering terdapat istilah-istilah yang umum tetapi diberi pengertian yang khusus.
- (Syafriada Hani, 2014:15)

2. Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi (*income statement*) adalah laporan yang menyajikan ukuran keberhasilan operasi perusahaan selama periode waktu tertentu. Ukuran laba menggambarkan kinerja manajemen dalam menghasilkan profit untuk membayar bunga kreditur, deviden investor, dan pajak pemerintah. Informasi laba juga dapat dipakai untuk mengestimasi kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dimasa yang akan datang

(memprediksi atau menafsir *earnings power*), menafsir risiko dalam berinvestasi, dan lain-lain. Disamping itu, FASB dalam kerangka kerja konseptualnya menyatakan bahwa informasi mengenai laba perusahaan, yang diukur dengan accrual accounting, pada umumnya memberikan dasar yang lebih baik dalam hal memprediksi kinerja perusahaan dimasa depan dari pada informasi mengenai penerimaan dan pengeluaran kas. Jadi, didalam kerangka kerja konseptual disebutkan bahwa fokus utama pelaporan keuangan adalah informasi mengenai kinerja perusahaan yang diberikan oleh ukuran laba dan komponen-komponennya (pendapatan, beban, keuntungan dan kerugian). Laba tidak sama dengan jumlah kas yang dihasilkan dari kegiatan operasional perusahaan. (Hery, 2009:100)

Laporan laba rugi merupakan laporan yang menunjukkan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dan biaya-biaya yang dikeluarkan dan laba rugi dalam suatu periode tertentu. Laporan laba rugi memuat jenis-jenis pendapatan yang diperoleh perusahaan disamping jumlahnya (nilai uangnya) dalam satu periode. Kemudian melaporkan jenis-jenis biaya yang dikeluarkan berikut (nilai uangnya) dalam periode yang sama. Dari jumlah pendapatan dan biaya ini akan terdapat selisih, jika dikurangkan. Selisih dari jumlah pendapatan dan biaya ini disebut laba atau rugi. Jika jumlah pendapatan lebih besar dari jumlah biaya, maka dikatakan perusahaan dalam kondisi laba (untung), namun jika sebaliknya, jika jumlah pendapatan lebih kecil dari jumlah biaya, maka dikatakan perusahaan dalam kondisi rugi. Komponen lainnya yang ada dalam laporan laba rugi adalah pajak dan laba perusahaan. (Kasmir, 2010:81)

2.1 Pengakuan Pendapatan dan Keuntungan

Berdasarkan akuntansi akrual (sesuai dengan prinsip-prinsip akuntansi yang berlaku umum), pengakuan pendapatan tidak harus menunggu sampai kas diterima. Kerangka kerja konseptual FASB telah mengidentifikasi dua kriteria yang seharusnya dipertimbangkan dalam menentuka kapan pendapatan dan keuntungan seharusnya diakui. Pendapatan dan keuntungan umumnya diakui ketika : (1) telah diirealisasi atau dapat direalisasi dan (2) telah dihasilkan/telah terjadi. Pendapatan dikatakan telah direalisasi jika barang atau jasa telah dpertukarkan dengan kas. Pendapatan dianggap telah dihasilkan atau telah terjadi (*earned*) apabila perusahaan telah melakukan apa yang seharusnya dilakukan untuk mendapatkan hak atas pendapatan tersebut. Kedua kriteria diatas umumnya terpenuhi pada saat titik penjualan (*point of sales*), dimana pendapatan akan diakui ketika barang telah dikirim atau jasa telah diberikaan ke pelanggan.

2.2 Pengakuan Beban dan Kerugian

Untuk menentukan laba, tidak hanya kriteria pengakuan pempdapataan dan keuntungan saja yang harus ditetapkan, tetapi juga kriteria pengakuan beban dan kerugian harus didefinisikan secara jelas. Beberapa beban secara langsung terkait dengan pendapatan, dan harus dapat diakui dalam periode yang sama sebagaimana pendapatan tersebut diakui. Beban lainnya tidak terkait dengan pendapatan tertentu dan akan diaui dalam periode ketika beban tersebut dibayarkan ataua telah terjadi. Secara garis besar, pengakuan beban dapat dibagi kedalam tiga kategori yaitu penaandingan langsung (*direct matching*), alokasi secara sistematis dan

rasional (*systematic and rational allocation*), dan pengakuan segera (*immediate recognition*). (Hery, 2009:140)

3 Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya merupakan perangkat yang dibutuhkan manajemen untuk aktivitas perencanaan dan pengendalian, memperbaiki kualitas, meningkatkan efisiensi serta membuat keputusan-keputusan yang bersifat rutin maupun yang bersifat strategis. Berkaitan dengan hal tersebut, maka akuntansi biaya dapat membantu manajemen dalam menyelesaikan tugas-tugas berikut :

1. Penyusunan anggaran dan pelaksanaan anggaran operasi perusahaan
2. Penetapan metode dan prosedur perhitungan biaya, pengendalian biaya, pembebanan biaya yang akurat, serta perbaikan mutu yang berkesinambungan
3. Penentuan nilai persediaan yang digunakan untuk kalkulasi biaya dan penetapan harga evaluasi terhadap produk, evaluasi kinerja departemen atau divisi pemeriksaan persediaan secara fisik.
4. Menghitung biaya dan laba perusahaan untuk satu periode akuntansi, tahunan atau periode yang lebih singkat
5. Memilih sistem dan prosedur dari alternatif yang terbaik, guna dapat menaikkan pendapatan maupun menurunkan biaya. (Bastian Bustami dan Nurlela, 2013:4)

3.1 Pengertian Biaya

Biaya adalah sejumlah pengorbanan kas atau setara kas untuk mendapatkan barang atau jasa, yang diharapkan dapat memberikan manfaat atau keuntungan pada masa yang akan datang. Kas yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku disebut biaya bahan baku. Barang jadi yang belum terjual, dimana biaya sudah dikeluarkan untuk memproduksi barang jadi tersebut, maka perlakuan akuntansinya dicatat didalam neraca yang merupakan aktiva dan apabila barang jadi tersebut sudah terjual, maka akan disajikan sebagai beban (*expense*) di laporan laba rugi. Beban merupakan biaya yang tidak dapat memberikan manfaat dimasa yang akan datang atau biaya yang sudah habis masa manfaatnya.(Widia Astuty, 2014:24)

3.2 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya atau penggolongan biaya adalah suatu proses pengelompokkan biaya secara sistematis atas keseluruhan elemen biaya yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih ringkas dan penting. Klasifikasi biaya yang umum digunakan adalah biaya dalam hubungan dengan :

1. Produk
2. Volume produksi
3. Departemen dan pusat biaya
4. Periode akuntansi
5. Pengambilan keputusan

Biaya dalam hubungan dengan produk :

- a. Biaya Produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya produksi ini disebut juga dengan biaya produk yaitu biaya-biaya yang dapat dihubungkan dengan suatu produk, dimana biaya ini merupakan bagian dari persediaan.
- b. Biaya pemasaran atau biaya penjualan adalah biaya yang dikeluarkan apabila produksi selesai dan siap dipasarkan ketangan konsumen.
- c. Biaya administrasi adalah biaya yang dikeluarkan dalam hubungan dengan kegiatan penentu kebijakan, pengarahan, pengawasan kegiatan perusahaan secara keseluruhan agar dapat berjalan dengan efektif dan efisien.

Biaya dalam hubungan dengan volume biaya atau perilaku biaya yaitu:

- a. Biaya variabel adalah biaya yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksi dalam rentang relevan, tetapi secara per-unit tetap. Bahan langsung dan tenaga kerja langsung dapat digolongkan sebagai biaya variabel. Contoh lain dari biaya variabel adalah komisi penjualan, biaya pengiriman barang, pengerjaan ulang, unit-unit yang rusak, bahan baku tidak langsung, tenaga kerja tidak langsung, jasa umum, waktu pengadaan, alat-alat kecil dan lain sebagainya.

- b. Biaya tetap adalah biaya yang secara totalitas bersifat tetap dalam rentang relevan tertentu tetapi secara per-unit berubah. Dalam jangka panjang sebenarnya semua biaya bersifat variabel meskipun beberapa jenis biaya tampak sebagai biaya tetap. Jika diharapkan aktivitas meningkat melebihi aktivitas sekarang maka biaya tetap harus dinaikkan untuk menangani kenaikan volume yang diinginkan. Misalkan manajemen merencanakan untuk menambah tambahan terhadap biaya tetap seperti tambahan pabrik, peralatan, mesin, tenaga kerja tidak langsung dan mungkin saja terjadi penambahan terhadap supervisi yang akan mengawasi jalannya proses pembuatan produk. Hal diatas dapat dinyatakan bahwa sebagian dari biaya akan bersifat tetap dalam rentang waktu terbatas sedangkan diluar rentang waktu terbatas biaya tetap akan berubah. Contoh biaya tetap ini adalah biaya gaji, biaya sewa, pajak bumi dan bangunan, asuransi dan lain sebagainya.
- c. Biaya semi adalah biaya yang didalamnya mengandung unsur tetap dan mengandung unsur variabel.

Biaya dalam hubungan dengan departemen produksi yaitu :

- a. Biaya langsung adalah biaya yang dapat ditelusuri secara langsung ke departemen bersangkutan.
- b. Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri secara langsung ke departemen bersangkutan.

Biaya dalam hubungan dengan periode waktu yaitu :

- a. Biaya pengeluaran modal adalah biaya yang dikeluarkan untuk memberikan manfaat masa depan dan dalam jangka waktu yang panjang dan dilaporkan sebagai aktiva.
- b. Biaya pengeluaran pendapatan adalah biaya yang memberikan manfaat untuk periode sekarang dan dilaporkan sebagai beban.

Biaya dalam hubungannya dengan pengambilan keputusan yaitu :

- a. Biaya relevan adalah biaya masa akan datang yang berbeda dalam beberapa alternatif yang berbeda.
- b. Biaya tidak relevan adalah biaya yang dikeluarkan tetapi tidak mempengaruhi keputusan apapun. (Bastian Bustami dan Nurlela, 2013:12)

3.3 Objek Biaya

Mengontrol biaya tidak akan efektif kalau akar biaya itu tidak diketahui. Oleh karena itu akuntan harus paham tentang objek biaya. Dimana objek biaya merupakan sesuatu untuk seseorang mengeluarkan biaya dan sebagai basis untuk mengukurnya. Objek biaya bisa diketahui dengan menjawab pertanyaan “untuk apa saja mengeluarkan biaya”. Pemahaman akan objek biaya dan basis ukur yang digunakan akan membantu untuk merencanakan dan mengendalikan pos biaya tertentu dengan efektif. Objek biaya bisa berdasarkan unit produk, jenis produk, divisi, departement, aktivitas, fungsi, program, proyek dan sebagainya. Objek biaya berdasarkan unit produk adalah berorientasi keunit produk individu yang dihasilkan. (Edi Herman, 2013:34)

4. Perencanaan Laba

Perencanaan terjadi disemua tipe kegiatan. Perencanaan adalah proses dasar dimana manajemen memutuskan tujuan dan cara mencapainya. Sebelum manajer dapat mengorganisasi, mengarahkan atau mengawasi, mereka harus membuat rencana-rencana yang memberikan tujuan dan arah organisasi.

Menurut Carter (2009:4), menyatakan bahwa “Perencanaan merupakan suatu hal yang harus diperhitungkan dan dipertimbangkan secara matang oleh perusahaan, karena dalam penyusunan perencanaan ini adalah langkah awal bagi manajemen untuk mengambil suatu keputusan atau kebijakan yang berhubungan dengan kehidupan operasional perusahaan. Salah satu perencanaan yang harus dipertimbangkan oleh perusahaan adalah perencanaan laba. Perencanaan laba (*profit planning*) adalah tahapan pengembangan dari suatu rencana operasi guna untuk mencapai tujuan dari perusahaan”. (Retno Ariyanti, dkk, 2014:4).

Jenis perencanaan laba dan manfaat perencanaan laba menurut Carter, (2009:7), yaitu

Jenis Perencanaan Laba :

a. Rencana Laba Strategik (Jangka Panjang)

Rencana laba strategik jangka panjang merupakan suatu perencanaan perusahaan untuk jangka waktu yang relatif lama, yakni lebih dari satu atau bahkan lebih dari lima tahun.

b. Rencana Laba Taktis (Jangka Pendek)

Rencana laba taktis merupakan perencanaan-perencanaan kegiatan tahunan suatu perusahaan.

