

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. GOLDEN OILINDO NUSANTARA PALEMBANG

Rahmi Aminus¹, Refi Sarina²

¹Dosen Fakultas Ekonomi Universitas Palembang Email: rahmiaminus@gmail.com

²Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Palembang Email: reffisarina@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini yaitu untuk mengetahui berapa besar Break Even Point dalam unit dan rupiah untuk penjualan CPO dan Kernel pada PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang dan untuk mengetahui penjualan yang harus dicapai oleh PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang agar mencapai laba yang di harapkan. Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian deskriptif. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder dan data primer yang diperoleh dari laporan keuangan dan hasil wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan dari tahun 2017-2021 hasil penjualan dan produksi CPO dan Kernel telah melewati break even point (titik impas) baik dalam Kg ataupun rupiah, perusahaan harus menjual dengan jumlah produk sebanyak 42.900.200 Kg atau dengan penjualan sebesar Rp.480.160.477.301 untuk mencapai perencanaan laba pada tahun 2022 dan PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang menggunakan analisis Break Even Point sebagai alat perencanaan laba.

Kata Kunci : Break Even Point (BEP), Perencanaan Laba.

PENDAHULUAN

Latar Belakang

Era globalisasi yang ditandai dengan semakin meningkatnya per kembangan dunia usaha, adanya perkembangan teknologi yang pesat, serta per saingan yang semakin ketat. Indonesia sebagai salah satu negara berkembang sekarang sedang pesatnya membangun, terutama pembangunan di bidang ekonomi. Kelapa sawit merupakan salah satu sektor yang memiliki peran strategis dalam pembangunan ekonomi indonesia, karena merupakan komoditas andalan ekspor sehingga menjadi penghasil devisa negara diluar minyak dan gas. Selain peluang ekspor yang semakin terbuka, pasar dalam negeri juga masih besar (Airlangga Hartanto, 2019). Pasar yang menyerap produk minyak sawit (*Crude Palm Oil*) dan minyak inti sawit (*Palm Kernel*) adalah industri minyak goreng, lemak khusus, margarin dan sabun mandi. Tingginya tingkat persaingan dalam era globalisasi

tersebut telah memaksa manajemen untuk lebih peka dalam mengantisipasi situasi pasar dengan bekerja secara lebih efektif dan efisien agar dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya.

Manajemen berperan sangat penting karena pihak manajemen dituntut harus mempunyai kemampuan untuk dapat mengantisipasi segala situasi dan melakukan fungsinya dengan baik agar tujuan perusahaan dapat tercapai. Fungsi manajemen yang sangat penting adalah perencanaan. Perencanaan suatu hal yang mutlak diperlukan didalam melaksanakan kegiatannya. Berbagai kegiatan yang dilakukan harus berpedoman kepada suatu rencana yang telah disusun agar tujuan yang direncanakan atau diinginkan dapat tercapai. Sebagai langkah selanjutnya dalam mencapai tujuan tidak boleh mengabaikan faktor-faktor yang membatasi apakah suatu rencana tersebut akan terealisasi atau mungkin tidak terealisasi karena tidak sesuai dengan faktor-faktor yang membatasi

apakah suatu rencana tersebut akan terealisasi karena tidak sesuai dengan faktor-faktor yang mendukung. Untuk mengantisipasi masalah tersebut kiranya dipakai suatu sistem yang dapat mewujudkan keuntungan yang diinginkan atau keuntungan optimal sesuai dengan tujuan pada perusahaan yaitu untuk mendapatkan keuntungan dan menjamin kelangsungan hidupnya.

Berhasil atau tidaknya suatu perusahaan pada umumnya berdasarkan pada kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang baik jangka pendek maupun jangka panjang. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya usaha suatu perusahaan adalah laba (profit) yang diperoleh perusahaan tersebut.

PT.Golden Oilindo Nusantara Palembang adalah perusahaan yang bergerak di pengolahan kelapa sawit mengolah Tandan Buah Segar (TBS) menjadi produk

Crude Palm Oil (CPO) dan *Palm Kernel (PK)*.

Perlunya kegiatan menyusun Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba dan pengawasan dalam pengambilan keputusan . analisis *Break Even Point* merupakan salah satu bentuk analisa biaya, harga jual, dan volume penjualan yang mempunyai hubungan yang erat dan bahkan saling berkaitan . biaya akan menentukan harga jual dan harga jual akan mempengaruhi volume penjualan. Dalam uraian diatas, maka penulis terdorong untuk mengetahui lebih jelas sehingga penulis memilih judul “ Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT.Golden Oilindo Nusantara Palembang ”. Berikut ini merupakan tabel yang berisikan informasi mengenai total penjualan yang dihasilkan dari produksi CPO dan Kernel tiap tahun dapat dilihat dalam tabel dibawah ini :

Tabel 1
Data Penjualan dan Harga Jual CPO dan Kernel
PT.Golden Oilindo Nusantara Palembang
Dari tahun 2017 sampai dengan 2021

Tahun	Produk	Penjualan (kg)	Harga (Rp)	Total
2017	CPO	29.162.891	9.350	321.531.106.675
	Kernel	7.442.205	6.565	
2018	CPO	34.112.591	10.195	400.890.849.047
	Kernel	8.271.762	6.421	
2019	CPO	33.242.234	10.939	428.896.729.492
	Kernel	8.942.167	7.298	
2020	CPO	30.603.334	12.252	428.171.657.948
	Kernel	8.331.185	6.388	
2021	CPO	31.737.612	12.409	451.901.610.381
	Kernel	8.637.751	6.723	

Sumber : Laporan penjualan PT.GON Tahun 2017-2021

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa total penjualan tertinggi adalah tahun 2021 yaitu Rp451,091,610,381 dan total penjualan terendah adalah Rp321,531,106,675 pada tahun 2017.

Tabel 2
Tingkat Break Even Point dari tahun 2017-2021
dapat dilihat dalam tabel dibawah ini.

Tahun	Break Even Point
2017	Rp117.605.105.742
2018	Rp158.693.484.669
2019	Rp205.512.602.831
2020	Rp167.666.534.764
2021	Rp234.523.077.491

Sumber : Break Even Point PT.GON Tahun 2017-2021

Dari tabel diatas dapat disimpulkan bahwa total break even point tertinggi adalah tahun 2021 yaitu Rp234.523.077.491 dan total penjualan terendah adalah Rp117.605.105.742 pada tahun 2017.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dirumuskan beberapa masalah yang akan dikaji sebagai topik pembahasan sebagai berikut: Apakah jumlah penjualan CPO dan Kernel di PT GOLDEN OILINDO NUSANTARA PALEMBANG melewati batas titik impas pada tahun 2017-2021. Berapa penjualan yang harus dicapai agar PT GOLDEN OILINDO NUSANTARA PALEMBANG agar dapat memperoleh laba yang diharapkan.

