

BAB IV

HASIL PENELITIAN

A. Paparan Data Penelitian

Penelitian ini dilakukan di Jalan Raya Bandung-Campurdarat Desa Sukoanyar 5A, Kecamatan Pakel, Kabupaten Tulungagung. Dimana yang diteliti disini adalah terkait dengan *break even point* dalam perencanaan laba pada perusahaan. Alasan penelitian ini memilih Perusahaan Tulungagung Stone Mosaics karena ini adalah salah satu perusahaan home industri batu alam terbaik di Kabupaten Tulungagung. Perusahaan Tulungagung Stone Mosaics juga telah berkembang dari waktu ke waktu.

1. Sejarah Perusahaan Tulungagung Stone Mosaics

Mulai berdiri pada tanggal 10 Oktober 2004 yang didirikan oleh Muhammad Tarmudi. Pada saat itu perusahaan batu alam Tulungagung sedang giat-giatnya melakukan ekspor, namun hal ini terkandala oleh bahasa. Di lembaga yang beliau tangani membuka semacam pelatihan bahasa bagi perusahaan di bidang home industry batu alam, di sini kita belajar bersama. Tidak lama setelah itu ada peluang *Match Making Bussines Meeting* di Jordan dan Dubai, disini Bapak Muhammad Tarmudi ditugaskan untuk menjadi duta tersebut. Disana Bapak Muhammad Tarmudi membawa sampel dan katalog, dan warga disana memiliki respon yang bagus terhadap produk yang dia bawa.

Waktu Di Timur Tengah dia juga berkunjung ke Indonesian Trading Promotion Centre atau yang disebut ITPC yang ada di Dubai, di sana dia menitipkan barang untuk didisplay. Dan akhirnya Bapak Muhammad Tarmudi memunculkan ide untuk membuat sebuah perusahaan di bidang batu alam untuk di ekspor ke luar Tulungagung.

2. Struktur Perusahaan Tulungagung Stone Mosaics

a. Pemilik Perusahaan Tulungagung Stone Mosaics

- 1) Memimpin dan mengawasi kegiatan perusahaan agar sesuai dengan visi dan misi yang telah ditetapkan.
- 2) Menetapkan kebijakan strategis bagi perusahaan agar perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain.

b. Keuangan

- 1) Mencatat setiap transaksi diperusahaan.
- 2) Memegang dan mengatur keuangan diperusahaan.

c. Bagian Produksi

- 1) Melakukan kegiatan Produksi atau pembuatan produk.

B. Temuan Penelitian

Temuan hasil penelitian ini disajikan oleh penulis sesuai dengan fokus penelitian :

1. Perencanaan laba yang telah dilakukan perusahaan Tulungagung Stone Mosaics pada tahun 2017, 2018, dan 2019

Dalam Perencanaan laba suatu perusahaan memiliki target penjualan yang akan dilakukan mulai dari tahun 2017, 2018, 2019

seperti pendapat yang di ungkapkan oleh Bapak Muhammad Tarmudi sebagai berikut :

“Pada tahun 2017 perusahaan telah menargetkan penjualan laba sebesar Rp 310.000.000, namun penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk tahun 2017 tersebut masih kurang yaitu sebesar Rp 300.000.000 dari yang telah ditargetkan. Untuk tahun 2018 perusahaan telah menargetkan penjualan sebesar Rp 311.000.000, dan penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk tahun 2018 melebihi jumlah yang di targetkan yaitu sebesar Rp 325.000.000 Dan untuk tahun 2019 perusahaan menargetkan jumlah perencanaan laba sebesar Rp 370.000.000 dan jumlah penjualan melebihi dari jumlah yang di targetkan pada saati itu sebesar Rp 400.000.000”⁶⁹

Hal tersebut di perkuat oleh pendapat dari Ibu Sulami selaku kepala keuangan perusahaan sebagai berikut :

“Pada awal tahun 2017 perusahaan telah menargetkan laba penjualan sebesar Rp 310.000.000, namun penjualan yang pada saat itu hanya memperoleh Rp 300.000.000 dari laba yang telah di targetkan perusahaan. Kemudian untuk tahun 2018 perusahaan telah menargetkan lagi laba penjualan sebesar Rp 311.000.000, dan penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk tahun 2018 melebihi jumlah yang di targetkan yaitu sebesar Rp 325.000.000. Untuk tahun 2019 perusahaan menargetkan jumlah perencanaan laba lagi sebesar Rp 370.000.000 dan jumlah penjualan sebesar Rp 400.000.000”⁷⁰

