

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI SALAH SATU ALAT PERENCANAAN PENJUALAN DAN LABA (Studi PADA PT. WISMILAK INTI MAKMUR, TBK)

Fajri Razak

Suhadak

Dwiatmanto

Fakultas Ilmu Administrasi

Universitas Brawijaya

Malang

E-mail:fajrirazak@gmail.com

ABSTRACT

This research aims to describe the application of the break-even point analysis, as the representation of forecasted minimum sales that must be maintained by PT. Wismilak Inti Makmur Tbk. This is a quantitative research, using descriptive analysis method. This research used secondary data from Indonesia Capital Market Directory (ICMD), the summary of company performance, and financial reports obtained from BEI. The result of this research showed that the value of break even point of PT. Wismilak Inti Makmur Tbk, in total is Rp 886,588,290,219. That number is the accumulation of both clove and filtered units. Rp. 142,806,167,552 from 326,041,478 pieces of cloves and Rp. 743,782,122,667 from 1,349,876,810 pieces of filtered cigarettes. The forecasted sales of PT. Wismilak Inti Makmur Tbk, are 3,304,000,000 cigarettes in 2014, 3,561,000,000 cigarettes in 2015, and 3,818,000,000 cigarettes in 2016, by safety limit of 44%. Minimum sales that must be obtained by PT. Wismilak Inti Makmur Tbk, to achieve the expected profit of 25%, is Rp 2,278,373,066,646, Rp 366,986,265,768 from 837,868,186 pieces of clove cigarettes and Rp 1,911,386,800,878 from 3,468,941,562 pieces of filters cigarettes.

Keywords: *Break-even point, sales planning, minimum sales.*

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan penerapan analisis *break even point*, gambaran perencanaan penjualan dan penjualan minimal perusahaan yang harus dipertahankan oleh PT. Wismilak Inti Makmur. Tbk. Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif dengan menggunakan analisis deskriptif. Penelitian ini menggunakan data sekunder dari Indonesia Capital Market Directory (ICMD), ringkasan kinerja perusahaan, dan laporan keuangan yang didapat dari BEI. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa nilai *break even point* PT. Wismilak Inti Makmur Tbk, sebesar Rp 886,588,290,219, masing-masing Rp 142,806,167,552 dan 326,041,478 batang untuk rokok jenis kretek, Rp 743,782,122,667 dan 1,349,876,810 batang untuk rokok filter. Perencanaan penjualan PT. Wismilak Inti Makmur Tbk, pada tahun 2014 sebesar 3,304,000,000 batang, pada tahun 2015 sebesar 3,561,000,000 batang, dan pada tahun 2016 adalah sebesar 3,818,000,000 batang, dengan batas keamanan sebesar 44%. Penjualan minimal yang harus dicapai oleh PT Wismilak Inti Makmur Tbk, agar perusahaan dapat mencapai laba yang diinginkan sebesar 25% yaitu dengan melakukan penjualan sebesar Rp 2,278,373,066,646, masing-masing Rp 366,986,265,768 dan 837,868,186 batang untuk rokok kretek, Rp 1,911,386,800,878 dan 3,468,941,562 batang untuk rokok filter.

Kata Kunci: *break even point, perencanaan penjualan, penjualan minimal*

PENDAHULUAN

Secara umum tujuan perusahaan adalah mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan tersebut melalui mencapai laba optimal serta memenuhi kebutuhan masyarakat atau konsumen.

Laba menjadi suatu ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan. Manajemen dituntut untuk mampu menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan

perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen disarankan untuk membuat suatu perencanaan penjualan dan perencanaan laba untuk perusahaan yang berguna sebagai alat bantu untuk menjalankan perusahaan agar tercapainya tujuan-tujuandari perusahaan tersebut.

PT. Wismilak Inti Makmur merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang industri rokok. PT. Wismilak Inti Makmur memiliki produk lebih dari satu oleh karena itu biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan tidak hanya untuk memproduksi satu produk saja. Ketatnya persaingan di dalam industri rokok Indonesia mengharuskan PT Wismilak Inti Makmur membuat sebuah perencanaan agar penjualan dapat mencapai laba yang diinginkan. Peneliti tertarik memilih PT. Wismilak Inti Makmur dikarenakan penjualan perusahaan terus meningkat cukup tinggi tiap tahunnya disaat peredaran rokok di Indonesia saat ini sedang ditekan agar jumlah perokok di Indonesia berkurang dari sekarang.

