BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Masyarakat Indonesia merupakan typical komunitas yang memiliki ketergantungan sangat tinggi terhadap Bahan Bakar Minyak (BBM). Baik itu untuk keperluan rumah tangga, transportasi maupun industri. Sehingga menjadi sangat wajar jika pemerintah saat ini selalu berusaha dan berupaya untuk mencari cara dalam memenuhi keinginan masyarakat yang bersifat primer khususnya berkaitan dengan BBM.

Tahun 2007 hingga 2010 merupakan tahun dimana pemerintah gencar-gencarnya melakukan sosialisasi penggunanan *Liquefied Petroleum Gas (LPG)* bagi konsumsi rumah tangga dan industri kecil sekaligus membagikan kompor gas beserta tabung LPG yang berisi 3 kg secara gratis kepada masyarakat. Peraturan presiden republik Indonesia Nomor 104 tahun 2007 tentang Penyediaan, Pendistribusian, dan Penetapan Harga LPG tabung 3 (Tiga) Kilogram dan Peraturan Menteri ESDM Nomor 21 Tahun 2007 tentang Penyelenggaraan Penyediaan dan Pendistribusian LPG Tabung 3 Kg, menjadi dasar hukum kebijakan tersebut.

Meningkatnya kebutuhan akan LPG (*Liquefied Natural Gas*) selain mudah, hemat efisien juga aman asalkan sesuai prosedur penggunaannya. LPG di indonesia sendiri masih disubsidi oleh

pemerintah khususnya untuk LPG 3Kg. Tanggung jawab terhadap penyaluran LPG 3 Kg oleh Pemerintah dipercayakan kepada PT. Pertamina selaku Badan Usaha Milik Negara (BUMN).

Memudahkan proses pendistribusian LPG ke masyarakat oleh PT. Pertamina telah membangun SPPBE (Stasiun Pengisian dan Pengangkutan Bulk Elpiji) dibeberapa daerah, hal ini dimaksudkan untuk memperpendek alur distribusi kepada setiap Agen di daerah. Terhadap penunjukan Agen penyalur oleh Pemerintah melalui PT. Pertamina mengutamakan Agen yang dulunya bergerak dalam penyaluran Minyak Tanah.

Sesuai dengan prinsip-prinsip ekonomi bahwa semakin tingginya permintaan akan mendorong semakin banyaknya produksi yang akan dilakukan, hal tersebut tentunya juga berimbas pada semakin terbukanya peluang usaha dimasyarakat. Data yang dimiliki oleh Ditjend Migas Kementerian ESDMTahun 2020 menunjukkan bahwa saat ini tercatat sebanyak 4.571 perusahaan sebagai penyalur LPG yang tersebar di seluruh Kabupaten/Kota di Indonesia, untuk Sulawesi Selatan sendiri tercata 39 Perusahaan yang menjadi agen resmi pertamina dalam menyalurkan LPG di setiap Kabupaten/Kota.

PT. Harapan Baru Sejahtera merupakan salah satu dari 5 (Lima) perusahaan yang saat ini tercatat sebagai agen resmi penyalur LPG 3 Kg di Kabuapten Sidenreng Rappang. PT. Harapan Baru Sejahtera awalnya bernama UD. Djamal Azis dan merupakan agen penyalur

Minyak Tanah yang melayani beberapa Keamatan di bagian Utara Kabupaten Sidenreng Rappang, setelah adanya kebijakan pemerintah tentang Konversi Minyak Tanah ke Gas, maka pada Tahun 2010 usaha ini berubah nama menjadi PT. Harapan Baru Sejahtera.

Sistem distribusi LPG 3 kg ini berbeda dengan sistem distribusi produk lain pada umumnya. Pola distribusi yang dilakukan dengan sistem tertutup. Hal ini dikarenakan dalam pendistibusian Gas LPG 3 Kg dikendalikan oleh peraturan-peraturan yang mengikat setiap entitas dalam rantai pasok. Sistem ini juga memiliki aturan dan standar operasi tertentu dimana pelaksanaannya diawasi dan dikendalikan secara dinamis. Sistem rantai pasok LPG 3 kg sendiri diatur oleh peraturan perundang-undangan yang dikeluarkan oleh Pemerintah.

Salah satu bentuk aturan yang dikeluarkan oleh Pemerintah terkait sistem distribusi LPG 3 Kg yakni Harga Eceran Tertinggi (HET) dimana untuk wilayah Sulawesi Selatan ditetapkan melalui Peraturan Gubernur Sulawesi Selatan Nomor 6 tahun 2015, dimana salah satu poinnya menyatakan bahwa daerah yang berada dalam radius 60 kilometer dari SPBE maka HET yang diberlakukan adalah sebesar Rp 15.500.

Pencapaian yang diperoleh PT. Harapan Baru Sejahtera sejak melakukan ekspansi usaha dari Minyak Tanah ke penyalur LPG 3 Kg dapat dikatakan sangat pesat, dari jumlah distribusi awal hanya berkisar 560 Tabung perhari atau dengan model sirkulasi lancar

dalam 3 hari mampu mencapai pendistribusian maksimal sampai dengan 2.240 Tabung. Saat ini dengan jumlah armada sebanyak 7 (Tujuh) unit perusahaan ini telah mampu menyalurkan LPG 3 Kg sebanyak 3.920 Tabung dalam range waktu 2 Hari.

Gross Propit Margin (GPM) yang mencatat tentang alur frekuensi pendistribusian harian dan bulanan menunjukkan bahwa untuk Tahun 2016 s.d 2020 rata-rata jumlah tabung yang didistribusikan oleh PT. Harapan Baru Sejahtera mencapai 614.880 tabung setiap tahunnya. Jumlah ini jika dihitung dengan nilai harga jual Rp.14.000,- per tabung, maka omzet setiap tahunnya dapat dirata-ratakan dalam rupiah mencapai Rp.8.608.320.000,-.

Laba Kotor yang diperoleh PT. Harapan Baru Sejahtera berdasarkan Laporan Laba Rugi untuk Tahun 2016-2020 menunjukkan bahwa keuntungan yang diperoleh perusahaan untuk Tahun 2016 yakni Rp.940.118.400,- dan untuk Tahun 2020 keuntungan yang diperoleh sebesar Rp.958.651.200. Laba tersebut tentunya hanya bersifat hitungan sementara, sebab terdapat beberapa jenis pembiayaan yang belum dikeluarkan antara lain Gaji Pegawai, Beban Operasional Kantor dan Biaya-biaya lainnya.

Laba sesuai dengan pengertian yang dikemukakan oleh Subramanyam (2010) menyatakan bahwa Laba (*income* disebut juga *earnings* atau *profit*) merupakan ringkasan hasil bersih aktivitas operasi usaha dalam periode tertentu yang dinyatakan dalam istilah

keuangan. Sementara Dwi (2012), menyatakan bahwa laba adalah pendapatan yang diperoleh apabila jumlah *financial* uang dari aset neto saat akhir periode di luar dari distribusi dan kontribusi pemilik perusahaan melebihi aset neto pada awal periode.

Perolehan Laba sebagaimana digambarkan oleh para ahli tersebut hanya dapat dilihat jika sebuah perusahaan mampu menyajikannya dalam bentuk Laporan Keuangan. Menurut Fahmi (2017) laporan keuangan adalah suatu informasi yang menggambarkan kondisi keuangan suatu perusahaan, dan lebih jauh informasi tersebut bisa dijadikan seperti cerminan kapasitas keuangan perusahaan tersebut. Laporan Keuangan menurut Harahap (2015) merupakan gambaran kondisi keuangan dan hasil suatu perusahaan pada saat tertentu atau jangka waktu tertentu. Sementara Kasmir (2012) menyatakan bahwa laporan keuangan adalah laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini maupun pada suatu periode tertentu

Lebih lanjut oleh Kasmir (2012)menguraikan bahwa untuk mengoptimalkan perolehan laba oleh sebuah perusahaan tentunya harus mampu meletakkan perencanaan terhadap laba yang diinginkan. Perencanaan laba adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah

yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai besarnya keuntungan yang ingin dicapai.

Tujuan utama semua jenis usaha yakni mengupayakan untuk dapat memperoleh laba yang sebesarnya olehnya itu menurut Munawir (2011) bahwa untuk dapat mencapai laba yang sebesar-besarnya tentunya sebuah perusahaan harus mampu untukmelakukan perencanaanlaba dimana hal tersebut sangat dipengaruhipula olehperencanaanpenjualan.

Munawir (2011) juga menjelaskan bahwa perencanaan laba memiliki hubungan antara biaya, volume dan harga jual, sehingga dalam hukum penjualan adanya biaya akan menentukan harga jual agar dapat mencapai tingkat laba yang dikehendaki.Harga jual sendirijuga dapat mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhivolume produksi. Sehingga dalam perencanaan laba sebuah perusahaan tentunya harus memperhatikan mata rantai tersebut.

Berdasar mata rantai yang dikemukakan oleh Munawir (2011) maka dalam melakukan perencanaan laba oleh sebuah perusahaan diperlukan alat analisis yang dianggap mampu mencerminkan kebutuhan laba yang diharapkan. Secara umum alat analisis yang sering digunakan oleh perusahaan dalam menghitung tingkat pencapaian keuangan perusahaan yakni dengan metode *Break Even Point (BEP).*

Syamsudin (2011) menyatakan analisis *break even* sangat penting bagi perusahaan karena hal itu akan memungkinkan perusahaan untuk menentukan tingkat operasi yang harus dilakukan agar semua *operating cost*dapat tertutup dan analisis *Break Even Point* juga digunakan untuk mengevaluasi tingkat-tingkat penjualan tertentu dalam hubungannya dengan tingkat keuntungan.

Analisis *Break Even Point* menurut Bambang Riyanto (2013) adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Sedangkan menurut Adolph Matz (2002) mengemukakan bahwa Analisis impas digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan agar semua biaya yang terjadi dalam periode tersebut tertutupi.

Sementara Munawir (2011) menguraikan bahwa hasil analisis *Break Even Point* di samping memberikan gambaran tentang hubungan antara biaya, volume, dan laba juga akan dapat membantu atau memberikan informasi maupun pedoman kepada manajemen dalam memecahkan masalah-masalah lain yang dihadapi. Misalnya masalah penambahan atau penggantian fasilitas pabrik atau investasi dalam aktiva tetap.

Mendukung dalam penggunaan Analisis *Break Even Point* sebaiknya hal utama yang perlu dimiliki oleh sebuah perusahaan yakni Laporan Laba Rugi Perusahaan, dimana didalamnya memuat

semua bentuk alur kas dan pembagian biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Hal tersebut ditegaskan pula dalam penelitian yang dilakukan oleh Muhamad Yusuf Andrianto (2016), bahwa dalam penerapan analisis *Break Even Point*(BEP) oleh perusahaandiharapkan memperhatikan beberapa tahapan yang harus dilakukan Pengklafikiasian Biayadanpengelompokan dan mengidentifikasi biaya biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan *least square* method (metode kuadrat terkecil), menentukan *kontribusi margin*, menentukan *break even point*, *margin of safety* serta minimal sales.

Permasalahan umum yang sering ditemui dalam sebuah perusahaan khususnya pada usaha berbasis *family business*, terkadang menggunakan laporan keuanganhanya sebagai alat untuk melihat kondisi keuangan secara umum, demikian dalam perencanaan penjualan lebih berpedoman pada pola perhitungan secara konvensional, bahkan masih sangat jarang ditemui bahwa perusahaan melakukan perhitungan terhadap perencanaan penjualan dengan menggunakan alat analisis. Kondisi tersebut juga ditemui dalam pengelolaan proses penjualan pada PT. Harapan Baru Sejahtera.

Berdasar pada fenomena tersebut, sehingga penulis tertarik melakukan penelitian pada PT. Harapan Baru Sejahtera khususnya dalam rangka mencermati mekanisme perencanaan penjualan yang

dilakukan oleh perusahaan sekaligus melakukan pendekatan perencanaan penjualan dengan menggunakan Analisis *Break Event Point*. sehingga dalam penelitian fokus judul yang akan dikaji yakni **Penerapan Analisis *Break Event Point* (BEP) dalam Perencanaan Laba PT. Harapan Baru Sejahtera Kabupaten Sidenreng Rappang.**

B. Fokus Penelitian

PT. Harapan Baru Sejahteramerupakan salah satu dari 5 (Lima) Agen yang bergerak dalam kegiatan Distribusi LPG 3 Kg di Kabupaten Sidenreng Rappang. Jumlah omzet yang cukup besar dan dukungan pangkalan sebanyak 218 tentunya dalam mendukung kegiatan usaha harus didukung oleh konsep perencanaan penjualan yang baik.

1. Berapa besar nilai penjualanPT. Harapan Baru Sejahtera Kabupaten Sidenreng Rapppang sehingga dapat mencapai nilai *Break Even Point*(*BEP)* dan *Margin of Safety (Titik Aman Penjualan)*setiap tahunnya?
2. Berapa nilai penjualan yang dapat ditargetkan dan juga nilai *Break Even Point*(*BEP)*dari PT. Harapan Baru Sejahtera sebagai Agen LPG 3 Kg di Kabupaten Sidenreng Rapppang untuk Tahun 2021?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dalam pelaksanaan penelitian adalah :

1. Untuk mengetahui nilai penjualan yang dapat dilakukan oleh PT. Harapan Baru Sejahtera Kabupaten Sidenreng Rapppang

sehingga dapat mencapai nilai Break Even Point (BEP) dan *Margin of Safety (Titik Aman Penjualan)* setiap tahunnya.

2. Untuk nilai penjualan yang dapat ditargetkan dan juga nilai *Break Even Point* (*BEP)* dari PT. Harapan Baru Sejahtera sebagai Agen LPG 3 Kg di Kabupaten Sidenreng Rapppang untuk Tahun 2021.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan dukungan konseptual dan sebagai penambah wawasan tentang Penerapan Analisa *Break Even Point* (BEP), *Margin of Safety* (Titik Aman Penjualan) dan Perencanaan Laba pada PT. Harapan Baru Sejahtera sebagai Agen LPG 3 Kg di Kabupaten Sidenreng Rapppang

b. Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat mengembangkan literatur-literatur manajemen yang sudah ada, dan memperkuat penelitian sebelumnya.

c. Bagi para akademisi, penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi pada penelitian-penelitan selanjutnya khususnya penelitian yang berkaitan denganAnalisa *Break Even Point* (BEP), *Margin of Safety* (Titik Aman Penjualan)dan Perencanaan Laba pada PT. Harapan Baru Sejahtera sebagai Agen LPG 3 Kg di Kabupaten Sidenreng Rapppang

2. Manfaat Praktis

Adapun hasil penelitian tersebut diharapkan dapat memberikan kontribusi kepada Manajemen PT. Harapan Baru Sejahterasecara khusus dan pada Agen LPG 3 Kg di Kabupaten Sidenreng Rapppangsecara umum. bahwa salah satu langkah yang dapat dilakukan dalam menilai kondisi keuangan dari perusahaan berhubungan dengan analisis terhadap penjualan yang dilakukan yakni melalui metode analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (Titik Aman Penjualan), sehingga nantinya perusahaan mampu mengukur tentang penggunaan biaya-biaya yang tentunya akan berdampak pada keuntungan yang dapat diperoleh.

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

A. Kajian Teori

1. Perencanaan Laba *(Profit Planning).*

a. Perencanaan Sebagai Fungsi Manajemen

Perencanaan *(Planning)*, khususnya perencanaan keuangan, menurut Wijaya (2017) adalah proyeksi dari penjualan, laba, dan aset berdasarkan strategi produksi dan pemasaran, serta penentuan sumber daya yang dibutuhkan untuk mencapai proyeksi tersebut.