Manfaat Perencanaan Laba

- a. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah. Hal ini memungkinkan adanya peluang untuk menilai kembali setiap segi operasi dan memeriksa kembali kebijakan dan program.
- b. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi. Hal ini dilakukan untuk menelaraskan usaha-usaha dalam mencapai cita-cita.
- c. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerjasama dari semua tingkatan manajemen.

5. Analisis Biaya Volume Laba

Biaya, volume, laba merupakan elemen pokok dalam penyusunan laporan laba-rugi pada suatu perusahaan. Analisis biaya, volume dan laba adalah pemeriksaan bagaimana jumlah pendapatan dan jumlah biaya berubah seiring dengan volume penjualan. Pemahaman mengenai mengenai konsep biaya, volume, dan lab adapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar umum untuk merencanakan komposisi tingkat biaya, volume dan laba yang mneguntungkan.

Hal yang menjadi elemen utama salam analisis ini meliputi :

- a. Volume penjualan
- b. Harga jual produk
- c. Biaya variabel per unit
- d. Total biaya tetap
- e. Bauran Penjualan (Widia Astuty, 2014:78)

Analisis biaya volume laba didasarkan pada beberapa asumsi :

1. Perubahan tingkat pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perusahaan jumlah unit produk (atau jasa) yang diproduksi dan dijual- misalnya, jumlah tv yang diproduksi dan dijual oleh Sony Cooperation. Jumlah unit output merupakan satusatunya pemicu pendapatan (*revenue driver*) sekaligus pemicu biaya (*cost driver*). Sebagaimana penyetir biaya merupakan faktor yang menimbulkan biaya, sebuah pemicu pendapatan adalah variabel- misalnya volume yang menjadi penyebab timbulkan pendapatan.
2. Biaya tetap dapat dipilah ke dalam komponen tetap yang tidak berubah mengikuti perubahan tingkat output dan komponen variabel yang berubah mengikuti tingkat output.
3. Ketika disajikan secara grafik, perilaku pendapatan total dan biaya total adalah linier (artinya digambarkan sebagai garis lurus) ketika dihubungkan dengan tingkat output dalam suatu rentang (dan periode waktu) yang relevan.
4. Harga jual, biaya variabel per unit, serta biaya tetap (dalam suatu rentang dan periode waktu yang relevan) diketahui dan konstan.
5. Analisis mencakup satu produk atau mengasumsikan bahwa proporsi produk yang berbeda- ketika perusahaan menjual beragam produk- adalah tetap konstan ketika tingkat unit terjual total berubah.
6. Seluruh pendapatan dan biaya dapat ditambahkan serta dibandingkan tanpa memperhitungkan nilai waktu uang. (Charles T. Horngren, dkk, 2008:72)

6. Analisis Titik Impas

6.1 Pengertian Analisis Titik Impas / *Break even Point* (BEP)

Break even Point adalah suatu keadaan dimana jumlah penjualan sama dengan jumlah biaya atau keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian atau laba perusahaan sama dengan nol. Keadaan ini penting diketahui oleh manajemen perusahaan karena dengan mengetahui batas tersebut manajemen bisa mengambil sikap tentang kebijakan pemasaran, harga, volume dan biaya. Dengan demikian dapat merencanakan laba yang akan diperoleh. *Break even point* dapat dicari dengan pendekatan permaan atau pendekatan grafik. (Widia Astuty, 2014:80)

Menurut (Charles T.Horngren et all, 2008:75) “Titik impas (*Break even point*) adalah jumlah penjualan output yang akan menyamakan pendapatan total dengan biaya total yaitu, jumlah penjualan output yang akan menghasilkan laba operasi nol. Titik impas menjelaskan berapa banyak output yang harus terjual agar tidak menanggung rugi operasi”.

Menurut (Baldrick Siregar, dkk, 2013:318) “ Titik impas (*break even point*) adalah keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total). Keadaan tersebut biasanya ditunjukkan dalam jumlah volume aktivitas (jumlah unit penjualan). Titik impas dapat dirumuskan melalui dua pendekatan, yaitu titik impas dalam jumlah unit penjualan dan titik impas dalam jumlah rupiah penjualan. Titik impas dalam jumlah unit penjualan dihitung dengan cara membagi biaya

tetap total dengan margin kontribusi per unit. Titik impas dalam jumlah rupiah penjualan dihitung dengan cara membagi biaya tetap total dengan rasio margin kontribusi. Titik impas sangat bermanfaat bagi perusahaan untuk melakukan berbagai analisis. Sebagai contoh, apabila perusahaan ingin mengetahui dampak yang akan terjadi terhadap pendapatan, biaya, dan laba sebagai akibat dari perubahan volume penjualan, maka manajemen perusahaan perlu mengetahui tentang titik impas dalam unit penjualan. Untuk menemukan titik impas dalam unit penjualan, manajemen harus berfokus pada perhitungan laba operasi (*operating income*). Langkah selanjutnya adalah menentukan jumlah unit yang seharusnya dijual untuk mendapatkan laba yang ditargetkan.

Salah satu kegunaan analisis 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 analisis titik impas ini kita dapat mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, tingkat keuntungan yang diinginkan, dan volume kegiatan (penjualan atau produksi). Oleh karena itu, analisis ini juga sering disebut pula dengan nama *cost profit volume analysis*.

Analisis titik impas 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 produk

yang dimiliki perusahaan akan tahu batas minimal yang harus dijual dan keuntungan maksimal yang diperoleh apabila diproduksi secara penuh.

Jumlah produksi yang akan dijual akan berkaitan erat dengan biaya yang dikeluarkan. Pada akhirnya biaya- biaya ini menjadi penentu terhadap harga jual perusahaan. Besar kecilnya sangat biaya berpengaruh terhadap harga jual, demikian juga sebaliknya. Salah satu kegunaan analisis titik impas adalah untuk menentukan biaya- biaya yang dikeluarkan dan jumlah produksi.

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

- a. Berapa tingkat keuntungan (laba) yang ingin dicapai dalam satu periode.
- b. Berapa besarnya kapasitas produksi yang tersedia atau yang mungkin dapat ditingkatkan.
- c. Berapa jumlah biaya yang harus dikeluarkan, baik biaya tetap maupun biaya variabel. (Kasmir, 2009:332)

6.2 Tujuan Analisis Titik Impas

Penggunaan analisis titik impas bagi perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi. Dari uraian diatas sebelumnya, jelas bahwa terdapat beberapa keuntungan bagi para manejer dalam mengambil keputusan apabila mengetahui hasil analisis titik impas. Misalnya dengan informasi tersebut,

menejer mampu meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan memprediksi keuntungan yang diharapkan. Penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang akan dicapai, yaitu:

- a. Mendesain spesifikasi produk
- b. Menentukan harga jual persatuan
- c. Menentukan jumlah produk atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.
- d. Memaksimalkan jumlah produksi
- e. Merencanakan laba yang diinginkan
- f. Tujuan lain.

Maksud penentuan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian adalah agar perusahaan mampu menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya. Dengan demikian akan memudahkan perusahaan untuk mempertimbangkan apakah harga jual sudah layak jika dikaitkan dengan biaya yang dikeluarkan dan kapasitas produk yang dimiliki.

Arti memaksimalkan jumlah produksi adalah analisis titik impas, kita akan tahu, apakah jumlah produksi sudah maksimal atau belum. Tujuannya adalah agar jangan sampai ada kapasitas produk yang menganggur. Kemajuan perusahaan juga mampu menjaga agar kapasitas secara efisien. (Kasmir, 2008:334)

6.3 Keterbatasan Atau Kelemahan Analisis *Break even Point*

Disamping memiliki tujuan dan mampu memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pimpinan perusahaan, analisis titik impas juga memiliki beberapa kelemahan. Kelemahan analisis titik impas mau tidak mau pasti dan tidak dapat dihindari. Berikut ini ada beberapa kelemahan dari analisis titik impas, yaitu :

- a) Perlu Adanya Asumsi
- b) Artinya analisis titik impas membutuhkan banyak asumsi, terutama mengenai hubungan antara biaya dengan pendapatan. Padahal terkadang asumsi yang digunakan sudah tidak sesuai dengan realita yang terjadi kedepan.
- c) Bersifat statis
- d) Artinya analisis ini hanya digunakan pada titik tertentu bukan pada suatu periode tertentu.
- e) Tidak digunakan untuk mengambil keputusan akhir
- f) Artinya, analisis titik impas hanya baik digunakan jika ada penentuan kegiatan lanjutan yang dapat dilakukan.
- g) Tidak menyediakan pengujian aliran kas yang baik.
- h) Artinya, jika aliran kas telah ditentukan melebihi aliran kas yang harus dikeluarkan, maka proyek dapat diterima dan hal-hal lainnya dianggap sama.
- i) Hubungan penjualan dan biaya.
- j) Artinya, ada hubungan penjualan dan biaya, misalnya dalam hal biaya, jika penjualan dilakukan dalam kapasitas penuh, namun diperlukan tambahan penjualan, maka akan ada tambahan biaya tenaga kerja atau

upah yang mengakibatkan naiknya biaya variabel dan jika diperlukan tambahan peralatan atau pabrik, maka biaya tetap juga akan meningkatkan.

- k) Kurang mempertimbangkan risiko
- l) Artinya, selama masa penjualan begitu banyak risiko-risiko yang mungkin dihadapi, misalnya kenaikan harga bahan baku, yang barakibat akan berpengaruh terhadap harga jual dan pada akhirnya akan berpengaruh kepada jumlah penjualan secara keseluruhan, baik unit maupun rupiah. Dalam hal analisis titik impas kurang memerhatikan faktor risiko tersebut.
- m) Pengukuran kemungkinan penjualan
- n) Artinya, jika hendak membuat grafik titik impas yang didasarkan kepada harga penjualan yang konstan, maka untuk melihat kemungkinan laba pada berbagai tingkat harga harus dibuatkan semua seri grafik satu untuk tiap tingkat harga. Meskipun analisis titik impas memiliki banyak kekurangan, manajemen masih bisa menggunakannya sebagai salah satu alat perencanaan keuangan, terutama perencanaan laba, produksi, maupun perencanaan penjualan ke depan. Hanya saja bagaimana perusahaan dapat melihat kelemahan tersebut sebagai bahan koreksi atau pertimbangan lain dalam menentukan kebijakannya. (Kasmir, 2010:169)

6.4 Pendekatan Dalam Perhitungan Titik Impas

Titik impas dalam nilai penjualan

A. Metode persamaan

Break even point dengan pendekatan persamaan bisa dicari dengan menentukan laba sama dengan nol.

$$\text{Penjualan} - (\text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap}) = \text{Laba}$$

Karena laba dan BEP sama dengan nol maka persamaan tersebut menjadi :

$$\text{Penjualan} - (\text{Biaya Variabel} + \text{Biaya Tetap}) = 0$$

Atau

$\text{PENJUALAN BEP} = \text{BIAYA VARIABEL} + \text{BIAYA TETAP} + 0$

B. Metode Kontribusi Margin

1. Menghitung *Contribution Margin*, dengan rumus sebagai berikut

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

2. Menghitung *Contribusi Margin Ratio* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{CMR} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

3. Menghitung *break event point* yang dicari dengan pendekatan *Marginal Income (Contribution Margin)*.

Break even point per unit :

$= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba Nol}}{\text{Kontribusi Margin}}$

Atau

Break even point dalam rupiah :

$= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{\text{Kontribusi margin (\%)}}$
--

Informasi margin kontribusi menjadi faktor penting pada banyak keputusan dalam sebuah perusahaan seperti produk apa yang akan diproduksi atau dijual, kebijakan harga mana yang akan diikuti, strategi pemasaran yang akan digunakan, jenis fasilitas produksi apa yang akan dibeli. (Widia Astuty, 2014:79)

4. Menghitung target penjualan dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Target penjualan} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba}}{\text{contribution margin ratio}}$$

5. Menghitung *Margin Of Safety* (margin Keamanan) dapat digunakan rumus sebagai berikut:

Batas keamanan = total penjualan yang dianggarkan – penjualan titik impas

Persentase batas keamanan dapat pula dihitung dengan:

$$\text{Persentase batas keamanan} = \frac{\text{batas keamanan}}{\text{total penjualan yang dianggarkan}}$$

6. Asumsi dan Keterbatasan Analisis Titik Impas

Seperti yang telah diuraikan di atas bahwa satu kelemahan analisis titik impas ini adalah karena banyaknya asumsi yang mendasari asumsi ini. Oleh karena itu, para manajer menganggap bahwa asumsi ini harus tetap dilakukan dan ini merupakan salah satu keterbatasan dari analisis titik impas bila ingin menggunakannya. Adapun asumsi dan beberapa keterbatasan analisis titik impas tersebut adalah sebagai berikut :

a) Biaya

Dalam analisis ini, hanya digunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Artinya mengelompokkan biaya tetap disuatu sisi dan mengelompokkan biaya variabel disisi lain. Dalam hal ini secara umum untuk memisahkan kedua biaya ini relative sulit karena ada biaya yang tergolong semu variabel dan tetap.