TINJAUAN PUSTAKA

Analisis Break Even Point (BEP)

Break even point / titik impas / titik pulang pokok mempunyai definisi pendapat yang berbeda-beda dari para ahli tetapi pada prinsipnya mempunyai konsep dasar yang sama. Menurut (Dr. Dwi Prastowo Darminto, 2020 : 138), mengatakan Analisis Break Even Point adalah tekni analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan komposisi produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua beban yang terjadi selama periode tertentu. Titik impas (Break Even Point) adalah titik dimana total beban sama dengan total pebghasilan. Dengan demikian , pada titik impas tidak ada laba maupun rugi yang diterima oleh perusahaan.

Menurut Shinta Rahma Diana (2021:75) mengatakan, Analisis Break Even

Point (BEP) adalah suatu titik dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian . dengan kata lain , pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Menurut Shinta Rahma Diana (2021:75) mengatakan, Analisis Break Even Point (BEP) adalah suatu titik dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol.

Menurut (Prof, Dr kamaludin 2019:90) mengatakan, analisis BEP merupakan analisis ang menunjukkan hubungan antara investasi dan volume produksi atau penjualan untuk mendapatkan suatu tingkat profitabilitas.

Dari beberapa pengertian diatas dapat disimpulkan bahwan *Break Even Point* adalah keadaan dimana perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan atau total pendapatan dan total biaya sama dengan nol. Sedangkan Analisis *Break Even Point* adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapaatan (laba) dan tidak juga mengalami kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima oleh perusahaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Dengan analisis ini manajemen dapat melihat bagaimana biaya berperilaku, pengaruh perubahan biaya

variabel dan tetap terhadap laba pada berbagai tingkat keluaran, ataupun menentukan volume produksi yang harus dijual untuk mendapatkan laba yang optimal.

Maka dapat disimpulkan bahwa analisis *break even point* adalah proses perhitungan yang dilakukan oleh suatu manajemen untuk mengetahui titik impas / balik pokok dimana keadaan perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian atau pendapatan dan biaya sama dengan nol. Jadi dapat dikatakan *break even point* adalah hubungan antara volume penjualan, biaya dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada tingkat penjualan tertentu, sehingga analisis *Break Even Point* ini sering disebut *cost, volume, profit analysis*. Selain itu analisa *Break Even Point* berguna juga untuk menentukan kebijaksanaan dalam perusahaan, baik perusahaan yang sudah maju maupun perusahaan yang baru mengadakan perencanaan.

Menurut Harahap (2018:41) *Titik Break Even Point* atau titik pulang pokok dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasinya perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi ($\text{Total penghasilan} = \text{Total biaya}$). Arti penting analisis *Break Even Point* bagi manajer perusahaan dalam pengambilan keputusan keuangan adalah sebagai berikut, yaitu :

1. Guna menetapkan jumlah minimal yang harus diproduksi agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Penetapan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba tertentu.
3. Penetapan seberapa jauh menurunnya penjualan bisa ditolerir agar perusahaan tidak menderita lagi.

Tujuan Break Even Point (BEP)

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 manajer dalam mengalami keputusan apabila mengetahui analisis titik impas. Misalnya dengan informasi tersebut, manajer mampu meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan memprediksi keuntungan yang diharapkan.

Menurut Shinta Rahma Diana (2021:76) Penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ini dicapai yaitu :

1. Mendesain spesifikasi produk
2. Menentukan harga jual persatuan
3. Menentukan harga jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian
4. Memaksimalkan jumlah produksi
5. Merencanakan laba yang diinginkan

Dalam mendesain suatu produk, diperlukan suatu pedoman memberi arahan bagi manajemen untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan biaya dan harga. Analisis titik impas memberikan perbandingan antara biaya dengan harga untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan. Hal ini disebabkan biaya sangat besar pengaruhnya terhadap harga. Dengan analisis titik impas, kita dapat menguji terlebih dahulu kelayakan suatu produk.

Penentuan harga jual persatuan, sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan. Disamping pertimbangan biaya yang akan dikeluarkan, harga jual yang tidak realistis, perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian biaya yang dikeluarkan. Demikian pula jika memenuhi harga jual dari pesaing dan tidak diimbangi dengan kualitas dan pelayanan, perusahaan juga tidak akan mampu memaksimalkan penjualan seperti yang telah ditentukan.

Maksud penentuan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak

mengalami kerugian adalah agar perusahaan minimal agar perusahaan mampu menentukan batas 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 dimilikinya.

Manfaat Break Even Point (BEP)

Menurut Shinta Rahma Diana (2021:76) Manfaat analisis *break even point* yaitu : Analisis *Break even* secara umum dapat memberikan informasi kepada pimpinan, bagaimana pola hubungan antara volume penjualan , cost/biaya, dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada level penjualan tertentu. Menurut Shinta Rahma diana (2021:76), Analisis *break even point* dapat membantu pimpinan dalam mengambil keputusan mengenai hal-hal sebagai berikut :

1. Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
2. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
3. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
4. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

Klasifikasi Biaya Dalam Break Even Point

Setiap perusahaan membutuhkan sumber daya atau dana untuk menunjang kelancaran jalannya usaha dan menjamin kelangsunga hidupnya. Perusahaan yang memproduksi suatu barang memerlukan biaya untuk menyediakan bahan baku maupun membayar tenaga kerja yang melakukan proses produksi. Begitu juga

dengan perusahaan yang bergerak dibidang jasa, mereka memerlukan biaya untuk menyediakan fasilitas guna menunjang kelancaran usahanya.

Pengertian Biaya

Menurut (Samryn LM ,2017), biaya (*cost*) adalah pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang, atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi.

Dapat disimpulkan bahwa biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang untuk memperoleh aktiva.

Jenis-jenis biaya

Biaya berbeda dengan beban akan tetapi sering diartikan sama. Dalam hal ini ada beberapa definisi menurut para ahli :

Biaya menurut Al Haryono Jusup (2020:73), mengatakan bahwa “biaya adalah harga pokok barang yang dijual dan jasa-jasa yang dikonsumsi untuk menghasilkan pendapatan. Menurut Shinta Rahma Diana (2021:81) 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 relatif 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 biaya variabel berdasarkan angka-angka dan biaya masa lampau.

