

## BAB V

### PEMBAHASAN

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

Perencanaan laba adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Perencanaan laba 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.<sup>93</sup> Menurut Charter & Milton F, perencanaan laba adalah tahapan pengembangan dari suatu rencana operasi untuk mencapai tujuan perusahaan.<sup>94</sup>

Dari hasil penelitian berupa wawancara dengan nasaumber menunjukkan bahwa dalam menentukan perencanaan laba suatu perusahaan harus mempertimbangkan beberapa faktor yang dapat 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

---

<sup>93</sup> Joy Toar Pangemanan, *Analisis Perencanaan Laba...*, hal. 378

<sup>94</sup> Hasdiana S dan Idham Khalid, *Analisis Titik Impas...*, hal. 159

modal yang akan digunakan, dan kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai laba. Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Joy Toar Pengemanan yang menyatakan bahwa Perencanaan laba merupakan perencanaan kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implementasi keuangannya dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek<sup>95</sup>.

Pada tahun 2017 perusahaan Tulungagung Stone Mosaics 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. Kemudian untuk tahun 2018 perusahaan Tulungagung Stone Mosaics telah menargetkan penjualan lagi 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 saat itu sebesar Rp 400.000.000.

Bahwa terjadinya ketidakstabilan peningkatan dan penurunan volume penjualan diikuti dengan laba operasi yang fluktuatif. Naik turunnya volume penjualan berpengaruh terhadap pendapatan. Sehingga, semakin besar pendapatan usaha akan semakin besar laba atau

---

<sup>95</sup> Joy Toar Pangemanan, "Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado", *Jurnal EMBA*, Vol.4 No.1 Maret 2016

keuntungan yang didapat oleh perusahaan. Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Dari hasil penelitian juga dijelaskan bahwa untuk perencanaan suatu laba perusahaan pada setiap priode menggunakan pedoman data yang terjadi pada tahun sebelumnya, hal ini dilakukan untuk acuan di tahun yang akan datang demi mengurangi resiko minim kerugian yang akan terjadi dan perencanaan laba dalam satu priode selalu berfikir bagaimana agar kuantitas dan kualitas penjualan itu bertambah, dengan bertambahnya produksi maka laba akan bertambah. Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Joy Toar Pengemanan<sup>96</sup>.

Dari penelitian menunjukkan bahwa perencanaan laba memiliki banyak manfaat diantaranya 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

---

<sup>96</sup> Joy Toar Pangemanan, "Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado", *Jurnal EMBA*, Vol.4 No.1 Maret 2016

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 perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumberdaya secara maksimal, untuk menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumberdaya secara maksimal. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hasdiana S dan Idham Khalid yang menyatakan bahwa manfaat perencanaan laba adalah Alat untuk mengalokasikan sumber daya yang efektif dan efisien, dan anggaran juga membantu dalam mengevaluasi seluruh rangkaian kegiatan perusahaan yang dilakukan<sup>97</sup>.

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

Analisis *break even point* merupakan salah satu bentuk analisis biaya, volume dan laba yang analisisnya menggunakan biaya variabel dan biaya tetap. Analisis *break even point* digunakan untuk menentukan tingkat penjualan untuk menutup biaya yang telah dikeluarkan perusahaan. Analisis CVP memiliki banyak aplikasi yaitu menetapkan harga jual produk dan jasa, memperkenalkan produk atau jasa yang baru,

---

<sup>97</sup> Hasdiana S dan Idham Khalid, "Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Semen Indonesia Tbk. yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)", *Jurnal Ilmiah Semarang*, Vol. 3, No. 3, 2020, Maros Sulsel. hal. 153-167

menggantikan sebuah peralatan, menentukan titik impas, memutuskan apakah produk atau jasa tertentu seharusnya dibuat atau dibeli, dan menentukan bauran produk terbaik.<sup>98</sup> Menurut Hansen dan Mowen Titik impas (*break even point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik di mana laba sama dengan nol.

Dari hasil penelitian berupa wawancara dengan nasaumber menunjukkan 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. Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ari Supriadi yang menjelaskan bahwa *Break Even Point* merupakan salah satu bentuk akuntansi manajemen khususnya analisis *Cost Volume Profit* yang populer dengan perhitungan titik impas perusahaan yang menunjukkan volume pendapatan yang tidak menimbulkan laba atau rugi<sup>99</sup>.