Table 1.1 Penjualan PT Wismilak Inti Makmur, Tbk.

Keterangan	Tahun (dalam Juta Rupiah)		
	2013	2012	2011
Penjualan Neto			
Local	1.583.764	1.116.825	925.236
Ekspor	4.257	2.236	-
Total	1.588.022	1.119.062	925.236

Sumber : *annual report* PT. Wismilak Inti Makmur, Tbk.

Berdasarkan latar belakang yang ada diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “**Analisis Break Even Point Sebagai Salah Satu Alat Perencanaan Penjualan dan Laba (Studi Pada PT. Wismilak Inti Makmur)**”.

KAJIAN PUSTAKA

Biaya

Menurut Sutrisno (2004:11) pengertian biaya adalah Terdapat berbagai macam pengertian biaya yang berbeda. Biaya adalah pengorbanan ekonomis yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan suatu barang dan atau jasa. Biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Biaya dalam arti

sempit dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva, Mulyadi(2005:8). Penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa biaya adalah pengorbanan ekonomis yang harus dikeluarkan perusahaan untuk menunjang pendapatan yang diinginkan oleh perusahaan.

Analisis *break even point* dapat dihitung dengan cara memisahkan biaya terlebih dahulu, maka langkah pertama yang harus dilakukan adalah memisahkan macam biaya yang ada sehingga akan diketahui perilaku biaya tersebut dalam hubungannya dengan perubahan tingkat kegiatan dalam perusahaan. Biaya dapat dikelompokkan ke dalam tiga jenis biaya, yaitu biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel.

Break Even Point

Pengertian Break Even Point.

Analisis break even merupakan suatu analisis yang digunakan oleh manajer dalam mengambil sebuah keputusan. Analisis ini bertujuan untuk mengetahui kaitan antara biaya, volume penjualan, volume produksi yang nantinya untuk menentukan titik impas dimana perusahaan tidak mengalami kerugian maupun tidak mendapatkan keuntungan. Analisis break even point (BEP) sangat membantu manajemen dalam berbagai hal, misalnya dalam masalah dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas, atau dampak peningkatan harga terhadap laba. Analisis ini sangat berguna bagi manajemen di dalam perencanaan dan pengambilan keputusan. Menurut Noor (2007:195) analisis break even point adalah titik pulang pokok atau tingkat produksi dimana perusahaan tidak mengalami kerugian namun juga tidak mendapatkan laba. Kejadian seperti ini dapat terjadi apabila nilai pendapatan (TR) sama dengan nilai biaya (TC) yang dikeluarkan oleh perusahaan. Menurut Martono dan Harjito (2008:268), analisis break even point atau analisis titik impas adalah teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya, laba dan volume penjualan. Analisis break even point merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan. Menurut Syamsuddin (2007:90) menyatakan bahwa analisis Break Even Point adalah merupakan analisis yang memungkinkan perusahaan untuk menentukan tingkat operasi yang harus dilakukan dan mengevaluasi tingkat-

tingkat penjualan tertentu dalam hubungannya dengan tingkat keuntungan”

Berdasarkan beberapa pendapat diatas, dapat ditarik kesimpulan bahwa analisis Break Even Point adalah suatu cara atau teknik yang digunakan untuk mengetahui posisi dimana perusahaan tidak mendapatkan laba dan juga tidak mengalami kerugian.

Break Even Point untuk Multi(mix) Produk

BEP multi produk dengan BEP untuk satu jenis produk memiliki perbedaan dalam perhitungannya. Meskipun memiliki banyak jenis produk yang dipasarkan, perusahaan tetap dapat menghitung titik break even point yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Untuk mencari BEP dari dua atau lebih produk maka perhitungannya agak berbeda dengan cara mencari BEP satu jenis produk karena adanya variable operating cost dan harga jual per unit yang berbeda dari masing-masing jenis produk, disamping itu tingkat BEP baru dapat dihitung apabila terlebih dahulu diketahui komposisi penjualan dari masing-masing produk.

Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Margin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan dikurangi beban variabel. Margin kontribusi merupakan jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan keuntungan. Margin kontribusi juga dapat disajikan dalam bentuk presentase (Garrison,dkk 2006:324). Menurut Hasen dan Mowen (2005:280) menyatakan bahwa rasio margin kontribusi (*contribution margin ratio*) adalah bagian dari setiap dolar penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba. Adapun rumus rasio margin kontribusi sebagai berikut :

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{margin kontribusi}}{\text{penjualan}}$$

Hasen dan Mowen (2005:280)

Margin of safety

Margin of safety merupakan batas penurunan jumlah pokok yang direncanakan untuk dijual. Angka dari *margin of safety* ini memberikan informasi berapa maksimum volume penjualan yang direncanakan tersebut boleh turun dan agar perusahaan tidak mengalami rugi, atau dengan kata lain angkat *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan volume penjualan yang telah direncanakan (Martono dan

Harjito, 2008:270). Menurut Garrison, dkk (2006:338) batas keselamatan (*margin of safety*) adalah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) diatas titik impas penjualan.

Margin of safety dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

$$\text{MoS} = \frac{\text{penjualan per budget}}{\text{penjualan per break even point}} \times 100\%$$

(Munawir, 2007:197-198)

$$\text{MoS} = \frac{\text{penjualan anggaran} - \text{penjualan impas}}{\text{penjualan anggaran}} \times 100\%$$

(Munawir, 2007:197-198)

Sales Minimum (Penjualan Minimal)

Besarnya keuntungan yang diinginkan telah ditetapkan, maka perlu ditentukan besarnya penjualan minimal untuk memperoleh keuntungan yang diinginkan. Rumus yang digunakan sebagai berikut, (wijayanti 2013:32):

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang diinginkan}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

METODE

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah diuraikan sebelumnya, maka jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis penelitian kuantitatif dengan menggunakan analisis deskriptif.

Penelitian deskriptif (*deskriptif reaserch*) didefinisikan oleh Singatimbun dkk (2006:4), yaitu penelitian yang dimaksudkan untuk pengukuran yang cermat terhadap fenomena sosial tertentu. Tujuan penelitian deskriptif menurut NurIndrianto dan Bambang (2009:26) adalah untuk menguji hipotesis atau menjawab pertanyaan yang berkaitan dengan current status dari subyek yang diteliti. Penelitian kuantitatif menurut Subana dan Sudrajat (2005:25) adalah penelitian yang dipakai untuk menguji suatu teori, menyajiakan suatu fakta atau mendeskripsikan statistic dan menunjukkan hubungan antar variabel. Studi kasus menurut Subana dan Sudrajat (2005:30) adalah memusatkan perhatian pada suatu kasus secara intensif dan mendetail. Subjek yang diselidiki terdiri dari suatu unit (*kesatuan unit*) yang dipandang sebagai kasus.

Data yang telah diperoleh, langkah selanjutnya yaitu akan dianalisis. Analisis ini merupakan suatu teknik yang digunakan untuk mengetahui hasil dari penelitian yang telah

dilakukan. Data yang telah diperoleh dapat dianalisis dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mengklasifikasikan biaya-biaya berdasarkan jenis biaya yaitu biaya tetap, biaya variabel, biaya semi variabel.
2. Memisahkan biaya semi variabel kedalam biaya tetap dan variabel dengan menggunakan metode kuadrat terkecil (least square method). Metode ini menganggap bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan tegak lurus dengan persamaan garis regresi

$$y = a + bx \text{ (Muyadi, 2007:474)}$$

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum xy - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