Hal ini senada dengan pendapat dari Bapak Yayan sebagai kepala bagian produksi :

“Pada awal tahun 2017 perusahaan telah menargetkan laba penjualan sebesar Rp 310.000.000, namun penjualan yang pada saat itu hanya memperoleh Rp 300.000.000 dari laba yang telah di targetkan perusahaan. Kemudian untuk tahun 2018 perusahaan telah menargetkan lagi laba penjualan sebesar Rp 311.000.000, dan penjualan yang didapatkan oleh perusahaan

⁶⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Muhammad Tarmudi, Pimpinan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

⁷⁰ Hasil wawancara dengan Ibu Sulami, Kepala Keuangan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

untuk tahun 2018 melebihi jumlah yang di targetkan yaitu sebesar Rp 325.000.000. Untuk tahun 2019 perusahaan menargetkan jumlah perencanaan laba lagi sebesar Rp 370.000.000 dan jumlah penjualan sebesar Rp 400.000.000”⁷¹

a. Perencanaan Laba Tahun 2018

Dari hasil perhitungan break even point pada tahun 2017 atau pada tahun sebelumnya yang sebesar Rp160.810.811, perusahaan TSM ingin meraih laba sebesar Rp150.190.000 untuk tahun 2018. Sehingga perusahaan TSM mau tidak mau harus dapat menjual produknya yang senilai Rp311.000.000.

b. Perencanaan Laba Tahun 2019

Dari hasil perhitungan break even point pada tahun 2018 atau pada tahun sebelumnya yang sebesar Rp167.916.667, perusahaan TSM ingin meraih laba sebesar Rp202.083.000 untuk tahun 2018. Sehingga perusahaan TSM mau tidak mau harus dapat menjual produknya yang senilai Rp370.000.000.

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa Pada tahun 2017 perusahaan Tulungagung Stone Mosaicstelah menargetkan penjualan laba sebesar Rp 310.000.000, namun penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk tahun 2017 tersebut masih kurang yaitu sebesar Rp 300.000.000 dari yang telah ditargetkan. Kemudian untuk tahun 2018 perusahaan Tulungagung Stone Mosaicstelah telah

⁷¹ Hasil wawancara dengan Bapak Yayan, Kepala Produksi Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

menargetkan penjualan lagi sebesar Rp 311.000.000, dan penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk tahun 2018 melebihi jumlah yang ditargetkan yaitu sebesar Rp 325.000.000. Dan untuk tahun 2019 perusahaan menargetkan jumlah perencanaan laba sebesar Rp 370.000.000 dan jumlah penjualan melebihi dari jumlah yang ditargetkan pada saat itu sebesar Rp 400.000.000.

Dalam menentukan suatu target laba, manajemen perlu melakukan pertimbangan dari faktor-faktor yang mempengaruhi laba perusahaan seperti yang dijelaskan oleh Bapak Muhammad Tarmudi sebagai berikut :

*“Dalam melakukan tujuan perencanaan laba terlebih dahulu saya akan melakukan pertimbangan faktor-faktor yang mempengaruhinya seperti laba atau rugi yang dihasilkan dari volume penjualan tertentu, titik impas, volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi, volume dari penjualan yang diperlukan untuk menutupi semua biaya, dan tingkat dari pengambilan atas modal yang akan digunakan”.*⁷²

Hal ini senada dengan pendapat dari Ibu Sulami sebagai kepala keuangan yaitu :

*“Memang ketika kita akan melakukan sebuah perencanaan laba terlebih dahulu harus mempertimbangkan faktor yang mempengaruhinya seperti titik impas, laba dan rugi yang dihasilkan dari volume sebuah penjualan, tingkat sebuah pengambilan atas modal yang akan digunakan, volume penjualan, dan kapasitas operasional yang diperlukan untuk mencapai tujuan dari laba”.*⁷³

⁷² Hasil wawancara dengan Bapak Muhammad Tarmudi, Pimpinan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

⁷³ Hasil wawancara dengan Ibu Sulami, Kepala Keuangan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

Dan hal ini di perkuat oleh pendapat dari Bapak Yayan Setiawan sebagai kepala bagian produksi :

*“Kalau setau saya itu di lihat dari volume penjualan dari perusahaan, tingkat pengambilan atas modal yang digunakan perusahaan, dan laba atau rugi yang telah dihasilkan dari volume penjualan dari perusahaan”.*⁷⁴

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa untuk menentukan perencanaan laba perusahaan harus mempertimbangkan faktor-faktor yang mempengaruhinya yaitu laba atau rugi yang di hasilkan dari volume penjualan tertentu, titik impas, volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi sekarang, volume dari penjualan yang diperlukan untuk menutupi semua biaya, tingkat dari pengambilan atas modal yang akan digunakan, dan kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai laba.