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

- 1) Pendekatan Analitis, yaitu kita harus meneliti setiap jenis dan unsur biaya yang terkandung satu per satu dari biaya yang ada beserta sifat- sifat biaya tersebut.
- 2) Pendekatan Historis. Dalam hal ini yang harus dilakukan adalah memisahkan biaya tetap dan variabel berdasarkan angka- angka dan data biaya masa lampau.

b) Biaya Tetap

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.

c) Biaya Variabel

variabel merupakan biaya yang secara total berubah ubah sesuai dengan perubahan volume produksi dan penjualan. Dalam hal ini sulit terjadi dalam praktiknya karena dalam penjualan jumlah besar aka

nada potongan- potongan tertentu, baik yang diterima maupun tang diberikan perusahaan.

d) Harga jual

Harga jual maksudnya dalam analisis ini hanya digunakan untuk satu macam harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi.

e) Tidak ada perubahan harga jual

Artinya diasumsikan harga jual per satuan tidak dapat dirubah selama periode analisis. Hal ini bertentangan dengan kondisi yang sesungguhnya, dimana harga jual dalam suatu periode dapat berubah – ubah seiring dengan perubahan biaya- biaya lain yang berhubungan dengan produk maupun tidak. (Kasmir, 2010:170)

7. Tingkat Keamanan (*Margin Of Safety*)

Titik aman penjualan adalah seberapa besar penjualan yang direncanakan untuk memperoleh target laba tertentu dapat turun agar tidak menderita kerugian atau tidak memperoleh laba (*break even*). Hal ini sangat diperlukan untuk mengantisipasi perubahan pasar terutama dari para pesaing. Artinya, bahwa manajemen dari awal harus mengetahui rencana penjualan adalah sesuatu yaang pasti dan dengan demikian harus ada batas aman bagi perusahaan agar mencapai *break even*. Sangat mudah dipahami bahwa *margin safety* adalah persentase dari selisih rencana penjualan untuk mencapai target laba tertentu dikurangi penjualan *breakeven* dibagi dengan rencana penjualan yang dapat dihitung dengan formulasi :

$$\text{Margin safety} = \frac{\text{Rencana penjualan} - \text{Penjualan break even}}{\text{Rencana penjualan}} \times 100\%$$

Rencana penjualan

Margin safety dalam bentuk persentase adalah penurunan maksimal dari rencana penjualan agar tidak memperoleh laba atau menderita kerugian (*break even*), artinya semakin kecil margin safety maka semakin cepat mencapai titik *break even*. (J.P. Sitanggang, 2014:175)

(Menurut Garrison, dkk, 2013:225) Titik aman penjualan (*margin of safety*) adalah kelebihan dari nilai penjualan dalam dolar yang dianggarkan atau aktual diatas titik impas nilai penjualan. Batas kewanan merupakan jumlah penjualan yang dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Makin tinggi batas keamanan, makin rendah risiko untuk tidak mencapai titik impas.

Menggunakan rumus *Margin Of Savety* (margin Keamanan) adalah sebagai berikut :

Batas keamanan = total penjualan yang dianggarkan – penjualan titik impas

Persentase batas keamanan dapat pula dihitung dengan:

$$\text{Persentase batas keamanan} = \frac{\text{batas keamanan}}{\text{total penjualan yang dianggarkan}}$$

8. Penelitian Terdahulu

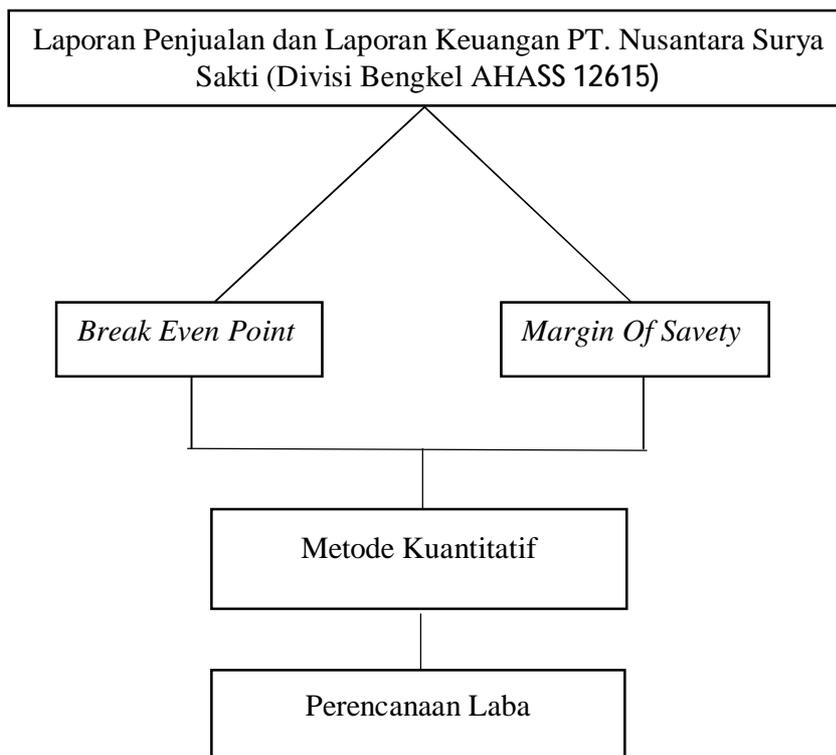
Penelitian yang dilakukan oleh Lamsihar tahun 2009 dengan judul Analisis Perhitungan Volume Laba Untuk Mencapai Target Laba Pada Pt Indoteras Sumatra Utara (Medan). PT Indoteras Sumatra Utara (Medan) ini bergerak dalam bidang penjualan oli mesin mobil, dimana perhitungan biaya volume laba untuk mencapai target laba yang diinginkan. Berdasarkan hasil

penelitian dapat diketahui target laba yang diinginkan tidak sesuai dengan realitas perusahaan, dimana penjualan perusahaan berada diatas titik impas, volume penjualan harus dikeluarkan agar mencapai target laba yang ditentukan sebanyak 7556 unit sedangkan volume penjualan yang terjadi hanya sebanyak 6172 unit.

Penelitian yang dilakukan oleh Alini Ratih tahun 2010 dengan judul *Analisis Break even Point* Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Perencanaan Laba yang mengambil tempat penelitian di Hotel Permata Krakatau yang mana penelitian yang dilakukan oleh Alini dari hasil penelitiannya pada tahun 2006 total biaya operasional berjumlah Rp. 11.654.717.261 dengan total penjualan sebesar Rp. 12.094.417.523. BEP tahun 2006 adalah sebesar Rp. 11.097.411.439 dengan keuntungan sebesar Rp.439.700.262. Pada tahun 2007 total biaya operasional menurun sebesar 0,42% yaitu sebesar Rp. 11.605.426.321 dengan total penjualan sebesar Rp. 11.775.020.880 atau mengalami penurunan sebesar 2,46%. BEP tahun 2007 adalah Rp.11.386.739.223 dengan keuntungan sebesar Rp. 169.594.559. Tahun 2008 biaya operasional sebesar Rp. 16.165.752.765 atau meningkat sebesar 39,29% dengan total penjualan sebesar Rp. 17.010.527.675 meningkat sebesar 44,46% dari tahun sebelumnya. BEP tahun 2008 yaitu sebesar Rp. 15.237.965.937 dengan keuntungan sebesar Rp. 844.774.910. Tahun 2009 biaya operasional meningkat dari tahun sebelumnya sebesar 4,14% atau menjadi Rp 16.835.180.204 dengan total penjualan sebesar Rp. 17.097.850.535 atau meningkat sebesar 0,51%. BEP tahun 2009 yaitu sebesar Rp. 16.554.192.927 dengan keuntungan sebesar Rp. 262,670,331 yang mengalami penurunan dari

tahun sebelumnya. Jadi, agar perusahaan mencapai target laba dan penjualan yang diinginkan, maka dapat dilakukan analisis BEP. Alternatif pertama yaitu dengan menurunkan biaya pemasaran sebesar 10%, perusahaan tidak hanya mencapai nilai BEP tetapi juga memperoleh laba sebesar Rp. 333.120.486. Alternatif kedua yaitu dengan menurunkan biaya telepon sebesar 20%, perusahaan hanya memperoleh laba sebesar Rp. 278.594.637. Dari ketiga alternatif dalam upaya mencapai laba maksimum, alternatif menurunkan biaya tetap maupun biaya variabel secara bersamaan merupakan alternatif terbaik karena tidak hanya memberikan nilai BEP terkecil yaitu Rp. 16.376.810.773 tetapi juga memberikan laba yang terbesar yaitu Rp. 349.044.792. Alternatif ini dapat juga dipakai sebagai pertimbangan dalam penetapan strategi penjualan untuk tahun periode 2010.

9. Kerangka Berpikir



Gambar II.1. Bagan Kerangka Berpikir

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian yang dilakukan adalah penelitian lapangan *field reseach* dimana penelitian yang dilakukan dengan langsung mendatangi tempat penelitian yang dituju untuk mendapatkan data yang diperlukan, yaitu pada PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615). Jenis penelitian yang dilakukan adalah penelitian diskriptif kuantitatif yaitu memberikan gambaran terhadap data-data keuangan PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615). Kemudian akan mengubahnya kedalam alat analisis tertentu berkaitan dengan hal penelitian yang dilakukan. Alat analisis yang digunakan adalah metode *Break Even Point* sehingga dapat merencanakan laba untuk tahun selanjutnya.

B. Definisi Operasional

1. Analisis titik impas atau analisis pulang pokok atau lebih dikenal dengan nama analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas ini sering juga disebut analisis perencanaan laba (*profit planning*). *Break Event Point* adalah kondisi dimana penjualan yang didapat oleh perusahaan sama dengan jumlah biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan, dalam artian bahwa perusahaan sama sekali tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian.

Dimana dalam menghitung *break event point* yang dicari dengan pendekatan *Marginal Income (Contribution Margin)* yaitu :

Menghitung *Contribution Margin*, dengan rumus sebagai berikut

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Menghitung *Contribusi Margin Ratio* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{CMR} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

Break even point per unit :

$$\frac{= \text{Biaya Tetap} + \text{Laba Nol}}{\text{Kontribusi Margin}}$$

Atau

Break even point dalam rupiah :

$$\frac{= \text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{\text{Kontribusi margin (\%)}}$$

2. *Margin of Safety* adalah alat ukur untuk menghitung seberapa besar penjualan yang direncanakan untuk memperoleh target laba tertentu dapat turun agar tidak menderita kerugian atau tidak memperoleh laba (*break even*). Dimana perhitungan tersebut adalah persentase dari selisih rencana penjualan untuk mencapai target laba tertentu dikurangi penjualan *breakeven* dibagi dengan rencana penjualan.

3. Perencanaan laba adalah rencana kerja yang akan dilakukan oleh manajemen perusahaan mengenai keuangan perusahaan dengan memperhitungkan tingkat laba/ rugi yang akan dialami oleh perusahaan.

C. Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat Penelitian

Tempat penelitian adalah pada PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) Jl.Kl.Yos Sudarso Km.7 Lk.6 Tanjung Mulia-Medan Deli

Waktu Penelitian

Adapun penelitian ini direncanakan dari bulan November 2017 sampai dengan Maret 2018, dengan perincian waktu sebagai berikut :

Tabel III - 1. Rincian Waktu Penelitian

NO	KEGIATAN	TAHUN 2017 - 2018																			
		NOPEMBER				DESEMBER				JANUARI				FEBRUARI				MARET			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Pengumpulan Data	■	■																		
2	Pengajuan Judul			■	■																
3	Penyusunan Proposal					■	■	■	■												
4	Bimbingan Proposal									■	■	■	■								
5	Seminar Proposal													■	■						
6	Pengolahan Data															■	■	■	■		

D. Jenis dan Sumber Data

Jenis Data

Jenis data yang penulis gunakan untuk mendukung variabel yang diteliti adalah data kuantitatif. Data kuantitatif yaitu data yang dinyatakan dalam bentuk angka atau bilangan dan merupakan hasil dari perhitungan dan pengukuran untuk menghasilkan suatu kesimpulan yang berlaku umum di dalam suatu parameter.

Sumber Data

Sumber data yang digunakan adalah data sekunder. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari dokumentasi yang terdiri dari :

1. Laporan keuangan PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) dan data lainnya.
2. Buku-buku, pemikiran pihak lain, makalah jurnal.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik yang dilakukan adalah dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan data berupa dokumen - dokumen perusahaan yakni laporan keuangan perusahaan beserta laporan penjualan untuk tahun 2014 sampai dengan 2017 dan melakukan observasi, yaitu dengan mengadakan pengamatan secara langsung dalam perusahaan untuk mendapatkan data-data yang berhubungan dengan pembahasan penelitian yang dilakukan.

F. Teknik Analisis Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data yang disajikan berbentuk angka. Kemudian dalam metode ini menggunakan analisis *Break Event Point* yang bertujuan untuk mengetahui

hubungan antara penjualan, biaya produksi dan laba. Dengan langkah yang dilakukan sebagai berikut:

1. Menghitung *Contribution Margin*, dengan rumus sebagai berikut

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

2. Menghitung *contribusi margin ratio* dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{CMR} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

3. Menghitung *break event point* yang dicari dengan pendekatan *Marginal Income (Contribution Margin)*.

Break even point per unit :

$$\boxed{= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba Nol}}{\text{Kontribusi Margin}}}$$

Atau

Break even point dalam rupiah :

$$\boxed{= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang diinginkan}}{\text{Kontribusi margin (\%)}}}$$

4. Menghitung target penjualan dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Target penjualan} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba}}{\text{contribusi margin ratio}}$$

5. Menghitung *Margin Of Savety* (margin Keamanan) dapat digunakan rumus sebagai berikut:

Batas keamanan = total penjualan yang dianggarkan – penjualan titik impas

Persentase batas keamanan dapat pula dihitung dengan:

$$\text{Persentase batas keamanan} = \frac{\text{batas keamanan}}{\text{total penjualan yang dianggarkan}}$$

6. Menganalisis dan menyimpulkan bagaimana perlakuan titik *break even point* yang akan digunakan sebagai alat perencanaan laba yang diharapkan.

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Data Umum

1.1. Sejarah dan Kegiatan Operasional Perusahaan

PT. NUSANTARA SURYA SAKTI adalah perusahaan otomotif atau dealer kendaraan bermotor roda dua dengan merk Honda yang berkomitmen besar untuk menjadi dealer terbesar di Indonesia dengan didukung oleh ribuan kantor pelayanan diseluruh Indonesia. PT. NUSANTARA SURYA SAKTI merupakan dealer motor Honda yang memiliki jaringan di seluruh Nusantara dengan pusat di Semarang. Dealer ini memiliki tiga cabang besar di Jakarta yang berpusat di Jl. Brigjend Katamso Jakarta Barat dan memiliki bengkel resmi yang disebut *Astra Honda Authorized Service Station (AHASS)* yang melayani servis motor Honda, salah satunya berada di area Medan dan sekitarnya.

Pada tahun 1962, Pak Amo Hartanto Kanadi dan Ibu Hartati mendirikan toko Nusantara yang menjual motor Honda di Semarang yang mengalami perkembangan yang sangat pesat sehingga pada tahun 1969 diangkat menjadi dealer oli castrol dan pada tahun 1969 diangkat menjadi *Main Dealer* wilayah Jawa Tengah dan DIY.

Kemudian pada tahun 1996, mendirikan cabang pertama di luar Jawa Tengah dan DIY di daerah Jakarta dengan nama Nusantara Surya Sakti. Nusantara Surya Sakti terus mengembangkan jaringan seiring dengan bertumbuhnya sepeda motor Honda di Indonesia, selain itu Nusantara Group juga melakukan pengembangan usaha dengan mendirikan perusahaan pembiayaan khusus untuk sepeda motor Honda dengan nama Nusa Surya Ciptadana.

Nusantara Surya Sakti pada tahun 2003 kemudian mengembangkan *Kanadi System* yang membuat antar cabang terkoneksi secara online dan real time sehingga konsumen bisa membayar angsuran di semua cabang Nusantara Group dan memudahkan dalam mengontrol perkembangan perusahaan detik demi detik. Nusantara Surya Sakti terus mengalami perkembangan hingga pada tahun 2007 dapat mencapai penjualan sebanyak 100 ribu unit, penyaluran kredit Rp 1 triliun dan omset dari suku cadang dan bengkel sebesar Rp 110 milyar/tahun.

Nama Perusahaan	: Nusantara Surya Sakti
Bentuk Usaha	: Perseroan Terbatas
SIUP	: 507/277/436.6.31/200

Adapun rincian penjelesan mengenai pengembangan perusahaan PT.NUSANTARA SAKTI GROUP dalam bentuk tabel yaitu sebagai berikut:

Tabel IV - 1. Sejarah Pengembangan Perusahaan

Tahun 1962	*Mendirikan toko penjualan sepeda motor
Tahun 1969	*Menjadi <i>Dealer</i> Oli Castrol
Tahun 1971	*Diangkat menjadi <i>Main Dealer</i> wilayah Jawa Tengah & DIY bersama dengan 6 dealer lainnya di bawah nama perusahaan UD. Nusantara Motor
Tahun 1977	* Menjadi <i>Main Dealer</i> Suku Cadang Asli Astra * Menjadi <i>Main Dealer</i> Federal Oil di Jawa Tengah
Tahun 1978	*UD. Nusantara Motor merubah namanya menjadi PT. Nusantara Sakti
Tahun 1996	*Mendirikan cabang pertama diluar Jawa Tengah dan DIY yaitu di Jakarta dengan nama PT. Nusantara Surya Sakti
Tahun 2000	* Diangkat sebagai <i>Main Dealer Honda Genuine Product</i> (HGP) untuk wilayah Jawa Tengah dan D.I. Yogyakarta * Mendirikan pembiayaan kredit motor Honda dengan nama PT. Nusa Surya Ciptadana
Tahun 2001	*Mendirikan cabang pertama yaitu di Sulawesi
Tahun 2002	* <i>Main Dealer</i> Federal Oil di wilayah DKI Jakarta melingkupi daerah Jakarta, Tangerang dan Bekasi
Tahun 2003	Nusantara Sakti Group memiliki total 35 dealer yaitu: * 11 dealer dengan nama PT. Nusantara Sakti * 24 dealer dengan nama PT. Nusantara Surya Sakti

Tahun 2004	<p>Berkembang menjadi total 42 dealer di Indonesia yaitu</p> <ul style="list-style-type: none"> * 11 dealer dengan nama PT. Nusantara Sakti * 31 dealer dengan nama PT. Nusantara Surya Sakti
Tahun 2005	<p>Berkembang lagi sehingga total menjadi 50 dealer yaitu</p> <ul style="list-style-type: none"> * 11 dealer dengan nama PT. Nusantara Sakti * 39 dealer dengan nama PT. Nusantara Surya Sakti
Tahun 2006	<p>Mengembangkan lagi menjadi 65 dealer</p> <ul style="list-style-type: none"> * 15 dealer dengan nama PT. Nusantara Sakti * 50 dealer dengan nama PT. Nusantara Surya Sakti
Tahun 2007	<p>Nusantara Sakti Group sudah memiliki 68 dealer</p> <ul style="list-style-type: none"> * 16 dealer dengan nama PT. Nusantara Sakti * 52 dealer dengan nama PT. Nusantara Surya Sakti
Tahun 2008	<p>Nusantara Sakti Group sudah memiliki 70 dealer</p> <ul style="list-style-type: none"> * 16 dealer dengan nama PT. Nusantara Sakti * 54 dealer dengan nama PT. Nusantara Surya Sakti
Tahun 2009	<p>Nusantara Sakti Group sudah memiliki 76 dealer</p> <ul style="list-style-type: none"> * 17 dealer dengan nama PT. Nusantara Sakti * 59 dealer dengan nama PT. Nusantara Surya Sakti
Tahun 2010	<p>Nusantara Sakti Group memiliki 87 dealer dan 60 AHASS</p> <ul style="list-style-type: none"> * 17 dealer dengan nama PT. Nusantara Sakti * 70 dealer dengan nama PT. Nusantara Surya Sakti

NUSANTARA SAKTI GROUP memiliki 60 Bengkel Motor Resmi Sepeda Motor Honda / *Astra Honda Authorized Service Station* (AHASS) yang tersebar di 21 propinsi di Indonesia, satu diantaranya yaitu di Medan dengan menggunakan nama PT. NUSANTARA SURYA SAKTI yang merupakan tempat pelaksanaan penulis untuk melaksanakan magang. **AHASS** adalah Bengkel Motor Resmi Sepeda Motor Honda / *Astra Honda Authorized Service Station* memiliki lambang H2 untuk melakukan perawatan sepeda motor honda dan pelayanan *after sales service* di Indonesia, serta melayani pembelian spare part motor honda atau suku cadang asli Honda.

1.2 Logo/ Arti Lambang Perusahaan



Gambar IV.1. Logo PT. NUSANTARA SURYA SAKTI
Setiap institusi dan instansi memiliki logo dan lambang original yang menggambarkan idealismenya, begitu juga dengan PT. NUSANTARA SURYA SAKTI. Dimana logonya merupakan singkatan dari nama perusahaannya itu sendiri.

1.3 Visi Misi dan Tujuan Perusahaan

1. Visi

- a. PT. NUSANTARA SURYA SAKTI mampu menjadi *Group Dealer* sepeda motor merk Honda terbesar serta menjadi perusahaan pembiayaan tersehat, terbaik, serta terpercaya di Indonesia.
- b. Menjadi dealer motor Honda terbesar dan terbaik di setiap daerah dengan mengutamakan kepuasan konsumen serta menjadi tempat bekerja untuk pengembangan diri karyawan yang juga bertanggung jawab sosial terhadap lingkungan.

2. Misi

- a. Membangun jaringan sistem komputer online untuk seluruh cabang.
- b. Memberikan pelayanan tercepat dan harga yang kompetitif untuk kepuasan konsumen.
- c. Membangun sistem penilaian yang akan membantu karyawan dalam meningkatkan kesejahteraan hidup dan mengembangkan karir dalam suasana kerja yang nyaman.
- d. Melakukan kegiatan-kegiatan sosial yang akan membantu lingkungan dan masyarakat.
- e. PT. NUSANTARA SURYA SAKTI mampu memberikan pelayanan terbaik kepada para konsumen dengan konsep 3T, yaitu : Tercepat, Termudah, dan Terpercaya.

2. Hasil Penelitian

2.1 Analisis Biaya Volume Laba (BVL)

Analisis biaya volume laba yang sering kali disebut sebagai *cost volume profit analysis (CVP Analysis)* merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pembuatan keputusan, Analisis ini menekankan pada hubungan antara biaya, volume (kuantitas penjualan), dan harga jual. Analisis biaya volume laba juga dapat digunakan untuk membantu memecahkan masalah penting lainnya, misalnya tentang perencanaan jumlah unit produk yang harus dijual agar perusahaan mencapai titik impas.

