

**ANALISIS PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN MELALUI PENERAPAN *BREAK EVEN POINT* PADA PT. TIRA AUSTENITE TBK BITUNG**

**Nirmala Buata<sup>1</sup>**  
**Ventje Ilat<sup>2</sup>**  
**S.S. Pangemanan<sup>3</sup>**

<sup>1,2,3</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Jurusan Akuntansi  
Universitas Sam Ratulangi Manado  
email : <sup>1</sup>[Nitha0707@yahoo.com](mailto:Nitha0707@yahoo.com)  
<sup>2</sup>[Ventjeilat@yahoo.com](mailto:Ventjeilat@yahoo.com)  
<sup>3</sup>[sifridp\\_s@unsrat.ac.id](mailto:sifridp_s@unsrat.ac.id)

**ABSTRAK**

Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas, merupakan teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisis ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Tujuan penelitian ini untuk mengetahui volume peningkatan laba yang dicapai PT. Tira *Austenite* Tbk pada periode yang ditentukan dan untuk mengetahui tingkat laba yang lebih besar untuk dicapai perusahaan pada periode berikutnya. Metode analisis yang digunakan adalah analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara umum kinerja penjualan dan pengelolaan biaya-biaya yang dilakukan oleh PT. Tira *Austenite* Tbk Bitung sudah cukup efisien Selama tahun 2009-2011 PT. Tira *Austenite* Tbk memproduksi produk Oksigen 6 m<sup>3</sup> dan karbondioksida di atas titik impas dengan kata lain PT. Tira *Austenite* Tbk mampu memperoleh laba, dan laba ini bergerak cukup signifikan dari hasil penjualan dan hal tersebut berarti perusahaan telah mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin. Pihak manajemen sebaiknya mempertahankan penggolongan biaya-biaya, agar tetap cermat dan efisiensi.

**Kata kunci** : perencanaan laba, penerapan break event point

**ABSTRACT**

*Analysis Break Even Point (BEP) or a break-even point analysis technique to study the relationship between total costs, the expected profit and sales volume. In general, this analysis also provides information on the margin of safety that have utility as an indication and illustration to management what is the drop in sales can be estimated so that the business carried on not suffer loss. The purpose of this study was to determine the volume increase profit achieved PT. Tira Austenite Tbk in the specified period and to determine the level of greater profits for the company achieved in the next period. The analytical method used is descriptive analysis. The results showed that the overall performance of sales and management costs carried by PT. Tira Austenite Tbk Bitung is efficient During the years 2009-2011 PT.Tira Austenite Tbk produce 6 m<sup>3</sup> Oxygen and carbon dioxide above the break-even point, in other words PT. Tira Austenite Tbk able to make a profit, and it moves significantly from the sale and that means PT. Tira Austenite Tbk has been able to plan the best possible profit. The management should maintain the classification of costs in order to remain careful and efficiency.*

**Keywords**: profit planning, implementation break event point

## PENDAHULUAN

### Latar Belakang

PT. Tira *Austenite* Tbk, perusahaan ini awalnya perusahaan distributor, perwakilan serta agen tunggal berlisensi untuk produk-produk tehnik permesinan berkualitas tinggi dari Eropa dan telah memiliki cabang yang tersebar di Indonesia. Selain telah resmi sebagai perusahaan publik dengan saham yang telah terdaftar di Bursa Efek Indonesia, perusahaan ini juga telah memperluas aktifitasnya ke bisnis gas industri. Seperti diketahui untuk mengelola sebuah perusahaan selain di butuhkan modal yang besar, pengelolaan manajemen yang baik sangat di perlukan.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain.

Analisis impas atau analisis hubungan biaya, volume, dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas sendiri diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dapat pula dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika pendapatan sama dengan jumlah biaya.

Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai margin of safety yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu apabila penjualan pada *Break Event Point* (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam prosentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

Untuk dapat menentukan analisis *Break Even Point* (BEP) biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan bertambah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Analisis Break Even menyajikan informasi hubungan biaya, volume, dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkannya dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba usaha di masa yang akan datang.

PT. Tira *Austenite* Tbk bergerak dibidang distributor gas yang disalurkan di Rumah Sakit dan Rumah Makan. Dalam upaya perencanaan perusahaan perlu menetapkan volume penjualan untuk menghasilkan laba yang ditargetkan maupun penjualan yang dapat menutupi total biaya (*break Even point*) untuk itu perlu melakukan perencanaan laba pada perusahaan dengan menggunakan konsep BEP.

### Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui:

1. Volume Peningkatan laba yang dicapai PT. Tira *Austenite* Tbk Bitung pada periode yang ditentukan.
2. Tingkat laba yang lebih besar untuk dicapai perusahaan pada periode berikutnya.

## TINJAUAN PUSTAKA

### Akuntansi Manajemen

Sadeli (2010:8) menyatakan akuntansi manajemen adalah seni untuk keterampilan mengolah berbagai kejadian atau transaksi keuangan yang dapat diukur dengan uang menjadi berbagai laporan yang dibutuhkan oleh pihak manajemen yang akan digunakan untuk merencanakan, mengorganisir melaksanakan, melaksanakan dan mengawasi berbagai aktifitas yang ada dalam organisasi bisnis dengan tujuan memaksimalkan laba serta membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Simamora (2013:13) mendefinisikan akuntansi manajemen adalah proses mengidentifikasi, pengukuran, penghimpunan, penganalisisan, penyusunan, penafsiran, dan pengkomunikasian informasi keuangan yang digunakan oleh manajer untuk merencanakan, mengevaluasi dan mengendalikan kegiatan usaha didalam sebuah organisasi,serta memastikan penggunaan dan akuntabilitas sumber daya yang tepat. Halim, dan Supomo (2013:5) mendefinisikan akuntansi manajemen adalah suatu kegiatan yang menjadi bagian integral dari fungsi (proses) manajerial yang dapat memberikan informasi keuangan dan nonkeuangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan strategic organisasi untuk mencapai tujuan organisasi.

### Perencanaan

Perencanaan merupakan langkah awal dalam menjalankan suatu usaha sebelum menentukan dalam pengambilan keputusan. Baik buruknya atau berhasil tidaknya keputusan dalam usaha tergantung dari matangnya rencana tersebut. Perencanaan merupakan fungsi dari manajemen dalam suatu organisasi atau lembaga yang tujuannya kearah jangka panjang atau ke masa depan.

Perencanaan adalah metode mendetail yang telah dirumuskan sebelumnya untuk melakukan atau membuat sesuatu. Rencana itu sering dibuat dalam bentuk cerita dan membuat tujuan atau sasaran dan alat untuk mencapai tujuan tersebut atau suatu rencana itu dapat dibuat dalam bentuk anggaran, bagan atau karangan kerja dalam istilah keuangan atau grafik dalam suatu unit Horngren (2009:52).

### Laba

Laba adalah kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi". Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya Harahap (2010:41).

### Perencanaan Laba

Manfaat perencanaan laba menurut Harahap (2010:4) meliputi:

1. Memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan permasalahan
2. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya yang maksimal
3. Mengarahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.

### Break Even Point

*Break Even Point* (BEP) adalah BEP suatu keadaan di mana dalam operasi perusahaan, tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan yang dinilai menggunakan total biaya). Tetapi analisis BEP tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan apakah mencapai titik BEP, akan tetapi analisis BEP mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Volume penjualan di mana penghasilannya (*revenue*) tepat sama besarnya dengan biaya totalnya, sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau menderita kerugian dinamakan *Break Even Point* Riyanto, (2010:360). Dengan mengetahui titik impasnya (*Break even point*) manajer suatu perusahaan dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang diisyaratkan agar terhindar dari kerugian, dan diharapkan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk masa yang akan datang. Dengan mengetahui titik impas ini, manajer juga dapat mengetahui sasaran volume penjualan yang harus diraih oleh perusahaan yang dipimpinya.



### Konsep Biaya

Biaya dalam arti luas adalah penggunaan sumber-sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang yang telah terjadi atau akan kemungkinan akan terjadi untuk objek atau tujuan tertentu. Misalnya biaya tenaga kerja merupakan penggunaan sumber ekonomi atau berupa tenaga kerja yang dinyatakan dalam satuan uang dengan tujuan untuk menghasilkan satuan produk ( jasa) atau kegunaan produk. Dalam analisis BEP terdapat berbagai macam biaya, biaya variabel, biaya semi variabel.