---

<sup>98</sup> Edward J Blocher, et al, *Manajemen Biaya: Penekanan Strategis*, (Jakarta: Salemba Empat, 2011), hal. 504

<sup>99</sup> Ari Supriadi, "Analisis Break Even Point Sebagai Dasaar Perencanaan Laba Pada Gedung Serba Guna Politeknik Caltex Riau", *Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Bisnis*, , Vol. 11, No. 1, 2018, Riau. hal. 31-41

### 1. Hasil analisis tahun 2017

Pada tahun 2017 *contribution margin* menunjukkan angka Rp 222.500.000 dengan rasio 74%. Berdasarkan hasil tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa Tulungagung Stone Mosaics mampu menutupi biaya tetap dan mampu memberikan laba pada tahun tersebut. Kemudian perhitungan *break even point* dalam nilai rupiah Tulungagung Stone Mosaics tahun 2017 mampu melakukan penjualan diatas *break even point* atau titik impas yaitu sebesar Rp 160.810.811 dengan penjualan 1.528 unit. Tulungagung Stone Mosaics pada tahun 2017 mampu melakukan penjualan diatas *break even point* yakni sebesar Rp300.000.000 dengan penjualan 2.857 unit, sehingga pada tahun 2017 perusahaan mengalami keuntungan karena mampu melakukan penjualan diatas *break even point*. Selanjutnya perhitungan *margin of safety* pada tahun 2017 masih dalam keadaan aman sebesar Rp 139.189.189.

### 2. Hasil analisis tahun 2018

Pada tahun 2018 *contribution margin* menunjukkan angka Rp 235.400.000 dengan rasio 72%. Berdasarkan hasil tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa Tulungagung Stone Mosaics mampu menutupi biaya tetap dan mampu memberikan laba pada tahun tersebut. Kemudian perhitungan *break even point* dalam nilai rupiah Tulungagung Stone Mosaics tahun 2018 sebesar Rp 167.916.667 dengan penjualan 1.589 unit. Tulungagung Stone Mosaics pada tahun 2018 mampu menjual produknya diatas *break even point* yakni sebesar Rp325.000.000 dengan penjualan

3.095 unit, maka dapat disimpulkan pada tahun 2018, perusahaan mengalami keuntungan. Selanjutnya perhitungan *margin of safety* pada tahun 2018 masih dalam keadaan aman sebesar Rp 157.083.333.

### 3. Hasil analisis tahun 2019

Pada tahun 2019 *contribution margin* menunjukkan angka Rp 297.500.000 dengan rasio 74%. Berdasarkan hasil tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa Tulungagung Stone Mosaics mampu menutupi biaya tetap dan mampu memberikan laba pada tahun tersebut. Kemudian perhitungan *break even point* dalam bentuk rupiah Tulungagung Stone Mosaics tahun 2019 adalah sebesar Rp173.108.108 dengan penjualan 1.640 unit, dan Tulungagung Stone Mosaics mampu melakukan penjualan diatas *break even point* atau titik impas yaitu sebesar Rp400.000.000 dengan penjualan 3.809 unit. Sehingga dapat disimpulkan bahwa pada tahun 2019, perusahaan Tulungagung Stone Mosaics mengalami keuntungan. Selanjutnya perhitungan *margin of safety* pada tahun 2018 masih dalam keadaan aman sebesar Rp 226.891.892.

*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.

Dalam penelitian juga dijelaskan bahwa *Break even point* 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 penelitian juga dijelaskan 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 mengakibatkan 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. Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Ari Supriadi yang menjelaskan bahwa BEP sangat bermanfaat untuk merencanakan penjualan dan laba perusahaan, dengan mengetahui besarnya BEP maka dapat menentukan berapa jumlah minimal produk yang harus dijual dan harga jualnya untuk meningkatkan laba suatu perusahaan<sup>100</sup>.

Dalam perhitungan titik impas Perusahaan Tulungagung Stone

Mosaics menggunakan metode :

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

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

Dengan mengetahui nilai atau titik *break event point* pelaku usaha dalam hal ini manajer perusahaan atau pembuat laporan keuangan suatu usaha diharapkan dapat mengambil langkah-langkah di masa yang akan datang. Disamping untuk merencanakan laba yang ingin diperoleh juga dapat mengetahui volume produksi minimal yang ingin diraih selama proses produksinya<sup>101</sup>.

---

<sup>100</sup> Ari Supriadi, "Analisis Break Even Point Sebagai Dasaar Perencanaan Laba Pada Gedung Serba Guna Politeknik Caltex Riau", *Jurnal Akuntansi, Keuangan dan Bisnis*, , Vol. 11, No. 1, 2018, Riau. hal. 31-41

<sup>101</sup> V. Wiratna Sujarweni. 2015. *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*, (Yogyakarta, Pustaka Baru Pers.

Dari hasil penelitian berupa wawancara dijelaskan 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, jadi sebagai alat pengendalian; (3) Sebagai dasar atau landasqan 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 perhitungarmya menurut break even 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. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Nina Fadilah yang menyatakan bahwa Analisa Break Even Point dapat digunakan sebagai alat pedoman dalam mengambil keputusan terutama yang menyangkut biaya, pendapatan, dan perencanaan laba<sup>102</sup>.

---

<sup>102</sup> Nina Fadilah, “Ananlisis Perhitungan Break Event Point (BEP) Untuk Perencanaan Laba Produksi Batu Bata Merah Dengan Menggunakan Microsoft Excel Di Kecamatan Hinai Kabupaten Langkat”, *Jurnal Manajemen Keuangan*, Vol. 1, No. 2, 2020, Medan. hal. 115