Untuk melakukan Perencanaan Laba Perusahaan Pada Setiap Priode memerlukan pertimbangan yang matang, seperti yang di ungkapkan oleh Bapak Muhammad Tarmudi selaku pimpinan perusahaan yaitu sebagai berikut :

*“ Untuk perencanaan laba dalam satu priode saya selalu berfikir bagaimana agar kuantitas dan kualitas penjualan itu bertambah, dengan bertambahnya produksi maka laba akan bertambah. Dan untuk perencanaan priode yang akan mendatang saya selalu mempertimbangkan dengan data yang sudah ada pada tahun sebelumnya, seperti pada tahun 2017 apa dan di tahun 2018 apa dan di tahun 2019 kadang berulang di tahun sebelumnya”.*⁷⁵

⁷⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Yayan, Kepala Produksi Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

⁷⁵ Hasil wawancara dengan Bapak Muhammad Tarmudi, Pimpinan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

Hal ini sejalan dengan pendapat dari Ibu Sulami sebagai kepala bagian keuangan :

*“Untuk perencanaan laba pada suatu priode kai menggunakan data yang kami dapatkan pada tahun sebelumnya, hal ini karena sebagai acuan untuk di tahun yang akan datang, agar untuk mengurangi resiko minim kerugian yang terjadi pada perusahaan”.*⁷⁶

Hal ini di perkuat oleh pendapat dari Bapak Yayan Setiawan sebagai kepala produksi sebagai berikut :

*“Dalam perencanaan laba satu priode, perusahaan ini menggunakan pedoman data yang terjadi pada tahun sebelumnya, hal ini untuk acuan di tahun yang akan mendatang demi mengurangi resiko minim kerugian yang akan terjadi”.*⁷⁷

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa untuk perencanaan laba perusahaan pada setiap priode menggunakan pedoman data yang terjadi pada tahun sebelumnya, hal ini dilakukan untuk acuan di tahun yang akan mendatang demi mengurangi resiko minim kerugian yang akan terjadi, dan dalam perencanaan laba pada suatu periode selalu berfikir bagaimana agar kuantitas dan kualitas penjualan itu bertambah, dengan bertambahnya produksi maka laba akan bertambah.

Perencanaan laba sendiri memiliki banyak manfaat bagi perusahaan, dimana manfaat dari perencanaan laba tersebut di jelaskan oleh Bapak Muhammad Tarmudi selaku dari pimpinan perusahaan Tulungagung Stone Mosaics sebagai berikut :

⁷⁶ Hasil wawancara dengan Ibu Sulami, Kepala Keuangan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

⁷⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Yayan, Kepala Produksi Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

*“Perencanaan laba atau penganggaran memiliki manfaat tersendiri bagi perusahaan dan di antara manfaat tersebut yaitu: sebagai penilaian kembali kebijakan atau program yang dilakukan, sebagai dasar untuk mengembangkan kesadaran akan laba di seluruh lapisan organisasi dan merangsang kesadaran akan biaya serta efisiensi biaya dan sebagai koordinasi untuk menyelaraskan usaha dalam mencapai cita-cita, Memberi pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan, memaksa pihak manajemen untuk mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya secara teliti sebelum mengambil keputusan”.*⁷⁸

Hal tersebut di perkuat oleh pendapat dari ibu Sulami sebagai kepala keuangan sebagai berikut :

*“Setau saya manfaat dari perencanaan laba yaitu untuk mengkoordinasikan semua kegiatan perusahaan kedalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah, untuk mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya secara teliti sebelum mengambil keputusan, Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya prilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumberdaya secara maksimal, Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba”.*⁷⁹

Dan diperkuat dari pendapat Bapak Yayan Setiawan Selaku Kepala Produksi sebagai berikut :

*“Manfaat Break even point setau saya itu untuk menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya prilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumberdaya secara maksimal, mengkoordinasikan kegiatan perusahaan kedalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah”.*⁸⁰

⁷⁸ Hasil wawancara dengan Bapak Muhammad Tarmudi, Pimpinan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

⁷⁹ Hasil wawancara dengan Ibu Sulami, Kepala Keuangan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

⁸⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Yayan, Kepala Produksi Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa manfaat perencanaan laba yaitu : sebagai penilaian kembali kebijakan atau program yang dilakukan, sebagai dasar untuk mengembangkan kesadaran akan laba di seluruh lapisan organisasi dan merangsang kesadaran akan biaya serta efisiensi biaya dan sebagai koordinasi untuk menyelaraskan usaha dalam mencapai cita-cita, memberi pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan, memaksa pihak manajemen untuk mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya secara teliti sebelum mengambil keputusan, untuk mengkoordinasikan semua kegiatan perusahaan kedalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah, untuk mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya secara teliti sebelum mengambil keputusan,

Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya prilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumberdaya secara maksimal, untuk menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya prilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumberdaya secara maksimal.

