

Application of Break Even Point as a Tool Sales Planning at Expected Profit Level at PT. Light of Anugrah Lestari

Meilan Ratuela^{1*}, Stanly W Alexander ², Natalia Y.T Gerungai³
Universitas Sam Ratulangi

Corresponding Author: Meilan Ratuela Meilanratuela@gmail.com

ARTICLE INFO

Keywords: Break Even Point, Profit, Sales, Margin of Safety

Received : 11, October

Revised : 13, November

Accepted: 15, December

©2023 Ratuela, W. Alexander, Y.T Gerungai: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRACT

The purpose of this research is to determine the application of break even point as a sales planning tool at the expected profit level at PT. The Light of Anugrah Lestari. The type of research used in this research is qualitative research with a descriptive qualitative approach. The types of data used are primary data and secondary data with data collection namely observation, interviews and documentation. The research results show that the sales of PT. Cahaya Anugrah Lestari has exceeded the break even point level and has generated profits. From these results PT. Cahaya Anugrah Lestari can carry out sales planning to achieve the desired profit level. Break even point provides calculation results regarding the margin of safety because the margin of safety calculation is the difference between targeted sales and sales at the break even point.

Penerapan *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Penjualan pada Tingkat Laba yang di Harapkan pada PT. Cahaya Anugrah Lestari

Meilan Ratuela^{1*}, Stanly W Alexander², Natalia Y.T Gerungai³

Universitas Samatulangi

Corresponding Author: Meilan Ratuela Meilanratuela@gmail.com

ARTICLE INFO

Kata Kunci: Break Even Point, Laba, Penjualan, Margin of Safety

Received : 11, October

Revised : 13, November

Accepted: 15, December

©2023 Ratuela, W. Alexander, Y.T Gerungai: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui penerapan *break even point* sebagai alat perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan pada PT. Cahaya Anugrah Lestari. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kualitatif dengan pendekatan kualitatif deskriptif. Jenis data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder dengan pengumpulan data yaitu Observasi, wawancara dan dokumentasi. Hasil penelitian menunjukkan penjualan PT. Cahaya Anugrah Lestari telah melebihi tingkat *break even point* dan telah menghasilkan laba. Dari hasil tersebut PT. Cahaya anugrah Lestari dapat melakukan perencanaan penjualan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. *Break even point* memberikan hasil perhitungan mengenai *margin of safety* karena perhitungan *margin of safety* merupakan selisih antara penjualan yang ditargetkan dengan penjualan yang ada pada *break even point*.

PENDAHULUAN

Perkembangan dunia sekarang ini, berjalan begitu pesat khususnya juga dalam dunia bisnis. Setiap perusahaan dituntut untuk mengembangkan dan mempertahankan kelanjutan usahanya. Pastinya perusahaan menginginkan usahanya berjalan dengan baik dan memperoleh laba yang maksimal. Berhasil tidaknya suatu perusahaan untuk memperoleh laba tidak terlepas dari kemampuan manajemen mengelola suatu perusahaan. Manajemen perusahaan harus mampu melihat dan memikirkan kemungkinan peluang di masa yang akan datang untuk perkembangan perusahaan. Karena itu pihak manajemen harus membuat suatu perencanaan yang baik agar perusahaan bisa memperoleh laba sehingga dapat membuat perusahaan bisa berkembang secara pesat. Laba adalah manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal. Peningkatan laba ini dapat diperoleh apabila terdapat perencanaan yang terpadu atas semua aktivitas yang sedang dijalankan maupun untuk masa yang akan datang sehingga dapat dicapainya tujuan dari usaha tersebut. Laba yang diperoleh perusahaan dapat ditingkatkan dengan cara lebih meningkatkan volume penjualan maupun harga jual dan mengurangi biaya-biaya.

Usaha yang dilakukan untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, dengan peningkatan penjualan yang tinggi akan membuat perusahaan mendapatkan laba yang besar, oleh karena itu perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. Peran dari penjualan juga penting dalam perusahaan karena penjualan berperan sebagai sumber dari terbentuknya suatu laba. Perencanaan penjualan merupakan suatu rencana perusahaan agar dapat menentukan target, atau seberapa banyak hasil produksi untuk dapat dijual. Perencanaan penjualan juga merupakan salah satu hal yang penting guna untuk meningkatkan volume penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Rencana penjualan yang efektif bisa membantu sebuah bisnis untuk mencapai tujuan dan kemajuan dari suatu perusahaan. Didalam membuat perencanaan penjualan, pihak manajemen membutuhkan informasi tentang tingkat penjualan yang harus dicapai agar memperoleh laba, pada tingkat penjualan berapa untuk mencapai titik impas, atau pada tingkat penjualan berapa perusahaan mengalami kerugian. Salah satu alat bantu yang digunakan pihak manajemen adalah analisis break even point, yang merupakan bagian dari analisis biaya-volume-laba.