Selanjutnya dikemukakan pula bahwa terdapat tiga tahapan dalam perencanaan keuangan, yaitu:

1) Peramalan penjualan dan laba pada tahun yang akan datang.
2) Peramalan total aset yang diperlukan untuk mendukung tingkat penjualan dan laba yang telah ditentukan.
3) Peramalan kebutuhan dana yang berasal dari luar perusahaan.

Sesudah perencanaan keuangan dilaksanakan, tugas manejer keuangan berikutnya adalah melaksanakan pengendalian keuangan yang bertujuan untuk memastikan bahwa semua hal yang telah direncanakan bisa berjalan dengan baik.

Pengendalian keuangan merupakan perencanaan keuangan yang diimplementasikan yang menyangkut umpan balik dan proses penyesuaian yang diperlukan agar menjami bahwa rencana terlaksana dan mengubah rencana yang ada untuk merespon kebutuhan lingkungan operasi.

b. Laba *(Profit)*

Tujuan utama suatu perusahaan pada umumnya adalah ingin memperoleh laba yang sebesar-besarnya dalam rangka kelangsungan hidup perusahaan masa yang akan datang. Salvatore (2005) menjelaskan bahwa laba merupakan *main goals*atau tolak ukur keberhasilan manajemen perusahaan berbasis bisnis atau

Laba atau sering disebut dengan profit sesuai pengertian yang dikemukakan oleh Subramanyam dan Wild (2010) adalah ringkasan hasil bersih aktivitas operasi usaha dalam periode tertentu yang dinyatakan dalam istilah keuangan.

Pengertian serupa juga dikemukakan oleh Nafarin (2007) bahwa laba (*income*) adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu". Demikian pula pernyataan yang dikemukakan oleh Alexandri, et.al. (2011), bahwa laba adalah selisih lebih dari pendapatan di atas biayanya dalam suatu periode, dan disebut rugi apabila terjadi keadaan sebaliknya.

Stice, dkk (2004) menyatakan bahwa Laba terbangun atas empat elemen utama yaitu pendapatan (*revenue*), beban (*expense*), keuntungan (*gain*), dan kerugian (*loss*). Penjelasan dari masing-masing elemen terebut yakni :

1) Pendapatan (*revenue*)

   Dapat diartikan sebagai arus masuk atau peningkatan lain dari aktiva suatu entitas atau pelunasan kewajibannya (atau kombinasi dari keduanya) dari penyerahan atau produksi suatu barang, pemberian jasa, atau aktivitas lain yang merupakan usaha terbesar atau usaha pertama yang sedang dilakukan entitas tersebut.

2) Beban (*Expense*)

   Merupakan arus keluar atau penggunaan lain dari aktiva atau timbulnya kewajiban (atau kombinasi keduanya) dari penyerahan atau produksi suatu barang, pemberian jasa, atau aktivitas lain yang merupakan usaha terbesar atau usaha pertama yang sedang dilakukan entitas tersebut.

3) Keuntungan (*Gain*)

   Peningkatan dalam ekuitas atau (aktiva bersih) dari transaksi sampingan atau transaksi yang terjadi sesekali dari suatu entitas dan dari semua transaksi. Kejadian dan kondisi lainnya yang mempengaruhi entitas tersebut,

kecuali yang berasal dari pendapatan atau investasi pemilik.

4) Kerugian (*Loss*)

Penurunan dalam ekuitas (aktiva bersih) dari transaksi sampingan atau transaksi yang terjadi sesekali dari suatu entitas dan dari semua transaksi. Kejadian dan kondisi lainnya yang mempengaruhi entitas tersebut, kecuali yang berasal dari pendapatan atau investasi pemilik

c. Perencanaan Laba *(Profit Planning).*

Manjerial perusahaan pada dasarnya berkeinginan untuk meningkatkan pertumbuhan perusahaan, maka harus diikuti dan dimulai dengan perencanaan yang matang serta kerja keras untuk merealisasikannya.Perencanaan laba yang baik dan cermat tentunya bukan hal yang mudah untuk lakukan sebab sangat dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti teknologi yang berkembang dengan cepat, aktor sosial, ekonomi dan pilitik memiliki pengaruh yang sangat kuat dalam perkembangan dunia usaha.

Carter (2006) menguraikan bahwa Perencanaan Laba *(Profit Planning)* adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Laba penting dalam perencanaan karena tujuan utama dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan.

Mulyadi (2012) mengemukakan bahwa Perencanaan laba adalah proses pembuatan rencana kerja untuk jangka waktu satu tahun, yang dinyatakan dalam satuan moneter dan satuan kuantitatif yang lain.Supriyono(2002) menyatakan bahwa perencanaanlaba*(profit planning)* adalah sebuah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya dan di dalamnya jugaditentukantujuan dari labayang akan dicapai oleh perusahaan.

Definisi-defenisi tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dan digambarkan secara kuantitatif dalam bentuk laporan keuangan untuk jangka pendek dan jangka panjang.

Perencanaan laba jangka panjang merupakan proses yang berkesinambungan untuk mengambil keputusan secara sistematik dan disertai dengan perkiraan terbaik mengenai keadaan dimasa mendatang, mengorganisasikan kegiatan yang diperlukan secara sistematik untuk melaksanakan keputusan. Dengan segala laba dan pertumbuhan yang diharapkan haruslah dipecah ke dalam anggaran jangka pendek, agar dapat direncanakan dan dikendalikan secara terarah.

Matz, Adolph (2002), memberikan gambaran bahwa pada dasarnya ada tiga prosedur berbeda yang dapat digunakan dalam menetapkan sasaran laba, yaitu:

1) *Metode a priori*

   Sasaran laba yang diinginkan ditetapkan terlebih dahulu sebelum proses perencanaan.

2) *Metode a posteriori*

   Sasaran laba ditetapkan sesudah perencanaan, dan sasaran tersebut akan merupakan hasil perencanaan itu sendiri.

3) *Metode pragmatis*

   Pihak manajemen menggunakan standar laba tertentu yang telah teruji secara empiris dan didukung oleh pengalaman.

Manjemen jika ingin melakukan suatu rencana jangka panjang hanya bisa tercapai jika sasaran laba jangka panjang tersebut bisa dipenuhi secara memuaskan, dan akan memerlukan pertumbuhan dan tingkat laba yang cukup tinggi dan stabil. Perencanaan laba harus melibatkan sebuah penetapan tujuan dan target laba yang realistis.

d. Manfaat Perencanaan Laba (*Profit* Planning)

Istilah perencanaan laba digunakan karena secara eksplisit rencana ini menyatakan sasaran dalam kurun waktu

dan hasil keuangan yang diharapkan untuk setiap bagian perusahaan. Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang.

Garrison, et al (2006) mengemukakan bahwa analisis perencanaan laba dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Untuk mendukung hal tersebut maka diperlukan sebuah bentuk analisis yang disebut dengan Analisis Sensitivitas

Analisis sensitivitas merupakan suatu pendekatan yang sederhana untuk mengetahui adanya ketidakpastian *(uncertainty)*, yaitu kemungkinan bahwa hasil *actual* akan berbeda dari yang diperkirakan sebelumnya. Horngren, et al (2008) menjelaskan bahwa analisis sensitivitas adalah teknik bagaiman jika (what-if) yang digunakan manajer untuk menguji bagaimana akibatnyajikaprediksidataawaltidak tercapai atau jika asumsi yang mendasarinya berubah..

Perencanaan laba atau pengganggaran menurut Matz Adolph (2002), mempunyai beberapa manfaat bagi perusahaan antara lain:

1) Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan.
2) Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapi dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.
3) Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba.
4) Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen, sehingga keputusan akhir dan rencana saling berkaitan.
5) Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematik setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.

Perencanaan Laba selain memiliki manfaat juga memiliki keterbatasan di dalamnya, oleh Mulyadi (2012) menjelaskan beberapa hal yang berkaitan dengan manfaat serta keterbatasan dalam perencanaan laba sebagai berikut :

1) Manfaat Perencanaan Laba

a) Memberi pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan;
b) Memaksa pihak manajemen untuk mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya secara teliti sebelum mengambil keputusan;
c) Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya prilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumberdaya secara maksimal
d) Merancang peran serta dan mengkoordinasikan rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen, sehingga keputusan akhir dan rencana saling terkait dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana terpadu dan menyeluruh;
e) Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematik setiap segi atau aspek organisasi untuk memeriksa dan memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala
f) Mengkoordinasikan semua kegiatanperusahaan kedalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah

g) Berperan sebagai tolak ukur atau standar untuk mengukur hasil kegiatan serta menilai kebijakan manajemen dan tingkat kemampuan setiap pelaksanaan kegiatan

2) Keterbatasan Perencanaan Laba

a) Rencana laba didasarkan pada taksiran-taksiran yang tergantung kepada ketelitian penyusunnya, maka dalam mengestimasi diperlukan modifikasi jika memerlukan suatu perubahan

b) Pelaksanaan rencana memerlukan waktu, manajemen seringkali putus asa karna terlalu berharap dalam tempo yang terlalu singkat

c) Perencanaan laba tersebut akan efektif hanya jika semua pemimpin bertanggung jawab melakukan usaha secara terus menerus dan agresif kearah penyelesaiannya

2. Laporan Laba Rugi

Laporan laba-rugi atau *income statement Profit* and *loss statement* menurut Najmudin (2011) adalah membandingkan pendapatan terhadap bebanpengeluarannya untuk menentukan laba atau rugi bersih. Laporan ini memberikaninformasi tentang hasil akhir perusahaan selama periode tertentu.

Kasmir (2012) menyatakan bahwa Laporan laba rugi menunjukkan kondisi usaha suatu perusahaan dalam suatu periode tertentu. Artinya, laporan laba rugi harusdibuat dalam suatu siklus operasi atau periode tertentu guna mengetahui jumlahperolehan pendapatan (penjualan) dan biaya yang telah dikeluarkan, sehingga dapat diketahui, perusahaan dalam keadaan laba atau rugi.

Husnan Suad (2006) menyatakan bahwa Laporan laba rugi, menunjukkan labaatau keuntungan bersih yang diperoleh perusahaan dalam periode waktu tertentu (misalnyasatu tahun). Laba (atau rugi) = Penghasilan dari penjualan – biaya dan ongkos. Menurut Brealey Myers Marcus (2008) laporan laba rugi adalah laporan keuangan yang memperlihat pendapatan, beban, dan laba bersihperusahaan sepanjang suatu periode waktu.

3. Biaya

a. Pengertian Biaya

Baldic Siregar (2016) menguraikan bahwa biaya yaitu pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang dan jasa yang diharapkan dapat memberikan manfaat sekarang atau masa yang akan datang. Biaya dapat pula diartikan sebagai bentuk pengeluaran untuk memperoleh barang dan jasa yang besarnya diukur dalam satuan uang.

Pengertian Biaya menurut Carter (2009) yakni Nilai tukar, pengeluaran, pengorbanan untuk memperoleh manfaat. Sedangkan menurut Baridwan (2008) Biaya merupakan aliran keluar atau pemakaian lain aktivitas atau timbulnya utang (atau kombinasi keduanya) selama suatu periode yang berasal penyerahan atau pembuatan barang, penyerahan jasa, atau dari pelaksanaan kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha.

Biaya menurut Raharja Putra(2009)adalah pengorbanan atau pengeluaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau perorangan yang bertujuan untuk memperoleh manfaat lebih dari aktivitas yang dilakukan. Lebih lanjut diuraikan bahwa dalam istilah biaya, kadang kala cukup merepotkan dalam membedakan antara *costs* dan *expenses,* sehingga untuk memudahkan hal tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1) *Costs*

   *Cost*adalah biaya dalam arti pengorbanana/pengeluaran yang dilakukan oleh suatu perusahaan atau individu yang berhubungan langsung dengan output/produk yang dihasilkan oleh perusahaan/perorangan tersebut.

   Misalnya: bahan baku dan pembantu, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya umum pabrik (mandor/supervisor pabrik, GM pabrik, BBM, suplai pabrik, listrik pabrik, dan

lain-lain). Dalam struktur laporan Rugi/Laba perusahaan biasanya disebut Harga Pokok Produksi.

2) *Expenses*

Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan atau *perorangan* yang bersifat sebagai aktivitas pendukung saja.

Misalnya: biaya umum dan administrasi, dan biaya pemasaran/penjualan, seperti gaji karyawan kantor pusat, biaya telepon/air/gas/AC kantor pusat, biaya penjualan dan pemasaran, dan lain-lain.

b. Penggolongan Biaya

Kamaruddin Ahmad (2014) menjelaskan bahwa biaya dan beban adalah “pengeluaran yang diukur dalam moneter yang telah dikeluarkan atau potensial akan dikeluarkan untuk memperoleh dan mencapai tujuan tertentu. Sebaliknya beban adalah pengeluaran yang telah digunakan untuk menghasilkan prestasi”. Biaya *(cost)* dikeluarkan untuk mendapatkan manfaat di masa depan. Ketika biaya telah dihabiskan dalam proses menghasilkan pendapatan, biaya tersebut dinyatakan kedaluwarsa *(expire)*. Biaya *(cost)* yang telah kedaluwarsa disebut beban *(expenses)*

Pada umumnya, berbagai macam biaya yang terjadi dan bagaimana cara pengklasifikasiannya itu semua bergantung kembali kepada tipe dan kebijakan dari

perusahaan itu sendiri. Hal tersebut sangat penting guna mengetahui apakah biaya tersebut bereaksi atau merespon terhadap perubahan aktivitas usaha. Bila aktivitas usaha meningkat atau menurun, maka biaya tertentu mungkin juga ikut meningkat atau menurut.

Syamsuddin (2011) menguraikan bahwa dalam pengelolaan analisis *Break Even Point* makabiaya dapat diklasifikasikan menjadi dua macam, yaitu sebagai berikut:

1) Biaya Tetap *(Fixed Cost)*

   Secara sederhana dapat dikatakan bahwa biaya tetap sangat berhubungan dengan waktu (function of time) dan tidak berhubungan dengan tingkat penjualan. Pembayarannya berdasarkan pada periode akuntansi tertentu dan besarnya adalah sama.

   Misalnya: biaya sewa gedung, penghapusan aktiva tetap, dan lain-lainnya. Sampai dengan jumlah hasil (range output) tertentu biaya ini secara total tidak berubah.

   Sementara Biaya Tetap menurut Carter dan Usry (2006) adalah biaya yang secara total tidak berubah saat aktivitas bisnis meningkat atau menurun (dalam batas tertentu).

   Artinya bahwa biaya tetap dianggap 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 aktiva tetap, bunga sewa atau biaya kantor, dan biaya tetap lainnnya

Adapun biaya tetap tersebut dapat dikelompokkan menjadi dua bagian yaitu :

a) *Committed fixed cost*

   Biaya tetap yang berhubungan dengan investasi dalam fasilitas, struktur, dan peralatan dasar organisasi sebuah perusahaan. Biaya-biaya tersebut sulit ditelusuri hubungannya dengan volume output, seperti unit produksi.

b) *Discretionary fixed* atau biasa dikenal sebagai *Managed fixed cost* meliputi biaya-biaya tetap yang timbul dari keputusan tahunan manajemen untuk membelanjai bidang-bidang biaya tetap tertentu seperti iklan dan penelitian.

   Berikut dengan fluktuasinya akan dipengaruhi oleh kebijakan manajemen. Biaya tersebut bisa melekat pada volume kegiatan dan/atau perubahan lingkup organisasi.