Keterangan : b = biaya variabel
a = biaya tetap

3. Menghitung Contribution Margin (CM)
4. Analisis break even point dengan menggunakan rumus matematik (Khasmir, 2012:341)

$$\text{BEP (dalam rupiah)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

5. Metode perencanaan penjualan tahun 2013, 2014, dan 2015
Menggunakan Metode Kuadrat Terkecil (Least Square Method) yaitu dengan menggunakan persamaan rumus berikut ini. (Munandar, 2010:57)

$$a = \frac{\sum y}{n}$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x}$$

Syarat Parameter $x=0$

6. Margin of Safety (MoS) Informasi tentang margin of safety dapat dinyatakan dalam ratio antara penjualan menurut budget dengan volume penjualan pada tingkat break even point atau dalam prosentase selisih ratio penjualan yang dianggarkan dan penjualan pada tingkat break even point dengan penjualan yang dianggarkan itu sendiri. Rumus yang digunakan sebagai berikut (Munawir, 2007:197-198)

$$\text{MoS} = \frac{\text{penjualan anggaran} - \text{penjualan impas}}{\text{penjualan anggaran}} \times 100\%$$

7. Penjualan Minimal (Sales Minimum) digunakan untuk menentukan berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar mendapatkan keuntungan tertentu. Rumus yang digunakan adalah (Riyanto, 2001:373):

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang diinginkan}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

HASIL DAN PEMBAHASAN

Data yang diperoleh dari penelitian disajikan dalam tabel perhitungan penjualan neto PT. Wismilak Inti Makmur Tbk, tabel total unit penjualan PT. Wismilak Inti Makmur, Tbk tahun 2013, table total unit penjualan PT. Wismilak Inti Makmur tahun 2013, Tbk, tabel harga jual rokok perbatang PT Wismilak Inti Makmur Tbk,

Penjualan Tahunan Dalam Rupiah

Keterangan	Tahun (dalam Juta Rupiah)		
	2013	2012	2011
Penjualan Neto			
Local	1.583.764	1.116.825	925.236
Ekspor	4.257	2.236	-
Total	1.588.022	1.119.062	925.236

Penjualan Tahunan Dalam Batang

Keterangan	Tahun (dalam Ribuan Batang)		
	2013	2012	2011
Kretek	480.000	416.000	434.000
Filter	2.500.000	2.500.000	2.040.000
Total	2.980.000	2.916.000	2.474.000

Penjualan Pertriwulan Dalam Batang

Periode	Filter	Kretek	Total
Triwulan I	142,169	740,464	882,633
Triwulan II	114,364	595,650	710,015
Triwulan III	100,758	524,786	625,545
Triwulan IV	122,707	639,098	761,806
Total(Ribuan Batang)	480,000	2,500,000	2,980,000

Harga Jual Perbatang

Kretek	Filter	Total
438	551	989

Total Biaya

Biaya Tetap	Biaya Variabel
252.898.572.321	1.135.040.118.536

Menghitung Contribution Margin (CM)

Manajemen dapat menggunakan anggaran penjualan untuk merencanakan laba yang diinginkan oleh perusahaan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki. Rencana laporan laba dapat dihitung setelah anggaran penjualan diketahui. Margin Kontribusi dihitung untuk mengetahui berapakah jumlah sisa pendapatan jika dikurang dengan biaya variabel. Perhitungan margin kontribusi sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{CM} &= \text{pendapatan} - \text{total biaya variabel} \\ &= 1,588,022,200,150 - 1.135.040.118.536 \\ &= 452,982,011,614 \end{aligned}$$

$$\text{CM Rasio} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{penjualan}}$$

$$\begin{aligned} &= \frac{452,982,011,614}{1,588,022,200,150} \\ &= 0,28 \text{ atau } 28\% \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan Contribution Margin Ratio maka jumlah yang tersisa untuk menutup biaya tetap dan memberikan keuntungan sebesar 28%.

Menghitung Analisis Break Even Point

Break Even Point dihitung untuk mengetahui berapakah penjualan minimum yang harus dicapai oleh perusahaan agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan juga tidak mendapatkan keuntungan. Berikut perhitungan *Break even point* mix Produk :