2. Implementasi analisis *break even point* atau titik impas pada perusahaan Tulungagung Stone Mosaics

Suatu perusahaan harus memperhatikan komponen titik impas dan perencanaan laba agar memperoleh keuntungan, seperti pendapat

dari Bapak Muhammad Tarmudi sebagai pemilik perusahaan yaitu sebagai berikut :

*“Apabila sebuah perusahaan merencanakan untuk mendapatkan laba tertentu maka perusahaan harus mampu menjual hasil produksinya melebihi dari jumlah penjualan break even point. Sebuah perusahaan terlebih dahulu harus mengetahui berapa target penjualan yang harus dicapai, apabila perusahaan ingin melakukan perencanaan laba. Dasar pada perencanaan ini adalah analisis tahun 2017 yang dilanjutkan dengan menentukan besar laba yang diharapkan pada tahun 2018. Besaran target laba mengacu pada Rasio Laba Operasi pada tahun 2017. Misalkan perusahaan Tulungagung Stone Mosaics menargetkan kenaikan laba sebesar 10% untuk tahun 2018 dan 11% di tahun 2019. Break Even Point dilakukan untuk menentukan batas atau standar minimal suatu penjualan dan produksi sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian atau mendapat keuntungan Dengan mengetahui titik impasnya dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk masa yang akan datang”.*⁸¹

Hal ini sejalan dengan pernyataan yang di ungkapkan oleh Ibu Sulami sebagai kepala keuangan sebagai berikut :

*“Analisis break even merupakan bentuk analisis biaya, volume dan laba yang analisisnya menggunakan biaya variabel dan biaya tetap. Analisis break even sendiri digunakan untuk menentukan tingkat penjualan Pada Perusahaan Tulungagung Stone Mosaics untuk menutup biaya yang telah dikeluarkan perusahaan. Analisis ini sendiri digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan, dan digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan agar semua biaya yang terjadi dalam periode tersebut tertutupi”.*⁸²

Dan di perkuat oleh jawaban dari Bapak Yayan Setiawan sebagai kepala produksi sebagai berikut :

⁸¹ Hasil wawancara dengan Bapak Muhammad Tarmudi, Pimpinan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

⁸² Hasil wawancara dengan Ibu Sulami, Kepala Keuangan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

*“Analisis break even itu adalah sebuah cara yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi, dimana dari volume produksi tersebut perusahaan memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Tujuannya untuk menentukan volume penjualan dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang ditargetkan”.*⁸³

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa Analisis *break even point* itu adalah sebuah cara yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi, dimana dari volume produksi tersebut perusahaan memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Sebuah perusahaan merencanakan untuk mendapatkan laba tertentu maka perusahaan harus mampu menjual hasil produksinya melebihi dari jumlah penjualan *break even point*. Sebuah perusahaan terlebih dahulu harus mengetahui berapa target penjualan yang harus dicapai, apabila perusahaan ingin melakukan perencanaan laba.

Dasar pada perencanaan ini adalah analisis tahun 2017 yang dilanjutkan dengan menentukan besar laba yang diharapkan pada tahun 2018. Besaran target laba mengacu pada Rasio Laba Operasi pada tahun 2017. Misalkan perusahaan Tulungagung Stone Mosaics menargetkan kenaikan laba sebesar 10% untuk tahun 2018 dan 11% di tahun 2019. *Break Even Point* dilakukan untuk menentukan batas atau standar minimal suatu penjualan dan produksi sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian atau mendapat keuntungan Dengan mengetahui titik

⁸³ Hasil wawancara dengan Bapak Yayan, Kepala Produksi Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

impasnya dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk masa yang akan datang.