Biaya tetap mempunyai karakteristik seperti:

a) Biaya total yang tak berubah oleh periode yang ditentukan atau kegiatan tertentu.
b) Biaya perunit berbanding terbalik pada perubahan volume, pada volume rendah fixed cost unitnya tinggi, sebaliknya pada volume yang tinggi fixed cost per unitnya akan rendah.

2) Biaya Variabel *(Variabel Cost)*

Carter dan Usry (2006) menjelaskan bahwa Biaya variabel adalah sebagai biaya yang secara total meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proposional terhadap penurunan dalam aktivitas.

Sejalan dengan pendapat tersebut Kasmir (2014) menjelaskan bahwa Biaya variabel yaitu biaya yang secara total berubah ubah sesuai dengn perubahan volume produksi atau penjualan. Dalam hal tersebut sulit terjadi dalam praktiknya dikarenakan dalam penjualan jumlah besar akan ada potongan- potongan baik yang diterima maupun yang diberikan perusahaan

Artinya asumsi biaya tersebut berubah-ubah secara sebanding (proporsional) terhadap perubahan volume

produksi atau penjualan. Dalam hal tersebut sulit terjadi dalam praktiknya karena didalam penjualan jumlah besar akan ada potongan tertentu, baik yang diterima ataupun diberikan oleh perusahaan.

Biaya variabel mempunyai pola sebagai berikut :

a) Total biaya variabel berubah proporsional dengan perubahan volume /kapasitas, makin besar kapasitas yang digunakan semakin besar pula total biaya variabel, demikian pula sebaliknya.
b) Per unit biaya berubah (variabel) konstan/tetap. Misalnya biaya bahan langsung, contoh di muka biaya pemakaian bahan langsung, bensin, oli yang dihitung dan tergantung kilometer yang ditempuh.

5) Analisis *Break Even Point*

a. Pengertian *Break Even Point*

Analisis *Break Even Point* atau sering pula disebut analisis titik impas, merupakan salah satu analisi keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas sering juga disebut analisis perencanaan laba (*Profit planning*).

Abdul Halim (2005), mengemukakan bahwa *Break Even Point* atau titik impas merupkan sebagai titik pada saat

pendapatan penjualan cukup menutup semua biaya produksi dan penjualan tetapi tidak memiliki laba untuk diperoleh.

Hansen Mowen (2006), berpendapat bahwa analisis bep merupakan cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak mengalami kerugian, tetapi juga belum memperoleh laba. Dengan adanya analisis impas ini, perusahaan dapat mudah melakukan pengawasan volume penjualan dalam mencapai target laba yang ditentukan

Titik impas (*Break Even Point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik di mana laba sama dengan nol. Perusahaan mendapatkan pendapatan yang sama besarnya dengan biaya produksi yang dikeluarkan. Henry Simamora (2011) menjelaskan bahwa Titik impas (*brek even point*) adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba atau rugi bersih.

Analisis *Break Even Point*menurut Riyanto (2013) adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Sedangkan menurut Adolph Matz (2002) mengemukakan bahwa Analisis impas digunakan untuk menentukan tingkat

penjualan dan bauran produk yang diperlukan agar semua biaya yang terjadi dalam periode tersebut tertutupi.

Melalui analisis titik impas akan dapat diketahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, tingkat keuntungan yang diinginkan, dan volume kegiatan (penjualan atau produksi), kondisi ini sering diistilahkan dengan *Cost ProfitVolume Analisis*. Menurut Mulyadi (2012), *Cost Profit Volume Analisis*merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek.

Sementara menurut Garrison (2006), *Cost Profit*Volume *Analisis* adalah salah satu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajer dalam memberikan perintah. Alat ini membantu mereka memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba dalam organisasi dengan memfokuskan pada interaksi antarlima elemen : harga pokok; volume atau tingkat aktivitas; biaya variable perunit; total biaya tetap; bauran produk yang dijual.

b. Tujuan Analisis *Break Even Point*

Mulyadi (2012) menjelaskan bahwa dalam praktiknya penggunaan analisis *Break Even Point* memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai yaitu:

1) Mendesain spesifikasi produk (berkaitan dengan biaya);

   Mendesain spesifikasi produk biasanya selalu berkaitan dengan biaya-biaya yang akan dikeluarkan termasuk harga yang akan dibebankan. Dalam mendesain suatu produk diperlukan suatu pedoman yang memberi arah bagi manajemen untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan biaya harga.

2) Penentuan harga jual persatuan.

   Penentuan harga jual persatuan, sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan. Selain pertimbangan biaya yang akan dikeluarkan, harga jual juga terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk yang sejenis. Jika penentuan harga jual yang tidak realistis, maka perusahaan tidak akan mampu menutupi semua atau sebagian dari biaya-biaya yang akan dikeluarkan.

3) Produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.

Produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian, maksudnya adalah agar perusahaan mampu menentukan batas jumlah produksi dalam kondisi tidak rugi dan tidak laba dari kapasitas produksi yang dimilikinya.

4) Memaksimalkan jumlah produksi.

Memaksimalkan jumlah produksi artinya dengan analisis *Break Even Point* kita akan tahu, apakah jumlah produksi sudah maksimal atau belum. Tujuannya agar jangan sampai ada kapasitas produksi yang menganggur. Kemudian perusahaan juga mampu menjaga agar berproduksi secara efisien.

5) Perencanaan laba yang diinginkan.

Analisis *Break Even Point* memberikan perbandingan antara biaya dengan harga untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan. Pertimbangan ini sangat terkait dengan perencanaan laba yang diinginkan sebabjika terdapat biaya yang sangat besar maka pengaruhnya terhadap harga, sehingga dengan penggunaan analisis *Break Even Point* juga dapat dilakukan dengan menguji terlebih dahulu kelayakan suatu produk sehingga laba yang akan diperoleh dapat terukur.

Halim dan Supomo (2005) menyatakan bahwa ada 3 faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan yaitu:

1) Biaya

Biaya yang timbul dari perolehan atau untuk pengolahan suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.

2) Harga Jual

Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

3) Volume (Penjualan atau Produksi)

Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produk atau jasa tersebut. Selanjutnya pada gilirannya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi. Dengan demikian, faktor- faktor yang mempengaruhi laba di atas saling terkait antara satu dengan yang lain

c. Perubahan dalam melakukan Analisis *Break Even Point* (BEP)

Aspek-aspek penting dalam *analisa break even* bahwa perubahan dalam satu faktor atau lebih yang mempengaruhi analisa, dapat diadakan penilaian ataupun evaluasi.

Faktor-faktor yang bisa merubah dalam hubungan analisa *break even* yaitu biaya tetap, biaya variabel, harga jual maupun komposisi penjualan (*sales mix*).

1) Perubahan Biaya Tetap

   Perubahan jumlah biaya tetap bisa mengakibatkan perubahan jumlah biaya secara keseluruhan pada tingkat penjualan dan akan berubah pula, perubahan jumlah biaya maka besarnya penjualan pada tingkat *break even* akan berubah pula.

2) Kenaikan Biaya Variabel

   Adanya kenaikan dalam biaya variabel maka jumlah biaya juga bisa berubah begitu juga besarnya penjualan.

3) Perubahan Komposisi Penjualan

   Jika perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu macam barang, maka analisa *break even* dapat diterapkan untuk seluruh barang yang diproduksi dan dijual dari perusahaan tersebut. dalam maksud tersebut maka komposisi (perbandingan) antara barang-barang tersebut tetap sama baik dalam komposisi produksinya maupun penjualannya. Jadi, jika komposisinya berubah maka *break even*nya secara total akan berubah.

d. Keterbatasan atau Kelemahan Analisis*Break Even Point*

Analisis *Break Even Point (BEP)*, dalam praktek pelaksanaannya juga memiliki keterbatasan. Menurut Mulyadi (2012), keterbatasan atau kelemahan analisis *Break Even Point* adalah:

1) Perlu adanya Asumsi

   Asumsi yang menyebutkan bahwa harga jual konstan yang dimana kenyataannya harga tersebut terkadang harus berubah sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran di pasar. Yng Artinya analisis *Break Even Point* membutuhkan banyak asumsi, terutama tentang hubungan antara biaya dan pendapatan. Dimana terkadang sering terjadi asumsi yang digunakan sudah tidak sesuai dengan realita yang terjadi selanjutnya.

2) Bersifat statis, yaitu analisis ini dapat digunakan pada titik tertentu bukan pada suatu periode tertentu.

3) Tidak digunakan dalam mengambil keputusan akhir, dimana analisis *Break Even Point* hanya dapat digunakan jika ada penentuan kegiatan lanjutan yang dapat dilakukan.

4) Tidak menyediakan pengujian aliran kas yang baik, yakni, jika aliran kas tersebut ditentukan melebihi aliran

kas yang harus dikeluarkan, maka proyek dapat diterima dan hal-hal lainnya akan dianggap sama.

5) Hubungan penjualan dan biaya, yakni hubungan dan biaya, misalnya dalam hal biaya, jika penjualan memiliki kapasitas penuh, dan memerlukan sebuh tambahan penjualan, maka akan ada tambahan biaya tenaga kerja atau upah yang mengakibatkan naiknya biaya variabel dan jika diperlukan tambahan peralatan atau pabrik, yang mengakibatkan biaya tetap juga akan meningkat.
6) Kurangnya mempertimbangkan risiko, dimana masa penjualan begitu banyak resiko-resiko yang akan dihadapi, misal kenaikan harga bahan baku, yang berakibat akan berpengaruh terhadap harga jual
7) Pengukuran kemungkinan penjualan, yitu jika hendak 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, manajemen masih bisa menggunakannya sebagai salah satu alat perencanaan keuangan, terutama perencanaan laba, produksi, maupun perencanaan penjualan ke depan.

e. Dasar Asumsi Analisis*Break Even Point*

Analisis *Break Even Point* mempunyai beberapa asumsi yang tercermin dalam anggaran perusahaan masa yang akan datang. Menurut Halim dan Bambang S (2005) (2005), asumsi yang mendasari analisis *Break Even Point* sebagai berikut:

1) Harga jual per unit tidak berubah-ubah pada berbagai volume penjualan.
2) Perusahaan berproduksi pada jarak kapasitas yang secara relatif konstan.
3) Biaya dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap jumlahnya tidak berubah dalam jarak kapasitas tertentu, sedangkan biaya variabel berubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan perusahaan.
4) Jumlah perubahan persedaiaan awal dan persediaan akhir tidak berarti.
5) Jika perusahaan menjual lebih dari satu macam produk, komposisi produk yang dijual dianggap tidak berubah.

f. Pendekatan dalam Perhitungan Analisis*Break Even Point*

Analisis *Break Even Point*dapat dihitung menggunakan metode persamaan dan metode margin kontribusi. Kedua metode tersebut memberikan hasil yang sama :

1) Pendekatan Persamaan;

Secara umum dalam pelaksanaan analisis dengan menggunakan *Break Event Point* (BEP) sebagai alat analisis dapat dilakukan melalui dua pendekatan yakni perhitungan dengan menggunakan rumus matematis dan pendekatan dengan metode grafis.

Orientasi yang diharapkan dalam penelitian ini adalah menampilkan sebuah nilai yang dapat dijadikan dasar untuk melihat pada titik mana sebuah perusahaan berada pada posisi *Break Event Point* (BEP) atau pulang pokok maka pendekatan yang dilakukan adalah dengan bentuk perhitungan matematis.

Persamaan analisis dengan pendekatan matematis untuk memperoleh nilai *Break Even Point (BEP)* oleh Halim dan Bambang S (2005) menyatakan bahwa analisis *Break Event Point* (BEP) dengan pola pendekatan matematis maka dalam perhitungannya digunakan beberapa model persamaan serta mempertimbangkan adanya *Margin Konstribusi* agar dapat diperoleh penggambaran tentang nilai *Break Event Point* (BEP) dalam bentuk rupiah maupun dlm bentuk unit.

Persamaan-persamaan yang digunakan dalam melakukan perhitungan *Break Event Point* (BEP) antara lain :

$$BEP = \frac{Biaya\ Tetap}{Harga - Biaya\ Variabel}$$

atau

$$BEP_{(rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

atau

$$BEP_{(rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

atau

$$BEP_{(unit)} = \frac{Total\ Biaya\ Tetap}{Harga\ Jual\ Per\ Unit - Biaya\ Variabel\ per\ Unit}$$

atau

$$BEP_{(unit)} = \frac{Biaya\ Tetap}{Constribusi\ Margin\ per\ Unit}$$

2) Pendekatan Margin Kontribusi ;

Margin Kontribusi *(Contribution Margin)*menurut Henry Simamora (2011)adalah selisih yang diperoleh dari hasil perhitungan antara Nilai Penjualan yang dikurangkan

dengan Biaya Variabel sehingga nantinya hasil perhitungan ini selain digunakan untuk mendukung perhituangan analisis *Break Event Point* (BEP) juga dapat digunakan untuk melihat poisisi laba dari perusahaan.

Pendekatan persamaan memanfaatkan data dari laporan laba rugi disusun dengan format kontribusi. Penggunaan presentasi dlm persamaan tersebut dapat digunakan dlm menetukan titik impas berdasarkan nilai penjualan. persamaan untuk Margin Konstribusi menurut Garrison (2006) dan Sujarweni (2017) dapat dirumuskan melalui persamaan berikut :

$$\textbf{Margin Kontribusi } (\textbf{MK}) = \textbf{NP} - \textbf{VC}$$

$$\textbf{Laba} = \textbf{MK} - \textbf{FC}$$

Dimana :

NP = Nilai Penjualan

MK = Margin Konstribusi

VC = Biaya Variabel (*Variabel Cost)*

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Berdasar pada persamaan yang digunakan dalam merumuskan nilai *Break Event Point* (BEP) baik untuk memperoleh nilai rupiah maupun unit, salah satu alat analisis yang dibutuhkan adalah Rasio Margin

Kontribusi*(Contribution Margin Ratio)*yang dapat diperoleh dengan menggunakan persamaan berikut :

$$Contribution\ Margin\ Ratio = \frac{Margin\ Konstribusi}{Penjualan} x100\%$$

g. *Margin of Safety* (TitikBatas Aman)

Pegertian *Margin of Safety* menurut Riyanto (2013) yaitu angka tersebut menunjukan jarak antara penjualan yang direncanakan atau dibudgetkan (*budgedted sales*) dengan penjualan pada *break even*. Dengan demikian maka, *Margin of Safety* adalah juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian.

Margin of Safety (Titik Batas Aman) menurut Halim dan Bambang S (2005) yaitu selisih antara rencana penjualan dalam unit atau satuan uang) dengan impas (dalam unit atau satuan uang) penjualan. *Margin of Safety* (Titik Batas Aman) memberikan informasi tentang seberapa jauh realisasi penjualan dapat turun dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan harus sebesar *magin of safety* agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Berikut ini rumus dari *Margin of Safety* (Titik Batas Aman) :

$$MS = \frac{SB - SBE}{SB}\ x\ 100\%$$

$$\%MS = \frac{MS}{SB}\ x\ 100\%$$

Keterangan :

MS : *Margin of Safety* atau batas keamanan

SB : *SalesBudgeted* atau penjualan yang dianggarkan

SBE : Sales at *Break Even* atau penjualan pada saat break even

Perusahaan yang mempunyai *Margin of Safety*(Titik Batas Aman) yang besar lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai *Margin of Safety*(Titik Batas Aman)yang rendah, karena *Margin of Safety*(Titik Batas Aman) memberikan gambaran kepada manajemen beberapa penurunan yang dapat ditolerir sehingga perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum memperoleh laba.

h. Perencanaan Penjualan dan Perencanaan Laba

1) Perencanaan Penjualan

Memperhitungkan tentang perencanaan laba tentunya harus didasarkan pada konsep ramalan penjualan untuk periode yang akan datang. Assauri Sofyan (2001) menjelaskan bahwa ramalan penjualan adalah suatu perkiraan atas ciri kuantitatif termasuk harga dari perkembangan pasaran dari suatu produk

yang di produksi oleh perusahaan pada jangka waktu tertentu di masa yang akan datang.