Dalam penelitian ini untuk menentukan jenis biaya perusahaan menggunakan pendekatan analitis, dimana penulis akan meneliti satu per satu biaya dan membaginya menjadi dua bagian yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Dalam rangka perencanaan laba dan pengambilan keputusan jangka pendek, maka biaya perlu diklasifikasikan berdasarkan perilakunya terhadap objek yang dibiayai. Pengklasifikasikan biaya menurut Shinta Rahma Diana (2021:81) menyatakan pada dasarnya dalam memutuskan asumsi dasar diperlukan penggolongan biaya untuk menghasilkan suatu produk dan diukur secara realistis, Klasifikasi tersebut terdiri atas biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel.

Biaya Tetap

Menurut Shinta Rahma Diana (2021:81), biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam bahasa tertentu). Artinya kita menganggap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki. Namun, untuk kapasitas produksi bertambah, biaya tetap juga menjadi lain. Contoh biaya tetap adalah seperti gaji, penyusutan aset tetap, bunga, sewa atau biaya kantor dan biaya tetap lainnya.

Menurut V.Wiratna Sujarweni (2019:16) biaya tetap masih diklasifikasi lagi untuk memudahkan manajemen dalam merencanakan pengendalian. Biaya tetap dibagi menjadi :

1. Biaya tetap komitmen

Merupakan biaya tetap yang tidak dapat dikurangi atau dieliminasi oleh manajemen. Biaya ini biasanya timbul dari pendirian usaha dan kepemilikan peralatan. Contoh : biaya depresiasi gedung, biaya depresiasi mesin, pajak bumi dan bangunan.

2. Biaya tetap diskresionari

Merupakan biaya tetap yang dapat dikurangi atau dieliminasi oleh manajemen. Biaya ini dapat dihentikan pengeluarannya atas kebijakan manajemen. Contoh biaya ini adalah biaya riset dan pengembangan , biaya promosi , biaya program latihan karyawan, dan biaya konsultasi.

Biaya variabel

Menurut Shinta Rahma Diana (2021:81), biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi dan penjualan. Artinya asumsi kita biaya variabel berubah-ubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Dalam hal ini sulit terjadi dalam praktiknya karena dalam penjualan jumlah besar akan ada potongan-potongan tertentu, baik yang diterima maupun diberikan perusahaan, contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, upah buruh langsung , dan komisi penjualan biaya variabel lainnya.

Menurut V.Wiratna Sujarweni (2019:17) menyebutkan, Biaya Variabel adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume produksi barang. Sehingga semakin besar volume produksi semakin tinggi total biaya variabel , semakin rendah volume produksi semakin rendah pula jumlah total biaya variabel.

Biaya variabel masih diklasifikasikan lagi untuk memudahkan manajemen dalam merencanakan pengendalian. Biaya variabel dibagi menjadi :

1. Biaya variabel enjiner

Merupakan biaya variabel yang memiliki hubungan fisik tertentu dengan volume yang dihasilkan dari produksi. Biaya ini mempunyai hubungan langsung antara masukan dan keluarannya. Contoh : biaya bahan baku yang

dimasukkan ke proses produksi ada hubungan erat dengan output yang dihasilkan.

2. Biaya variabel diskresionery
Merupakan biaya variabel yang masukan dan keluarannya sebanding dan sifatnya sesuai dengan kebijakan manajemen. Contoh : biaya komis bagi tenaga pualan yang sudah ditentukan sebsar 1% dari penjualan. Jumlah akan dapat berubah menjadi 2% atau berapapun sesuai kebijakan manajemen.

Biaya Semi-Variabel

Menurut V.Wiratna Sujarweni (2019:20) biaya yang jumlahnya berubah-ubah secara tidak proporsional yang mempunyai hubungan denga perubahan kuantitas barang yang diproduksi. Dalam biaya semi variabel mempunyai unsur biaya tetap dan biaya variabel.

Perhitungan Break Even Point

Perhitungan Break Even Point dengan menggunakan rumus aljabar dapat digunakan atau dilakukan dengan dua cara:

- a. Atas Dasar Unit

Ditinjau dari per satuan produk atau barang yang dijual, maka setiap satuan barang memberikan sumbangan atau kontribusi (*margin*) yang sama besarnya untuk menutup biaya tetap atau laba. Dalam keadaan *break even*, maka dengan membagi jumlah biaya tetap dengan margin per satuan barang akan diperoleh jumlah satuan barang harus dijual sehingga perusahaan tidak mengalami rugi ataupun laba. Perhitungan break even point atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus :

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

Keterangan :

- P = harga jual per unit
- V = biaya variabel per unit
- FC = biaya tetap

Q = jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual.

- b. Atas dasar sales dalam rupiah

Dalam keadaan break even laba perusahaan adalah nol, oleh karena itu dengan membagi jumlah biaya tetap dengan marjinal income rasionya, akan diperoleh /diketahui tingkat penjualan (dalam rupiah) yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita rugi ataupun memperoleh laba (*break even point*). Perhitungan break even point atas dasar sales dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus aljabar sebgai berikut:

$$BEP (RP) = 1 - \frac{FC}{P}$$

Keterangan :

- FC = biaya tetap
- P = harga jual /kg
- VC = biaya variabel/kg

Analisis Untuk Perencanaa Laba

Menurut (Rudianto, 2017 : 27) Analisis *break even point* (BEP) sangat bermanfaat untuk perencanaan laba perusahaan. Dengan mengetahui besarnya *break even point* maka dapat menentukan berapa jumlah minimal produk yang harus dijual dan harga jualnya apabila menginginkan laba tertetu. Dengan mengetahui besarnya margin of safety yang harus dipertahankan oleh perusahaan. *Margin Of Safety (MOS)* adalah kelebihan dari proyeksi atau actual penjual atas *break even point*. MOS ini bermanfaat selama memberikan informasi tentang seberapa jauh penurunan penjualan baik dalam rupiah maupun kuantitatif sehingga perusahaan masih dalam posisi aman atau masih ber laba.

Perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang besar lebih baik dibandingkan denga perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang rendah, karena *margin of safety* memberikan gambaran kepada

manajemen beberapa penurunan yang dapat di tolerir sehingga perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum memperoleh laba.