Di dalam menganalisis *break even point* di pengaruhi oleh perubahan-perubahan komponen seperti yang di ungkapkan oleh Bapak Muhammad Tarmudi sebagai berikut :

“(1) Perubahan total biaya tetap mempengaruhi total biaya dan laba juga secara langsung akan mempengaruhi jumlah break even point karena biaya tetap merupakan jumlah yang harus ditutup oleh kelebihan penjualan atas biaya variabel; (2) Perubahan harga jual per unit Perubahan ini mempunyai pengaruh langsung terhadap penerimaan pendapatan perusahaan. Penerimaan pendapatan merupakan unsur pembentuk break even point, jika besarnya break even point akan berubah maka jumlah laba akan berubah. Perubahan harga jual juga akan mempengaruhi volume penjualan; (3) Perubahan biaya variabel per unit Perubahan biaya variabel per unit akan mempengaruhi total biaya dan laba perusahaan. Perubahan biaya variabel per unit ini berpengaruh juga terhadap break even. Biaya variabel akan berubah-ubah mengikuti jumlah produk yang akan diproduksi”.⁸⁴

Hal ini juga dikuatkan oleh pendapat dari Ibu Sulami sebagai berikut :

“Ya kalau komponen yang mempengaruhi break even point itu seperti perubahan total biaya tetap, perubahan biaya variabel per unit, dan perubahan harga jual per unit, perubahan harga jual juga ini akan mempengaruhi dari tingkat penjualan”.⁸⁵

Hal ini juga senada dengan pendapat dari Bapak Yayan Setiawan yaitu :

“Yang saya tau kalau terkait dengan komponennya itu sih dari faktor perubahan total biaya tetap, perubahan volume penjualan dan perubahan harga jual per unit”.⁸⁶

⁸⁴ Hasil wawancara dengan Bapak Muhammad Tarmudi, Pimpinan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

⁸⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Sulami, Kepala Keuangan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

⁸⁶ Hasil wawancara dengan Bapak Yayan, Kepala Produksi Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa break even poin di pengaruhi oleh perubahan-perubahan komponen seperti : (1) Perubahan total biaya tetap mempengaruhi total biaya dan laba juga secara langsung akan mempengaruhi jumlah break even point karena biaya tetap merupakan jumlah yang harus ditutup oleh kelebihan penjualan atas biaya variabel; (2) Perubahan harga jual per unit. Perubahan ini mempunyai pengaruh langsung terhadap penerimaan pendapatan perusahaan. Penerimaan pendapatan merupakan unsur pembentuk *break even point*, jika besarnya *break even point* akan berubah maka jumlah laba akan berubah. Perubahan harga jual juga akan mempengaruhi volume penjualan; (3) Perubahan volume penjualan (4) Perubahan biaya variabel per unit Perubahan biaya variabel per unit akan mempengaruhi total biaya dan laba perusahaan. Perubahan biaya variabel per unit ini berpengaruh juga terhadap break even. Biaya variabel akan berubah-ubah mengikuti jumlah produk yang akan diproduksi

Dalam hubungan antara *break even point* dengan perencanaan laba perusahaan memiliki keterkaitan yang sangat kuat seperti yang di ungkapkan oleh Bapak Muhammad Tarmudi sebagai berikut:

“Kalau untuk hubungan break even point dengan laba perusahaan ini memang memiliki hubungan yang berkaitan ya mas, dimana analisa BEP dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab analisa BEP dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan analisa BEP untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Selain itu analisa BEP dapat dijadikan tolak ukur untuk

menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak menakibatkan kerugian pada industri”.⁸⁷

Hal ini senada dengan pendapat dari Ibu Sulami :

“Kalau menurut saya sih Analisis menggunakan metode break even point dalam melakukan perencanaan laba itu dapat dilihat dari seberapa besar penjualan, biaya yang dikeluarkan serta laba yang dihasilkan. Dimana analisis break even point memberikan informasi mengenai berapa jumlah penjualan yang harus dicapai agar memperoleh laba, atau pada jumlah penjualan berapa yang harus dicapai agar mencapai titik impas, ya jadi memiliki keterkaitan hubungan yang cukup kuat”.⁸⁸

Hal ini juga di kuatkan oleh pendapat dari Bapak Yayan Setiawan :

“Ya memang ada hubungan antara perencanaan laba dengan break even poin diaman hubungan tersebut saling membahas tentang biaya-biaya di sebuah perusahaan seperti volume penjualan, harga jual dan biaya lainnya”.⁸⁹

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa hubungan antara break even point dengan perencanaan laba perusahaan memiliki keterkaitan yang sangat kuat seperti analisa BEP dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan analisa BEP untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Selain itu analisa BEP dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak

⁸⁷ Hasil wawancara dengan Bapak Muhammad Tarmudi, Pimpinan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

⁸⁸ Hasil wawancara dengan Ibu Sulami, Kepala Keuangan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

⁸⁹ Hasil wawancara dengan Bapak Yayan, Kepala Produksi Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

menakibatkan kerugian pada industri. Dimana analisis break even point memberikan informasi mengenai berapa jumlah penjualan yang harus dicapai agar memperoleh laba, atau pada jumlah penjualan berapa yang harus dicapai agar mencapai titik impas.