### Margin of Safety

Hasil penjualan pada tingkat break even point bila dihubungkan dengan penjualan yang direncanakan atau pada tingkat penjualan tertentu, maka diperoleh informasi tentang berapa jauh volume penjualan boleh turun, sehingga industri tidak rugi. Hubungan atau selisih penjualan yang direncanakan pada tingkat break even point merupakan tingkat keamanan atau "*margin of safety*" bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan (Slamet, 2009:27)

### Perencanaan Laba Melalui BEP

Perencanaan merupakan proses awal sebelum melakukan kegiatan usaha, tanpa perencanaan maka kegiatan usaha tidak berjalan terarah dan tidak mempunyai tujuan yang pasti. Untuk itu perencanaan merupakan hal penting dalam mengambil keputusan. Perencanaan merupakan fungsi manajemen dalam aktivitas organisasi untuk merumuskan aktivitas-aktivitas serta asumsi-asumsi mengenai masa depan atau dalam jangka waktu yang panjang dalam mencapai tujuan. Pada perencanaan laba maka pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masa lalu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi.

### Analisis Trend

Analisis trend atau peramalan ramalan (*forecasting*) adalah untuk meramalkan berapa besar laba di masa yang akan datang dengan menggunakan metode statistik dengan mencari garis taksir (*estimating line*). Garis regresi linier sederhana yaitu  $Y = a + bx$ . Untuk meramalkan Y, maka a dan b harus di ketahui terlebih dahulu. Persamaan normal menurut Dayan (2007:273) adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \sum Y &= na + b \sum Xi \\ \sum Xi Yi &= \sum xa + b \sum Xi^2 \end{aligned}$$

Dimana a adalah intercept yaitu jarak dari titik asal ke titik perpotongan antara garis regresi dengan sumbu tegak, sedangkan b adalah koefisien arah (slope) atau koefisien regresi.

### Penelitian Terdahulu

Zaini (2007) dalam penelitiannya mengenai Analisis Keuntungan dan Titik Impas Rumah Tangga Tahu di Kecamatan Punggur, Lampung. Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode analisis deskriptif. Persamaan peneliti sebelumnya adalah sama-sama menghitung *break even point* dengan menggunakan metode analisis deskriptif. Perbedaan ini peneliti sebelumnya tidak meneliti perencanaan laba.

Molombeke, (2013) dalam penelitiannya mengenai Analisis *Break Even Point* sebagai dasar perencanaan laba pada Holland Bakery Manado. Metode yang digunakan ndalam penelitian ini yaitu metode analisi deskriptif. Perbedaan peneliti sebelumnya adalah objek penelitiannya berbeda.

## METODE PENELITIAN

### Jenis penelitian

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif untuk memberikan gambaran cara sistematis dan akurat mengenai fakta, sifat dari hubungan antar fenomena yang diteliti pada suatu perusahaan. Gambaran yang sistematis dan akurat diperoleh dengan mengumpulkan, mengklasifikasikan data sehingga akan memberikan hasil yang konkrit pada permasalahan dan kemudian dilaksanakan analisis sehingga dapat ditarik kesimpulan.

### Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat penelitian di PT. Tira *Austenite* Tbk Cabang Bitung Merupakan Distributor Gas yang memiliki standar internasional. Perusahaan ini berlokasi sekitar 15 menit dari Terminal Tangkoko Bitung. Waktu penelitian dimulai dari awal Juni 2013 sampai Maret 2014.

### Prosedur Penelitian

Prosedur Penelitian adalah sebagai berikut:

1. Menentukan Rumusa Masalah
2. Merumuskan Masala Penelitian
3. Mencari Informasi yang mendukung penelitian
4. Menentukan metode penelitian
5. Memberikan Saran
6. Membuat kesimpulan

### Metode Pengumpulan Data

#### Jenis data

1. Data Kualitatif, yaitu data yang diperoleh dalam perusahaan yang bukan dalam bentuk angka-angka tetapi dalam bentuk lisan maupun tertulis seperti gambaran umum perusahaan.
2. Data Kuantitatif, yaitu data atau informasi yang diperoleh dari perusahaan dalam bentuk angka-angka, seperti volume penjualan, harga jual, biaya variabel, biaya tetap.