Break Even Point adalah titik pulang pokok dimana jumlah pendapatan adalah sama dengan total biaya (Anderson et al 2019 : 15). Analisis break even point juga merupakan suatu keadaan di mana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Analisis break even point ini memberikan informasi tentang margin of safety yang berguna sebagai petunjuk dan suatu gambaran untuk manajemen sebagai salah satu penentu berapakah penurunan penjualan sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi.

PT. Cahaya Anugrah Lestari merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang mengepres kardus bekas menggunakan mesin otomatis. Perusahaan ini menjual kembali kardus yang sudah di pres dengan harga kiloan. Biaya-biaya yang dikeluarkan untuk proses pengepresan kardus pada PT. Cahaya Anugrah Lestari cukup besar baik biaya variabel maupun biaya tetap. Penjualan yang terjadi pada PT. Cahaya Anugrah Lestari seringkali mengalami kenaikan dan juga sering mengalami penurunan. Untuk itu manajemen perusahaan harus membuat perencanaan penjualan agar pendapatan yang diterima perusahaan bisa menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan dan perusahaan tidak mengalami kerugian. Dengan demikian, harus ada perencanaan yang baik termasuk perencanaan volume penjualan. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yaitu dengan melakukan perhitungan *break even point* (BEP) yang bertujuan untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai, agar perusahaan mengalami titik impas (tidak rugi dan tidak untung). Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "Penerapan *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan pada PT. Cahaya Anugrah Lestari

TINJAUAN PUSTAKA

Akuntansi

Menurut, (Kieso, Welygandt dan Warfield, dikutip dalam Darya, 2019:4) akuntansi merupakan proses mengidentifikasi, mengukur serta melaporkan informasi finansial tentang elntitas ekonomi kepada pemangku kepentingan. The American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) di kutip dalam Hanggara (2019:1) menyatakan bahwa akuntansi adalah seni mencatat, mengklasifikasikan, dan meringkas transaksi keuangan dan peristiwa yang dinyatakan dalam satuan moneter, sedangkan menurut American Accounting Association (AAA), akuntansi adalah proses identifikasi, pengukuran, serta melaporkan informasi finansial, untuk membuat penilaian serta keputusan yang jelas dan tegas bagi pengguna informasi.

Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen merupakan prosedur dalam mendapatkan informasi finansial bagi manajemen perusahaan, yaitu untuk mengambil suatu keputusan dan membagikan informasi untuk pihak internal perusahaan dalam mewujudkan tujuan organisasi (Ruliana dan Solihin, 2021:4). Sedangkan, menurut Indriani (2018 : 2) Akuntansi manajemen adalah suatu kegiatan (proses) yang menghasilkan informasi keuangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan ekonomi dalam melaksanakan fungsi manajemen.

Akuntansi Biaya

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (dikutip dalam Darya 2019 : 22) Biaya adalah penurunan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak melnyangkut pelmbagian kelpada pelnanam modal. Akuntansi biaya adalah proses pengidentifikasian, pencatatan, penghitungan, peringkasan, pengevaluasian dan pelaporan biaya pokok suatu produk baik barang maupun jasa dengan metode dan sistem tertentu sehingga pihak manajemen perusahaan dapat mengambil keputusan bisnis secara feektif dan efisien (Mulyadi, dikutip dalam Iryanie dan Handayani 2019 : 1).

Perencanaan Penjualan

Perencanaan adalah bagian awal dalam menjalankan suatu usaha untuk menentukan apa yang ingin dicapai. Fungsi perencanaan berkaitan dengan penetapan tujuan dan sasaran organisasi, serta penentuan strategi dan kebijaksanaan untuk mencapai tujuan yang dimaksud yang diimplementasikan dalam bentuk rencana kegiatan (program atau proyek) serta rencana penggunaan sumber-sumber ekonomi yang dinyatakan dalam satuan moneter (anggaran) dalam jangka pendek dan jangka panjang.