Dalam perhitungan titik impas di perusahaan Tulungagung Stone Mosaics pada tahun 2017, 2018, 2019 adalah sebagai berikut sesuai dengan wawancara dari Bapak Tarmudi, Ibu Sulami dan Bapak Yayan:

Tabel 4.1
Anggaran Biaya Tulungagung Stone Mosaics
Tahun 2017, 2018, dan 2019

	2017	2018	2019
Biaya Tetap:			
Biaya Gaji Adinistrasi	12.000.000	12.000.000	12.000.000
Biaya Alat Tulis kantor	1.000.000	1.100.000	1.100.000
Biaya Transportasi	7.000.000	7.800.000	7.500.000
Biaya Pemeliharaan	2.000.000	2.000.000	2.500.000
Biaya Hutang	18.000.000	18.000.000	18.000.000
Biaya Gaji Produksi	50.000.000	50.000.000	55.000.000
Biaya Makan	24.000.000	24.000.000	25.000.000
Biaya Telepon dan Listrik	5.000.000	6.000.000	7.000.000
	119.000.000	120.900.000	128.100.000
Biaya Variabel:			
Biaya lain-lain	1.500.000	1.600.000	2.000.000
Biaya Bahan Baku	60.000.000	70.000.000	80.000.000

Biaya Bahan Pendukung	10.000.000	11.000.000	12.500.000
Biaya Distribusi	6.000.000	7.000.000	8.000.000
	77.500.000	89.600.000	102.500.000

Sumber: Anggaran Biaya TSM Tahun 2017, 2018, dan 2019

Harga jual produk per unit : **Rp105.000**

Tabel 4.2
Data Penjualan Tulungagung Stone Mosaics
Tahun 2017, 2018, dan 2019

Tahun	Penjualan (Rp)	Penjualan (unit)
2017	300.000.000	2.857
2018	325.000.000	3.095
2019	400.000.000	3.809

Sumber: Data Penjualan TSM Tahun 2017, 2018, dan 2019

Tabel 4.3
Laba Operasi Tulungagung Stone Mosaics

	2017	2018	2019
Penjualan	300.000.000	325.000.000	400.000.000
Biaya Variabel	77.500.000	89.600.000	102.500.000
Margin Kontribusi	222.500.000	235.400.000	297.500.000
Biaya Tetap	119.000.000	120.900.000	128.100.000
Laba	103.500.000	114.500.000	169.400.000

Sumber: Laba Operasi TSM Tahun 2017, 2018, dan 2019

$$\begin{aligned} \text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \\ \text{Rasio tahun 2017} &= \frac{222.500.000}{300.000.000} \\ &= 0,74 / 74\% \end{aligned}$$

Rasio tahun 2018	=	$\frac{235.400.000}{325.000.000}$
	=	0,72 / 72%
Rasio tahun 2019	=	$\frac{297.500.000}{400.000.000}$
	=	0,74 / 74%
<i>BEP</i> dalam Rupiah	=	$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$
Tahun 2017	=	$\frac{119.000.000}{74\%}$
	=	160.810.810,81 atau 160.810.811
Tahun 2018	=	$\frac{120.900.000}{72\%}$
	=	167.916.666,66 atau 167.916.667
Tahun 2019	=	$\frac{128.100.000}{74\%}$
	=	173.108.108
<i>BEP</i> dalam unit	=	$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$
Tahun 2017	=	$\frac{119.000.000}{77.879}$
	=	1.528 unit
Tahun 2018	=	$\frac{120.900.000}{76.058}$

$$\begin{aligned}
 &= 1.589 \text{ unit} \\
 \text{Tahun 2019} &= \frac{128.100.000}{78.104} \\
 &= 1.640 \text{ unit} \\
 \textit{Margin of safety} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas} \\
 \text{Tahun 2017} &= 300.000.000 - 160.810.811 = \text{Rp } 139.189.189 \\
 \text{Tahun 2018} &= 325.000.000 - 167.916.667 = \text{Rp } 157.083.333 \\
 \text{Tahun 2019} &= 400.000.000 - 173.108.108 = \text{Rp } 226.891.892
 \end{aligned}$$

Dari hasil diatas dapat diketahui bahwa, untuk menghitung titik impas atau break even point perusahaan menggunakan rumus :

$$\textit{BEP} \text{ dalam Rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

Dan juga nilai *BEP* dalam rupiah pada tahun 2017 adalah sebesar Rp160.810.811 dengan unit sebanyak 1.528. Penjualan yang dicapai perusahaan pada tahun 2017 berada di atas titik impas yakni sebesar Rp300.00.00 dengan penjualan 2.857 unit.