Dapat diketahui dari hasil penelitian, bahwa perusahaan belum mengelompokkan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Berikut biaya operasional dalam satuan rupiah dapat dilihat dari tabel dibawah ini :

Tabel IV – 2. Biaya Operasional Tahun 2014-2017 (Dalam Rupiah)

Biaya Operasional:	2014	2015	2016	2017
Biaya Gaji	66.654.000	73.332.000	81.765.180	128.928.000
Biaya LAT	4.410.000	5.102.340	5.463.000	6.183.000
Biaya ATK	1.620.000	2.106.000	2.340.000	2.891.000
Biaya Konsumsi	420.000	510.000	594.000	626.000
Biaya Penyusutan Gedung	42.500.000	42.500.000	42.500.000	42.500.000
Biaya Penyusutan Peralatan	8.325.000	12.026.700	12.706.200	13.159.800

Biaya Perlengkapan	589.500	1.294.000	2.192.500	803.500
Biaya Lain-lain	1.127.500	1.169.000	1.106.500	1.117.000
Total Biaya Operasional	125.646.000	138.040.040	148.667.380	196.208.300

Berikut ini merupakan pertumbuhan biaya operasional tahun 2014 sampai 2017 dalam bentuk persentase sehingga mempermudah untuk melihat besarnya perubahan yang terjadi.

Tabel IV – 3. Persentase Pertumbuhan Biaya Operasional Tahun 2014-2017

Biaya Operasional :	2014	2015	2016	2017
Biaya Gaji	-	9,10%	10,31%	36,58%
Biaya LAT	-	13,57%	6,40%	11,64%
Biaya ATK	-	23,07%	10%	19,06%
Biaya Konsumsi	-	17,64%	14,14%	5,11%
Biaya Penyusutan Gedung	-	-	-	-
Biaya Penyusutan Peralatan	-	30,78%	5,34%	3,45%
Biaya Perlengkapan	-	54,44%	40,98%	-172%
Biaya Lain-lain	-	3,55%	-5,65%	0,94%
Total Persentase	-	8,98%	7,15%	24,23%

Berdasarkan dari tabel pertumbuhan biaya operasional yang diperoleh perusahaan tersebut dapat diketahui bahwa biaya tahun 2014 sebesar Rp. 125.646.000,- dan mengalami kenaikan 8,98% pada tahun 2015 menjadi Rp 138.040.040,-. Kemudian ditahun 2016 kembali

mengalami kenaikan sebesar 7,15% atau menjadi Rp 148.667.380,- Pada tahun 2017 juga kembali mengalami kenaikan yang jauh lebih besar yaitu 24,23% atau menjadi Rp 196.208.300,-. Dapat dilihat bahwa setiap tahun perusahaan mengalami kenaikan biaya operasional yang berfluktuasi.

Dimana dalam analisis biaya volume laba, yang menekankan hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba serta yang juga merupakan alat yang berguna untuk mengidentifikasi permasalahan yang berhubungan dengan penjualan, berikut adalah hasil pendapatan atau penjualan yang diperoleh oleh perusahaan untuk tahun 2014-2017, yaitu :

Tabel IV – 4. Penjualan Tahun 2014-2017 (Dalam Rupiah)

Bulan	2014	2015	2016	2017
Januari	10.222.850	15.865.900	15.044.000	6.358.475
Februari	10.422.900	14.767.600	20.397.500	9.737.275
Maret	16.407.050	15.021.200	21.601.000	15.507.300
April	13.755.400	16.142.024	51.261.500	15.155.800
Mei	11.585.700	14.843.200	21.835.500	20.368.025
Juni	14.791.100	15.787.000	32.820.500	24.658.735
Juli	17.158.850	19.590.550	22.556.500	20.967.850
Agustus	11.375.050	15.938.875	24.521.000	24.512.550
September	15.771.523	18.513.824	17.838.000	15.204.865
Oktober	17.273.800	14.616.801	7.424.000	19.080.525
November	18.020.220	12.792.000	10.323.000	20,945,997
Desember	20.029.750	22.422.000	13.204.500	29,989,535
Total	176.814.193	196.300.974	258.827.000	171.551.400
Persentase	-	9,93%	24,16%	-50,87%

Dari tabel diatas memperlihatkan bahwa setiap bulan dan tahunnya penjualan mengalami fluktuasi. Dan dapat menjelaskan bahwa dari tabel diatas, pada tahun 2014 penjualan yang diperoleh perusahaan adalah

sebesar Rp 176.814.193,- mengalami kenaikan sebesar 9,93% ditahun 2015 menjadi Rp 196.300.974,-. Terjadi peningkatan penjualan pada tahun 2016 yang lebih besar dari tahun sebelumnya yaitu sebesar 24,16% atau menjadi Rp 258.827.000,-. Dan pada tahun terakhir atau tahun 2017, terjadi penurunan penjualan yang cukup turun drastis atau menurun sebesar 50,87% atau menjadi Rp 171.551.400,- dikatakan sangat turun drastis karena penjualan yang diperoleh setengah lebih kecil dari tahun sebelumnya yang diperoleh.

Penurunan penjualan akan berpengaruh pada penurunan laba perusahaan karena perusahaan tidak mampu mencapai angka penjualan yang lebih dari tahun sebelumnya atau yang sudah ditargetkan. Maka dari itu diperlukan suatu perencanaan laba agar penjualan dapat terus meningkat atau sesuai dengan target yang dicapai.

Analisis biaya volume laba, berfokus pada faktor-faktor yang berdampak pada perubahan dalam komponen laba. Adapun laba yang diperoleh perusahaan untuk tahun 2014-2017 adalah sebagai berikut :

Tabel IV – 5. Laporan Laba/Rugi Tahun 2014-2017 (Dalam Rupiah)

<i>Periode</i>	2014	2015	2016	2017
Penjualan	176.814.193	196.300.974	258.827.000	171.551.400
HPP	(25.259.170)	(28.035.662)	38.876.166	37.885.965
Laba Kotor	151.555.023	168.265.312	219.950.834	133.665.435
Total Biaya Operasional	(125.646.000)	(138.040.040)	(148.667.380)	(196.208.300)
Laba/Rugi Bersih	25.909.023	30.225.272	71.283.454	(62.542.865)

Dapat dilihat dari tabel diatas, menjelaskan bahwa dalam 3 tahun berturut-turut atau dari tahun 2014-2016 terjadi peningkatan penjualan yang diikuti dengan kenaikan biaya, tetapi selama 3 tahun berturut itu penjualan yang diperoleh lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan sehingga perusahaan mendapatkan laba, dimana laba juga semakin meningkat dari tahun 2014-2016. Sedangkan ditahun terakhir, mengalami penurunan penjualan yang cukup drastis dan penjualan tidak mampu menutupi jumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, dimana biaya yang yang dikeluarkan lebih besar dari tahun-tahun sebelumnya, sehingga karena hal tersebut perusahaan bukan hanya mengalami penurunan laba tetapi telah menderita kerugian yang cukup besar.

2.2 Analisis *Break Even Point* (Titik Impas)

Analisis Break Even Point (Titik impas) yang merupakan alat yang bisa menjelaskan berapa banyak output yang harus terjual agar tidak menanggung rugi operasi. Dimana telah diketahui bahwa dari hasil penelitian yang dilakukan, sebelumnya perusahaan belum memisahkan biaya tetap dan biaya variabel, perusahaan juga belum menggunakan break even point dalam membuat suatu perencanaan laba. Perusahaan hanya mengandalkan sistem yang dioperasikan dalam kegiatan sehari-hari, yang sudah otomatis dapat diperkirakan dan dihitung oleh sistem dari data-data yang diinput sehari-hari, hanya saja sumber daya manusia yang mengolah data dengan mengaplikasikannya ke sistem, sehingga dari sistem dapat

dilihat berapa penjualan maupun target yang harus didapatkan pada masa yang akan datang untuk menghasilkan laba.

B. PEMBAHASAN

1. Analisis break event point sebagai alat perencanaan laba pada PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615).

Berdasarkan dari teori penelitian analisis *break even point* atau analisis titik impas adalah salah satu analisis keuangan yang sangat penting dan juga merupakan salah satu teknik analisis perencanaan laba yang bisa digunakan untuk mengetahui pada jumlah berapa hasil penjualan yang diperoleh akan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan dapat merencanakan laba dan menghindari kerugian dimasa yang akan datang.

Karena perusahaan belum memisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel serta belum menggunakan analisis *break even point* tersebut, maka dengan menggunakan data biaya operasional dan penjualan serta laporan keuangan selama tahun 2014-2017, dapat dihitung nilai *break even point* dalam rupiah dan unit pada masing-masing tahun. Oleh karena itu untuk menggunakan analisis *break even point*, hal pertama yang harus dilakukan adalah menggolongkan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang totalnya tetap tanpa dipengaruhi oleh perubahan output aktivitas dalam batas relevan tertentu, sedangkan biaya per unit berubah berbanding terbalik. Dan biaya variabel adalah biaya yang totalnya berubah secara proporsional dengan perubahan *output* aktivitas, sedangkan biaya per unitnya tetap dalam batas relevan tertentu. Semakin tinggi output aktivitas, semakin

tinggi total biayanya, dan semakin rendah output aktivitasnya, semakin rendah total biayanya. Jadi untuk menghitung titik impas terlebih dahulu kita dapat menggolongkan biaya variabel dan biaya tetap.

Berikut adalah rincian biaya tetap dan variabel pada PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615).

Tabel IV – 6. Klasifikasi biaya variabel dan biaya tetap PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615)

Jenis Biaya	Klasifikasi Biaya
Biaya Gaji	Tetap
Biaya Penyusutan Gedung	Tetap
Biaya Penyusutan Peralatan	Tetap
Biaya Perlengkapan	Tetap
Biaya ATK	Tetap
Biaya LAT	Variabel
Biaya Konsumsi	Variabel
Biaya Lain-lain	Variabel

2. Analisis Data

Berdasarkan data yang diperoleh dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2017, perusahaan dapat melakukan proyeksi perencanaan biaya, perencanaan laba dan menyusun anggaran lain. Dengan mengetahui anggaran penjualan tahun 2014 sampai dengan tahun 2017 manajemen perusahaan dapat merencanakan laba yang diinginkan perusahaan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki oleh perusahaan yang

bersangkutan. Dari data yang penulis peroleh dari PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) dilihat laporan laba rugi perusahaan.

Berikut ini adalah laporan penjualan PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) tahun 2014 sampai dengan tahun 2017.

Tabel IV - 7. Penjualan PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) tahun 2014-2017

No.	Tahun	Jumlah
1.	2014	Rp 176.814.193,00
2.	2015	Rp 196.300.974,00
3.	2016	Rp 258.827.000,00
4.	2017	Rp 171.551.400,00

Sumber : Laporan Penjualan PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615)

Tabel IV – 8. Laba Rugi PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615)

No.	Tahun	Jumlah
1.	2014	Rp 25.909.023,00
2.	2015	Rp 30.225.272,00
3.	2016	Rp 71.283.454,00
4.	2017	(Rp 62.542.865,00)

Sumber : Laporan Keuangan PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615)

a. Analisis Titik Impas Dalam Rupiah

Analisis titik impas adalah titik dimana pendapatan sama dengan total biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Analisis titik impas memberikan pedoman

tentang berapa jumlah produk minimal yang harus diproduksi atau dijual. Tujuannya adalah agar perusahaan mampu memperoleh keuntungan yang maksimal, artinya dengan memproduksi sejumlah barang dengan kapasitas produksi yang dimiliki perusahaan akan mengetahui batas minimal harus dijual dan keuntungan maksimal yang diperoleh apabila diproduksi secara penuh. Dengan demikian analisis titik impas digunakan sebagai alat pengambilan keputusan dalam perencanaan laba, penjualan dan produksi produk perusahaan.

Berikut ini akan diuraikan perhitungan titik impas PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) dengan rumus-rumus sebagai berikut:

1) Titik impas untuk tahun 2014

Untuk menghitung titik impas (*break event point*) maka langkah pertama yang harus dilakukan adalah menghitung *contribution margin* dengan rumus sebagai

$\text{Contribution Margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$

Biaya variabel terdiri dari:

Biaya LAT	4.410.000,00
Biaya Konsumsi	420.000,00
Biaya Lain-lain	1.127.500,00
Total Biaya Variabel	5.957.500,00

$$\begin{aligned} \text{contribution margin tahun 2014} &= \text{Rp } 176.814.193 - \text{Rp } 5.957.500 \\ &= \text{Rp } 170.856.693 \end{aligned}$$

Jumlah *contribution margin* untuk tahun 2014 adalah sebesar Rp 170.856.693 biaya tetap yang harus dikeluarkan oleh perusahaan sudah lebih kecil dari jumlah margin kontribusi yang didapatkan oleh perusahaan.