Nafarin (2004) menjelaskan bahwa ramalan penjualan merupakan proses kegiatan memperkirakan produk yang akan dijual pada waktu yang akan datang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang pernah terjadi dan atau mungkin akan terjadi.

Memperhitungkan ramalan penjualan untuk periode yang akan datang maka salah satu pendekatan yang dapat dilakukan yakni dengan menggunakan metode *LeastSquares Method*atau metode kuadrat terkecil, dimana menurut Christina Ellen (2001) metode ini merupakan pendekatan yang dianggap dapat mempersepsikan tingkat penjualan dengan berdasar pada nilai penjualan yang telah diperoleh pada tahun sebelumnya.

Metode kuadrat terkecil termasuk dalam keluarga metode-metode pendekatan sesatan terdistribusi (“*distributed error” approximation methods*), berdasarkan karakterisik kerjanya yang melakukan pengurangan sesatan menyeluruh (*global error*) yang terukur berdasarkan interval pendekatan keseluruhan (*whole*

approximation interval) sesuai dengan order pendekatan yang meningkat

Persamaan yang dapat digunakan dalam menyusun proyeksi trend dengan metode kuadrat terkecil menurut Render dan Heizer (2005) yakni :

$$Y = a + bX$$

Dimana :

Y = Variabel terikat (penjualan)

X = Variabel bebas yang tergantung pada unit waktu yang dapat dinyatakan dalam bulan, minggu, semester dan tahun

a = Nilai konstan, yang akan menunjukkan besarnya nilai Y apabila X sama dengan 0 (nol)

b = Variabel per X, yaitu menunjukkan besarnya perubahan nilai Y dari setiap perubahan satu unit X

n = Jumlah data

Selanjutnya koefisien a dan b dicari dengan rumus:

$$\text{Nilai } a = \frac{\sum Y}{n} \text{ sedangkan untuk Nilai b} = \frac{\sum XY}{\sum x^2}$$

Hal yang perlu diperhatikan dalam menggunakan *Least Squares Method* terhadap data (n) yang digunakan

2. Perencanaan Laba

Perencanaan Laba dapat diperhitungkan setelah dilakukan perhitungan terhadap perencanaan penjualan untuk periode yang akan datang, hal ini sangat berkaitan sebab dalam persamaan untuk melakukan perencanaan laba, salah satu alat analisis yang digunakan adalah rencana penjualan untuk periode tahun berikutnya.

Riyanto (2013) menguraikan bahwa jika dalam keadaan posisi penjualan dipersepsikan memiliki jumlah Biaya Tetap (*Fixed Cost*) dan unsur pembentuk Biaya Variabe (*Variable Cost*) sama besarnya kondisi penjualan untuk periode selanjutnya maka persamaan yang dapat digunakan menghitung Perencanaan Laba yakni

$$\textbf{Margin Kontribusi } (\textbf{MK}) = \textbf{NP} - \textbf{VC}$$

$$\textbf{Laba} = \textbf{MK} - \textbf{FC}$$

Dimana :

NP = Nilai Penjualan

MK = Margin Konstribusi

VC = Biaya Variabel (*Variabel Cost)*

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

B. Penelitian Terdahulu

Penelitian-penelitian yang relevan dengan permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini, antara lain:

1. Dini Novita Sari, 2018.

Judul Penelitian : Analisis Break Event Point Pada Home Industri Usaha Tahu Goreng Pak Sukardi Tahun 2017 Di Samarinda

Hasil Peneltian :

a. Usaha Tahu Goreng Pak Sukardi pada Tahun 2017 dapat disimpulkan telah mencapai Break Event point unit yaitu 936.750 unit dan Break Event Rupiah Yaitu Rp. 187.350.000,-
b. Hasil Analisis untuk perhitungan volume penjualan yang telah di lakukan Pak Sukardi selama tahun 2017 dengan volume penjualan sebanyak 8000 unit tahu perhari, yaitu total produksi setahun 2.912.000 unit dengan pendapatan Rp. 582.400.000,- pertahun.
c. Untuk meningkatkan usahanya maka Pak Sukardi harus menaikan laba 28% di tahun 2017 yaitu sebesar Rp. 245.338.900,-.

2. Astrin Kusumawardani. 2020

Judul Penelitian : Analisis Perhitungan BEP (Break-Even Point) Dan Margin Of Safety Dalam Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kecil Menengah.

Hasil Peneltian :

a. Berdasarkan hasil penelitian penjualanpada Boed’s Coffe dengan jumlah penjualan 39.200.000 dan komponen biaya biaya yang dikeluarkan yakni biaya variabel sebesar 21.2600.000, dan biaya tetap sebesar 4,500,000, sehingga dari pengurangan biaya tersebut diperoleh keuntungan sebesr 13,440,000

b. Break-even (BEP) pada Boed's Coffe di peroleh pada penjualan 100.334 bungkus kopi dan pada hasil penjualan mencapai Rp. 9.832.775. Dikarenakan Boed's coffe penjualan sudah mencapai angka tersebut, maka penjualan layak di lanjutkan.
c. Berdasarkan Margin of Savety (MOS) / Margin Kontribusi yang akan di peroleh oleh Boed's Coffe adalah ketika penjualan di 0,46 atau pada ratio 46%.,

3. Nur Rohmawati, H.Imam Baidlowi, Toto Heru Dwihandoko, 2020.

Judul Penelitian : Analisis Break Even Point Untuk Perencanaan Laba Pada UKM Samiler Maju Jaya Kecamatan Gondang Kabupaten Mojokerto Tahun 2020.

Hasil Peneltian :

a. Nilai penjualan (rupiah) dan volume penjualan (unit) yang harus dipertahankan UKM Samiler Maju Jaya agar tidak mengalami kerugian tahun 2020 yaitu sebesar Rp. 1.278.801.860 dan menjual 110.514 kemasan
b. Tahun 2020 BEP UKM Samiler Maju Jaya mencapai BEP rupiah total sebesar Rp. 1.278.801.860 dan BEP total unitnya 110.514 kemasan terjadi pada bulan Mei, yang berarti pada tahun 2020 perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas.
c. Tahun 2020 diperoleh tingkat margin of safety UKM Samiler Maju Jaya total sebesar 68% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan struktur biaya yang ada, jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian tetapi juga belum memperoleh laba adalah Rp. 2.771.198.140 atau 239.486 kemasan.

d. Tahun 2020 yang direncanakan untuk memperoleh keuntungan sebesar 25% dari penjualan tahun sebelumnya maka UKM Samiler Maju Jaya harus dapat menjual sebesar Rp. 4.049.603.771

4. Anik Sudarismiati, Zainal Anshory; 2018

Judul Penelitian : Analisis*BREAK EVEN POINT* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Dapur Sehati Desa Semiring Kabupaten Situbondo.

Hasil Peneltian :

a. Perolehan Penjualan UD. Dapur Sehati Desa Semiring Kabupaten Situbondo Tahun 2016 yakni sebesar 497.500.000 sementara Biaya Tetapnya adalah 78.405.333dan Biaya Variabel yakni sebesar 259.233.750,-
b. BEP UD. Dapur Sehati Desa Semiring Kabupaten Situbondo Tahun 2016 adalah sebesar 163.710.358,-
c. Sehingga dapat disimpulkan bahwa BEP UD. Dapur Sehati Desa Semiring Kabupaten Situbondo Tahun 2016 telah terlampaui
d. *Margin of Safety* produk abon ikan tuna adalah 69%, ini berarti bahwa jika penjualan sebenarnya produk abon ikan tuna berkurang atau menyimpang lebih besar dari 69% (dari penjualan yang direncanakan) maka perusahaan akan menderita kerugian..
e. Berdasarkan atas analisis yang telah dilakukan, ramalan penjualan UD. Dapur Sehati akan mampu mencapai volume penjualan sebesar 21.184 pcs di tahun 2017 dengan nilai Rp.529.600.000..

5. Gestia Ananda, Hamidi, 2019

Judul Penelitian : Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan

Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017

Hasil Peneltian :

a. Berdasarkan hasil penelitian akan analisis break evan point sebagai alat perencanaan laba pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2014-2017 menunjukkan bahwa besar kecilnya biaya tetap maupunbiaya variabel yang digunakan setiap perusahaan untuk oprasional kegiatan perusahaan berpengaruh terhadap laba yang diperoleh perusahaan tersebut.
b. Penelitian menyimpulkan bahwa nilai break evan point perusahaan menjadi salah satu tolak ukur apakah perusahaan dapat mengalami keutungan ataupun kerugian. Dan berdasarkan analisis break even point pada perusahaan menjadi salah satu panduan bagi pihak manajemen agar dapat melihat kemampuan perusahaan dimasa yang akan datang..

C. Kerangka Pikir

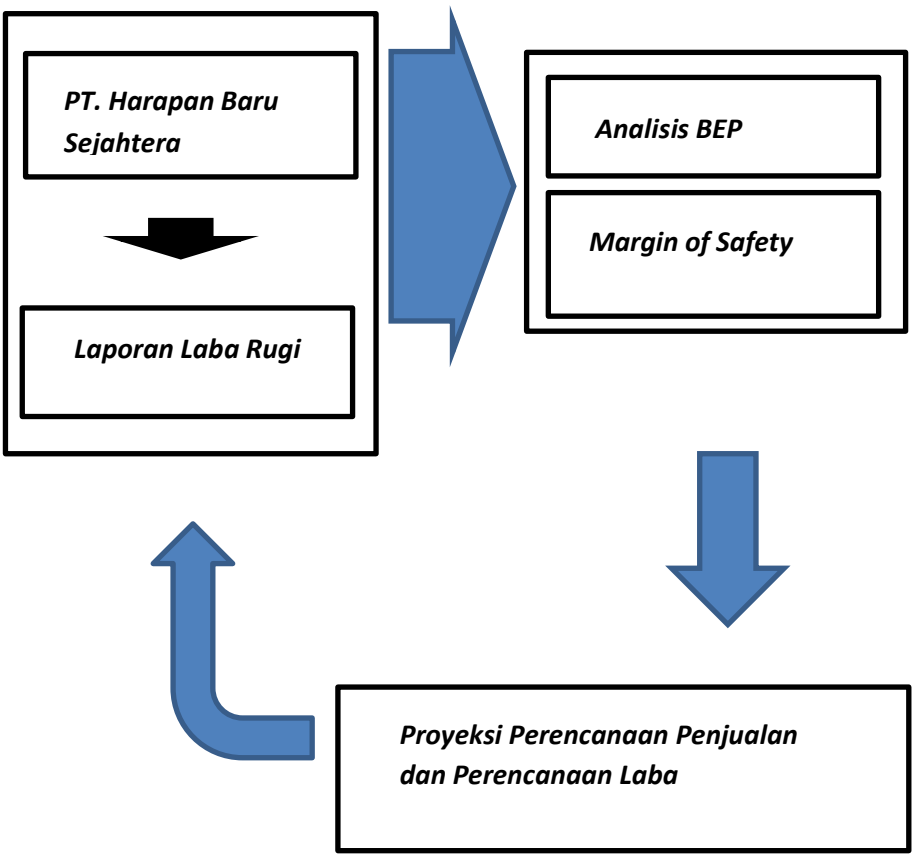
Mulyadi (2012) menjelaskan bahwasalah satu tujuan yang dapat dicapai dengan penerapan *Break Even Point*pada sebuah perusahaan yakni untuk melihat perkembangan perusahaan dalam memperoleh laba untuk masa yang akan datang.

Analisis *Break Even Point* dalam perencanaan laba memiliki perbandingan antara biaya dengan harga untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan. Pertimbangan ini sangat terkait dengan perencanaan laba yang diinginkan sebabjika terdapat biaya

yang sangat besar maka pengaruhnya terhadap harga, sehingga dengan penggunaan analisis *Break Even Point* juga dapat dilakukan dengan menguji terlebih dahulu kelayakan suatu produk sehingga laba yang akan diperoleh dapat terukur

Berdasar pada penjelasan tersebut dan memperhatikan fokus permasalahan yang akan dianalisis dalam penelitian ini, maka kerangka pikir yang dibangun dapat dilihat pada Gambar berikut :

Gambar 2.1 Kerangka Pikir



BAB III
METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Metode penelitian menurut Sugiyono (2017) merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu, sehingga untuk memperoleh hasilyang maksimal perlu digunakanmetode penelitian yang tepat yang didasarkan pada ciri-ciri keilmuan, yaitu rasional, empiris dan sistematis.

Rasional ialah kegiatan penelitian yang dilakukan secara masuk akal. Empiris berarti cara-cara yang dilakukan dapat diamati oleh indra manusia, sehingga orang lain dapat mengamati dan mengetahui cara-cara yang digunakan. Sistematis artinya proses yang digunakan dalam penelitian itu menggunakan langkah-langkah yang bersifat logis

Pendekatan metode yang digunakan dalam penelitian bersifat anaisis namun orientasi pengelolaannya lebih bersifat kuantatif, sehingga pendekatan yang digunakan yakni Analisis Deskriptif, dimana menurut Sugiyono (2017) bahwa metode penelitian dengan pendekatan analisis deskriptif merupakanpenelitian statistik yakni dengan menganalisis dan mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi.

Achmadi (2015) menguraikan bahwa penelitian deskriptif berusaha untuk menuturkan pemecahan masalah yang ada sekarang

berdasarkan data-data, dengan menyajikan, menganalisis dan menginterpretasikannya.Penelitian kuantitatif juga dipersepsikan dapat lebih menekankan pada penggunaan angka-angka yang membuatnya menjadi lebih spesifik.

Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini adalah melakukan Analisis terhadap Penjualan yang dilakukan pada PT. Harapan Baru Sejahtera melalui analisis *Break Event Point (BEP)* dengan menggunakan data-data skunder berupa Laporan Laba Rugi Perusahaan sehingga nantinya dapat olah untuk menghasilkan data yang dapat digunakan mendukung persamaan pada analisis *Break Event Point (BEP)* antara lain : Jumlah Penjualan, Nilai Penjualan, Biaya-Biaya Variabel dan Biaya-Biaya Tetap dalam pelaksanaan operasional penjualan LPG 3 Kg Bersubsidi pada PT. Harapan Baru Sejahtera.

B. Waktu dan Tempat Penelitian

1. Tempat Peneltian

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Harapan Baru Sejantera yang beralamat di Jalan Pasar Keluarahan Rappang Kecamatan Panca Rijang Kabupaten Sidenreng Rappang..

Pemilihan terhadap objek penelitian ini didasarkan pada beberapa pertimbangan antara lain :

a. PT. Harapan Baru Sejantera merupakan salah satu Agen dari 5 (Lima) Agen yang menjadi perpanjangan tangan PT.