BEP pada tahun 2018 sebesar Rp167.916.667 dengan unit sebanyak 1.589. Penjualan yang dicapai perusahaan pada tahun 2018 berada di atas titik impasyakni sebesar Rp325.000.000 dengan penjualan sebanyak 3.095 unit.

Dan *BEP* pada tahun 2019 adalah sebesar Rp 173.108.108 dengan unit sebanyak 1.640. Pada tahun 2019, perusahaan mampu menjual produk di

atas nilai titik impas yakni sebesar Rp400.000.000 dengan banyak penjualan 3.809 unit.

3. Manfaat analisis *break even point* atau titik impas pada perusahaan Tulungagung Stone Mosaics

Break Even Point memiliki manfaat yang besar bagi suatu perusahaan, hal ini dijelaskan oleh Bapak Muhammad Tarmudi selaku pimpinan dari perusahaan sebagai berikut :

*“ Break even point memang memiliki manfaat bagi perusahaan ini. Manfaat dari break even poin sendiri yaitu : (1) Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu jadi dapat digunakan untuk dapat merencanakan laba; (2) Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan yaitu untuk alat pencocokan atau realisasi dengan angka- angka dalam jumlah perhitungan break even, jadi sebagai alat pengendalian; (3) Untuk mengetahui pada tingkat produksi berapa jumlah biaya yang akan sama dengan penjualan; (4) Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus di putuskan oleh seorang manajer”.*⁹⁰

Dimana hal tersebut senada dengan pertanyaan dari Ibu Sulami selaku kepala bagian keuangan sebagai berikut :

*“Manfaat dari break even point sendiri yaitu : (1) Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual; (2) Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan; (3) Membantu pengendalian melalui anggaran, membantu menunjukkan perubahan apabila ada yang diperiukan untuk menjadikan beban selaras dengan pendapatan; (4) Merundingkan upah”.*⁹¹

⁹⁰ Hasil wawancara dengan Bapak Muhammad Tarmudi, Pimpinan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

⁹¹ Hasil wawancara dengan Ibu Sulami, Kepala Keuangan Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

Kembali diperkuat dengan pernyataan dari Yayan Setiawan sebagai kepala bagian produksi sebagai berikut :

*“Yang saya tau manfaat dari break even point adalah Untuk mengetahui pada tingkat produksi berapa jumlah biaya yang akan sama dengan penjualan, untuk pertimbangan dalam menentukan harga jual, untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan”.*⁹²

Dari hasil wawancara diatas dapat diketahui bahwa Manfaat dari Analisis Break Even Point adalah : (1) Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus di putuskan oleh seorang manajer; (2) Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan yaitu untuk alat pencocokan atau realisasi dengan angka- angka dalam jumlah perhitungan *break even point*, jadi sebagai alat pengendalian; (3) Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu jadi dapat digunakan untuk dapat merencanakan laba; (4) Untuk mengetahui pada tingkat produksi berapa jumlah biaya yang akan sama dengan penjualan; (5) Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, yaitu detelah diketahui hasil- hasil perhitungannya menurut *break even point* dan laba yang ditargetkan; (6) Membantu pengendalian melalui anggaran, membantu menunjukkan perubahan apabila ada yang diperiukan untuk menjadikan beban selaras dengan pendapatan; (7) Merundingkan upah.