$$\begin{aligned} \text{Break Even Point (Rp)} &= \frac{FC}{1 - VC/S} \\ &= \frac{252.898.572.321}{1 - \frac{1.135.040.118.536}{1,588,022,200,150}} \\ &= \text{Rp } 886,588,290,219 \text{ BEP Mix} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Rokok Kretek (dalam rupiah)} \\ &= 886,588,290,219 \times \frac{480,000,000}{2,980,000,000} \\ &= \text{Rp } 142,806,167,552 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Rokok Kretek (dalam unit)} \\ &= 142,806,167,552 : 438 \\ &= 326,041,478 \text{ batang} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BEP Rokok Filter (dalam rupiah)} \\ &= 886,588,290,219 \times \frac{2,500,000,000}{2,980,000,000} \\ &= \text{Rp } 743,782,122,667 \end{aligned}$$

$$\text{BEP Rokok Filter (dalam unit)}$$

$$\begin{aligned} &= 743,782,122,667 : 551 \\ &= 1,349,876,810 \text{ batang} \end{aligned}$$

Dapat kita lihat dan simpulkan dari perhitungan sebelumnya bahwa *break even point* perusahaan adalah sebesar Rp 886,588,290,219, masing-masing Rp 142,806,167,552 dan 326,041,478 batang untuk rokok jenis kretek, Rp.743,782,122,667 dan 1,349,876,810 batang untuk rokok filter. Perusahaan akan mengalami kerugian jika penjualan kurang dari BEP dan juga sebaliknya, jika perusahaan berhasil melakukan penjualan melebihi BEP tersebut maka perusahaan akan mendapatkan laba.

Menentukan Margin of Safety (MOS)

Perusahaan harus menghitung *Margin of Safety* agar mengetahui berapakah penjualan dapat turun dari yang telah ditargetkan sebelumnya agar perusahaan tetap tidak mendapat kerugian atau dengan kata lainnya memberikan informasi sampai titik mana penjualan perusahaan dapat turun. Berikut perhitungannya :

$$\begin{aligned} \text{Mos} &= \frac{\text{penjualan anggaran} - \text{penjualan impas}}{\text{penjualan anggaran}} \\ \text{Mos} &= \frac{1,588,022,200,150 - 886,588,290,219}{1,588,022,200,150} \times 100\% \\ \text{Mos} &= 44\% \end{aligned}$$

Setelah menghitung sebelumnya dapat dilihat dan diambil kesimpulan bahwa perusahaan beroperasi dengan tingkat keamanan 44%, itu berarti jika penjualan turun lebih dari 44% dari yang direncanakan sebelumnya maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Menentukan Perencanaan Penjualan Menggunakan Least Square Method tahun 2014, 2015, dan 2016

Menghitung perencanaan penjualan sangat diperlukan agar perusahaan dapat mengetahui berapakah penjualan dalam unit yang harus dijual untuk tahun-tahun berikutnya. Berikut adalah perhitungan untuk tiga tahun kedepan :

Tabel perencanaan PT Wismilak Inti Makmur Tbk.

Tahun	Volume penjualan (y)	x	X ²	XY
2011	2.474.000	-1	1	(2.474.000)
2012	2.916.000	0	0	0
2013	2.980.000	1	1	2.980.000

total	8.370.000	0	2	514.000
-------	-----------	---	---	---------

$$a = \frac{\sum y}{n} = \frac{8,370,000,000}{3} = 2,790,000,000$$

$$b = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{514,000,000}{2} = 257,000,000$$

Kemudian dihitung dalam persamaan $y = a + bx$ maka diperoleh hasil sebagai berikut:

$$y = a + bx$$

$$2014 = 2,790,000,000 + 257,000,000 (2) = 3,304,000,000$$

$$2015 = 2,790,000,000 + 257,000,000 (3) = 3,561,000,000$$

$$2016 = 2,790,000,000 + 257,000,000 (4) = 3,818,000,000$$

Berdasarkan perhitungan diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa perencanaan penjualan tahun 2014 adalah sebesar 3,304,000,000, 2015 adalah sebesar 3,561,000,000 dan 2016 adalah sebesar 3,818,000,000.