Laba

Menurut (Horison dkk, dikutip dalam Mariana dkk 2023 : 196) laba adalah kenaikan manfaat ekonomi selama periode akuntansi (misalnya kenaikan aset atau penurunan kewajiban) yang menghasilkan peningkatan ekuitas selain yang menyangkut transaksi dengan pemegang saham. Laba merupakan selisih antara pelndapatan dan pelngeluaran atau suatu kellelbihan pelndapatan yang diterima oleh perusahaan sesudah dikurangi biaya yang dikeluarkan yang merupakan kenaikan bersih atas modal yang berasal dari kegiatan usaha (Soemarso, dikutip dalam Seto 2021 : 62). Jadi Laba dapat diartikan juga sebagai keuntungan yang dihasilkan oleh suatu perusahaan atau entitas bisnis setelah mengurangi semua biaya yang dikeluarkan.

Rasio Margin Kontribusi

Menurut Sugeng (2017 : 361) Margin kontribusi adalah jumlah pendapatan operasional perusahaan (EBIT) yang tersedia untuk menutup beban tetap atau dengan kata lain margin kontribusi merupakan jumlah hasil penjualan setelah di kurangi biaya-biaya operasional variabel. Dari hasil tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba periode. Rasio margin kontribusi (contribution margin ratio/CMR) adalah bagian dari setiap rupiah penjualan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba (Lestari dan Permana 2017 : 138).

Break Even Point

Ramadhani dkk (2020 :45) Break event point adalah suatu cara atau alat atau teknik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) di mana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi atau perusahaan mencapai titik impas (pengeluaran dan pendapatan adalah selimbang). Jadi break even point merupakan titik dimana pendapatan dan pengeluaran pada suatu perusahaan berada di posisi yang sama.

Margin of Safety

Menurut Hajar (2023 : 44) Margin of safety merupakan unit yang terjual atau pendapatan yang diperoleh di atas volume impas. Margin of safety adalah angka yang menunjukkan jarak antara penjualan yang dibudgetkan dengan penjualan pada break even atau angka batas perusahaan tidak menderita kerugian. Margin ini merupakan jumlah dimana penerimaan penjualan dapat turun sebelum kerugian terjadi dan seringkali diekspresikan sebagai persentase dari penjualan yang dianggarkan (Adnyana 2019 : 130).

Hubungan Break Even Point dengan perencanaan penjualan

Analisis *break even point* dapat berfungsi sebagai dasar dalam perencanaan penjualan dan dapat juga berfungsi sebagai alat bantu manajemen dalam perencanaan laba. Menurut Mahyuddin dkk (2023 : 148) analisis *break even point* merupakan suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba. Analisis *break even point* sangatlah penting bagi manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba, khususnya untuk mengetahui informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi (Mahyuddin dkk, 2023:149). Perencanaan penjualan yang baik dapat berpengaruh pada *break even point*. Jika target penjualan yang telah ditentukan terlalu rendah, maka tidak akan mencapai *break even point* dan perusahaan akan mengalami kerugian. Sebaliknya jika target penjualan yang tinggi, maka bisnis akan mendapatkan keuntungan yang diharapkan. Dengan demikian, *break even point* dengan perencanaan penjualan saling mempengaruhi dan sangat penting dalam mengelola suatu perusahaan.

METODOLOGI

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu penelitian kualitatif dengan pendekatan kualitatif deskriptif yang bertujuan untuk menyajikan gambaran mengenai permasalahan yang terjadi pada PT. Cahaya Anugrah Lestari. Penelitian ini dilakukan untuk mendeskripsikan keadaan berdasarkan data yang diperoleh dari objek penelitian dengan judul penelitian ini yaitu penerapan break even point sebagai alat perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kualitatif. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu dengan observasi, wawancara dan dokumentasi. Metode analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah metode analisis deskriptif. Pada metode ini memaparkan semua informasi dan karakteristik yang didapatkan dalam penelitian untuk menggambarkan atau mendeskripsikan data yang telah dikumpul sebagaimana yang telah didapat dari hasil wawancara dan dari data-data yang telah didapat dari PT Cahaya Anugrah Lestari.