#### Sumber Data

1. Data Primer, yaitu data yang diperoleh dengan mengadakan pengamatan secara langsung pada perusahaan serta melakukan wawancara langsung dengan pihak pimpinan dan sejumlah personil yang ada kaitannya dengan penelitian ini.
2. Data Sekunder, yaitu data yang diperoleh dengan jalan mengumpulkan dokumen – dokumen serta arsip – arsip perusahaan yang ada kaitannya dengan dengan penulisan ini.

### Metode Pengumpulan Data

1. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan mempelajari dan mengumpulkan bahan – bahan kepustakaan, dan literatur – literatur yang ada kaitannya dengan penulisan skripsi ini.
2. Penelitian Lapangan (*Field Research*), yaitu penelitian yang dilakukan dengan teknik, Observasi dan Wawancara

### Metode Analisis Data

Metode yang digunakan dengan menggunakan metode analisis kuantitatif dengan mengevaluasi hasil perhitungan penentuan harga jual oleh perusahaan dan hasil perhitungan yang dilakukan penulis yang dapat diuraikan sebagai berikut:

- a. Menghitung Laba
  - 1). Menentukan data biaya tetap dan biaya variabel
  - 2). Menghitung Masing-masing tingkat biaya
- b. Menghitung *Break Even Point*  
Rumus yang digunakan untuk break Even Point Halim & Bambang, (2009:52-53)

- 1) Atas Rupiah  
**BEP = FC/1-VC/S**
- 2) Atas dasar unit  
**BEP (Q) = FC/P-VC**

## HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### Gambaran Umum Perusahaan

PT. Tira *Austenite* Tbk. Cabang Bitung Merupakan Distributor Gas yang memiliki standar internasional. Perusahaan ini berlokasi sekitar 15 menit dari Terminal Tangkoko Bitung. Perusahaan ini menerima berbagai macam pesanan dari beberapa langganan berupa gas dan nitrogen. PT. Tira *Austenite* Tbk Bitung Alamat Jl. Raya Bitung .kel Manembo-nembo bawah No.18 Bitung Sulawesi Utara 95545 Telp/Fax +624382239315 Email [tiragasbitung@tiraaustenite.com](mailto:tiragasbitung@tiraaustenite.com). Berdirinya PT. Tira *Austenite* Tbk, berawal di tahu 1971 oleh Johny Santoso yang pada saat itu baru saja memperoleh gelar diplomasnya di Jerman Barat. Berbekal ilmu dibidang teknik yang diperolehnya disana, beliau kembali ke Indonesia dan mulai memasarkan beberapa barang teknik yaitu mesin las dan kawat las dengan merek *Messer Greisheim*.

### Visi Misi PT. Tira *Austenite* Tbk Bitung

Visi : Menjadi Perusahaan yang terdepan dan dapat diandalkan di bidang produk industri dan gas industri di Indonesia.

Misi:

1. Menghasilkan produk dan gas industri yang inovatif dan berkualitas tinggi serta bernilai tambah.
2. Membangun reputasi perusahaan yang baik dengan terus menerus meningkatkan kualitas pelayanan
3. Semua mitra bisnis.
4. Menciptakan sistem kerja yang efektif dan tepat guna serta mendukung etika bisnis yang sesuai
5. Menjaga lingkungan kerja yang sehat dan aman
6. Mengembangkan sumber daya manusia yang kompeten dan menjunjung tinggi profesionalisme serta memberikan manfaat maksimal kepada semua pihak yang berkepentingan.

### Hasil Penelitian

Kegiatan produksi PT. Tira *Austenite* Tbk Bitung adalah gas-gas medis dan gas-gas khusus. Dalam penelitian ini produk yang akan diambil sampelnya adalah produk yang memiliki nilai penjualan rata-rata terbesar yaitu, Oksigen 6 m<sup>3</sup> karena produk ini memiliki kontribusi terbesar dalam perubahan laba yang diperoleh perusahaan.