Besarnya margin of safety dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Margin Of Safety} = \text{penjualan} - \frac{\text{penjualanBEP}}{\text{penjualan}} \times 100\%$$

Angka yang diperoleh dari perhitungan bisa diartikan bahwa tingkat penjualan tidak boleh kurang dari persentase tingkat penjualan yang dianggarkan atau persentase dari tingkat penjualan titik impas yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Semakin tinggi *margin of safety* semakin rendah risiko untuk tidak balik modal.

Asumsi-asumsi Keterbatasan BEP

Menurut Rini Indriani, (2020:80) Analisis *break even* dapat dirasakan manfaatnya apabila titik *break even* dapat dipertahankan selama periode tertentu. Keadaan ini dipertahankan apabila biaya-biaya dan harga jual konstan, karena naik turunnya harga jual dan biaya akan mempengaruhi titik *break even*. Dalam kenyataan analisis ini agak sukar untuk diterapkan. Oleh sebab ini bagi analisis perlu diketahui bahwa analisis *break even* mempunyai limitasi-limitasi tertentu, yaitu :

1. *Fixed cost* haruslah konstan selama *periode* atau *range of output* tertentu
2. *Variabel cost* dalam hubungannya dengan sales haruslah konstan
3. *Sales price* perunit tidak berubah dalam *periode* tertentu
4. *Sales mix* adalah konstan

Adapun asumsi-asumsi dan keterbatasan atau kelemahan analisis titik impas Menurut Shinta Rahma Diana (2021:81) ialah sebagai berikut :

- a. Diperlukannya asumsi, yang dimaksud disini adalah dimana titik impas membutuhkan banyak asumsi, terutama

Menurut Riaynto B. (2017:366) Dalam analisa BEP perlu dipahami konsep "*Margin Of Safety*".

- dalam hal hubungan antara pendapatan dan biaya. Asumsi yang digunakan sering kali sudah tidak relevan dengan kenyataan yang terjadi di masa datang.
- b. Bersifat statis, maksudnya analisis ini hanya digunakan pada titik tertentu bukan pada suatu periode tertentu.
- c. Tidak dipakai dalam mengambil keputusan akhirnya, maksudnya analisis ini hanya baik digunakan jika ada penentuan lanjutan yang data, dilakukan.
- d. Menyediakan pengujian aliran kas yang kurang baik, maksudnya jika aliran kas yang harus dikeluarkan, maka proyek dapat diterima dalam hal-hal lainnya dianggap sama.
- e. Hubungan penjualan dan biaya, maksudnya adalah adanya hubungan penjualan dan biaya, contohnya jika kapasitas penjualan penuh, namun diperlukan tambahan produksi, maka dari tambahan produksi tersebut akan mengakibatkan naiknya biaya variabel dan biaya tetap.
- f. Sedikitnya dalam mempertimbangkan resiko, maksudnya adalah dalam tahap penjualan nantinya pasti banyak resiko-resiko tak terduga yang akan dihadapi, yang berpengaruh terhadap harga jual. Dalam hal ini analisis *break even point* tidak terlalu memikirkan faktor resiko tersebut.
- g. Pengukuran kemungkinan penjualan, maksudnya adalah jika ingin 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 *break even point* memiliki banyak kekurangan, peminan perusahaan masih bisa menggunakannya sebagai salah satu alat perencanaan keuangan, terutama dalam perencanaan laba, produksi, dan perencanaan penjualan kedepan. Namun bagaimana perusahaan dapat melihat kelemahan yang ada sebagai pertimbangan lain dalam menentukan kebijakannya. Seperti yang telah diuraikan diatas bahwa satu kelemahan analisis break even point atau titik impas adalah karena banyaknya asumsi-asumsi yang mendasari analisis ini memang harus dilakukan jika kita mau analisis ini dapat dilakukan secara tepat. Kemudian, dengan asumsi-asumsi ini, analisis titik impas dapat dilakukan secara tepat dan akurat. Hanya saja asumsi-asumsi yang dilakukan terkadang terlalu memaksa dan pertanggung jawabannya sering diabaikan. Oleh karena itu para manajer, bahwa asumsi ini tetap dilakukan dan ini merupakan salah satu keterbatasan analisis titik impas bila kita mau menggunakannya.

METODOLOGI PENELITIAN

Objek Penelitian

Penelitian ini berlokasi di PT Golden Oilindo Nusantara desa Sei Rambutan Kecamatan Indralaya Utara kabupaten Ogan Ilir. Tahun data penelitian ini yaitu dari tahun 2017-2021.

Ruang Lingkup Penelitian

Dalam penelitian ini penulis mengambil objek penelitian di PT.GON (Golden Oilindo Nusantara). Pada penelitian ini terdapat satu variabel yang akan diteliti yaitu *break even point* sebagai alat perencanaan laba.

Menurut (Sigit suhardi, 2021:34) *Break Even Point* sebagai alat perencanaan

laba adalah suatu dasar untuk menentukan tingkat penjualan yang diperlukan untuk menutupi semua biaya yang terjadi agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak juga memperoleh laba agar mencapai tingkat laba yang direncanakan. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah penjualan (*revenues*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.

Analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba dapat dihitung dengan menggunakan dua pendekatan yaitu :

- a. Perhitungan Break Even Point Atas Dasar Unit

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan:

- BEP : Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual
 FC : Biaya tetap
 P : Harga Jual per unit
 VC : Biaya Variabel Per Unit
 P. VC : Contribution margin per unit

- b. Perhitungan Break Even Point Atas Dasar penjualan Dalam Rupiah

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

Keterangan:

- BEP : Nilai Penjualan Produk Dalam Rupiah
 FC : Biaya tetap (Rp)
 VC : Biaya Variabel per Kg (Rp)
 S : Penerimaan total

Desain Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif , yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dengan tujuan

mengungkapkan fakta serta mencari keterangan-keterangan sebab terjadinya masalah ini dan bagaimana pemecahan nya. Dengan menggunakan pendekatan kuantitatif.

Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan kualitatif. Jenis data penelitian antara lain berupa : laporan keuangan tahun 2017 sampai 2021 dan hasil wawancara.

2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder dan primer. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada, yaitu melalui laporan keuangan. Data primer adalah data yang diambil langsung dari tempat dilakukannya penelitian melalui observasi atau wawancara yang dilakukan dengan terjun langsung kelapangan atau pengamatan.

Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya (Sugiyono, 2018:80). Populasi dalam penelitian ini yaitu manajemen produksi . sedangkan sampel adalah suatu himpunan atau bagian dari unit populasi. Menurut (Sugiyono, 2018:81) Sampel penelitian diambil secara *purposive sampling*, yaitu mengambil sampel sesuai dengan kebutuhan penelitian. Adapun populasi dan sekaligus sampel dalam penelitian ini adalah keseluruhan laporan keuangan yakni data penjualan /pendapatan, biaya variabel dan biaya tetap pada PT.GON (Golden Oilindo Nusantara) Palembang selama 5 tahun. Berikut ini keseluruhan laporan keuangan yakni :

Tabel 3 Harga pokok penjualan dari tahun 2017-2021

Tahun	Harga pokok penjualan
2017	Rp170.456.755.594
2018	Rp246.135.296.163
2019	Rp277.959.803.825
2020	Rp250.823.520.749
2021	Rp291.235.343.273

Sumber: HPP PT.GON 2017-2021

Tabel 4 Biaya Variabel dan Biaya Tetap dari tahun 2017-2021

Tahun	Biaya Variabel	Biaya Tetap
2017	Rp159.511.086.478	Rp59.261.447.994
2018	Rp209.758.365.623	Rp75.660.292.686
2019	Rp259.758.365.623	Rp81.199.878.992
2020	Rp232.182.437.115	Rp76.747.008.957
2021	Rp284.336.144.691	Rp86.961.391.657

Sumber : Biaya Variabel Dan Biaya Tetap PT.GON 2017-2021

Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel (dalam bentuk tabel)

Menurut Munawir, S (2018:56) Variabel penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Secara teoritis variabel dapat didefinisikan sebagai atribut seseorang, atau obyek, yang mempunyai variasi antara satu orang dengan orang lain atau satu obyek dengan obyek lain.

Variabel bebas atau variabel independen merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel dependen. Pada penelitian ini variabel independennya adalah *break even point* . variabel terikat atau variabel dependen merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Variabel dependen pada penelitian ini adalah perencanaan laba

Tabel 5
Variabel dan Definisi Operasional

Variabel	Definisi operasional	Indikator
Break even point	Teknik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan adalah komposisi produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu	<ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya variabel 2. Biaya tetap 3. Volume penjualan 4. Harga jual
Perencanaan laba	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	<ol style="list-style-type: none"> 1. Break even point 2. Volume penjualan

Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik analisis deskriptif. Analisis deskriptif digunakan untuk menganalisis dan menjelaskan perhitungan untuk menentukan titik impas (break even point) yang kemudian informasi tersebut akan dijadikan landasan dalam perencanaan.

Langkah-langkah yang dilakukan untuk menjawab rumusan masalah adalah sebagai berikut :

1. Mengumpulkan data yang diperlukan untuk melakukan analisis Break Even Point dari PT.GON.
2. Melakukan Perhitungan break even point

Break even point dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasinya, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau dengan kata lain penerimaan sama dengan biaya (TR=TC). (Andrianto et al., 2016)

- a. Perhitungan Break Even Point Atas Dasar Unit

$$BEP = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan:

BEP : Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

FC : Biaya tetap

P : Harga Jual per unit

VC : Biaya Variabel Per Unit

P. VC : Contribution margin per unit

- b. Perhitungan Break Even Point Atas Dasar penjualan Dalam Rupiah

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

Keterangan :

BEP : Nilai Penjualan Produk Dalam Rupiah

FC : Biaya tetap (Rp)

VC : Biaya Variabel per Kg (Rp)

S : Penerimaan total (Rp)

3. Melakukan analisis atas perhitungan Break Even Point yang digunakan untuk mengetahui penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan mencapai titik impas dengan perencanaan laba yang dilakukan.
4. Melakukan analisis hasil perhitungan Break Even Point untuk mengetahui jumlah penjualan yang telah melewati batas titik impas pada tahun 2017-2021.
5. Menganalisis hasil wawancara untuk mengetahui apakah perusahaan menggunakan break even point sebagai dasar perencanaan laba.
6. Membuat kesimpulan.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Data

Setelah data-data yang diperlukan telah terkumpul maka pada Bab IV ini akan diuraikan mengenai analisis hasil penelitian berdasarkan data-data yang diperoleh penulis. Dalam menganalisis data perusahaan maka disajikan laporan keuangan yang diperoleh mengenai Laporan Laba Rugi dan Harga Pokok Penjualan PT.Golden Oilindo Nusantara sebagai berikut :

1. Laporan Laba Rugi

Menurut Rina Mardhiana (2019:17) “ Laporan Laba Rugi adalah bagian dari laporan yang memberikan informasi mengenai kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu”

2. Harga Pokok Penjualan

Harga pokok penjualan Menurut Khaddafi (2019:40) adalah laporan yang menggambarkan tentang biaya langsung yang timbul dari barang yang diproduksi dan dijual dalam kegiatan bisnis, ini termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja langsung , dan biaya overhead dan tidak termasuk

periode (operasi) biaya seperti penjualan, iklan atau riset dan pengembangan.

3. Biaya

Biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga golongan yaitu, biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Menurut Shinta Rahma Diana (2021:81), biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam bahasa tertentu). biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi dan penjualan. Artinya asumsi kita biaya variabel berubah-ubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume produksi atau penjualan.

Analisis Data

1. Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Langkah selanjutnya menghitung BEP baik dalam rupiah maupun Kg. *Break Even Point* atau sering disebut dengan impas atau pulang pokok. Menurut Harahap (2018:41) Titik *Break Even Point* atau titik pulang pokok dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasinya perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (Total penghasilan = Total biaya).

PT.Golden Oilindo Nusantara selama ini memproduksi lebih dari satu macam produk, maka perhitungannya menggunakan BEP mix sebagai berikut :

Break Even Point (BEP) dalam rupiah :

$$BEP (RP) = 1 - \frac{FC}{\frac{VC}{P}}$$

Dan *Break Even Point* (BEP) atas dasar Kg :

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

- a) Perhitungan Break Even
- b) Point (Rupiah) untuk tahun 2017

Pada tahun 2017, jumlah biaya pada PT.Golden Oilindo Nusantara terdiri dari biaya variabel Rp.159.511.086.478 dan biaya tetap Rp.59.261.447.994. Dan penjualan tahun 2017 sebesar Rp.321.531.106.675. Berikut perhitungan BEP tahun 2017 :

$$\begin{aligned} BEP_{2017} (Rp) &= 1 - \frac{59.261.447.994}{159.511.086.478} \\ &= \frac{59.261.447.994}{321.531.106.675} \\ &= \frac{59.261.447.994}{1 - 0,496098} \\ &= \frac{59.261.447.994}{0,503902} \\ &= Rp 117.605.105.742 \end{aligned}$$