PERTAMINA dalam mendistribusikan LPG 3 Kg Bersubsidi di Kabupaten Sidenreng Rappang.

b. Bahwa PT. Harapan Baru Sejantera sampai dengan Tahun 2020 telah menaungi 218 Pangkalan dari kurang lebih 600 Pangkalan yang ada di Kabupaten Sidenreng Rappang.

c. Jumlah Distribusi LPG 3 Kg Bersubsidi yang dilakukan oleh PT. Harapan Baru Sejahtera secara kontinyu setiap harinya mampu mendistribusikan1.680 sampai 2.240 Tabung.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilaksanakan selama 3 (tiga) bulan yakniMaret - Mei 2020.

C. Informan

Pendekatan dalam penelitian ini secara umum dapat dikategorikan sebagai penelitan Kualitatif walaupun dalam penyajiannya lebih dominan menggunakan angka-angka untuk diolah kemudian menjadi dasar untuk mengetahui *Nilia Break Event Point (BEP), Margin of Safety* dan Perencanaan Penjualan pada PT. Harapan Baru Sejahtera.

Penelitan yang bersifat kualitatif tentunya dalam pengumpulan data maka maka dapat dikatakan bahwa sumber data utamanya adalah manusia sebagai narasumber dan memiliki peran sangat penting sebagai individu yang memiliki informasi. Selain itu nara sumber memiliki kedudukan yang sama dengan peneliti.

Adanya kedudukan yang sama antara peneliti dan nara sumber oleh Sutopo (2006) menjelaskan bahwa nara sumber dalam hal ini tidak hanya sekedar memberikan jawaban atas pertanyaan yang telah disusun dalam sebuah format wawancara, namun dapat pula mengarahkan hal-hal yang dibutuhkan dalam sebuah penelitian sehingga tujuan dari sebuah penelitian dapat tercapai.

Kedudukan nara sumber dalam sebuah penelitian kualitatif diistilahkan sebagai informan, dimana pada penelitian ini nara sumber yang dijadikan informan pada PT. Harapan Baru Sejahtera yakni Manajer, Bendahara, Bagian Administrasi dan Penanggungjawab Kendaraan.

D. Defenisi Operasional Variabel

Defenisi Operasional menurut Sugiyono (2017) adalah penentuan konstrak atau sifat yang akan dipelajari sehingga menjadi variabel yang dapat diukur. Definisi operasional menjelaskan cara tertentu yang digunakan untuk meneliti dan mengoperasikan konstrak.

Berdasar pada tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini yakni untuk mengetahui tentang kondisi pengelolaan penjualan pada PT. Harapan Baru Sejahtera melalui pendekatan Analisis *Break Event Poin, Margin of Safety* dan Perencanaan Laba Perusahaan. Sehingga variabel yang akan dioperasionalkan dalam penelitian ini antara lain :

1. **Biaya Tetap**

   Merupakan biaya yang konstan dalam total tanpa mempertimbangkan perubahan-perubahan tingkat aktivitas pada PT. Harapan Baru Sejahtera dalam suatu kisaran relevan tertentu.

2. **Biaya Variabel**

   Merupakan biaya yang berubah secara proposional sesuai perubahan tingkat produktifitas penjualan.

3. **Harga**

   Harga yang dimaksudkan dalam hal ini adalah harga penjualan dan harga perolehan LPG 3 Kg Bersubsidi pada PT. Harapan Baru Sejahtera dalam satu rentang periode penjualan.

4. ***Break Even Point*** **(BEP)**

   Yaitu salah satau metode analisis digunakan untuk mengetahui batas titik impas atau titik pulang pokok dari penjualan yang dilakukan oleh PT. Harapan Baru Sejahtera dalam satu periodik masa anggaran.

5. **Margin Kontribusi** ***(Contribusi Margin/CM)***

   Margin Kontribusi adalah selisih yang diperoleh dari hasil perhitungan pendapatan penjualan dikurangi dengang biaya variabel. Margin Konstribusi ini merupakan salah satu bagian pokok pada perhitungan *Break Event Point (BEP)* agar dapat melihat pada titik mana perusahaan dikatakan pulang pokok.

6. *Margin of safety* (Titik Aman Penjualan)

Titik Aman Penjualan atau *Margin of Safety* merupakan hal yang perlu diketahui oleh manajemen agar dapat mengetahui batasan penjualan yang dapat dilakukan pada Tahun beikutnya. Titik aman penjualan mengisyaratkan sebuah ukuran dimana perusahaan harus melihat capaian penjualan minimal yang dapat dilakukan sehingga tidak mengalami kerugian

7. Perencanaan Laba.

Perencanaan Laba dalam sebuah perusahaan diasumsikan sebagai sebuah bentuk pencapaian yang direncanakan untuk periode selanjutnya. Perencanaan Laba juga dapat dijadikan sebagai target operasional perusahaan dengan menggunakan mekanisme perhitungan yang akurat dan sistematis.

E. Jenis dan Sumber Data[1]

Jenis data dalam penelitian ini dibagi menjadi dua yakni:

1. Data Primer

Data primer dalam penelitian kualitatif adalah data langsung dari sumbernya dalam bentuk kata-kata dan tindakan, dimana sifat dari data tersebut merupakan data yang belum diolah (Sugiyono, 2017).

Berdasar pada penjelasan tersebut maka jenis data primer pada penelitian ini diperoleh dari :.

a. Kehadiran Peneliti

   Agar dapat memperoleh informasi yang memiliki keterkaitan dengan penelitian yang akan dikaji, maka peneliti melakukan kunjungan langsung kepada informan dalam rangka menggali informasi dan memperoleh data yang dibutuhkan.

b. Narasumber (Informan)

   Informan yang dianggap mampu mendukung informasi yang dibutuhkan dalam penelitian adalah mereka yang terlibat langsung dalam Operasional Penjualan pada PT. Harapan Baru Sejahtera khususnya dalam hal ini adalah Bagian Keuangan, sebab dalam mendukung perhitungan *Break Event Poin, Margin of Safety dan Perencanaan Laba Perusahaan* adalah Pengelola Keuangan orientasi data yang dibutuhkan adalah Laporan Laba Rugi Perusahaan dan Dokumen Penjualan.

c. Fenomena/Peristiwa/Aktivitas

   Fokus dalam penelitian ini adalah melakukan kajian terhadap kegiatan penjualan atau pendistribusian LPG 3 Kg Bersubsidi pada PT. Harapan Baru Sejahtera.

d. Tempat atau Lokasi

Lokasi penelitian difokuskan pada PT. Harapan Baru Sejahtera dalam mencermati proses penjualan serta pencatatan keuangan penjualan yang dilakukan dalam periode tertentu.

2. Data Sekunder

Data Skunder merupakan data yang sudah diolah terlebih dahulu dan baru didapatkan oleh peneliti dari sumber yang lain sebagai tambahan informasi (Sugiyono, 2017). Sumber data yang digunakan sebagai informasi tambahan pada penelitian ini diperoleh dari :

a. Narasumber (Informan)

Menguatkan Data yang diperoleh dari Narasumber Utama maka jika dipandang perlu akan dilakukan penggalian informasi dari beberapa Pangkalan untuk mengetahui proses secara umum terhadap pemberian kuota dan waktu pendistribusian yang dilakukan oleh PT. Harapan Baru Sejahtera.

b. Dokumen

Keberadaan Dokumen pada dasarnya akan sangat mendukung dalam melakukan kajian secara mendalam terhadap permasalahan yang akan dianalisis. Dokumen yang dijadikan sebagai sumber data pendukung selain Laporan Laba Rugi Perusahaan juga berkaitan dengan Laporan

Penjualan yakni besaran jumlah Tabung yang diterima dan terdisrubusi ke pelanggan.

F. Teknik Pengumpulan Data

Data adalah unit informasi yang direkam media yang dapat dibedakan dengan data lain, dapat dianalisis dan relevan dengan program tertentu. Teknik pengumpulan data adalah cara yang digunakan untuk mengumpulkan informasi atau fakta-fakta yang ada di lapangan. Proses pengumpulan data dalam sebuah penelitian bergantung pada jenis penelitian yang dipilih (Alwasilah, 2009)

Pengumpulan data adalah prosedur yang sistematik dan standar untuk memperoleh data yang diperlukan, dengan menggunakan metode-metode sebagai berikut:

1. Metode Observasi (Pengamatan)

Metode observasi yaitu pengamatan dan pencatatan secara sistematik terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Observasi merupakan metode pengumpulan data yang menggunakan pengamatan terhadap obyek penelitian yang dapat dilaksanakan secara langsung maupun tidak langsung.

Observasi yang dilakukan dalam penelitian adalah melakukan pencermatan terhadap proses dan prosedur pendistribusian LPG 3 Kg Bersubsidi dari PT. Harapan Baru Sejahtera ke Pangkalan, serta mekanisme pencatatan penjualan yang dilakukan oleh Admindan juga pola pengaturan proses pembagian ret armada

dalam melakukan pengambilan sampai pada proses pendistribusian sampai ke pelanggan.

Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Dalam melakukan penelitin ini perpustakaan ataupun buku-buku ilmiah, artikel majalah dan koran dan tulisan-tulisan (jurnal) yang berhubungan dengan kajian teoritis serta pembahasan dari hasil penlitian yang dilakukan

3. ***Browsing* Internet**

   Media Internet dipakai dalam rangka mendukung dan mendapatkan informasi-informasi berupa data sekunder yang memiliki hubungan dengan hal-hal yang ada dalam penelitian.

4. **Metode Dokumentasi**

   Metode Dokumentasi adalah alat pengumpulan datanya disebut *form* pencatatan dokumen, dan sumber datanya berupa catatan atau dokumen yang tersedia.

5. **Metode Wawancara**

   Metode Wawancara yang dilakukan dalam penelitan lebih berorientasi pada model wawancara tidak terstruktur yakni wawancara bebas di mana peneliti tidak menggunakan pedoman wawancara yang tersusun sistematis dan lengkap untuk pengumpulan datanya. Pedoman wawancara hanya garis besar permasalahan yang akan ditanyakan.

G. Teknik Analisis Data

Teknik analisis adalah perangkat statistik baik deskriptif maupun inferensial yang digunakan sebagai alat bantu bagi peneliti untuk mengambil kesimpulan atas sejumlah data penelitian yang telah terkumpul. penelitian ini metode analisis data yang dilakukan yaitu dengan Analisis *Break Event Point* yang menurut Sujarweni, (2017) bahwa penelitian yang meggunakan analisis *Break Event Point*atau analisis titik impas, maka alat analisis lain yang juga menjadi bagiannya adalah *Margin of Safety dan Perencanaan Laba Perusahaan*yang dapat digunakan sebagai alat bantu dalam membuat perencanaan laba produk pada PT. Harapan Baru Sejahtera.

Teknik analisis data jika ditinjau dari sifat analisis dari *Break Event Point,Margin of Safety dan Perencanaan Laba Perusahaan* maka dalam penelitian dapat dilakukan melalui bentuk teknik analisis yakni :

1. Teknik Analisis Kuantitatif

   Data kuantitatif adalah data yang dapat diukur dalam suatu skala numerik (Yusi et al., 2009). Sesuai dengan alat analisisyang digunakan dalam penelitian ini yakni Analisis *Break Even Point, Margin Constribusi, Margin of Safety dan Ramalan Penjualan*maka sifat data yang dibutuhkan adalah data dalam bentuk numerik dengan sistem pengolahannya melakukan pendekatan matematik.
2. Teknik Analisis Kualitatif

Data Kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam suatu skala numerik (Yusi et al., 2009). Sifat data yang berbentuk numerik tentunya tidak mampu memberikan penjelasan secara umum terhadap maksud dari sebuah data, sehingga dibutuhkan adanya analisis dalam bentuk kualitatif.

Menguatkan terhadap teknik analisis data yang didasarkan pada sifat dari alat analisis yang digunakan, maka untuk masing-masing alat analisis dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Analisis *Break Even Point* (Titik Impas)

Secara umum dalam pelaksanaan analisis dengan menggunakan *Break Event Point* (BEP) sebagai alat analisis dapat dilakukan melalui dua pendekatan yakni perhitungan dengan menggunakan rumus matematis dan pendekatan dengan metode grafis.

Orientasi yang diharapkan dalam penelitian ini adalah menampilkan sebuah nilai yang dapat dijadikan dasar untuk melihat pada titik mana sebuah perusahaan berada pada posisi *Break Event Point* (BEP) atau pulang pokok maka pendekatan yang dilakukan adalah dengan bentuk perhitungan matematis.

Persamaan analisis dengan pendekatan matematis untuk memperoleh nilai *Break Even Point (BEP)* oleh Halim dan Bambang S (2005) menyatakan bahwa analisis *Break Event Point*(BEP) dengan pola pendekatan matematis maka dalam perhitungannya digunakan beberapa model persamaan serta

mempertimbangkan adanya *Margin Konstribusi* agar dapat diperoleh penggambaran tentang nilai *Break Event Point* (BEP) baik dalam bentuk rupiah maupun dalam bentuk unit.

Persamaan-persamaan yang digunakan dalam melakukan perhitungan *Break Event Point* (BEP) antara lain :

$$BEP = \frac{Biaya\ Tetap}{Harga - Biaya\ Variabel}$$

atau

$$BEP_{(rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Harga Jual}}}$$

atau

$$BEP_{(rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

atau

$$BEP_{(unit)} = \frac{Total\ Biaya\ Tetap}{Harga\ Jual\ Per\ Unit - Biaya\ Variabel\ per\ Unit}$$

atau

$$BEP_{(unit)} = \frac{Biaya\ Tetap}{Constribusi\ Margin\ per\ Unit}$$

2. Margin Konstribusi*(Contribution Margin)*

Margin Kontribusi*(Contribution Margin)*adalah selisih yang diperoleh dari hasil perhitungan antara Nilai Penjualan yang

dikurangkan dengan Biaya Variabel sehingga nantinya hasil perhitungan ini selain digunakan untuk mendukung perhituangan analisis *Break Event Point* (BEP) juga dapat digunakan untuk melihat poisisi laba dari perusahaan.

Persamaan untuk Margin Konstribusi menurut Sujarweni (2017) dapat dirumuskan melalui persamaan berikut :

$$\textbf{Margin Kontribusi } (\textbf{MK}) = \textbf{NP} - \textbf{VC}$$

$$\textbf{Laba} = \textbf{MK} - \textbf{FC}$$

Dimana :

NP = Nilai Penjualan

MK = Margin Konstribusi

VC = Biaya Variabel (*Variabel Cost)*

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Berdasar pada persamaan yang digunakan dalam merumuskan nilai *Break Event Point* (BEP) baik untuk memperoleh nilai rupiah maupun unit, salah satu alat analisis yang dibutuhkan adalah Rasio Margin Kontribusi*(Contribution Margin Ratio)*yang dapat diperoleh dengan menggunakan persamaan berikut :

$$Contribution\ Margin\ Ratio = \frac{Margin\ Konstribusi}{Penjualan} x100\%$$

3. *Margin of Safety* (Margin Keamanan)

Margin of Safety (Titik Aman Penjualan) menurut Abdul Halim dan Bambang S (2005) adalah selisih antara rencana penjualan dalam

unit atau satuan uang) dengan *Break Event Point* (BEP)atau Titik Impas (dalam unit atau satuan uang) penjualan.

Hasil penjualan pada tingkat *Break Event Point* bila dihubungkan dengan penjualan tertentu, maka dari hasil pendekatan tersebut akan diperoleh informasi tentang berapa volume penjualan boleh turun, sehingga perusahaan tidak rugi. Hubungan atau selisih penjualan yang direncanakan pada penjualan tingkat *Break Event Point* merupakan tingkat keamanan atau "*Margin Of Safety" bagi* perusahaan untuk melakukan penurunan penjualan (Kasmir, 2008).