Proses analisis yang akan dilakukan dalam penelitian ini adalah :

1. Mengumpulkan data dari kegiatan wawancara maupun dari dokumen-dokumen perusahaan mengenai data penjualan, data biaya-biaya yang dikeluarkan pada tahun 2021 dan tahun 2022.
2. Mengklasifikasikan biaya-biaya yang dikeluarkan sesuai dengan jenisnya masing-masing yaitu biaya tetap dan biaya variabel.
3. Menghitung rasio margin kontribusi (contribution margin ratio). Rasio margin kontribusi adalah perbandingan antara margin kontribusi (total penghasilan - biaya variabel) dengan total penjualan.
4. Menghitung dan menganalisis break even point tahun 2021 dan tahun 2022 yang terjadi pada perusahaan.
5. Menghitung Margin of Safety untuk melihat jarak antara penjualan yang ditargetkan dengan penjualan pada break even point atau batas penurunan penjualan agar perusahaan tidak akan mengalami kerugian.
6. Menghitung perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan.
7. Menarik kesimpulan dari hasil penelitian yaitu setelah menganalisis data yang ada maka ditarik kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilaksanakan.

Tempat dan Waktu Penelitian

Tempat pelaksanaan penelitian ini yaitu pada PT. Cahaya Anugrah Lestari di Jl. Cendrawasi Nol. 77, Malendeng, Tikala, Manado. Waktu pelaksanaan dilakukan pada bulan juli 2023 sampai dengan bulan Agustus tahun 2023.

HASIL PENELITIAN

Pendapatan dan Beban

Analisis break even point di mulai dengan membagi biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel. Berikut ini adalah klasifikasi biaya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel PT. Cahaya Anugrah Lestari.

1. Biaya Tetap

Biaya tetap terdiri dari gaji karyawan, biaya pemeliharaan, biaya pembersihan dan biaya lain-lain. Tabel dibawah ini menggambarkan biaya tetap PT. Cahaya Anugrah Lestari tahun 2021 dan tahun 2022.

**Tabel.1 Biaya Variabel PT. Cahaya Anugrah Lestari
Tahun 2021 dan Tahun 2022**

No	Jenis Biaya	2021 (RP)	2022 (RP)
1	Biaya gaji karyawan	408.000.000	408.000.000
2	Biaya pembersihan mesin produksi	9.600.000	9.600.000
3	Biaya pembersihan mesin genset	14.400.000	14.400.000
4	Biaya pembersihan lingkungan	2.400.000	3.600.000
5	Penyusutan genset	9.000.000	9.000.000
6	Penyusutan mesin produksi	200.000.000	200.000.000
7	Penyusutan forklip	50.000.000	50.000.000
8	Penyusutan timbangan	7.000.000	7.000.000
9	Biaya lain-lain	34.000.000	36.000.000
	Jumlah	734.400.000	737.600.000

(Sumber : PT. Cahaya Anugrah Lestari)

2. Biaya Variabel

Biaya variabel terdiri dari biaya pembelian kardus bekas, tenaga kerja langsung, biaya kawat dan biaya solar. Tabel dibawah ini menggambarkan biaya variabel PT. Cahaya Anugrah Lestari tahun 2021 dan tahun 2022.

**Tabel.2 Biaya Variabel PT. Cahaya Anugrah Lestari
Tahun 2021 dan Tahun 2022**

No	Jenis Biaya	2021 (RP)	2022 (RP)
1	Biaya Pembelian kardus bekas	6.240.000.000	7.488.000.000
2	Biaya tenaga kerja langsung	78.000.000	93.600.000
3	Biaya Kawat	88.704.000	106.444.800
4	Biaya solar	97.920.000	137.088.000
	Jumlah	6.504.624.000	7.825.132.800

(Sumber : PT. Cahaya Anugrah Lestari)

Berikut ini adalah data volume penjualan dari PT. Cahaya Anugrah Lestari pada tahun 2021 dan 2022.

**Tabel.3 Data Penjualan PT. Cahaya Anugrah Lestari
Tahun 2021 dan Tahun 2022**

Tahun	Volume penjualan (kg)	Harga Jual /kg	Total Penjualan (Rp)
2021	3.120.000 kg	3. 000	9.360.000.000
2022	3.744.000 kg	3.000	11.232.000.000

(Sumber : PT. Cahaya Anugrah Lestari)

Menghitung Rasio Margin Kontribusi 2021 dan 2022

Tabel.4 Laporan Laba Kontribusi PT. Cahaya Anugrah Lestari Tahun 2021

	PT. Cahaya Anugrah Lestari
Penjualan	9.360.000.000
Biaya variabel	(6.504.624.000)
Margin kontribusi	2.855.376.000
Biaya tetap	(734.400.000)
Laba bersih	2.120.976.000

(Sumber : Hasil pengolahan data)

Rasio margin kontribusi PT. Cahaya Anugrah Lestari pada tahun 2021 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rasio margin kontribusi} &= \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ \text{Rasio margin kontribusi 2021} &= \frac{2.855.376.000}{9.360.000.000} \times 100\% \\ &= 30\% \end{aligned}$$