- c) Perhitungan Break Even Point (Rupiah) untuk tahun 2018

Pada tahun 2018, jumlah biaya pada PT.Golden Oilindo Nusantara terdiri dari biaya variabel Rp.209.758.365.623 dan biaya tetap Rp.75.660.292.686 Dan penjualan tahun 2018 sebesar Rp.400.890.849.047. Berikut perhitungan BEP tahun 2018 :

$$\begin{aligned} BEP_{2018} (Rp) &= 1 - \frac{75.660.292.686}{209.758.365.623} \\ &= \frac{75.660.292.686}{400.890.849.047} \\ &= \frac{75.660.292.686}{1 - 0,523230} \\ &= \frac{75.660.292.686}{0,47677} \\ &= Rp. 158.693.484.669 \end{aligned}$$

- d) Perhitungan Break Even Point (Rupiah) untuk tahun 2019

Pada tahun 2019, jumlah biaya pada PT.Golden Oilindo Nusantara terdiri dari biaya variabel Rp.259.436.155.736 dan biaya tetap Rp.81.199.878.992. Dan penjualan tahun 2019 sebesar Rp.428.896.729.492. Berikut perhitungan BEP tahun 2019 :

$$\begin{aligned} \text{BEP}_{2019} (\text{Rp}) &= 1 - \frac{81.199.878.992}{\frac{259.436.155.736}{428.896.729.492}} \\ &= \frac{81.199.878.992}{1 - 0,604891} \\ &= \frac{81.199.878.992}{0,395109} \\ &= \text{Rp. } 205.512.602.831 \end{aligned}$$

e) Perhitungan Break Even Point (Rupiah) untuk tahun 2020

Pada tahun 2020, Jumlah biaya pada PT.Golden Oilindo Nusantara terdiri dari biaya variabel Rp.232.182.437.115 dan biaya tetap Rp.76.747.008.957 dan penjualan tahun 2020 sebesar Rp.428.171.657.948. Berikut perhitungan BEP tahun 2020 :

$$\text{BEP}_{2020} (\text{Rp}) = 1 - \frac{76.747.008.957}{\frac{232.182.437.115}{428.171.657.948}}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{76.747.008.957}{1 - 0,542264} \\ &= \frac{76.747.008.957}{0,457736} \\ &= \text{Rp.}167.666.534.764 \end{aligned}$$

f) Perhitungan Break Even Point (Rupiah) untuk tahun 2021

Pada tahun 2021, jumlah biaya pada PT.Golden Oilindo Nusantara terdiri dari biaya variabel Rp.284.336.144.691 dan biaya tetap Rp.86.961.391.657. dan penjualan 2021 sebesar Rp451.901.610.381. Berikut perhitungan BEP tahun 2021 :

$$\begin{aligned} \text{BEP}_{2021} (\text{Rp}) &= 1 - \frac{86.961.391.657}{\frac{284.336.144.691}{451.901.610.381}} \\ &= \frac{86.961.391.657}{1 - 0,629199} \\ &= \frac{86.961.391.657}{0,370801} \\ &= \text{Rp. } 234.523.077.491 \end{aligned}$$

Sebelum menghitung BEP dalam Kg, maka perlu untuk diketahui mengenai Margin Kontribusi. Perhitungan dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 6
Perhitungan Margin Kontribusi PT.Golden Oilindo Nusantara (dalam Rupiah)

Keterangan	2017	2018	2019	2020	2021
Penjualan Bersih	321.531.106.675	400.890.849.047	428.896.729.492	428.171.657.948	451.901.610.381
Biaya variabel	159.511.086.478	209.758.365.623	259.436.155.736	232.182.437.115	284.336.144.691
Margin Kontribusi	162.020.020.197	191.132.483.424	169.460.573.756	195.989.220.833	167.565.456.690
Biaya Tetap	59.261.447.994	75.660.292.686	81.199.878.992	76.747.008.957	86.961.391.657
Laba Operasi	105.758.572.203	115.472.190.738	88.260.694.764	119.242.211.876	80.604.065.033
Rasio Laba Operasi	32,89%	28,80%	20,57%	27,84%	17,83%

a) Perhitungan Break Even Point (Kg) tahun 2017

Untuk menghitung BEP (Kg) diperlukan margin kontribusi(Kg) atau sama dengan penjualan bersih dikurang dengan biaya variabel dibagi dengan total Kg/volume penjualan. Margin Kontribusi untuk tahun 2017 sebesar Rp.162.020.020.197 dan volume penjualan 36.605.096 Kg.

$$\text{BEP}_{2017}(\text{Unit}) = \frac{59.261.447.994}{(162.020.020.197 / 36.605.096)}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP}_{2017}(\text{Unit}) &= \frac{59.261.447.994}{4426,26} \\ &= 13.388.605 \text{ Kg}\end{aligned}$$

b) Perhitungan Break Even Point (Kg) tahun 2018

Untuk menghitung BEP (Kg) diperlukan margin kontribusi(Kg) atau sama dengan penjualan bersih dikurang dengan biaya variabel dibagi dengan total Kg/volume penjualan. Margin Kontribusi untuk tahun 2018 sebesar Rp.191.132.483.424 dan volume penjualan 42.384.353Kg.

$$\text{BEP}_{2018}(\text{Unit}) = \frac{75.660.292.686}{(191.132.483.424 / 42.384.353)}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP}_{2018}(\text{Unit}) &= \frac{75.660.292.686}{4509,50} \\ &= 16.777.978 \text{ Kg}\end{aligned}$$

c) Perhitungan Break Even Point (Kg) tahun 2019

Untuk menghitung BEP (Kg) diperlukan margin kontribusi(Kg) atau sama dengan penjualan bersih dikurang dengan biaya variabel dibagi dengan total Kg/volume penjualan. Margin Kontribusi untuk tahun 2019 sebesar Rp. 169.460.573.756 dan volume penjualan 42.184.401 Kg.

$$\text{BEP}_{2019}(\text{Unit}) = \frac{81.199.878.992}{(169.460.573.756 / 42.184.401)}$$

$$\begin{aligned}\text{BEP}_{2019}(\text{Unit}) &= \frac{81.199.878.992}{4017,13} \\ &= 20.213.405 \text{ Kg}\end{aligned}$$

d) Perhitungan Break Even Point (Kg) tahun 2020

Untuk menghitung BEP (Kg) diperlukan margin kontribusi(Kg) atau sama dengan penjualan bersih dikurang dengan biaya variabel dibagi dengan total Kg/volume penjualan. Margin Kontribusi untuk tahun 2020 sebesar Rp. 196.714.292.377 dan volume penjualan 38.934.519 Kg.