Besarnya *Margin Of Safety* dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$Margin\ of\ Safety = \frac{SB\ -SBE}{SB}\ x\ 100\%$$

$$Rasio\ MoS = \frac{MS}{SB}\ x\ 100\%$$

Keterangan :

MS : *Margin of Safety* atau batas keamanan

SB : Sales Budgeted atau penjualan yang dianggarkan

SBE : Sales at Break Even atau penjualan pada saat break even

4. Perencanaan Penjualan dan Perencanaan Laba

a. Perencanaan Penjualan

Memperhitungkan tentang perencanaan laba tentunya harus didasarkan pada konsep ramalan penjualan untuk periode yang akan datang. Sofyan Assauri (2001) menjelaskan bahwa ramalan penjualan adalah suatu perkiraan atas ciri kuantitatif termasuk harga dari perkembangan pasaran dari suatu produk yang di produksi oleh perusahaan pada jangka waktu tertentu di masa yang akan datang.

Nafarin, (2004) menjelaskan bahwa ramalan penjualan merupakan proses kegiatan memperkirakan produk yang akan dijual pada waktu yang akan datang dalam keadaan tertentu dan dibuat berdasarkan data yang pernah terjadi dan atau mungkin akan terjadi.

Memperhitungkan ramalan penjualan untuk periode yang akan datang maka salah satu pendekatan yang dapat dilakukan yakni dengan menggunakan metode *LeastSquares Method*atau metode kuadrat terkecil, dimana menurut Ellen Christina (2001) metode ini merupakan pendekatan yang dianggap dapat mempersepsikan tingkat penjualan dengan berdasar pada nilai penjualan yang telah diperoleh pada tahun sebelumnya.

Metode kuadrat terkecil termasuk dalam keluarga metode-metode pendekatan sesatan terdistribusi ("*distributed error" approximation methods*), berdasarkan karakterisik kerjanya yang melakukan pengurangan sesatan menyeluruh (*global error*) yang terukur berdasarkan interval pendekatan keseluruhan (*whole approximation interval*) sesuai dengan order pendekatan yang meningkat

Persamaan yang dapat digunakan dalam menyusun proyeksi trend dengan metode kuadrat terkecil menurut Render dan Heizer (2005) yakni :

$$Y = a + bX$$

Dimana :

Y = Variabel terikat (penjualan)

X = Variabel bebas yang tergantung pada unit waktu yang dapat dinyatakan dalam bulan, minggu, semester dan tahun

a = Nilai konstan, yang akan menunjukkan besarnya nilai Y apabila X sama dengan 0 (nol)

b = Variabel per X, yaitu menunjukkan besarnya perubahan nilai Y dari setiap perubahan satu unit X

n = Jumlah data

Selanjutnya koefisien a dan b dicari dengan rumus:

$$\text{Nilai } a = \frac{\sum Y}{n} \text{ sedangkan untuk Nilai b} = \frac{\sum XY}{\sum x^2}$$

Hal yang perlu diperhatikan dalam menggunakan *LeastSquares Method*terhadap data (n) yang digunakan, dimana menurut Render dan Heizer (2005) hal-hal yang penting sebagai pertimbangan untuk pengolahan data yakni :

a. Sebaiknya jumlah tahun penjualan minimal 5 (Lima Tahun)
b. Terhadap jumlah data tahun jika Genap maka pola perhitungan yang digunakan dalam tabel atau nilai X nya adalah ....,-5, -3, -1, 1, 3, 5,...
c. Jika Jumlah Tahun yang digunakan ganjil maka \maka score nilai X-nya adalah ....,-2, -1, 0, 1, 2,...

b. Perencanaan Laba

Perencanaan Laba dapat diperhitungkan setelah dilakukan perhitungan terhadap perencanaan penjualan untuk periode yang akan datang, hal ini sangat berkaitan sebab dalam persamaan untuk melakukan perencanaan laba, salah satu alat analisis yang digunakan adalah rencana penjualan untuk periode tahun berikutnya.

Riyanto (2013) menguraikan bahwa jika dalam keadaan posisi penjualan dipersepsikan memiliki jumlah Biaya Tetap (*Fixed Cost*) dan unsur pembentuk Biaya Variabe (*Variable Cost*) sama besarnya kondisi penjualan untuk periode

selanjutnya maka persamaan yang dapat digunakan menghitung Perencanaan Laba yakni

$$\textbf{Margin Kontribusi } (\textbf{MK}) = \textbf{NP} - \textbf{VC}$$

$$\textbf{Laba} = \textbf{MK} - \textbf{FC}$$

Dimana :

NP = Nilai Penjualan

MK = Margin Konstribusi

VC = Biaya Variabel (*Variabel Cost)*

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

BAB IV

GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah Singkat PT, Harapan Baru Sejahtera

PT. Harapan Baru Sejahtera merupakan sebuah usaha yang bergerak dalam penyaluran *Liquefied Petroleum Gas*(LPG) yang beralamat di Jalan Pasar Keluarahan Rappang Kecamatan Panca Rijang Kabupaten Sidenreng Rappang.

Harapan Baru Sejahtera awalnya bernama UD. DJAMAL AZIS yang bergerak sebagai Agen Minyak Tanah dengan wilayah penyaluran Kecamatan Panca Rijang dan daerah sekitarnya. Tahun 2010 setelah mengalami perubahan kepemilikan berubah nama menjadi PT. Harapan BaruSejahtera dan yang bertindak sebagai Direktur yakni Drs. Arauji.

Menyikapi kebijakan pemerintah khususnya dalam hal penggunaan Minyak Tanah, maka seiring berubahnya status usaha serta kepemilikian PT. Harapan Baru Sejahtera secara perlahan melakukan peralihan jenis usaha dari Penyaluran Minyak Tanah ke Penyaluran *Liquefied Petroleum Gas* (LPG).

Wilayah kerja PT.Harapan Baru Sejahtera dalam melakukan penyaluran *Liquefied Petroleum Gas* (LPG) pada awalnya hanya mencakup wilayah Kecamatan Panca Rijang, namun seiring dengan semakin berkembangnya jumlah pelanggan maka wilayah penyaluran telah mencakup wilayah Utara Sidenreng Rappang.

B. Perkembangan Usaha PT, Harapan Baru Sejahtera

Mencermati kebijakan pemerintah dalam hal pengembangan Usaha khusus untuk Penyalur *Liquefied Petroleum Gas* (LPG) bahwa salah satu persyaratan yang harus dipenuhi adalah Usaha awal harus bergerak dalam penyaluran Minyak Tanah, dan hal ini telah dapat dipenuhi oleh PT, Harapan Baru Sejahtera.

Pengelolaan usaha yang dilakukan oleh PT. Harapan Baru Sejahtera setelah berubah dari Usaha Dagang (UD) dan juga menjadi syarat sebagai Agen Resmi Penyalur *Liquefied Petroleum Gas* (LPG) memiliki kewajiban Modal Awal sebesar Rp.1.000.000.000,- (Satu Miliar Rupiah) sebagai jaminan kelayakan pada PERTAMINA sebagai Badan Usaha yang menyelenggarakan Minyak dan Gas khususnya di Sulawesi Selatan.

Jumlah pangkalan yang saat ini menjadi penyalur *Liquefied Petroleum Gas* (LPG) di mediasi oleh PT. Harapan Baru Sejahtera sejak Tahun 2010 dari 50 Pangkalan telah berkembang menjadi 218 dari kurang lebih 600 Pangkalan yang ada di Kabupaten Sidenreng Rappang, atau dapat dikatakan bahwa PT. Harapan Baru Sejahtera mampu membawahi 36,3% dari jumlah seluruh pangkalan.

Agen Resmi yang melakukan penyaluran *Liquefied Petroleum Gas* (LPG) di Kabupaten Sidenreng Rappang yakni sebanyak 5 Agen, sehingga dari persentase terhadap jumlah pangkalan seluruhnya

maka dapat dikatakan bahwa PT. Harapan Baru Sejahtera merupakan salah satu agen yang cukup besar dan wilayah pemasaran yang luas.

Indikator perkembangan lain dari PT. Harapan Baru Sejahtera dari jumlah armada yang awalnya hanya 1 (satu) di Tahun 2010 saat ini setelah masa perkembangan selama 10 (Sepuluh) Tahun telah memiiki Armada sebanyak 7 (Tujuh) Unit dengan Kapasitas Angkut setiap Armada yakni sebanyak 560 Tabung, sementara jatah untuk jumlah pengambilan setiap harinya adalah 3.920 Tabung, sehingga jika dirata-ratakan setiap minggunya PT. Harapan Baru Sejahtera mampu mendistribusikan Tabung *Liquefied Petroleum Gas* (LPG) pada 218 pangkalan sebanyak 23.520 Tabung atau dapat dikatakan setiap pangkalan dalam mendapatkan jatah sebanyak 107 Tabung setiap Mingunya.

C. Arah Tujuan Pengembangan Usaha

Pengelolaan dan Pengembangan Usaha *Liquefied Petroleum Gas* (LPG)oleh PT. Harapan Baru Sejahtera didasarkan beberapa pertimbangan antara lain :

1. Peluang Usaha Menjadi Agen LPG 3 Kg Bersubsidi

Liquefied Petroleum Gas (LPG) dalam hal ini LPG 3 Kg Bersubsidi merupakan produk dari PERTAMINAyang saat ini dapat dikatakan sebagai salah satu kebutuhan pokok masyarakat setiap harinya, khususnya rumah tangga dalam mendukung keperluan memasak,demikian pula usaha-usaha Mikro Kecil dan Menengah

(UMKM) yang bergerak dalamusaha Kuliner juga sangat tergantung pada penggunaan *Liquefied Petroleum Gas* (LPG).

Melihat besarnya kebutuhan pasar maka hal tersebut menjadi pertimbangan sehingga PT. Harapan Baru Sejahtera yang awalnya bergerak dibindang Penyaluran Minyak Tanah mengubah arah kebijakan penjualan ke produk *Liquefied Petroleum Gas* (LPG). Sehingga sejak Tahun 2010 resmi menjadi Agen Penyaluran *Liquefied Petroleum Gas* (LPG) di Kabupaten Sidenreng Rappang dengan kapasitas awal hanya memiliki 3 Armada atau dapat dikatakan hanya mampu mendistribusikan *Liquefied Petroleum Gas* (LPG) khususnya LPG 3 Kg Besubsidi sebanyak 840 Tabung dalam 2 Hari. Namun sejak Tahun 2015 dengan 7 unit Armada telah mampu mensubsidi rata-rata 1.960 Tabung dalam 2 (Hari)

2. Pertimbangan Pengalihan Usaha dari Agen Minyak Tanah menjadi Agen LPG 3 Kg Bersubsidi

Selama ini dapatdilihat bahwa *Liquefied Petroleum Gas* (LPG) baik yang non subsidi maupun bersubsidi banyak dijual di berbagai tempat dengan skala usaha yang beragam, mulai dari warung, toko sembako, minimarket dan sebagainya.

Ketertarikan berbagai bentuk usaha tersebut pada bisnis ini dapat dikatakan karena praktis dan menjanjikan keuntungan yang besar tanpa perlu bingung memikirkan promosi dan pemasarannya. Terdapat beberapa hal yang yang menjadi pertimbangan dari PT.

Harapan Baru Sejahtera sehingga merubah arah kebijakan usaha menjadi Agen LPG 3 Kg Bersubsidi yakni

a. Tingkat Kebutuhan Masyarakat

   Tingginya tingkat Kebutuhan Masyarakat atas Bahan Minyak dan Gas merupakan pertimbangan utama sehingga PT. Harapan Baru Sejahtera merubah arah kebijakan dari Usaha Minyak Tanah Ke LPG 3 Bersubsidi

b. Kebijakan Pemerintah

   Adanya Kebijakan Pemerintah yang mencoba mengurangi Eksloitasi Minyak Bumi, sehingga mengarahkan kebutuhan bahan bakar rumah tangga dari Minyak Tanah ke Gas

c. Harga Relatif Stabil

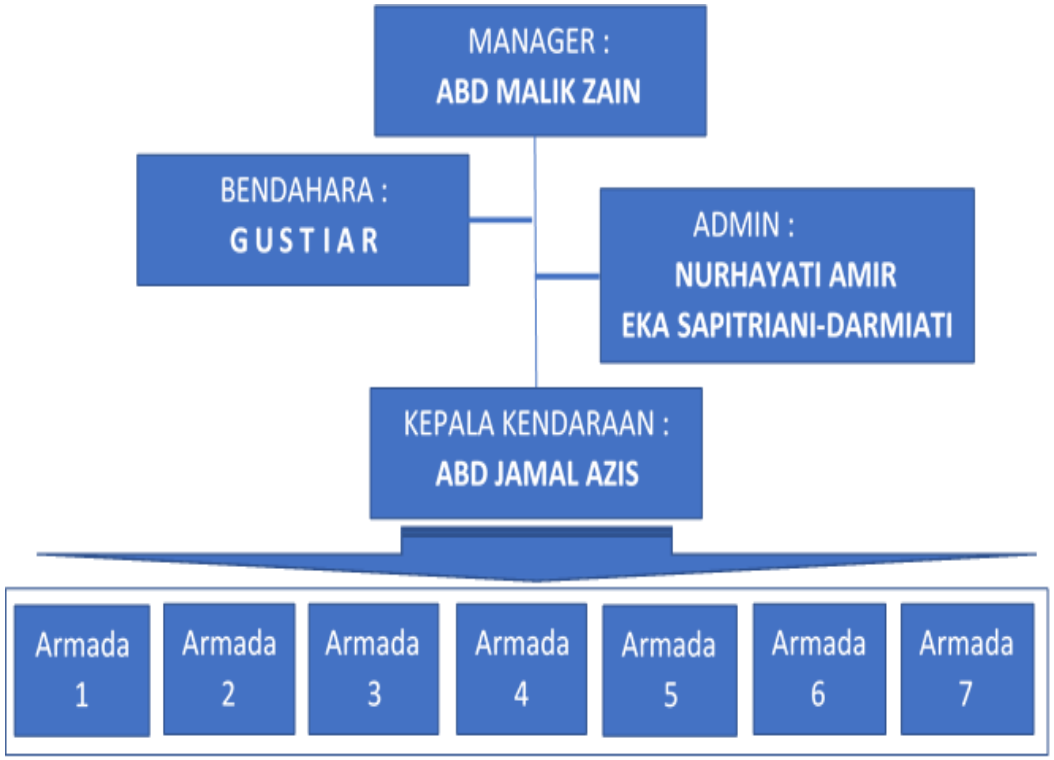
   Terhadap Harga dapat dikatakan memiliki keterjangkauan yang baik dari masyarakat dan jangka waktu pemakaian lebih lama dibanding minyak tanah

D. Struktur OrganisasiUsaha PT. Harapan Baru Sejahtera

PT. Harapan Baru Sejahtera pada dasarnya adalah sebuah usaha keluarga, namun dikelola secara prodesional dimana hal tersebut dapat dilihat indikator sebuah usaha memiliki sebuah Struktur Organisasi yang mendukung manajemen dalam menjalankan sebuah Usaha.

Adapun Struktur Organisasi dari PT. Harapan Baru Sejahtera, dapat dilihat pada Gambar berikut :

Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT. Harapan Baru Sejahtera



BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasli Penelitian

1. Analisis Laporan Laba Rugi PT. Harapan Baru Sejahtera.

PT. Harapan Baru Sejahtera merupakan salah satu Agen Penyalur LPG 3 Kg Bersubsidi dari 5 Agen yang ada di Kabupaten Sidenreng Rappang dengan jumlah Penyalur atau sering disebut dengan Pangkalan sampai dengan Tahun 2020 yakni sebanyak 220 Pangkalan. Mendukung penyaluran atau distribusi LPG 3 Kg Bersubsidi dalam rangka memenuhi kebutuhan pangkalan PT. Harapan Baru Sejahtera sampai saat ini telah memiliki armada sebanyak 7 (Tujuh) unit.