**Tabel 1. Hasil Penjualan dan Harga Jual**

	2009	2010	2011
- Harga Jual	Rp. 50.00	Rp. 55.000	Rp. 60.000
- Jumlah Produksi	Rp. 10.651 unit	Rp. 10.840 unit	Rp. 11.030 unit
- Total Penjualan	Rp. 532.550.000	Rp. 594.20.000	Rp. 661.800.000

Sumber: PT. Tira *Austenite* Tbk Bitung, 2014

**Tabel 2. Laba Bersih Penjualan Tahun 2009-2011**

	2009	2010	2011
Penjualan	Rp. 532.550.000	Rp. 594.220.000	Rp. 661.800.000
Biaya Variabel	Rp. 40.900.00	Rp. 40.920.000	Rp. 40.940.000
Biaya Tetap	Rp. 391.154.500	Rp. 395.936.128	Rp. 399.111.500
Laba bersih	Rp. 100.495.500	Rp. 157.368.872	Rp. 221.748.500

Sumber: PT. Tira *Austenite* Tbk Bitung, 2014

**Tabel 3. Perhitungan Break Event Point Penjualan Oksigen PT Tira Austenite Tbk Bitung Tahun 2009-2011**

No	Tahun	Uraian	Jumlah
1.	2009	Biaya tetap	391.154.500
		Biaya Variabel	40.900.000
		Penjualan	532.550.000 =Rp 423.694.353
2.	2010	Biaya Tetap	395.936.128
		Biaya Variabel	40.920.000
		Penjualan	594.220.000 =Rp 425.218.08
3.	2011	Biaya Tetap	399.111.500
		Biaya Tetap	40.940.000
		Penjualan	221.748.500 =Rp 425.429.228

**Tabel 4. Laba PT Tira Austenite Tbk Bitung Tahun 2009-2014**

Tahun	X <sub>i</sub>	Y <sub>i</sub> (Rp)
2009	0	531.925.688
2010	1	607.460.262
2011	2	676.044.970
2012	3	1.815.430.920
2013	4	2.420.574.561
2014	5	3.025.700.201

## Pembahasan

### Analisis Break even Point

Analisis *Break Event Point* merupakan suatu keadaan dimana dalam operasinya perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya). Pada PT. Tira *Austenite* Tbk Bitung paling banyak memproduksi dan memiliki nilai penjualan rata-rata terbesar yaitu Oksigen karena produk ini memiliki kontribusi terbesar dalam perubahan laba yang diperoleh perusahaan. Dalam perusahaan ini juga manajemen menggolongkan biaya sesuai konsep biaya seperti Biaya variabel yaitu biaya pemasaran dan biaya tetap seperti biaya pegawai, biaya administrasi dan umum, biaya distribusi dan amortisasi yang bersifat tetap yang berhubungan dengan kegiatan produksi.

Hasil perhitungan *Break Even Point* dapat diketahui bahwa untuk mencapai titik impas dalam penjualan oksigen pada PT. Tira *Austenite* Tbk Bitung tahun 2009 harus mampu menjual hasil produksinya sama dengan atau lebih dari penjualan tersebut. Berdasarkan uraian sebelumnya dapat dikatakan bahwa pada tahun 2009 sampai 2011 perusahaan telah mampu mengoptimalkan kinerjanya dan mampu memperoleh penjualan dalam titik impas bahkan perusahaan telah mampu memperoleh laba yang merupakan tujuan utama dari setiap perusahaan. Berdasarkan hasil perhitungan *margin of safety* memberikan informasi berapa maksimum volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun, agar perusahaan tidak menderita rugi.

*Contribution margin* atau Margin kontribusi adalah penghasilan penjualan dikurangi dengan biaya variabel. Jika jumlah contribution margin tersebut lebih besar dari jumlah biaya tetap maka perusahaan akan memperoleh laba dan sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian jika contribution margin yang diperoleh lebih kecil dari biaya tetap atau perusahaan akan mengalami break even jika contribution margin sama dengan biaya tetap. 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. Perencanaan laba untuk penjualan oksigen 6 m<sup>3</sup> dan karbondioksida pada



PT. Tira *Austenite* Tbk pada tahun-tahun yang akan datang, penulis menggunakan ramalan (*trend*). Rencana atau budget penjualan yang harus di capai PT. Tira *Austenite* Tbk Bitung bilamana ingin meningkatkan keuntungan yang lebih besar pada periode berikutnya 2012 adalah menentukan elemen *break even point* yaitu, harga jual, biaya tetap, serta perubahan komposisi penjualan. Apabila salah satu faktor berubah (tanpa mempengaruhi faktor lain) maka akan mempengaruhi jumlah *break even point*. Apabila komposisi penjualan produk berubah dari semula (secara individu) maka komposisi *contribution margin* akan berubah. Hal ini akan menyebabkan *break even point* berubah total, karena hasil penjualan dan komposisi yang baru berbeda dengan komposisi semula, biaya tetap naik dan biaya lain lain tidak berubah maka *break even point* naik dan laba turun.