⁹² Hasil wawancara dengan Bapak Yayan, Kepala Produksi Perusahaan, pada tanggal 22 Mei 2021

Tabel 4.4
Triangulasi Sumber

No	Daftar Pertanyaan	Hasil Wawancara		
		Bapak Muhammad Tarmudi (Pimpinan Perusahaan)	Ibu Sulami (kepala Keuangan Perusahaan)	Bapak Yayan Setiawan (Kepala Produksi Perusahaan)
1	Bagaimana perencanaan laba yang telah dilakukan perusahaan Tulungagung Stone Mosaics pada tahun 2017, 2018, 2019?	Di tahun 2017 perusahaan telah menargetkan penjualan laba sebesar Rp 310.000.000. Dan 2018 menargetkan penjualan sebesar Rp 311.000.000. Kemudian tahun 2019 perencanaan laba sebesar Rp 370.000.000 ,	Tahun 2017 menargetkan laba penjualan Rp 310.000.000, namun penjualan hanya h Rp 300.000.000. Tahun 2018 menargetkan sebesar Rp 311.000.000, dan penjualan melebihi jumlah yang di targetkan yaitu Rp 325.000.000. Tahun 2019 menargetkan Rp 370.000.000 dan jumlah penjualan sebesar Rp 400.000.000	2017 perusahaan menargetkan laba Rp 310.000.000, namun penjualan tidak sampai 310.000.000. Tahun 2018 menargetkan sebesar Rp 311.000.000. Lalu 2019 menargetkan lagi Rp 370.000.000 dan jumlah penjualan sebesar Rp 400.000.000
2	Faktor-faktor apa saja yang digunakan dalam perencana laba perusahhan ?	Laba atau rugi yang di hasilkan dari volume penjualan , titik impas, volume	Titik impas, laba dan rugi yang di hasilkan, tingkat pengambilan	Volume penjualan dari perusahaan, tingkat pengambilan

		penjualan dengan kapasitas operasi, volume dari penjualan yang diperlukan untuk menutupi semua biaya, dan tingkat pengambilan modal yang digunakan	modal yang akan digunakan, volume penjualan, dan kapasitas operasional yang diperlukan untuk mencapai tujuan dari laba	modal yang digunakan, dan laba atau rugi yang telah dihasilkan dari volume penjualan
3	Bagaimana perencanaan laba dalam satu periode ?	Meningkatkan kuantitas dan kualitas penjualan, mempertimbangkan dengan data yang sudah ada pada tahun sebelumnya.	Menggunakan data tahun sebelumnya, sebagai acuan di tahun yang akan datang.	Menggunakan pedoman data yang terjadi pada tahun sebelumnya, untuk acuan di tahun yang mendatang
4	Apa saja manfaat dari perencanaan laba ?	Penilaian kembali kebijakan yang dilakukan, meningkatkan kesadaran biaya efisiensi, pendekatan yang terarah, memaksa pihak manajemen untuk mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya	mengkoordinasikan semua kegiatan perusahaan, mengadakan penelaahan terhadap masalah, menciptakan suasana organisasi yang terarah, pemanfaatan sumberdaya secara maksimal.	menciptakan suasana organisasi yang mengarah, mengkoordinasikan kegiatan perusahaan kedalam prosedur perencanaan anggaran yang terarah
5	Dalam perencanaan laba apakah perusahaan selalu memperhitungkan titik impas ?	untuk mendapatkan laba tertentu, maka perusahaan harus mampu menjual	Analisis break even digunakan untuk menentukan tingkat penjualan	Analisis break even digunakan untuk mengetahui volume produksi.

		hasil produksinya melebihi dari jumlah penjualan break even point.	Pada Perusahaan Tulungagung	Tujuannya untuk menentukan volume penjualan
6	Perubahan-perubahan variabel apa saja yang mempengaruhi break even poin ?	Perubahan total biaya tetap, perubahan harga jual per unit, dan perubahan biaya variabel per unit	Perubahan total biaya tetap, perubahan biaya variabel per unit, dan perubahan harga jual per unit	Perubahan total biaya tetap, perubahan volume penjualan dan perubahan harga jual per unit
7	Bagaimana hubungan antara perencanaan laba dengan break even poin ?	BEP dengan perencanaan laba mempunyai hubungan yang kuat, sebab analisa BEP dan perencanaan laba sama-sama berbicara tentang hal anggaran.	Analisis BEP memberikan informasi tentang berapa jumlah penjualan yang harus dicapai perusahaan agar memperoleh laba	Saling membahas tentang biaya-biaya di sebuah perusahaan seperti volume penjualan, harga jual dan biaya lainnya
8	Apa saja manfaat dari analisis break even poin pada suatu perusahaan ?	Sebagai dasar merencanakan kegiatan operasional, untuk mengetahui tingkat produksi, sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan manajer	Sebagai pertimbangan menentukan harga jual, dasar mengendalikan kegiatan operasional, membantu pengendalian melalui anggaran, merundingkan upah	Untuk mengetahui tingkat produksi, untuk pertimbangan dalam menentukan harga jual, untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan

Sumber: Diolah oleh peneliti, tahun 2021