Berdasarkan kebijakan yang dikeluarkan oleh PT. PERTAMINA sebagai distributor utama untuk penyaluran *Liquefied Petroleum Gas* (LPG) diseluruh Indonesia, maka untuk kapasitas daya muat per-unit kendaraan ditetapkan sebanyak 560 tabung LPG 3 Kg Bersubsidi untuk satu kali ret pengangkutan.

Analisis hasil penelitian yang dilakukan terhadap Laporan Laba Rugi dari PT. Harapan Baru Sejahtera maka diperoleh gambaran tentang Kondisi Penjualan dan Laba Kotor Perusahaan dari Tahun 2016 – 2020 sebagaimana dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.1

Analisis Penjualan PT. Harapan Baru Sejahtera

Tahun 2016-2020

No	Uraian	2016	2017	2018	2019	2020
A	**Penjualan**					
	Jumlah Pelanggan	190	190	218	218	218
	Harga Penjualan Per Tabung	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000
	Jumlah Tabung Terdistribusi (TT)	565.040	617.680	624.960	629.440	637.280
	Nilai Penjualan Bersih	7.910.560.000	8.647.520.000	8.749.440.000	8.812.160.000	8.921.920.000
B	**Harga Perolehan**					
	Harga Perolehan Per Tabung	11.585	11.585	11.585	11.585	11.585
	Harga Perolehan Tabung Terjual	6.545.988.400	7.155.822.800	7.240.161.600	7.292.062.400	7.382.888.800
C	**Biaya Transportasi**					
	Daya Muat Armada Per Ret	560	560	560	560	560
	Banyaknya Ret (TT : Daya Muat)	1.009	1.103	1.116	1.124	1.138
	Biaya Solar (200.000/Ret)	201.800.000	220.600.000	223.200.000	224.800.000	227.600.000
	Uang Saku Sopir (310.000/Ret)	312.790.000	341.930.000	345.960.000	348.440.000	352.780.000
	Beban Transportasi	514.590.000	562.530.000	569.160.000	573.240.000	580.380.000
D	**Harga Pokok Penjualan**					
	Nilai HPP (B+C)	7.060.578.400	7.718.352.800	7.809.321.600	7.865.302.400	7.963.268.800
	Laba Kotor Penjualan (A-D)	849.981.600	929.167.200	940.118.400	946.857.600	958.651.200

Sumber : Laporan Laba Rugi PT. Harapan Baru Sejahtera

Pada tabel 5.1 dapat dilihat bahwa kondisi penjualan dari PT. Harapan Baru Sejahtera sejak Tahun 2015 telah mampu mendistribusikan sebanyak 565.040 Tabung LPG 3 Kg Bersudsidi terhadap 190 Pangkalan yang tersebar di Kabupaten Sidenreng Rappang. Melalui dukungan jumlah armada yang dimiliki yakni sebanyak 7 (tujuh) unit, pada tahun 2020 mampu memaksimalkan penjualan hingga mencapai 637.280 Tabung LPG 3 Kg Bersudsidi.

Mencermati dari frekuensi pendistribusian Tabung LPG 3 Kg Bersudsidi dalam rentang waktu 5 (Lima) Tahun yakni sejak 2016-2020 yang dituangkan dalam Laporan *Gross Profit Margin* (GPM) Distribusi Penjualan Harian PT. Harapan Baru Sejahtera diperoleh gambaran bahwa jumlah ret yang mampu dilakukan untuk Tahun 2016-2017 hanya rata-rata 3 armada atau dapat diakumulasikan dengan jumlah tabung yakni sebanyak 1.680 Tabung (560/ret) setiap hari.

Tahun 2018 jumlah distribusi mulai semakin ditingkatkan seiring dengan bertambahnya jumlah pelanggan dimana setiap harinya telah mampu mencapai 4 armada atau jumlah Tabung yang dapat didistribusikan sebanyak 2.240 dengan jumlah pangkalan sebanyak 218.

Hasil analisis yang dituangkan pada Tabel 5.1 juga menunjukkan bahwa dari nilai harga jual pertabung sebesar Rp.14.000 dan nilai perolehan sebesar Rp.12.496 yang diakumulasikan dari nilai harga perolehan tabung yakni sebesar Rp.11.585 ditambah dengan biaya transport maka dapat dilihat bahwa keuntungan pertabung dari pengurangan nilai Harga Penjualan dikurangkan dengan Harga Pokok Penjualan sehingga diperoleh nilai keuntungan kotor pertabung sebesar Rp.1.504.

Laba Kotor yang diperoleh PT. Harapan baru Sejahtera sesuai dengan uraian pada Tabel 5.1 berkisar Rp.849.981.600 di tahun 2016 dan untuk Tahun 2020 mencapai Rp.958.621.200 atau dapat diartikan bahwa dalam rentang waktu antara Tahun 2016 sampai dengan Tahun 2020 peningkatan pendapatan dari PT. Harapan Baru Sejahtera meningkat sebesar 11,34% atau rata-rata setiap tahunnya keuntungan yang diperoleh meningkat sebesar 2,3%.

2. Analisis Biaya Variabel dan Biaya Tetap berdasarkan Laporan Laba Rugi PT. Harapan Baru Sejahtera.

Menghitung kruntungan sebuah perusahaan tentunya didasarkan pada nilai penjualan dan beban biaya yang timbul dalam pelaksanaan operasional perusahaan. Berdasar pada Laporan Laba Rugi PT. Harapan Baru Sejahtera bahwa terdapat beberapa jenis pembiayaan yang dikeluarkan tidak termasuk didalamnya beban biaya perolehan tabung antara lain : beban biaya pegawai, beban biaya kantor, beban biaya penjualan dan beban biaya umum.

Penggolongan biaya yang sering dilakukan dalam pengelolaan laporan keuangan khususnya dalam melakukan perhitungan terhadap beberapa bentuk analisis, maka biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan sering diistilahkan dengan Biaya Variabel dan Biaya Tetap.

Terhadap pengertian dari Biaya Variabel dan Biaya TetapCarter dan Usry (2006) menjelaskan bahwaBiaya Variabel adalah biaya yang secara total meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proposional terhadap penurunan dalam aktivitas. Sedangkan Biaya Tetap adalah adalah bentuk pembiayaan yang tetap sama terlepas dari volumen yang dihasilkan.

Berdasar pada penggolongan tersebut maka untuk Biaya Variabel dan Biaya Tetap pada pengelolaan operasional perusahanaan pada PT. Harapan Baru Sejahtera dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.2

Analisis Biaya Tetap dan Biaya Variabel Penjualan PT. Harapan Baru SejahteraTahun 2016-2020

No	Uraian	2016	2017	2018	2019	2020
A	BIAYA VARIABEL					
	Harga Pokok Penjualan	7.060.578.400	7.718.352.800	7.809.321.600	7.865.302.400	7.963.268.800
	Nilai Penjualan Bersih	7.060.578.400	7.718.352.800	7.809.321.600	7.865.302.400	7.963.268.800
C	BIAYA TETAP					
	Biaya Pegawai	238.800.000	238.800.000	238.800.000	238.800.000	238.800.000
	Biaya Kantor	175.822.000	195.832.000	200.212.000	198.751.000	198.330.000
	Biaya Penjualan	15.432.000	13.432.000	14.332.000	14.332.000	14.332.000
	Biaya Umum	3.750.000	3.950.000	3.414.000	3.450.000	3.450.000
	Jumlah Biaya Tetap	433.804.000	452.014.000	456.758.000	455.333.000	454.912.000
	TOTAL BIAYA	7.494.382.400	8.170.366.800	8.266.079.600	8.320.635.400	8.418.180.800

Sumber : Laporan Laba Rugi PT. Harapan Baru Sejahtera

Klasifikasi biaya sesuai yang dituangkan pada Tabel 5.2 menunjukkan bahwa untuk Biaya Variabel pada pengelolaan

operasional PT. Harapan Baru Sejahtera yakni Harga Pokok Penjualan (HPP) yang didalamnya meliputi Harga Perolehan LPG 3 Kg Bersudbsidi dan biaya yang timbul akibat pelaksanaan perolehan sebuah barang dan menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari harga perolehan dalam hal ini adalah Biaya Transport Pengakutan dari sumber barang sampai kepada pelanggan.

Kategori biaya tetap dalam kegiatan usaha PT. Harapan Baru Sejahtera, sesuai dengan penggolongannya dibagi menjadi empat bagian yakni :

a. Belanja Pegawai adalah segala bentuk pengeluaran berkaitan dengan pembayaran Gaji atau Insentif yang menjadi hak seorang karyawan
b. Belanja Kantor yakni semua bentuk pembiayaan yang digunakan untuk mendukung operasional kantor
c. Belanja Penjualan merupakan biaya yang timbul dalam rangka mendukung pelaksanaan penjualan.
d. Biaya Umum adalah biaya yang sifatnya tidak mengikat namun secara rutin menjadi beban dari perusahaan.

Secara umum dalam penyusuan neraca laba rugi oleh sebuah perusahaan terdapat pendapatan dan biaya yang muncul dari pelaksanaan kegiatan yang bersifat non-operasional seperti pendapatan bunga, pendapatan denda, administrasi bank, atau

pendapatan dan pembiayaan non operasi lainnya, namun hal tersebut tidak dituangkan dalam Laporan Laba Rugi yang dilakukan oleh PT. Harapan Baru Sejahtera.

Informasi yang diperoleh bahwa terhadap pendapatan dan pembiayaan non operasional perusahaan khususnya berkaitan dengan administrasi perbankan tidak dimasukkan karena pola atau alur masuk keuangan di rekening perusahaan bersifat mobile atau bergerak secara terus menerus, dimana penerimaan hari ini disetorkan ke rekening untuk selanjutnya disediakan atau digunakan dalam rangka melakukan pembayaran pada proses perolehan LPG 3 Kg Bersudbsidi.

3. Analisis Laba Bersih Perusahaan

Laba bersih perusahaan diperoleh setelah dilakukan perhitungan terhadap semua bentuk beban atau biaya yang dikeluarkan apakah biaya tersebut berkaitan dengan perolehan barang maupun biaya yang timbul dalam rangka mendukung pelaksanaan operasional perusahaan.

Perhitungan terhadap Laba Bersih dari PT. Harapan Baru Sejahtera dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.3

Analisis Laba Bersih PT. Harapan Baru Sejahtera
Tahun 2016-2020

No	Uraian	2016	2017	2018	2019	2020
1	Harga Penjualan	7.910.560.000	8.647.520.000	8.749.440.000	8.812.160.000	8.921.920.000
2	Biaya-Biaya					
	Biaya Variabel	7.060.578.400	7.718.352.800	7.809.321.600	7.865.302.400	7.963.268.800
	Biaya Tetap	433.804.000	452.014.000	456.758.000	455.333.000	454.912.000
	Total Biaya	7.494.382.400	8.170.366.800	8.266.079.600	8.320.635.400	8.418.180.800
	LABA BERSIH PENJUALAN SEBELUM PAJAK	416.177.600	477.153.200	483.360.400	491.524.600	503.739.200
3	Beban Pajak					
	PPN (10% x Laba Bersih)	41.617.760	47.715.320	48.336.040	49.152.460	50.373.920
	PPh (Rp. 90 x Tabung Terdistribusi)	50.853.600	55.591.200	56.246.400	56.649.600	57.355.200
	Total Biaya	92.471.360	103.306.520	104.582.440	105.802.060	107.729.120
	LABA BERSIH SETELAH PAJAK	323.706.240	373.846.680	378.777.960	385.722.540	396.010.080

Sumber : Laporan Laba Rugi PT. Harapan Baru Sejahtera

Laba bersih perusahaan sebagaimana yang diuraikan pada Tabel 5.3 bahwa untuk laba penjualan dari tahun 2016-2020 rata-rata berkisar Rp.416.177.600,- sampai dengan Rp.503.739.200,- keuntungan tersebut belum termasuk adanya potongan pajak didalamnya yakni Pajak PPN dan PPH.

Perhitungan terhadap kedua jenis pajak tersebut sesuai dengan pernyataan dari penanggung jawab dari PT. Harapan Baru Sejahtera yang didampingi oleh Bendaharawan menyatakan bahwa metode yang digunakan dalam pemotongan pajak PPN yakni sebanyak 10% dari Laba Bersih Penjualan, sementara untuk

PPh beban pemotongannya didasarkan jumlah tabung yang didistribusi dikalikan dengan Rp.90,-

4. Analisis *Break Event Point* (BEP) Penjualan pada PT. Harapan Baru Sejahtera.

Analisis *Break Even Point* atau sering pula disebut analisis titik impas, merupakan salah satu bentuk analisi keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas sering juga disebut analisis perencanaan laba (Profit planning).

Break even analysis atau analisis titik impas adalah penghitungan dan pemeriksaan margin yang menunjukkan usaha balik modal (safety margin). Ini umumnya dihitung untuk suatu entitas berdasarkan pendapatan yang dikumpulkan dan biaya terkait.