Menentukan Penjualan Minimal

Perusahaan menargetkan pertumbuhan perusahaan mencapai 25%. Berdasarkan keuntungan yang diinginkan telah ditetapkan, maka perlu ditentukan besarnya penjualan minimal untuk memperoleh keuntungan yang diinginkan. Laba yang diinginkan yaitu sebesar 25%. Setelah mengetahui laba yang diinginkan kemudian dapat digunakan untuk menentukan penjualan minimum yang harus dicapai oleh perusahaan menggunakan data tahun 2013 sebagai berikut:

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{beban variabel}}{\text{total penjualan}}}$$

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{biaya tetap} + 25\% \times \text{penjualan}}{1 - \frac{\text{beban variabel}}{\text{total penjualan}}}$$

Penjualan

$$= \frac{252.898.572.321 + 25\% \times 1,588,022,200,150}{1 - \frac{1.135.040.118.536}{1,588,022,200,150}}$$

Penjualan = Rp 2,278,373,066,646

Rokok Kretek (dalam Rp)

$$= 2,278,373,066,646 \times \frac{480,000,000}{2,980,000,000}$$

$$= \text{Rp } 366,986,265,768$$

Rokok Kretek (dalam unit)

$$= 366,986,265,768 : 438$$

$$= 837,868,186 \text{ batang}$$

Rokok Filter (dalam Rp)

$$= 2,278,373,066,646 \times \frac{2,500,000,000}{2,980,000,000}$$

$$= \text{Rp } 1,911,386,800,878$$

Rokok Filter (dalam unit)

$$= 1,911,386,800,878 : 551$$

$$= 3,468,941,562 \text{ batang}$$

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui apabila perusahaan ingin memperoleh laba sebesar 25% dari penjualan tahun lalu maka perusahaan harus mampu menjual produknya minimal sebesar Rp 2,278,373,066,646, masing-masing Rp 366,986,265,768 dan 837,868,186 batang untuk rokok kretek, Rp1,911,386,800,878 dan 3,468,941,562 batang untuk rokok filter.

Interprestasi Hasil Penelitian

Hasil analisis break even point sebagai salah alat perencanaan penjualan dan laba adalah sebagai berikut:

- Kontribusi yang diberikan oleh PT. Wismilak Inti Makmur, Tbk. Sebesar 28%. Angka tersebut menunjukkan bahwa setiap penjualan yang dilakukan oleh perusahaan akan menambah laba sebesar 28%.
- PT. Wismilak Inti Makmur, Tbk. pada tahun 2013 tingkat break even point yang diperoleh perusahaan adalah sebesar Rp 886,588,290,219, masing-masing Rp 142,806,167,552 dan 326,041,478 batang untuk rokok jenis kretek, Rp 743,782,122,667 dan 1,349,876,810 batang untuk rokok filter. Titik ini menunjukkan bahwa perusahaan tidak mendapat keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian.

- C. Perencanaan Penjualan yang telah direncanakan oleh PT. Wismilak Inti Makmur, Tbk. Pada tahun 2014 sebesar 3,304,000,000 batang, pada tahun 2015 sebesar 3,561,000,000 batang, dan pada tahun 2016 adalah sebesar 3,818,000,000 batang.
- D. Tingkat keamanan perusahaan dalam beroperasi yaitu sebesar 44%
- E. Keuntungan yang ditargetkan oleh perusahaan adalah sebesar 25% sehingga penjualan minimum yang harus dicapai oleh perusahaan untuk memperoleh keuntungan tersebut harus menjual produknya sebesar Rp 2,278,373,066,646, masing-masing Rp 366,986,265,768 dan 837,868,186 batang untuk rokok kretek, Rp 1,911,386,800,878 dan 3,468,941,562 batang untuk rokok filter.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya, maka dapat disimpulkan beberapa hal mengenai analisis break even point sebagai salah satu alat perencanaan penjualan dan laba sebagai berikut:

1. PT. Wismilak Inti Makmur Tbk, tidak akan mengalami rugi dan tidak pula mendapatkan laba jika perusahaan mampu mencapai posisi impas atau break even point sebesar Rp 886,588,290,219, masing-masing Rp 142,806,167,552 dan 326,041,478 batang untuk rokok jenis kretek, Rp 743,782,122,667 dan 1,349,876,810 batang untuk rokok filter.
2. Perencanaan penjualan PT. Wismilak Inti Makmur Tbk, sebagai berikut : Pada tahun 2014 sebesar 3,304,000,000 batang, pada tahun 2015 sebesar 3,561,000,000 batang, dan pada tahun 2016 adalah sebesar 3,818,000,000 batang, dengan batas keamanan sebesar 44%.
3. Penjualan minimal yang harus dicapai oleh PT Wismilak Inti Makmur Tbk, agar perusahaan dapat mencapai laba yang diinginkan sebesar 25% yaitu dengan melakukan penjualan sebesar Rp 2,278,373,066,646, masing-masing Rp 366,986,265,768 dan 837,868,186 batang untuk rokok kretek, Rp 1,911,386,800,878 dan 3,468,941,562 batang untuk rokok filter.