Tabel.5 Laporan Laba Kontribusi PT. Cahaya Anugrah Lestari Tahun 2022

	PT. Cahaya Anugrah Lestari
Penjualan	11.232.000.000
Biaya variabel	(7.825.132.800)
Margin kontribusi	3.406.867.200
Biaya tetap	(737.600.000)
Laba bersih	2.669.267.200

(Sumber : Hasil pengolahan data)

Rasio margin kontribusi PT. Cahaya Augrah Lestari pada tahun 2022 dapat dihitung sebagai berikut :

$$\begin{aligned} \text{Rasio margin kontribusi} &= \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ \text{Rasio margin kontribusi 2022} &= \frac{3.406.867.200}{11.232.000.000} \times 100\% \\ &= 30\% \end{aligned}$$

Menghitung *Break Even Point* Tahun 2021 dan 2022

1. Menghitung *Break Even Point* Tahun 2021

$$\text{Break even point (unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya Variabel per unit}}$$

$$\text{Break even point (unit)} = \frac{734.400.000}{3.000 - 2.100}$$

$$\text{Break even point (unit)} = \frac{734.400.000}{900}$$

$$\text{Break even point (unit)} = 816.000 \text{ kg}$$

$$\text{Break even point (rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Volume penjualan}}}$$

$$\text{Break even point (rupiah)} = \frac{734.400.000}{1 - \frac{6.504.624.000}{9.360.000.000}}$$

$$\text{Break even point (rupiah)} = \frac{734.400.000}{0,30}$$

$$\text{Break even point (rupiah)} = 2.448.000.000$$

2. Menghitung *Break Even Point* Tahun 2022

$$\text{Break even point (unit)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya Variabel per unit}}$$

$$\text{Break even point (unit)} = \frac{737.600.000}{3.000 - 2.100}$$

$$\text{Break even point (unit)} = \frac{737.600.000}{900}$$

$$\text{Break even point (unit)} = 819.555 \text{ Kg}$$

$$\text{Break even point (rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Volume penjualan}}}$$

$$\text{Break even point (rupiah)} = \frac{737.600.000}{1 - \frac{7.825.132.800}{11.232.000.000}}$$

$$\text{Break even point (rupiah)} = \frac{737.600.000}{0,30}$$

$$\text{Break even point (rupiah)} = 2.458.666.666$$

Menghitung *Margin of Safety* Tahun 2021 dan Tahun 2022

Margin of safety merupakan selisih antara penjualan tertentu dengan penjualan pada titik impas.

1. Berikut ini perhitungan *margin of safety* PT. Cahaya Anugrah Lestari tahun 2021 :

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Pada Titik Impas}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Margin of safety} = \frac{9.360.000.000 - \text{Rp}2.448.000.000}{9.360.000.000} \times 100\%$$

$$= \frac{6.912.000.000}{9.360.000.000} \times 100\%$$

$$= 74\%$$

$$\text{Margin of safety (rupiah)} = \text{Margin of safety} \times \text{Total penjualan}$$

$$= 74\% \times 9.360.000.000$$

$$= 6.926.400.000$$

Berikut ini perhitungan *margin of safety* PT. Cahaya Anugrah Lestari tahun 2022:

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{Total penjuala n} - \text{Penjualan Pada Titik Impas}}{\text{Total Penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Margin of safety} = \frac{11.232.000.000 - 2.458.666.666}{11.232.000.000} \times 100\%$$

$$= \frac{8.773.333.334}{11.232.000.000} \times 100\%$$

$$= 78\%$$

$$\text{Margin of safety (rupiah)} = \text{Margin of safety} \times \text{Total penjual}$$

$$= 78\% \times 11.232.000.000$$

$$= 8.760.960.000$$

Menghitung Perencanaan Penjualan PT. Cahaya Anugrah Lestari pada Tingkat Laba yang diharapkan

Volume penjualan yang harus dicapai sesuai dengan laba yang direncanakan dapat dihitung sebagai berikut :

$$\text{Penjualan (unit)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

$$\text{Penjualan (unit)} = \frac{737.600.000 + 3.470.047.360}{3.000 - 2.100}$$

$$\text{Penjualan (unit)} = \frac{4.207.647.360}{900}$$

$$\text{Penjualan (unit)} = 4.675.164 \text{ Kg}$$

Untuk mendapatkan laba sebesar Rp3.470.047.360 PT. Cahaya Anugrah Lestari harus mampu menjual sebanyak 4.675.164 kg kardus.

$$\text{Penjualan (rupiah)} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{target laba}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

$$\text{Penjualan (rupiah)} = \frac{737.600.000 + 3.470.047.360}{30\%}$$

$$\text{Penjualan (rupiah)} = \frac{4.207.647.360}{30\%}$$

$$\text{Penjualan (rupiah)} = 14.025.491.200$$

Perhitungan tersebut menunjukkan perusahaan harus mencapai penjualan sebesar Rp14.025.491.200 agar mencapai target laba yang diinginkan.