$$\text{BEP}_{2020}(\text{Unit}) = \frac{76.747.008.957}{(196.714.292.377 / 38.934.519)}$$

$$\text{BEP}_{2020}(\text{Unit}) = \frac{76.747.008.957}{4292,13}$$

$$5052,43$$

$$= 15.190.118 \text{ Kg}$$

e) Perhitungan Break Even Point (Kg) tahun 2021

Untuk menghitung BEP (Kg) diperlukan margin kontribusi(Kg) atau sama dengan penjualan bersih dikurang dengan biaya variabel dibagi dengan total Kg/volume penjualan. Margin Kontribusi untuk tahun 2021 sebesar Rp. 167.565.456.690 dan volume penjualan 40.375.363 Kg.

$$\text{BEP}_{2021}(\text{Unit}) = \frac{86.961.391.657}{(167.565.456.690 / 40.375.363)}$$

$$\text{BEP}_{2021}(\text{Unit}) = \frac{86.961.391.657}{4150,19}$$

$$= 20.953.592 \text{ Kg}$$

2. Perhitungan *Break Even Point* sebagai dasar perencanaan laba

Pada tahun 2022, Perusahaan merencanakan kenaikan laba, maka dasar perencanaan ini adalah analisis 2021 yang dilanjutkan dengan menentukan besar laba yang diinginkan pada tahun 2022. Besaran target laba mengacu pada Rasio Laba Operasi pada tahun 2022 sebesar 13% lebih besar dari laba tahun 2021.

$$\text{Laba Operasi tahun 2021} = \text{Rp. } 80.604.065.033$$

$$\text{Kenaikan Laba yang direncanakan} = \text{Rp. } 80.604.065.033 \times 13\%$$

$$= \text{Rp. } 10.478.528.454$$

$$\text{Laba yang direncanakan 2022} = \text{Laba Operasi 2021} + \text{kenaikan } 13\%$$

$$= 80.604.065.033 + 10.478.528.454$$

$$= \text{Rp. } 91.082.593.487$$

Setelah diketahui laba yang diinginkan, berikut penjualan yang harus dicapai agar perusahaan dapat mencapai laba yang direncanakan. Penjualan (rupiah) pada laba yang direncanakan : Menurut Riyanto B. (2017:366) Dalam analisa BEP perlu dipahami konsep “Margin Of Safety”. Besarnya margin of safety dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Margin Of Safety} = \text{penjualan} - \frac{\text{penjualan BEP}}{\text{penjualan}} \times 100\%$$

Margin Of Safety untuk PT.Golden Oilindo Nusantara dapat dilakukan sebagai berikut :

a). Tahun 2017

$$\text{MOS} = \frac{321.531.106.675 - 117.605.105.742}{321.531.106.675} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{203.926.000.933}{321.531.106.675} \times 100\%$$

$$= 63,42 \%$$

b). Tahun 2018

$$\text{MOS} = \frac{400.890.849.047 - 158.693.484.669}{400.890.849.047} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{242.197.364.378}{400.890.849.047} \times 100\%$$

$$= 60,41 \%$$

c). Tahun 2019

$$\text{MOS} = \frac{428.896.729.492 - 205.512.602.831}{428.896.729.492} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{223.384.126.661}{428.896.729.492} \times 100\%$$

$$= 52,08 \%$$

d). Tahun 2020

$$\text{MOS} = \frac{428.171.657.948 - 167.666.534.764}{428.171.657.948} \times 100\%$$

$$\text{MOS} = \frac{260.505.123.184}{428.171.657.948} \times 100\%$$

$$= 60,84 \%$$

e). Tahun 2021

$$\text{MOS} = \frac{451.901.610.381 - 234.523.077.491}{451.901.610.381} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{217.378.532.890}{451.901.610.381} \times 100\% \\ &= 48,10\% \end{aligned}$$

Untuk menentukan penjualan minimal pada laba 13 % yang telah di tetapkan tahun 2022 mendatang yaitu:

$$\begin{aligned} \text{Penjualan minimal(Rupiah)} &= \frac{FC + \text{Laba yang direncanakan}}{1 - \frac{VC}{S}} \\ &= 86961391657 + \frac{91082593487}{1 - \frac{284886144691}{451,901610381}} \\ &= \frac{178.043.985.144}{1 - 0,629199} \\ &= \frac{178.043.985.144}{0,370801} \\ &= 480.160.477.301 \end{aligned}$$

Maka untuk penjualan yang dihitung dalam KG dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Penjualan minimal(Kg)} &= \frac{FC + \text{Laba yang direncanakan}}{\frac{mc}{\text{unit}}} \\ &= 86961391657 + \frac{91082593487}{\frac{167565456690}{40375363}} \\ &= \frac{178043985144}{4150,19} \\ &= 42.900.200 \text{ kg} \end{aligned}$$

Telah diketahui jika perusahaan ingin meningkatkan laba sebesar 13% ditahun 2022 pada produksi cpo dan kernel sebesar Rp480.160.477.301 maka perusahaan harus mencapai 42.900.200 Kg . Rp480.160.477.301=42.900.200 Kg.

Pembahasan

1. Menentukan Break Even Point (BEP)

Dari hasil penelitian yang dilakukan menggambarkan bahwa perhitungan break even point (BEP) dilakukan untuk menentukan batas atau standar minimal suatu penjualan dan produksi sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian atau

mendapat keuntungan. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan diatas maka dapat diketahui bahwa BEP dalam Rupiah pada tahun 2017 sebesar **Rp117.605.105.742** dengan penjualan **Rp.321.531.106.675** , tahun 2018 **Rp158.693.484.669** dengan penjualan **Rp.400.890.849.047** , tahun 2019

Rp205.512.602.831 dengan penjualan
Rp428.896.729.492 , tahun 2020
Rp167.666.534.764 dengan penjualan
Rp.428.171.657.948 , tahun 2021
Rp234.523.077.491 dengan penjualan
Rp451.901.610.381

Sedangkan BEP dalam Kg menghasilkan jumlah Kg yang harus terjual agar perusahaan tidak mengalami kerugian, pada tahun 2017 jumlah BEP dalam Kg sebesar **13.388.605 Kg**, tahun 2018 sebesar **16.777.978 Kg**, tahun 2019 sebesar **20.213.405 Kg**. tahun 2020 sebesar **15.190.118 Kg**, tahun 2021 **20.953.592 Kg**, Sehingga berdasarkan hasil perhitungan BEP tersebut menunjukkan bahwa penjualan PT.Golden Oilindo Nusantara dai tahun 2017-2021 telah melewati titik impas, yang artinya perusahaan tidak mengalami kerugian dan mampu menghasilkan laba dari penjualan yang dilakukan

2. Menentukan Perencanaan Laba Menggunakan Break Even Point (BEP)

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 perencanaan ini adalah analisis tahun 2021 yang dilanjutkan dengan menentukan besar laba yang diharapkan pada tahun 2022. Besaran target laba mengacu pada Rasio Laba Operasi pada tahun 2021 . PT.Golden Oilindo Nusantara menarget kenaikan laba 13% untuk 2018.