Saran

Setelah mempelajari dan menganalisa serta menyimpulkan hasil penelitian yang telah

dilakukan, maka saran yang dapat peneliti sampaikan adalah sebagai berikut:

1. Kesulitan dalam menghitung analisis break even point adalah harus mengklasifikasi biaya secara tegas karena adanya biaya semi variabel. Pemisahan biaya semi variabel memerlukan ketelitian dan pemahaman tentang biaya-biaya yang ada dan sifat dari biaya-biaya tersebut apakah termasuk biaya tetap atau biaya variabel.
2. PT. Wismilak Inti Makmur Tbk, harus memperhatikan batas keselamatan dan penjualan minimal yang harus ditingkatkan oleh perusahaan agar penjualan yang dilakukan dapat sesuai dengan perencanaan yang telah dilakukan sebelumnya.

Dari kesimpulan dan saran tersebut, diharapkan dapat menjadi pertimbangan bagi perusahaan untuk menghadapi masalah dalam perusahaan maupun di luar perusahaan berkaitan dengan pemenuhan keinginan konsumen.

DAFTAR PUSTAKA

- Bustami, Bastian dan Nurlela. 2006. Akuntansi Biaya Tingkat Lanjut (Kajian Teori dan Aplikasi). Yogyakarta: Graha Ilmu
- Carter, K, dan William. 2009. Akuntansi Biaya 2. Jakarta: Salemba Empat
- Garrison, Dkk. 2006. Akuntansi manajerial. Diahli bahasakan oleh Salemba Empat. Jakarta: Salemba Empat
- Halim, Abdul dan Supomo, Bambang. 2005. Akuntansi Manajemen. Edisi Satu. Yogyakarta : BPFE-YOGYAKARTA.
- Hansen & Mowen. 2005. Manajemen Biaya (Akuntansi dan Pengendalian). Edisi Kesebelas. Edisi Bahasa Indonesia. Indonesia : PT .Indeks.
- Horngreen, Datar dan Foster. 2005. Akuntansi Biaya (Penekanan Manajerial) Buku Satu. Jakarta : Salemba Empat.
- Indrianto, Nur. 2009. Metode Penelitian Bisnis. Yogyakarta: BPFE
- Khasmir. 2012. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Rajawali Pers
- Kuswandi. 2005. Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya. Jakarta: PT Elex Media Komputindo
- Martono dan Harjito. 2008. Manajemen Keuangan.. Edisi Pertama Cetakan Ketujuh. Yogyakarta : Universitas Islam Indonesia.

- Masyhuri Ainuddin. 2008. Metodologi Penelitian : Pendekatan Praktis dan Aplikatif. Bandung: Refika Aditama.
- Mulyadi. 2005. Akuntansi Biaya. Yogyakarta : AMP YKPN.
- Munandar, M 2010. Budgeting Perencanaan Kerja, Pengkoordinasian Kerja Pengawasan Kerja. Edisi 2. Yogyakarta: BPFE
- Munawir ,S. 2007. Analisa Laporan Keuangan. Edisi Keempat. Yogyakarta:Liberity
- Singarimbun, Masri dan Sofian Efendi. Ed. 2006. Metodologi Penelitian Survai. Jakarta : UPP AMP YKPN
- Subana dan Sudrajat. 2005. Dasar-dasar Penelitian Ilmiah. Cetakan II. Bandung : CV Pustaka Setia
- Syamsuddin, Lukman. 2007. Manajemen Keuangan Perusahaan (Konsep Aplikasi dalam Perencanaan Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan). Jakarta: Rajawali Pers