Penelitian Malombeke (2013) dalam analisis BEP pada Holland Bakery yaitu membedakan antara biaya tetap dan biaya variabel, menghitung *Break Even Point* untuk ketiga produk yang diambil menjadi sampel, menghitung *margin of safety* terdapat bahwa ketiga produk yaitu, *taaries*, *bread*, dan *pastry* mampu memperoleh keuntungan, dengan Keuntungan ini bergerak secara signifikan dari hasil penjualan Holland Bakery telah mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin..

## PENUTUP

### Kesimpulan

Kesimpulan dari penelitian ini adalah:

1. Secara umum kinerja penjualan dan penggolongan biaya-biaya yang dilakukan oleh PT Tira *Austenite* bitung sudah efisiensi
2. Selama Tahun 2009-2011 PT Tira *Austenite* mampu menjual produk oksigen di atas titik impas dengan kata lain PT Tira *Austenite* mampu memperoleh keuntungan, keuntungan ini bergerak cukup signifikan dari hasil penjualan dan hal tersebut PT Tira *Austenite* telah mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin.
3. Perencanaan laba PT Tira *Austenite* Tbk Bitung tahun 2012 Sebesar 18%, begitu juga dengan tahun 2013 naik sebesar 20% dan tahun 2014 naik sebesar 22%, jadi Perusahaan tiap tahun mengalami kenaikan sebesar 2% per tahun .
4. Rencana atau *budget* penjualan yang harus di capai PT Tira *Austenite* Tbk Bitung ingin meningkatkan keuntungan yang lebih besar pada periode berikutnya 2012 adalah menentukan elemen *break even point* yaitu, harga jual, biaya tetap, serta perubahan komposisi penjualan. Apabila salah satu faktor berubah (tanpa mempengaruhi faktor lain) maka akan mempengaruhi jumlah *break event point*.

### Saran

Saran yang dapat diberikan penulis sebagai berikut:

1. PT. Tira *Austenite* Tbk Bitung sebaiknya mempertahankan penggolongan biaya-biaya agar tetap cermat dan efisien. Dengan demikian kemampuan perusahaan untuk meningkatkan profitabilitas pada masa yang akan datang dapat lebih baik lagi.
2. Agar penjualan yang dilakukan oleh PT. Tira *Austenite* Tbk Bitung Dapat sesuai dengan perencanaan yang telah dilakukan maka perusahaan harus memperhatikan batas keselamatan dan penjualan minimal yang harus dipertahankan oleh perusahaan .

## DAFTAR PUSTAKA

- Halim, Abdul, dan Bambang Supomo. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Kedua, Cetakan Ketiga. BPFE, Yogyakarta.
- Halim, Abdul dan Bambang Supomo. 2009. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Pertama BPFE, Yogyakarta.
- Horngren. 2009. *Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial*. Jilid 1. PT. Indeks, Jakarta.
- Harahap.Sofyan. 2010. *Teori Akuntansi* Edisi Revisi Raja Grafindo Persada, Jakarta.



- Malombeke. 2013. *Analisa Break-Even-Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Holland Bakery Manado*. Jurnal EMBA. ISSN 2303-1174. Vol. 1 NO. 3 (2013) Universitas SamRatulangi. Manado. <http://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/1889/1498>. Diakses 30 Juni 2014. Hal. 775-881.
- Riyanto Bambang. 2010, *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan* Edisi Keempat BPEE, Yogyakarta.
- Simamora Henry, 2013. *Akuntansi manajemen*, Edisi III. *Stard Date Publisier*, Jakarta.
- Sadeli, 2010. *Akuntansi Manajemen*. Bumi Aksara, Jakarta.
- Slamet, R.A. 2009 *Akuntansi Manajemen 3 Proses Pengendalian Manajemen*. Edisi 1. BPFE, Yogyakarta.
- Zaini Muhammad, 2007. *Analisi Keuntungan dan Titik Impas Rumah Tangga Tahu di Kecamatan Punggur, Lampung*. Jurnal Ilmiah ESAI. ISSN 1978-6034. Vol. 1 No. 1 Juli (2007). <http://ojs.jurnal-esai.org/index.php/ojsesai/issue/view/11>. Diakses 2 Juli 2008. Hal.1-5.