Berdasarkan persentase tersebut, pada tahun 2022 perusahaan mengharapkan perolehan laba sebesar Rp.91.082.593.487. dari hasil perhitungan diatas diperoleh tingkat margin of safety mengalami penurunan target pendapatan penjualan .

penurunan yang terjadi tidaklah banyak namun harus tetap diperhatikan. Apabila perusahaan melebihi batas keamanan tersebut maka perusahaan akan mengalami kerugian . hasil penjualan dan produksi CPO dan Kernel telah melewati *break even point* (titik impas) baik dalam Kg ataupun rupiah, perusahaan harus menjual dengan jumlah produk sebanyak **42.900.200 Kg** atau dengan penjualan sebesar Rp.**480.160.477.301** untuk mencapai perencanaan laba pada tahun 2022 dan PT.Golden Oilindo Nusantara Palembang menggunakan analisis Break Even Point sebagai alat perencanaan laba Setiap perusahaan berusaha untuk memperoleh laba yang maksimal. Laba yang diperoleh perusahaan akan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan tersebut.

Menurut L.M samryn (2018:249) , menyatakan bahwa pengertian laba adalah sumber dana internal yang dapat diperoleh dari aktivitas normal perusahaan yang tidak membutuhkan biaya ekstra untuk penyimpanan dan penggunaannya. Penyebab dalam penurunan laba pada perusahaan tersebut persaingan harga menjadi salah satu daya aspek penting dimana harga jual itu sendiri mengikuti harga pasaran sehingga dalam upaya mempertahankan pelanggan lama dan menarik pelanggan baru sangat penting.

3. Perencanaan Laba pada PT.Golden Oilindo Nusantara

Dalam perusahaan proses penetapan perencanaan merupakan suatu proses untuk memperkirakan apa yang akan terjadi dimasa mendatang dengan mempersiapkan bagaimana langkah-langkah yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Begitu pula pada PT.Golden Oilindo Nusantara yang juga melakukan perencanaan, terutama perencanaan untuk memperoleh laba. Dimana perencanaan tersebut dijadikan dasar bagi manajemen

perusahaan untuk mengontrol dan mengendalikan arah kegiatan yang sudah terealisasi maupun yang masih dalam perencanaan. Sedangkan menurut Carter (2019) bahwa perencanaan laba juga 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. Perencanaan laba dapat di analisis menggunakan banyak metode seperti Break Even Point , Metode Cost Volume Profit serta berdasarkan setimasi Jumlah Kg produksi seperti yang digunakan oleh PT.Golden Oilindo Nusantara.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Dari penelitian ini dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba dengan menggunakan analisis Break Even Point (BEP) memberikan gambaran yang bagus dikarenakan dapat mengetahui margin kontribusi, titik impas dan seberapa aman margin of safety perusahaan dalam mengambil keputusan. Berikut kesimpulan sebagai berikut :

1. Analisis Break Even Point tersebut dapat membantu manajer perusahaan dalam memahami perilaku total biaya, harga jual, biaya variabel, atau biaya tetap. Hal ini diperlukan untuk membantu manajer dalam membuat kalkulasi perencanaan laba sehingga perusahaan menjadi akurat dalam pengambilan keputusan dalam menentukan laba yang optimal/diinginkan.
2. PT.Golden Oilindo Nusantara belum memiliki standar dalam melakukan analisis biaya dengan cara membandingkan biaya yang dikeluarkan pada tahun berjalan dengan biaya pada tahun sebelumnya.
3. Dengan mempertahankan pelanggan dan menambah pelanggan baru menjadi

aspek sangat penting dalam menentukan laba karena dapat meningkatkan produksi perusahaan. Dan kinerja perusahaan akan menjadi lebih baik lagi.

4. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa analisis Break Even Point dapat digunakan untuk mengetahui atau membuat peramalan laba produksi. Dan mengetahui sejauh mana kondisi kinerja perusahaan dengan menggunakan metode Break Even Point, Metode contribution margin , analisis margin of safety . dengan penggunaan alat tersebut memberikan hasil bahwa produksi terbukti sangat produktif dan memberikan kontribusi laba yang cukup besar.

Saran

Berdasarkan uraian kesimpulan diatas maka saran yang dapat diberikan untuk perusahaan sebagai berikut :

1. PT.Golden Oilindo Nusantara agar dapat lebih mempertimbangkan penggunaan dari analisis break even point sebagai alat bantu merencanakan laba yang diharapkan dengan tingkat penjualan yang harus dicapai. Analisis tersebut akan membantu manajemen perusahaan untuk dapat mengetahui banyaknya volume penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba sesuai dengan yang telah ditargetkan.
2. Agar penjualan yang dilakukan PT.Golden Oilindo Nusantara dapat sesuai dengan perencanaan yang telah dilakukan sebelumnya, maka sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan titik impas untuk mengetahui penjualan minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.
3. Perusahaan diharapkan lebih efisien dalam meningkatkan hasil produksi sehingga dapat menekan biaya variabel yang dapat mempengaruhi laba yang akan diperoleh .

DAFTAR PUSTAKA

- B,Riayanto. 2017. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta:BPFE
- Diana, Shina Rahma. 2021. *Analisis Laporan Keuangan dan Aplikasinya*. Jakarta:Inmedia.
- Munawir,S. 2018. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers
- Rinda, C. 2019. *Analisis Break Even Point Dalam Hubungannya Dengan Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV . Adip Putra Utama Palembang*.
- Rudianto. 2017. *Analisis Laporan Keuangan: konsep dan Aplikasi, Cetakan Kedua (Revisi)*. Yogyakarta: YKPN.
- Sigit, Soehardi. 2021. *Analisis Break Even Ancangan Linear Secara Ringkas dan Pasti. Edisi 3*. Yogyakarta: BPFE.