PEMBAHASAN

Penerapan *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Penjualan pada PT.Cahaya anugrah Lestari

Break even point merupakan suatu analisis untuk menentukan titik impas atau keadaan dimana suatu perusahaan tidak memperoleh laba. Berdasarkan penerapan break even point yang telah dilakukan, perusahaan dapat menentukan seberapa besar penjualan yang harus di capai untuk memperoleh laba yang diharapkan. Perusahaan juga dapat mengetahui informasi tingkat keamanan seberapa besar penjualan dapat mengalami penurunan agar tidak akan melebihi batas break even point. Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan pada PT. Cahaya Anugrah Lestari yaitu penerapan break even point sebagai alat perencanaan penjualan, telah dilakukan melalui beberapa tahap yaitu pertama, mengumpulkan data yang di perlukan dan mengklasifikasikan biaya-biaya yang berhubungan dengan kegiatan perusahaan kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Kedua, menentukan margin kontribusi. Ketiga, menentukan break even point. Keempat, menentukan margin of safety. Kelima, menentukan perencanaan penjualan PT. Cahaya Anugrah Lestari pada tingkat laba yang diharapkan.

Berdasarkan perhitungan break even point pada tahun 2021 PT. Cahaya Anugrah Lestari telah mencapai titik impas yaitu 816.000 kg kardus dengan break even point rupiah sebesar Rp2.448.000.000. Dan perhitungan break even point pada tahun 2022 PT. Cahaya Anugrah Lestari juga telah mencapai titik impas yaitu 819.555 kg kardus dengan break even point rupiah Rp2.458.666.666. Dari hasil perhitungan break even point tersebut maka perusahaan dapat mengetahui tingkat penjualan berapa yang harus dicapai perusahaan agar bisa mencapai titik impas dan tidak akan mengalami kerugian. Sehingga perusahaan dapat merencanakan penjualan agar bisa mencapai laba yang diharapkan. Dengan melakukan perencanaan penjualan berdasarkan hasil perhitungan break even point, berarti perusahaan harus merencanakan penjualan melebihi batas titik impas yang telah ditentukan agar dapat mencapai tingkat laba yang diharapkan. Untuk tahun 2023 PT. Cahaya anugrah Lestari menginginkan laba sebesar 30% dari laba tahun sebelumnya. Untuk mencapai target laba yang diharapkan PT. Cahaya Anugrah Lestari harus mencapai volume penjualan sebanyak 4.675.164 Kg kardus dengan total pendapatan Rp14.025.491.200.

Perusahaan juga harus memperhatikan faktor-faktor yang akan mempengaruhi perencanaan penjualan yaitu harga jual, kuantitas penjualan, biaya tetap dan biaya variabel agar bisa mencapai laba yang diharapkan.

Hubungan *Break Even Point*, *Margin Of Safety* dan Perencanaan Penjualan

Margin of safety menunjukkan batas jarak penjualan, jika dimana penjualan tersebut melampaui batas jarak kelamanan maka perusahaan tersebut akan mengalami kerugian. Dari hasil perhitungan margin of safety PT. Cahaya Anugrah Lestari menunjukkan bahwa penjualan selalu berada pada titik aman penjualan sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Perhitungan margin of safety tahun 2021 sebesar 74% dengan total pendapatan yaitu Rp6.926.400.000 dan tahun 2022 mengalami kenaikan sebesar 78% dari total pendapatan yaitu Rp8.760.960.000. Semakin tinggi margin of safety, maka bisa dikatakan semakin baik untuk perusahaan, karena rentang penurunan penjualan masih jauh untuk mengalami kerugian

Analisis Break Even point memberikan hasil perhitungan mengenai margin of safety karena perhitungan margin of safety merupakan selisih antara penjualan yang ditargetkan dengan penjualan yang ada pada break even point. Jika hasil break even point rendah maka hasil dari perhitungan margin of safety akan semakin tinggi yang berarti batas kelamanan penurunan penjualan perusahaan cukup rendah untuk mengalami kerugian. Dengan demikian PT. Cahaya Anugrah Lestari dapat mengetahui dan memperhitungkan batas kelamanan jumlah penjualan yang boleh berkurang dari rencana penjualan perusahaan agar tidak akan mengalami kerugian. Sehingga perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan dapat tercapai.