Setelah menghitung *contribution margin* maka langkah selanjutnya adalah menghitung *contribution margin ratio* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Contribution Margin Ratio} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}}$$

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin ratio 2014} &= \frac{\text{Rp 170.856.693}}{\text{Rp 176.814.193}} \\ &= 96,63\% \end{aligned}$$

Maka dihitung titik impas (*break even point*) dengan terlebih dahulu menghitung biaya tetap sebagai berikut:

Biaya Gaji	66.654.000,00
Biaya Penyusutan Gedung	42.500.000,00
Biaya Penyusutan Peralatan	8.325.000,00
Biaya Perlengkapan	589.500,00
Biaya ATK	1.620.000,00
Total biaya tetap	119. 688.500,00

Setelah mendapatkan jumlah *contribution margin* dan jumlah biaya tetap maka dapat dihitung titik impas atau *break event point* (BEP)

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$\text{Titik impas tahun 2014} = \frac{\text{Rp 119.688.500}}{\text{}}$$

$$96,63\%$$

$$= \text{Rp } 123.862.672$$

Dari perhitungan rumus diatas dapat diketahui bahwa titik impas untuk tahun 2014 dalam rupiah adalah sebesar Rp 123.862.672 dengan rasio margin kontribusi sebesar 0.9663. Agar perusahaan terhindar dari kerugian maka perusahaan harus dapat mengusahakan penjualan lebih besar dari titik impas tersebut, sebab jika tidak melebihi titik impas maka perusahaan akan mendapatkan kerugian. Untuk tahun 2014 ini penjualan yang didapatkan oleh PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) sudah melebihi titik impas tahun 2011.

2) Titik impas untuk tahun 2015

Untuk menghitung titik impas (*break event point*) maka langkah pertama yang harus dilakukan adalah menghitung *contribution margin* dengan rumus sebagai

$\text{Contribution Margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$

Biaya variabel terdiri dari:

Biaya LAT	5.102.340,00
Biaya Konsumsi	510.000,00
Biaya Lain-lain	1.169.000,00
Total Biaya Variabel	6.781.340,00

$$\text{contribution margin tahun 2015} = \text{Rp } 196.300.974 - \text{Rp } 6.781.340$$

$$= \text{Rp } 189.519.634$$

Jumlah *contribution margin* untuk tahun 2015 adalah sebesar Rp 189.519.634 biaya tetap yang harus dikeluarkan oleh perusahaan sudah lebih kecil dari jumlah margin kontribusi yang didapatkan oleh perusahaan.

Setelah menghitung *contribution margin* maka langkah selanjutnya adalah menghitung *contribution margin ratio* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Contribution Margin Ratio} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}}$$

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin ratio 2015} &= \frac{\text{Rp 189.819.634}}{\text{Rp 196.300.974}} \\ &= 96,54\% \end{aligned}$$

Maka dihitung titik impas (*break even point*) dengan terlebih dahulu menghitung biaya tetap sebagai berikut:

Biaya Gaji	73.332.000,00
Biaya Penyusutan Gedung	42.500.000,00
Biaya Penyusutan Peralatan	12.026.700,00
Biaya Perlengkapan	1.294.000,00
Biaya ATK	2.106.000,00
Total biaya tetap	<u>131.258.500,00</u>

Setelah mendapatkan jumlah *contribution margin* dan jumlah biaya tetap maka dapat dihitung titik impas atau *break event point* (BEP)

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$\text{Titik impas tahun 2015} = \frac{\text{Rp 131.258.700}}{\quad}$$

$$96,54\%$$

$$= \text{Rp } 135.963.020$$

Dari perhitungan rumus diatas dapat diketahui bahwa titik impas untuk tahun 2015 dalam rupiah adalah sebesar Rp 135.963.020 dengan rasio margin kontribusi sebesar 0.9654. Agar perusahaan terhindar dari kerugian maka perusahaan harus dapat mengusahakan penjualan lebih besar dari titik impas. Untuk tahun 2015 perusahaan telah mengusahakan penjualan lebih besar dari jumlah titik impas yang telah dihitung.

3) Titik impas untuk tahun 2016

Untuk menghitung titik impas (*break event point*) maka langkah pertama yang harus dilakukan adalah menghitung *contribution margin* dengan rumus sebagai

$\text{Contribution Margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$

Biaya variabel terdiri dari:

Biaya LAT	5.463.000,00
Biaya Konsumsi	594.000,00
Biaya Lain-lain	1.106.500,00
Total Biaya Variabel	7.163.500,00

$$\begin{aligned} \text{contribution margin tahun 2016} &= \text{Rp } 258.827.000 - \text{Rp } 7.163.500 \\ &= \text{Rp } 251.663.500 \end{aligned}$$

Jumlah *contribution margin* untuk tahun 2016 adalah sebesar Rp 251.663.500 biaya tetap yang harus dikeluarkan oleh perusahaan sudah lebih kecil dari jumlah margin kontribusi yang didapatkan oleh perusahaan.

Setelah menghitung *contribution margin* maka langkah selanjutnya adalah menghitung *contribution margin ratio* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Contribution Margin Ratio} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}}$$

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin ratio 2016} &= \text{Rp } 251.663.500 \\ &\frac{\text{Rp } 258.827.000}{\text{Rp } 258.827.000} \\ &= 97,23\% \end{aligned}$$

Maka dihitung titik impas (*break even point*) dengan terlebih dahulu menghitung biaya tetap sebagai berikut:

Biaya Gaji	81.765.180,00
Biaya Penyusutan Gedung	42.500.000,00
Biaya Penyusutan Peralatan	12.706.200,00
Biaya Perlengkapan	2.192.500,00
Biaya ATK	2.340.000,00
Total biaya tetap	141.503.880,00

Setelah mendapatkan jumlah contribution margin dan jumlah biaya tetap maka dapat dihitung titik impas atau *break event point* (BEP)

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$\begin{aligned} \text{Titik impas tahun 2016} &= \text{Rp } 141.503.880 \\ &\frac{\text{Rp } 141.503.880}{97,23\%} \\ &= \text{Rp } 145.535.205 \end{aligned}$$

Dari perhitungan rumus diatas dapat diketahui bahwa titik impas untuk tahun 2016 dalam rupiah adalah sebesar Rp 145.535.205 dengan rasio margin kontribusi sebesar 0.9723. Agar perusahaan terhindar dari kerugian maka perusahaan harus dapat mengusahakan penjualan lebih besar dari titik impas. Untuk tahun 2015 perusahaan telah mengusahakan penjualan lebih besar dari jumlah titik impas yang telah dihitung.

4) Titik impas untuk tahun 2017

Untuk menghitung titik impas (*break event point*) maka langkah pertama yang harus dilakukan adalah menghitung *contribution margin* dengan rumus sebagai

$\text{Contribution Margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$

Biaya variabel terdiri dari:

Biaya LAT	6.183.000,00
Biaya Konsumsi	626.000,00
Biaya Lain-lain	1.117.000,00
	7.926.000,00
Total Biaya Variabel	7.926.000,00

$$\begin{aligned} \text{contribution margin tahun 2017} &= \text{Rp } 171.551.400 - \text{Rp } 7.926.000 \\ &= \text{Rp } 163.625.400 \end{aligned}$$

Jumlah *contribution margin* untuk tahun 2016 adalah sebesar Rp 251.663.500 biaya tetap yang harus dikeluarkan oleh perusahaan sudah lebih kecil dari jumlah margin kontribusi yang didapatkan oleh perusahaan.

Setelah menghitung *contribution margin* maka langkah selanjutnya adalah menghitung *contribution margin ratio* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Contribution Margin Ratio} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}}$$

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin ratio 2016} &= \text{Rp } 163.625.400 \\ & \frac{\text{Rp } 171.661.400}{\text{Rp } 171.661.400} \\ &= 95,37\% \end{aligned}$$

Maka dihitung titik impas (*break even point*) dengan terlebih dahulu menghitung biaya tetap sebagai berikut:

Biaya Gaji	128.928.000,00
Biaya Penyusutan Gedung	42.500.000,00
Biaya Penyusutan Peralatan	13.159.800,00
Biaya Perlengkapan	803.500,00
Biaya ATK	2.891.000,00
Total biaya tetap	<u>188.282.300,00</u>

Setelah mendapatkan jumlah contribution margin dan jumlah biaya tetap maka dapat dihitung titik impas atau *break event point* (BEP)

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$\begin{aligned} \text{Titik impas tahun 2017} &= \text{Rp } 188.282.300 \\ & \frac{\text{Rp } 188.282.300}{95,37\%} \\ &= \text{Rp } 197.422.984 \end{aligned}$$

Dari perhitungan rumus diatas dapat diketahui bahwa titik impas untuk tahun 2015 dalam rupiah adalah sebesar Rp 197.422.984 dengan rasio margin kontribusi sebesar 95,37%. Agar perusahaan terhindar dari kerugian maka perusahaan harus

dapat mengusahakan penjualan lebih besar dari titik impas tersebut, sebab jika tidak melebihi titik impas maka perusahaan akan mendapatkan kerugian. Untuk tahun 2017 ini penjualan yang didapatkan oleh PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) masih kurang dari titik impas, maka dari itu perusahaan harus meningkatkan jumlah penjualan untuk tahun berikutnya.

Tabel IV – 9. Titik Impas untuk Tahun 2014-2017 (Dalam Rupiah)

No.	Tahun	Penjualan	Titik Impas
1.	2014	Rp 176.814.193,00	Rp 123.862.672,00
2.	2015	Rp 196.300.974,00	Rp 135.963.020,00
3.	2016	Rp 258.827.000,00	Rp 145.535.205,00
4.	2017	Rp 171.551.400,00	Rp 197.422.984,00

b. Titik Impas Dalam Bentuk Unit

Titik impas dalam unit dapat digunakan agar PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) dalam jumlah berapa unit perusahaan minimal harus menjual persediaan dalam satu tahun agar perusahaan tidak memperoleh kerugian.

Rumus yang digunakan dalam menghitung titik impas per unit hampir sama dengan menghitung titik impas dalam rupiah.

$$\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

1) Titik impas per unit tahun 2014

Biaya = 125.646.000

Biaya variabel = 5.957.500

Penjualan per unit = 79.360

Penjualan tahun 2014 = 2.228 unit

$$\begin{aligned} \text{Biaya variabel per unit} &= \frac{\text{biaya variabel}}{\text{jumlah unit yang terjual}} \\ &= \frac{5.957.500}{2.228} \\ &= 2.674 \end{aligned}$$

Contribution margin per unit = penjualan per unit – biaya variabel per unit

$$= 79.360 - 2.674$$

$$= 76.686$$

$$\begin{aligned} \text{Titik impas per unit 2014} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{margin kontribusi per unit}} \\ &= \frac{119.688.500}{76.686} \\ &= 1.560 \end{aligned}$$

Titik impas per unit pada tahun 2014 PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) sebesar 1.560 , maka perusahaan harus dapat menjual lebih dari jumlah tersebut, sebab jika tidak maka perusahaan akan memperoleh kerugian. Untuk tahun 2014 perusahaan telah mengusahakan penjualan melebihi titik impas.

2) Titik impas per unit tahun 2015

Biaya = 138.040.040

Biaya variabel = 6.781.340

Penjualan per unit = 84.322

Penjualan tahun 2015 = 2.328 unit

$$\begin{aligned}\text{Biaya variabel per unit} &= \frac{\text{biaya variabel}}{\text{jumlah unit yang terjual}} \\ &= \frac{6.781.340}{2.328} \\ &= 2.913\end{aligned}$$

Contribution margin per unit = penjualan per unit – biaya variabel per unit

$$= 84.322 - 2.913$$

$$= 81.409$$

$$\begin{aligned}\text{Titik impas per unit 2015} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{margin kontribusi per unit}} \\ &= \frac{131.258.700}{81.409} \\ &= 1.612\end{aligned}$$

Titik impas per unit pada tahun 2015 PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) sebesar 1.612 , maka perusahaan harus dapat menjual lebih dari jumlah tersebut, sebab jika tidak maka perusahaan akan memperoleh kerugian. Untuk tahun 2014 perusahaan telah mengusahakan penjualan melebihi titik impas.