KESIMPULAN DAN REKOMENDASI

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT Cahaya Anugrah Lestari maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Hasil penelitian yang telah dilakukan pada PT. Cahaya Anugrah Lestari yaitu penerapan break even point sebagai alat perencanaan penjualan sangat berpengaruh untuk perusahaan dalam hal mengambil keputusan dimasa yang akan datang karena perusahaan dapat mengetahui seberapa besar penjualan yang harus dilakukan agar tidak mengalami kerugian dan bisa mencapai laba yang diharapkan perusahaan, lewat adanya perencanaan penjualan yang telah dilakukan untuk periode selanjutnya.
2. Margin of safety untuk tahun 2021 dan tahun 2022 PT Cahaya Anugrah Lestari cukup besar dengan presentase yang cukup tinggi, yang berarti perusahaan mampu menjalankan kegiatan operasional perusahaan dengan baik sehingga tingkat mengalami kerugian rendah. Dengan adanya perhitungan margin of safety PT. Cahaya Anugrah Lestari dapat mengetahui batas penurunan penjualan minimum.

Berdasarkan kesimpulan yang di dapatkan dari penelitian ini, maka saran yang bisa penulis kemukakan untuk PT. Cahaya anugrah Lestari yaitu :

1. Dengan adanya penerapan break even point sebagai alat perencanaan penjualan yang telah dilakukan pada PT. Cahaya Anugrah Lestari, perusahaan bisa menggunakan penerapan tersebut sebagai acuan atau pedoman dalam pengambilan keputusan untuk periode selanjutnya. Perusahaan bisa mengetahui volume penjualan yang harus dilakukan sehingga perusahaan tidak akan mengalami kerugian dan bisa memperoleh laba yang diharapkan .
2. Dengan tingkat margin of safety yang cukup tinggi, sebaiknya PT Cahaya Anugrah Lestari dapat mempertahankan penjualan agar tidak mengalami penurunan yang akan melebihi tingkat margin of safety agar bisa menghindari kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Adnyana, M.I. 2019. Akuntansi Manajemen. Lembaga Pelnelrbit Universitas Nasiona. Jakarta Selatan.
- Aminus, R., & Sarina, R. 2022. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt. Goldeln Oilindo Nusantara Palembang. Jurnal Manajemen, 10(3).
- Anderson, D. R., Swenely, D. J., Williams, T. A., Camm, J. D., Cochran, J. J., Fry, M. J., & Ohmann, J. W. (2019). An introduction to management science: Quantitative approaches to decisionmaking, 15th Edition. Boston: Cengage Learning, inc.
- Bunga, Aristiolsn., V. at. dan D. Afandy. 2018. Evaluasi Pencapaian Laba Pada Hotel Sahid Kawanua Manado Dengan Menggunakan Analisis Cost Volume Profit (CVP). Journal Riset Akuntansi Going Concern. ISSN: 1907-9737. Vol 13. No 03. 2018. Universitas Sam Ratulangi.
- Darya, I. P. 2019. Akuntansi Manajemen. Uwas Inspirasi Indonesia Anggota IKAPI. Ponorogo
- Ermy, I., & Handayani, M. 2019. Akuntansi Biaya. POLIBAN PRESS Anggota APPTI (Asosiasi Penerbit Perguruan Tinggi Indonesia). Banjarmasin.
- Ervina, N., dkk. 2022. Teori Akuntansi. CV. Media Sains Indonesia. Bandung.
- Hajar, H. I., & Hajar, N. I. 2023. Akuntansi Manajemen. Uwais Inspirasi Indonesia Anggota IKAPI. Surabaya.
- Hanggara, A. 2019. Pelngantar Akuntansi. CV. Jakad Publishing. Surabaya.