3) Titik impas per unit tahun 2016

Biaya = 148.667.380

Biaya variabel = 7.163.500

Penjualan per unit = 105.600

Penjualan tahun 2016 = 2.451 unit

$$\begin{aligned}\text{Biaya variabel per unit} &= \frac{\text{biaya variabel}}{\text{jumlah unit yang terjual}} \\ &= \frac{7.163.500}{2.451} \\ &= 2.923\end{aligned}$$

Contribution margin per unit = penjualan per unit – biaya variabel per unit

$$= 105.600 - 2.923$$

$$= 102.667$$

$$\begin{aligned}\text{Titik impas per unit 2016} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{margin kontribusi per unit}} \\ &= \frac{141.503.880}{102.677} \\ &= 1.378\end{aligned}$$

Titik impas per unit pada tahun 2016 PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) sebesar 1.378, maka perusahaan harus dapat menjual lebih dari jumlah tersebut, sebab jika tidak maka perusahaan akan memperoleh kerugian. Untuk tahun 2014 perusahaan juga telah mengusahakan penjualan melebihi titik

impas, dapat dikatakan sudah 3 tahun berturut-turut titik impas yang diperoleh melebihi dari jumlah yang telah diperhitungkan.

4) Titik impas per unit tahun 2017

Biaya = 196.208.300

Biaya variabel = 7.926.000

Penjualan per unit = 74.718

Penjualan tahun 2017 = 2.296 unit

$$\begin{aligned}
 \text{Biaya variabel per unit} &= \frac{\text{biaya variabel}}{\text{jumlah unit yang terjual}} \\
 &= \frac{7.926.000}{2.296} \\
 &= 3.452
 \end{aligned}$$

Contribution margin per unit = penjualan per unit – biaya variabel per unit

$$= 74.718 - 3.452$$

$$= 71.266$$

$$\begin{aligned}
 \text{Titik impas per unit 2017} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{margin kontribusi per unit}} \\
 &= \frac{188.282.300}{71.266}
 \end{aligned}$$

$$= 2.641$$

Titik impas per unit pada tahun 2017 PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) sebesar 2.641 , maka perusahaan harus dapat menjual lebih dari jumlah tersebut, sebab jika tidak maka perusahaan akan memperoleh kerugian. Untuk tahun 2017 jumlah yang terjual masih kurang dari titik impas maka perusahaan harus meningkatkan jumlah penjualan untuk tahun berikutnya.

Tabel IV - 10. Titik Impas untuk Tahun 2014-2017 (Dalam Unit)

No.	Tahun	Penjualan	Titik Impas
1.	2014	Rp 176.814.193,00	1.560
2.	2015	Rp 196.300.974,00	1.612
3.	2016	Rp 258.827.000,00	1.378
4.	2017	Rp 171.551.400,00	2.641

c. Analisis Target Penjualan

Untuk menentukan tingkat penjualan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba yang diharapkan. Mencari laba yang diharapkan meliputi perencanaan pendapatan. Perencanaan pendapatan menentukan pendapatan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba yang diharapkan lebih terkendali, maka dapat dihitung target laba yang dibutuhkan.

1) Target 2014

$$\text{Target penjualan tahun 2014} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba}}{\text{contribution margin ratio}}$$

$$\begin{aligned}
&= \frac{119.688.500 + 25.909.023}{96,63\%} \\
&= \text{Rp } 150.675.280
\end{aligned}$$

Dalam menargetkan penjualan yang akan diperoleh perusahaan untuk tahun 2014 perusahaan telah menargetkan penjualan sebesar Rp 150.675.280. Penjualan yang didapatkan perusahaan tahun 2014 adalah sebesar Rp 176.814.193 hal ini telah melebihi target yang telah dibuat untuk pada tahun 2014.

2) Target 2015

$$\begin{aligned}
\text{Target penjualan tahun 2015} &= \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba}}{\text{contribution margin ratio}} \\
&= \frac{131.258.700 + 30.225.272}{96,54\%} \\
&= \text{Rp } 167.271.568
\end{aligned}$$

Untuk tahun 2015 perusahaan menargetkan penjualan sebesar Rp 167.271.568, hal ini juga masih melebihi dari penjualan yang didapatkan tahun 2015 tersebut yang mana pada tahun 2015 telah memperoleh penjualan sebesar Rp 196.300.974 sedangkan pada tahun 2016 penjualan jauh melebihi dari penjualan 2015 yaitu sebesar Rp 258.827.000, sehingga dapat dikatakan bahwa penjualannya lebih meningkat.

3) Target 2016

$$\begin{aligned}
\text{Target penjualan tahun 2016} &= \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba}}{\text{contribution margin ratio}} \\
&= \frac{141.503.880 + 71.283.454}{97,23\%} \\
&= \text{Rp } 218.849.464
\end{aligned}$$

Target penjualan pada PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) tahun 2016 adalah sebesar Rp 218.849.464, angka ini juga masih melebihi penjualan pada tahun 2016 ini yang telah memperoleh penjualan sebesar Rp 258.827.000,., sedangkan perusahaan menargetkan penjualan melebihi angka tersebut, dan penjualan tahun 2017 menurun, bahkan jauh dari target yang ditetapkan oleh perusahaan, dimana penjualan yang diperoleh hanya sebesar 171.551.400.

4) Target 2017

$$\begin{aligned}
\text{Target penjualan tahun 2017} &= \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba}}{\text{contribution margin ratio}} \\
&= \frac{188.282.300 + 62.542.865}{95,37\%} \\
&= \text{Rp } 131.843.803
\end{aligned}$$

Target penjualan yang diperoleh untuk 3 tahun berturut - turut selalu mengalami peningkatan dan penjualan yang untuk 3 tahun itu juga meningkat, dimana penjualan yang telah didapatkan oleh PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) masih melebihi target penjualan. Namun, pada tahun

terakhir mengalami penurunan diakibatkan jumlah biaya yang semakin meningkat drastis disetiap tahunnya, terutama ditahun terakhir. Untuk itu PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) masih harus meningkatkan jumlah penjualannya dan mengurangi biaya agar tidak menderita kerugian.

Tabel IV - 11. Target Penjualan Tahun 2014-2017

No.	Tahun	Penjualan
1.	2014	Rp 150.675.280,00
2.	2015	Rp 167.271.568,00
3.	2016	Rp 218.849.464,00
4.	2017	Rp 131.843.803,00

d. Margin of savety

Margin of savety menjelaskan penjualan yang berada diatas titik impas sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Artinya, batas aman yang digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan tidak mengalami kerugian. *Margin of savety* menunjukkan jarak antara penjualan yang dianggarkan dengan *break event point*. *Margin of savety* yang lebih kecil menunjukkan bahwa perusahaan lebih rawan mengalami kerugian.

$$\begin{aligned}
 1) \text{ MoS tahun 2014} &= \frac{\text{target penjualan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{target penjualan}} \\
 &= \frac{150.675.280 - 123.862.672}{150.675.280}
 \end{aligned}$$

150.675.280

= 17,79%

Dari perhitungan *margin of savety* untuk tahun 2014 terlihat bahwa *margin of savety* yang didapatkan masih kecil, untuk itu perusahaan harus lebih meningkatkan penjualan agar perusahaan tidak mendapatkan kerugian, sebab *margin of savety* yang kecil lebih memungkinkan perusahaan memperoleh kerugian.

$$\begin{aligned} 2) \text{ MoS tahun 2015} &= \frac{\text{target penjualan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{target penjualan}} \\ &= \frac{167.271.568 - 135.963.020}{167.271.568} \\ &= 18,71\% \end{aligned}$$

Untuk tahun 2015 *margin of savety* adalah sebesar 18,71% hal ini lebih besar dari *margin of savety* tahun 2014, hal ini menunjukkan bahwa perusahaan telah meningkatkan penjualan sehingga kemungkinan mengalami kerugian lebih kecil dari tahun 2014.

$$\begin{aligned} 3) \text{ MoS tahun 2016} &= \frac{\text{target penjualan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{target penjualan}} \\ &= \frac{218.849.464 - 145.535.205}{218.849.464} \\ &= 33,49\% \end{aligned}$$

Tahun 2016 adalah tahun dimana perusahaan lebih banyak memperoleh keuntungan. Hal ini terlihat dari besarnya penjualan yang didapatkan oleh perusahaan

jika dibandingkan dari tahun – tahun sebelumnya, dan ini juga berpengaruh pada *margin of savety* yang didapatkan oleh perusahaan yakni sebesar 33,49%, angka ini lebih besar dari tahun 2014- 2015. Ini berarti perusahaan lebih kecil kemungkinannya memperoleh kerugian.

$$\begin{aligned}
 4) \text{ MoS tahun 2017} &= \frac{\text{target penjualan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{target penjualan}} \\
 &= \frac{131.843.803 - 197.422.984}{131.843.803} \\
 &= -49,74\%
 \end{aligned}$$

Tahun 2017 adalah tahun dimana perusahaan paling sedikit memperoleh penjualan walaupun memperoleh penjualan lebih besar dari target, tapi beban yang harus ditanggung juga besar hal ini berpengaruh pada *margin of savety* yang lebih kecil yakni hanya sebesar -49,74%. *Margin of savety* untuk tahun 2017 ini sangat kecil jika dibandingkan dengan *margin of savety* tahun 2014 bahkan paling kecil dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya hal ini berarti perusahaan berpotensi besar mendapatkan kerugian sebab *margin of savety* semakin kecil lebih rawan mengalami kerugian, begitupula sebaliknya semakin besar *margin of savety* maka perusahaan lebih berpotensi besar memperoleh keuntungan.

Tabel IV – 12. Margin of Safety untuk Tahun 2014-2017

No.	Tahun	Margin of Safety
1.	2014	17,79%

2.	2015	18,71%
3.	2016	33,49%
4.	2017	-49,74%

e. Hubungan Proyeksi Pejualan Terhadap Laba dan Berak Event Point Pada

PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615)

Proyeksi penjualan merupakan suatu gambaran atau ramalan untuk mengetahui hubungan seberapa besar keuntungan yang diperoleh perusahaan jika menggunakan proteksi target penjualan dan seberapa besar break even point yang diperoleh jika menggunakan proyeksi target penjualan, sehingga break even point dapat digunakan seorang manajer sebagai alat pengambilan keputusan dalam perencanaan laba.

1) Tahun 2014

$$\begin{aligned}
 \text{Laba} &= \text{total penjualan} - (\text{biaya tetap} + \text{biaya variabel}) \\
 &= \text{Rp } 176.814.913 - (119.688.500 + 5.907.500) \\
 &= \text{Rp } 176.814.913 - 125.646.000 \\
 &= \text{Rp } 51.168.913
 \end{aligned}$$

Laba kotor tahun 2014 adalah sebesar Rp51.168.913

Pada tahun 2014, dengan proyeksi target penjualan PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) memperoleh keuntungan sebesar Rp 51.168.193.

kemudian kita dapat menghitung *break even point* dengan langkah sebagai berikut:

Contribution margin yakni: = penjualan – biaya variabel

$$= \text{Rp } 176.814.193 - \text{Rp } 5.957.500$$

$$= \text{Rp } 170.856.693$$

Dengan proyeksi target penjualan *contribution margin* yang didapat adalah sebesar Rp 170.856.693, angka ini lebih besar dari jumlah biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan.

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin ratio 2014} &= \frac{\text{contribution margin}}{\text{penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp } 170.856.693}{\text{Rp } 176.814.193} \\ &= 96,63\% \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Titik impas tahun 2014} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{contribution margin ratio}} \\ &= \frac{\text{Rp } 119.688.500}{96,63\%} \\ &= \text{Rp } 123.862.672 \end{aligned}$$

Dari perhitungan *break event point* diatas dapat diketahui bahwa titik impas dengan proyeksi target penjualan pada PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) tahun 2014 sebesar Rp 123.862.672 dengan tingkat *contribution margin ratio* sebesar 96,63%. Dengan berpedoman pada target penjualan maka perusahaan dapat berpedoman untuk merencanakan laba pada periode berikutnya. Dari angka yang diperoleh diatas maka dapat dikatakan bahwa hubungan *break even point* dengan perencanaan laba adalah setelah menghitung target penjualan maka

dapat dihitung target laba, kemudian dapat hitung break even point yang angkanya lebih kecil dari laba yang ditargetkan.