- Hartanti, 2022. Akuntansi Manajemen. CV. Media Sains Indonesia. Kota bandung-Jawa Barat.
- Hasibuan, A. N., & Annam, R. 2021. Akuntansi Manajemen (Teori dan Praktek). Cetakan Pertama. CV. Merdeka Kreasi Group Anggota IKAPI. Medan.
- Hevandari, J. H., Ariyetti, A., & Kasim, A. 2022. Analisis Break Even Point Pada Pembuatan Cookies Dengan Pencampuran Tepung terigu Dengan Tepung Kacang Merah. Jurnal Penelitian dan Pengkajian Ilmiah Eksakta, 1(1), 8-11.
- Indriani, El. 2018. Akuntansi Manajemen. ANDI Anggota IKPI. Yogyakarta
- Iryaniel, El., & Handayani, M. 2019. Akuntansi Biaya. Cetakan Pertama. POLIBAN PRESS Anggota IPPTI. Banjarmasin.
- Khomi, M. 2019. Akuntansi Manajemen. Cetakan Kedua. Universitas Muhammadiyah. Malang.
- Lestari, W., & Pernama, D. B. 2017. Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajeria. Cetakan Pertama. PT. Rajagrafindo Persada. Depok.
- Litamahuputty, J. V., Pelamonia, J. T., & Nanohy, T. 2022. Analisis Break-Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Dan Laba Terhadap Usaha Mikro Di Ambon.
- Maitin, N. 2022. Akuntansi Biaya. Cetakan Pertama. CV. Bintang Semesta Media Anggota IKAPI. Yogyakarta.
- Mariana, R.,dkk. 2023. Teolri Akuntansi. Media Sains Indonesia. Bandung
- Nadhiroh, A., Nur, K. M., & Utami, S. W. 2022. Analisis Break Even Point Sebagai Perencanaan Laba Pada Ud. Sivia Food. Jurnal Javanica, 1(1), 56-67.
- Nawangwulan, Arieska D., V. Iat. dan J. D. L. Warongan. 2018. Pengaruh Total Revenue Dan Laba Bersih Terhadap Harga Saham (Studi Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia). Journal Riset Akuntansi Going Concern. ISSN: 1907-9737. Vol 13. No 03. 2018. Universitas Sam Ratulangi.
- Nursanty, I. A. 2022. Akuntansi Manajemen. Cetakan Pertama. Seval Literindo Krelsi. Lombok.
- Ningsih, A. A. 2020. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada cv Kopi Biji Palembang (Doctoral disertation, Politeknik Negeri Sriwijaya).

- Pamungkas, I., & Irawan, H. T. 2021. Analisis Break-Even Point pada Usaha Produksi Minyak Niam di Kabupaten Aceh Selatan. *Journal Industri Services*, 6(2), 112-116.
- Peu, F. I., Pangemanan, S. S., & Tirayoh, V. Z. 2021. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Telesindo Shop Manado. *Jurnal EMBA: Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*, 9(3).
- Ramadhani, D. 2020. *Akuntansi Biaya (Konsep dan implementasi di industry manufaktur)*. CV MARKUMI. Yogyakarta.
- Risal Afisyahr & Lusy Deasyana Rahma Devita. 2021. *Manajemen Penjualan*. Tim UB Press. Malang.
- Rizki, N., & Sukoco, A. 2019, February. Break Even Point Analysis As a Tool For Profit And Sales Planning On Otak-Otak Bandeng Kang Wahab SMEI. In *Journal of World Conference (JWC)* (Vol. 1, Nol. 1, pp. 220-224).
- Ruliana, T., & Solihin, D. 2021. *Akuntansi Manajemen (Teori dan Praktek)*. Cetakan Pertama. CV Tahta Media Group. Klaten.
- Rusmayanti, S. 2021. Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Jus Jagung Enak. *Akrab Juara: Jurnal Ilmu-ilmu Solsia*, 6(2), 182-195
- Rumiasih, N. A., & Sakinah, S. D. P. 2020. Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pd Rahmat Ma. *Neraca Keuangan: Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Keuangan*, 15(1), 49-69.
- Sufyati., dkk. 2021. *Analisis Laporan Keuangan*. Cetakan Pertama. INSANIA anggota IKAPI. Cirebon
- Sugeng, B. 2017. *Manajemen Keuangan Fundamental*. Cetakan Pertama. Grup Penerbit CV Budi Utama anggota IKAPI. Yogyakarta.
- Setol, A. A., dkk. 2023. *Manajemen Keuangan dan Bisnis (Teori dan implementasi)*. PT. Sonpedia Publishing Indonesia. Jambi.
- Sinambela, E. A., Darmawan, D., Gardi, B., &Maaihool, F. J. 2022. Cost Control through Break Even Point Analysis. *International Journal of Service Science, Management, Engineering, and Technology*, 1(3), 1-3.