2) Tahun 2015

$$\begin{aligned}\text{Laba} &= \text{total penjualan} - (\text{biaya tetap} + \text{biaya variabel}) \\ &= \text{Rp } 196.300.974 - (131.258.700 + 6.781.300) \\ &= \text{Rp } 176.814.913 - 138.040.040 \\ &= \text{Rp } 58.260.934\end{aligned}$$

Laba kotor tahun 2015 adalah sebesar Rp 58.260.934

Pada tahun 2015, dengan proyeksi target penjualan PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) memperoleh keuntungan sebesar Rp 58.260.934.

kemudian kita dapat menghitung *break even point* dengan langkah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Contribution margin yakni:} &= \text{penjualan} - \text{biaya variabel} \\ &= \text{Rp } 176.814.193 - \text{Rp } 6.781.340 \\ &= \text{Rp } 189.519.634\end{aligned}$$

Dengan proyeksi target penjualan *contribution margin* yang didapat adalah sebesar Rp 189.519.634, angka ini lebih besar dari jumlah biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan.

$$\begin{aligned}\text{Contribution margin ratio 2015} &= \frac{\text{contribution margin}}{\text{penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp } 189.519.634}{\text{Rp } 196.300.974}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 &= 96,54\% \\
 \text{Titik impas tahun 2014} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{contribution margin ratio}} \\
 &= \frac{\text{Rp 131.258.700}}{96,54\%} \\
 &= \text{Rp 135.963.020}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan *break event point* diatas dapat diketahui bahwa titik impas dengan proyeksi target penjualan pada PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) tahun 2015 sebesar Rp 135.963.020 dengan tingkat *contribution margin ratio* sebesar 96,54%. Dengan berpedoman pada target penjualan maka perusahaan dapat berpedoman untuk merencanakan laba pada periode berikutnya. Dari angka yang diperoleh diatas maka dapat dikatakan bahwa hubungan *break even point* dengan perencanaan laba adalah setelah menghitung target penjualan maka dapat dihitung target laba, kemudian dapat hitung break even point yang angkanya lebih kecil dari laba yang ditargetkan.

2) Tahun 2016

$$\begin{aligned}
 \text{Laba} &= \text{total penjualan} - (\text{biaya tetap} + \text{biaya variabel}) \\
 &= \text{Rp 258.827.000} - (141.503.880 + 7.163.500) \\
 &= \text{Rp 258.827.000} - 148.667.380 \\
 &= \text{Rp 110.667.380}
 \end{aligned}$$

Laba kotor tahun 2016 adalah sebesar Rp 110.667.380

Pada tahun 2016, dengan proyeksi target penjualan PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) memperoleh keuntungan sebesar Rp 110.667.380. kemudian kita dapat menghitung *break even point* dengan langkah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 \text{Contribution margin yakni:} &= \text{penjualan} - \text{biaya variabel} \\
 &= \text{Rp } 258.827.000 - \text{Rp } 7.163.500 \\
 &= \text{Rp } 251.663.500
 \end{aligned}$$

Dengan proyeksi target penjualan *contribution margin* yang didapat adalah sebesar Rp 251.663.500, angka ini lebih besar dari jumlah biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan.

$$\begin{aligned}
 \text{Contribution margin ratio 2016} &= \frac{\text{contribution margin}}{\text{penjualan}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 251.663.500}{\text{Rp } 258.827.000} \\
 &= 97,23\%
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{Titik impas tahun 2016} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{contribution margin ratio}} \\
 &= \frac{\text{Rp } 141.503.880}{97,23\%} \\
 &= \text{Rp } 145.535.205
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan *break event point* diatas dapat diketahui bahwa titik impas dengan proyeksi target penjualan pada PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) tahun 2016 sebesar Rp 145.535.205 denagn tingkat *contribution*

margin ratio sebesar 97,23%. Dengan berpedoman pada target penjualan maka perusahaan dapat berpedoman untuk merencanakan laba pada periode berikutnya. Dari angka yang diperoleh diatas maka dapat dikatakan bahwa hubungan *break even point* dengan perencanaan laba adalah setelah menghitung target penjualan maka dapat dihitung target laba, kemudian dapat hitung break even point yang angkanya lebih kecil dari laba yang ditargetkan.

4) Tahun 2017

$$\begin{aligned}\text{Laba} &= \text{total penjualan} - (\text{biaya tetap} + \text{biaya variabel}) \\ &= \text{Rp } 171.551.400 - (196.208.300 + 7.926.000) \\ &= \text{Rp } 171.551.400 - 196.208.300 \\ &= \text{Rp } -24.656.900\end{aligned}$$

Laba kotor tahun 2017 adalah sebesar Rp -24.656.900

Pada tahun 2017, dengan proyeksi target penjualan PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) memperoleh keuntungan sebesar Rp -24.656.900. kemudian kita dapat menghitung *break even point* dengan langkah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}\text{Contribution margin yakni:} &= \text{penjualan} - \text{biaya variabel} \\ &= \text{Rp } 176.814.193 - \text{Rp } 5.957.500 \\ &= \text{Rp } 170.856.634\end{aligned}$$

Dengan proyeksi target penjualan *contribution margin* yang didapat adalah sebesar Rp 170.856.634, angka ini lebih besar dari jumlah biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan.

$$\begin{aligned}
\text{Contribution margin ratio 2017} &= \frac{\text{contribution margin}}{\text{penjualan}} \\
&= \frac{\text{Rp 189.519.634}}{\text{Rp 196.300.974}} \\
&= 96,54\% \\
\text{Titik impas tahun 2017} &= \frac{\text{biaya tetap}}{\text{contribution margin ratio}} \\
&= \frac{\text{Rp 131.258.700}}{96,54\%} \\
&= \text{Rp 135.963.020}
\end{aligned}$$

Dari perhitungan *break event point* diatas dapat diketahui bahwa titik impas dengan proyeksi target penjualan pada PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) tahun 2017 sebesar Rp 135.963.020 dengan tingkat *contribution margin ratio* sebesar 96,54%. Dengan berpedoman pada target penjualan maka perusahaan dapat berpedoman untuk merencanakan laba pada periode berikutnya. Dari angka yang diperoleh diatas maka dapat dikatakan bahwa hubungan *break even point* dengan perencanaan laba adalah setelah menghitung target penjualan maka dapat dihitung target laba, kemudian dapat hitung break even point yang angkanya lebih kecil dari laba yang ditargetkan.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan kepada hasil penelitian yang dilakukan pada PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) diatas maka dapat penulis simpulkan hasil penelitiannya sebagai berikut :

1. *Break event point* untuk tahun 2014 - 2016 masih rendah jika dibandingkan dengan penjualan yang diperoleh, oleh karena itu untuk 3 tahun berturut-turut perusahaan sudah berkembang cukup baik, sebab jika penjualan masih rendah dari titik impas maka perusahaan tidak dapat merencanakan laba dimasa yang akan datang. Tahun 2014, 2015 dan 2016 PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) telah mengusahakan penjualan melebihi titik impas namun perusahaan harus tetap berupaya untuk meningkatkan penjualan dan mengurangi biaya-biaya sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang lebih maksimal.
2. *Break event point* untuk tahun 2017 lebih tinggi dibandingkan tahun-tahun sebelumnya, dan penjualan yang diperoleh menurun drastis, dan kurang dari *break even point* yang telah diperhitungkan. Artinya penjualan masih rendah dari titik impas. Sehingga perusahaan harus merencanakan laba untuk tahun berikutnya agar dapat meningkatkan penjualan dan tidak mengalami kerugian lagi.
3. Penjualan tahun 2014 – 2016 melebihi dari target penjualan yang telah dihitung, maka perusahaan harus dapat mempertahankan dan mengusahakan penjualan dari target yang telah ditentukan, sebab dari hal tersebut kita dapat merencanakan laba yang akan diperoleh.

3. *Margin of Safety* menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even*. Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) tahun 2014 dan 2015 rawan mengalami kerugian karena jumlah *margin of safety* yang rendah masing-masing hanya 17,79% dan 18,71% sedangkan *margin of safety* yang tahun 2016 adalah 33,49%, angka ini masih tergolong rendah namun masih baik dari tahun 2014 dan 2015 yang lebih kecil. Dan pada tahun terakhir yaitu tahun 2017, *margin of safety* yang diperoleh sangat turun drastis bahkan minus yaitu -49,74%, hal ini sudah sangat fatal karena penjualan berkurang dari batas jarak sehingga perusahaan tersebut menderita kerugian.

B. Saran

Demi membaiknya kualitas penjualan dan pendapatan PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS 12615) maka perusahaan harus:

1. Meningkatkan jumlah penjualan agar dapat mempertahankan dan meningkatkan keuntungan yang diharapkan.
2. Meningkatkan jumlah pelanggan agar perusahaan dapat meningkatkan penjualan dengan pembelian barang dan jasa dengan jumlah yang meningkat.
3. Mengurangi jumlah beban yang dikeluarkan agar tidak terjadi penurunan laba yang drastis seperti yang dialami PT. Nusantara Surya Sakti (Divisi Bengkel AHASS

12615) tahun 2017 yang menyebabkan perusahaan menderita kerugian yang cukup besar.

DAFTAR PUSTAKA

- Ane, La (2011). Analisa Laporan Keuangan. Medan : Perdana Mulya Sarana
- Arfan Ikhsan, Sukma Lesmana dan Atma Hayat (2015). Teori Akuntansi. Bandung : CV. Madenatera Indonesia
- Baldric Siregar, Bambang Suropto, Dody Hapsoro, Eko Widodo Lo dan Frasto Biyanto (2013). Akuntansi Manajemen. Jakarta : Salemba Empat
- Bastian Bustami dan Nurlela (2006). Akuntansi Biaya Tingkat Lanjut. Yogyakarta : Graha Ilmu
- Bastian Bustami dan Nurlela (2013). Akuntansi Biaya. Edisi Keempat. Jakarta : Mitra Wacana Media
- Edi Herman (2013). Akuntansi Manajerial Suatu Orientasi Praktis. Jakarta : Mitra Wacana Media
- Garrison, Noreen dan Brewer (2013). Akuntansi Manajerial. Jakarta : Salemba Empat
- Hafsah (2015). Akuntansi Keuangan Menengah – 1. Medan : Perdana Mulya Sarana
- Hery (2009). Akuntansi Keuangan Menengah I. Edisi Pertama. Jakarta : Bumi Aksara.
- Hery (2014). Teori Akuntansi. Edisi Pertama. Jakarta : Kencana Prenada Media Group
- JP. Sitanggang (2014). Manajemen Keuangan Perusahaan. Edisi Kedua. Jakarta : Mitra Wacana Media
- Kasmir (2009). Analisis Laporan Keuangan. Edisi Pertama. Jakarta : PT RAJAGRAFINDO PERSADA
- Kasmir (2010). Pengantar Manajemen Keuangan. Edisi Pertama. Jakarta : Kencana Prenada Media Group
- Syafrida Hani (2014). Teknik dan Analisa Laporan Keuangan. Medan : In Media
- T.Horngren, Charles, Srikant M Dater dan George Foster (2008). Akuntansi Biaya. Jakarta : PT. INDEKS
- Vivin Ulfathu Choiriyah, Moch Dzullkiro AR dan Raden Rustam Hidayat (2016). “Analisis *Break Event Point* sebagai alat perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan”
- Retno Ariyanti, Sri Mangesti Rahayu dan Achmad Husaini (2014). “Analisis *Break Even Point* sebagai dasar pengambilan keputusan manajemen terhadap perencanaan volume penjualan dan laba”

Joy Toar Pangemanan (2016), “Analisis Perencanaan Laba Perusahaan dengan Penerapan *Break Even Point* pada PT. KHARISMA SENTOSA MANADO”

Widia Astuty (2014). Akuntansi Manajemen. Bandung : Citapusaka Media Perintis