Persamaan yang digunakan untuk melakukan analisis *Break Even Point*(BEP) pada penelitian ini merujuk pada pendapat yang dikemukakan oleh Abdul Halim dan Bambang S (2005)dengan menggunakan pendekatan margin kontribusi, adapun persamaan tersebut yakni :

$$BEP_{(rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio } \textit{Margin Kontribusi}}$$

Sementara untuk menentukan nilai *Break Event Point* terhadap unit penjualan maka persamaan yang digunakan yakni :

$$BEP_{(unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{Harga\ Jual\ Per\ Unit - Biaya\ Variabel\ Per\ Unit}$$

Persamaan tersebut menunjukkan bahwa salah satu unsur yang digunakan dalam menghitung *Break Event Point*khususnya jika ingin melihat nilai keuntungan yang layak diperoleh perusahaan sehingga dikatakan tidak mengalami kerugian dan juga tidak mendapatkan keuntungan yakni dengan menghitung terlebih dahulu *Margin Konstribusi* dari penjualan yang dilakukan oleh PT. Harapan Baru Sejahtera. *Margin kontribusi* adalah suatu nilai pendapatan bersih setelah dikurangi dengan berbagai biaya variabel atau dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\textbf{Margin Kontribusi} = \textbf{Harga Jual} - \textbf{Biaya Variabel}$$

Sehingga dalam merumuskan nilai *Break Event Point (BEP)* dari Penjualan LPG 3 Kg Bersubsidi pada PT. Harapan Baru Sejahtera dengan mengambil sampel penjualan pada Tahun 2015 dapat dilakukan dengan langkah-langkah berikut :

Diketahui :

Penjualan (Rupiah)	:	**7.910.560.000.**
Penjualan (Unit)	:	**565.040**
Biaya Variabel (Rupiah)	:	**7.060.578.400**
Biaya Variabel (Unit)	:	**12.496**
Harga Jual Per Unit	:	**14.000**
Biaya Tetap	:	**433.804.000**

Nilai Margin Konstrubusi untuk Penjualan Tahun 2016 adalah :

$$\textbf{Margin Kontribusi} = \textbf{Harga Penjualan} - \textbf{Biaya Variabel}$$
$$\textbf{Margin Kontribusi} = \mathbf{7.910.560.000} - \mathbf{7.060.578.400}$$

$$\textbf{Margin Kontribusi} = \mathbf{849.981.600}$$

Untuk memperoleh Ratio Margin Konstribusi, persamaan yang digunakan adalah**:**

$$\boldsymbol{Contribution\ Margin\ Ratio\ (CMR)} = \frac{\boldsymbol{Margin\ Konstribusi}}{\boldsymbol{Penjualan}}$$

$$\boldsymbol{CMR} = \frac{\mathbf{849.981.600}}{\mathbf{7.910.560.000}} = \mathbf{0,107}$$

Sehingga untuk nilai *Break Event Point (BEP)* dalam Rupiah terhadap Penjualan pada PT. Harapan Baru Sejahtera Tahun 2016 adalah :

$$BEP_{(rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\textit{Rasio Margin Kontribusi}}$$

$$BEP_{(rupiah)} = \frac{\mathbf{433.804.000}}{\mathbf{10,7\%}} = \mathbf{4.037.302.184}$$

Adapun *Break Event Point (BEP)* Unit terhadap Nilai Penjualan pada PT. Harapan Baru Sejahtera Tahun 2016 adalah :

$$BEP_{(unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{Harga\ Jual\ Per\ Unit - Biaya\ Variabel\ Per\ Unit}$$

$$BEP_{(unit)} = \frac{\mathbf{433.804.000}}{\mathbf{14.000 - 12.496}} = \frac{\mathbf{433.804.000}}{\mathbf{1.504}}$$

$$= \mathbf{288.379\ Tabung}$$

Berdasar pada hasil perhitungan tersebut yang mengambil sampel atau contoh perhitungan dalam menganalisis *Break Event Point (BEP)* nilai Rupiah dan Unit yakni kegiatan penjualan pada Tahun

2016, maka untuk perhitungan secara keseluruhan dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.4

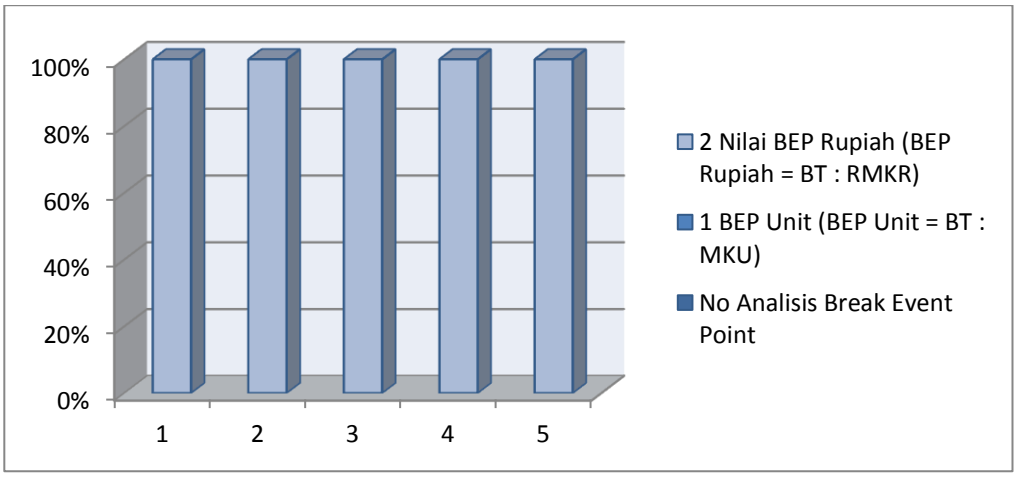
Analisis *Break Event Point (BEP)* PT. Harapan Baru Sejahtera Tahun 2016-2020

No	Uraian	2016	2017	2018	2019	2020
1	**Penjualan**					
	Harga Per Unit (HPU)	14.000	14.000	14.000	14.000	14.000
	Jumlah Unit Terjual (JUT)	565.040	617.680	624.960	629.440	637.280
	Nilai Harga Penjualan (NHP)	7.910.560.000	8.647.520.000	8.749.440.000	8.812.160.000	8.921.920.000
2	**Harga Penjualan**					
	Biaya Variabel Per Unit (BVU)	12.496	12.496	12.496	12.496	12.496
	Biaya Variabel Rupiah (BVR)	7.060.578.400	7.718.352.800	7.809.321.600	7.865.302.400	7.963.268.800
3	**Biaya Tetap**					
	Biaya Tetap (BT)	433.804.000	452.014.000	456.758.000	455.333.000	454.912.000
4	**Margin Konstribusi**					
	Margin Konstribusi Rupiah (MKR) **(MKR= NHP - BVR))**	849.981.600	929.167.200	940.118.400	946.857.600	958.651.200
	Rasio Margin Kosntribusi Rupiah **(RMKR = MKR : NHP)**	0,107	0,107	0,107	0,107	0,107
	Margin Konstribusi Unit (MKU) **(MKU = HPU - BVU)**	1.504	1.504	1.504	1.504	1.504
5	**Analisis Break Event Point**					
	BEP Unit **(BEP Unit = BT : MKU)**	288.379	300.484	303.638	302.691	302.411
	Nilai BEP Rupiah **(BEP Rupiah= BT : RMKR)**	4.037.302.184	4.206.777.968	4.250.929.155	4.237.667.047	4.233.748.908

Sumber : Diolah berdasarkan Laporan Laba Rugi PT. Harapan Baru Sejahtera

Grafik 1.1

Analisis *Break Event Point (BEP)* terhadap penjualan yang dilakukan oleh PT. Harapan Baru Sejahtera dari Tahun 2016-2020



Hasil analisis *Break Event Point (BEP)* terhadap penjualan yang dilakukan oleh PT. Harapan Baru Sejahtera dari Tahun 2016-2020 pada Tabel 5.4 menunjukkan bahwa titik impas dari penjualan setiap tahunnya berada pada nilai penjualan sebesar **Rp.4.037.302.184**sampai dengan **Rp.4.237.667.047,** sementara untuk *Break Event Point (BEP)* unit menunjuukan bahwa Titik Impas Penjualan dapat diperoleh ketika jumlah penjualan LPG 3 Kg Bersubsidi mencapai angka **288.379 Unit** sampai dengan **302.691 Unit.**

Nilai *Break Event Point (BEP)* baik Rupiah maupun Unit yang diperoleh dari hasil analisis pada Tabel 5.4 dapat diartikan bahwa PT. Harapan Baru Sejahtera berada pada posisi titik impas atau tidak memiliki keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian ketika penjualan dalam nilai rupiah mencapai

Rp.4.037.302.184sampai dengan **Rp.4.237.667.047.** atau jika diakumulatifkan dalam penjualan Unit LPG 3 Kg Bersubsidi maka titik impas tersebut dapat diperoleh jika jumlah Tabung yang terdistribusi mencapai **288.379 Unit** sampai dengan **302.691 Unit.**

5. Analisis *Margin of Safety*(MoS)atau Titik Batas Aman Penjualan.

*Margin of Safety*atau Titik Batas Aman Penjualan menurut Bambang Riyanto (2001) merupakan angka yang menunjukan jarak antara penjualan yang direncanakan atau dibudgetkan (*budgedted sales*) dengan penjualan pada break even.

Apabila hasil penjualan pada tingkat titik impas dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan atau pada tingkat penjualan tertentu, maka akan diperoleh informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak memperoleh rugi. Hubungan atau selisih antara penjualan yang dianggarkan atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan pada tingkat titik impas merupakan batas keamanan (*margin of safety*) bagi perusahaan dalam melakukan penjualan. Sehingga untuk dapat merumuskan nilai *margin of safety*dari sebuah penjualan digunakan persamaan berikut :

$$MoS = \frac{SB - SBE}{SB}\ x\ 100\%$$

Keterangan :

MoS : *Margin of Safety* atau batas keamanan

SB : *Sales Budgeted*yang direncanakan

SBE : *Sales at Break Even* atau Nilai *Break Event Point.*

Berdasar paa persamaan tersebut maka untuk melihat nilai *Margin of Safety* penjualan yang dilakukan oleh PT. Harapan Baru Sejahtera dari Tahun 2016 s.d 2020, maka pada perhitungan berikut sampel yang digunakan yakni Tahun 2016.

Diketahui :

Penjualan : **7.910.560.000**,-
Nilai *Break Even Point* : **4.037.302.184**,-

$$MoS = \frac{\mathbf{7.910.560.000 - 4.037.302.184}}{\mathbf{7.910.560.000}}\ x\ 100\%$$

$$MoS = \frac{\mathbf{3.873.257.816}}{\mathbf{7.910.560.000}}\ x\ 100\% = \mathbf{48,96}\%$$

Analisis hasil perhitungan untuk *Margin of safety*Tahun 2016 s.d Tahun 2020 dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.5

Analisis *Margin of Safety* PT. Harapan Baru Sejahtera
Tahun 2016-2020

No	Uraian	2016	2017	2018	2019	2020
1	**Penjualan**					
	Jumlah Unit Terjual (JUT)	565.040	617.680	624.960	629.440	637.280
	Nilai Harga Penjualan (NHP)	7.910.560.000	8.647.520.000	8.749.440.000	8.812.160.000	8.921.920.000
2	**Analisis Break Event Point**					
	BEP Unit **(BEP Unit = BT : MKU)**	288.379	300.484	303.638	302.691	302.411
	Nilai BEP Rupiah **(BEP Rupiah= BT : RMKR)**	4.037.302.184	4.206.777.968	4.250.929.155	4.237.667.047	4.233.748.908
3	**Margin Of Safety (MOS)**					
	MOS dalam Rupiah	**3.873.257.816**	**4.440.742.032**	**4.498.510.845**	**4.574.492.953**	**4.688.171.092**
	MOS = (NHP-BEP Rupiah)/NHP	**7.910.560.000**	**8.647.520.000**	**8.749.440.000**	**8.812.160.000**	**8.921.920.000**
	Rasio Mos (Rupiah)	**0,4896** **48,96%**	**0,514** **51,35%**	**0,514** **51,41%**	**0,519** **51,91%**	**0,525** **52,55%**
	MOS dalam Unit	**276.661**	**317.196**	**321.322**	**326.749**	**334.869**
	MOS = (JUT-BEP Unit)/NHP	**565.040**	**617.680**	**624.960**	**629.440**	**637.280**
	Rasio Mos (Unit)	**0,4896** **48,96%**	**0,514** **51,35%**	**0,514** **51,41%**	**0,519** **51,91%**	**0,525** **52,55%**

Sumber : Diolah berdasarkan Laporan Laba Rugi PT. Harapan Baru Sejahtera

*Margin of safety*merupakan kriteria yang dapat digunakan untuk mengevaluasi kecukupan rencana penjualan, sehingga perusahaan dipandang perlu untuk melakukan perhitungan terhadap *margin of safety* agar mampu diketahuiseberapa penjualan bisa turun dari rencana ke tingkat yang dapat ditoleransi agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Hasil perhitungan yang dilakukan terhadap kondisi penjualan pada PT. Harapan Baru Sejahtera sesuai yang diuraikan pada Tabel 5.5 dapat dijelaskan bahwa *Margin of Safety* untuk Tahun 2016 mengindikasikan tingkat batas penurunan penjualan yang dapat

ditoleransi untuk tahun berikutnya sesuai dengan pencapaian yang telah diperoleh tahun ini sebesar **48,96%.**

Sementara untuk Tahun 2017 s.d Tahun 2020 dapat diuraikan bahwa batas toleransi toleransi dari penurunan penjualan sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian antara **51,35%** sampai dengan **52,55%**

6. Analisis Perencanaan Laba untuk Tahun 2021

a. Ramalan Penjualan (*Sales Forecasting*)

Forecast penjualan merupakan suatu teknik untuk memproyeksikan tingkat permintaan konsumen, potensiil pada suatu tahun tertentu, dengan berasumsi yang tertentu pula. Dua hal yang harus diperhatikan dalam menentukan ramalan, yakni tersedianya data yang relevan dan penggunaan teknik yang tepat, sebab akan sangat berpengaruh dalam menentukan dalam perencanaan penjualan, perencanaan produksi, persediaan dan lain-lain.

Menghitung ramalan penjualan untuk periode tahun berikutnya dapat dilakukan dengan langkah-langkah sebagai berikut :

1) Analisis Proyeksi Penjualan

Persamaan yang dapat digunakan untuk menghitung nilai proyeksi penjualan khususnya untuk tahun 2021 maka digunakan pendekatan sesuai dengan persamaan yang dikemukakan oleh Render dan Heizer (2005) melalui

metode *LeastSquares Method.* Persamaan yang dimaksudkan yakni :

$$Y = a + bX$$

Dimana :

Y = Variabel terikat (penjualan)

X = Variabel bebas yang tergantung pada unit waktu yang dapat dinyatakan dalam bulan, minggu, semester dan tahun

a = Nilai konstan, yang akan menunjukkan besarnya nilai Y apabila X sama dengan 0 (nol)

b = Variabel per X, yaitu menunjukkan besarnya perubahan nilai Y dari setiap perubahan satu unit X

n = Jumlah data

Selanjutnya koefisien a dan b dicari dengan rumus:

$$\text{Nilai } a = \frac{\sum y}{n} \text{sedangkan untuk Nilai b} = \frac{\sum xy}{\sum x^2}$$

Koofesien dari masing-masing persamaan dapat diperoleh dari hasil analisis *LeastSquares Method*pada Tabel berikut:

Tabel 5.6

Analisis Metode *Least Square*

No	Tahun (n)	Sales	Proyeksi		
		y	*x*	x^2	xy
1	2016	565.040	-2	4	-1.130.080
2	2017	617.680	-1	1	-617.680
3	2018	624.960	0	0	0
4	2019	629.440	1	1	629.440
5	2020	637.280	2	4	1.274.560
JML	5	3.074.400	0	10	156.240

Sumber : Data diolah berdasarkan hasil penelitian

2) Menghitung Proyeksi Penjualan

Berdasar pada hasil analisis pada Tabel 5.6 maka untuk perencanaan penjualan dapat dihitung sebagai berikut :

$$Y = a + bx$$

Dimana :

$$\text{Nilai } a = \frac{\sum y}{n} = \frac{\mathbf{3.074.400}}{\mathbf{5}} = \mathbf{614.880}$$

$$\text{Nilai b} = \frac{\sum xy}{\sum x^2} = \frac{\mathbf{156.240}}{\mathbf{10}} = \mathbf{15.624}$$

Nilai X = Berdasar hasil analisis pada Tabel 5.6 bahwa pada posisi nilai x untuk Tahun 2020 adalah 2 maka nilai x untuk Tahun 2021 nilai x adalah 3

Sehingga untuk Target Penjualan Tahun 2021 yakni :

$$Y = a + bx$$

$$Y\ (2021) = \mathbf{614.880} + \mathbf{15.624}\ (x)$$

$$Y\ (2021) = \mathbf{614.880} + \mathbf{15.624}\ (3) = \mathbf{614.880} + \mathbf{46.872}$$

$$Y\ (2021) = \mathbf{661.752}$$

Hasil perhitungan tersebut menunjukkan bahwa untuk Tahun 2021 berdasarkan siklus penjualan yang telah dilakukan oleh PT. Harapan Baru Sejahtera maka diharapkan pada Tahun 2021 jumlah penjualan yang dapat dilakukan adalah sebanyak **661.752 Tabung LPG 3 Kg Bersubsidi.**

b. Perencanaan Laba

Riyanto (2013) menguraikan bahwa jika dalam keadaan posisi penjualan dipersepsikan memiliki jumlah Biaya Tetap (*Fixed Cost*) dan unsur pembentuk Biaya Variabe (*Variable Cost*) sama besarnya kondisi penjualan untuk periode selanjutnya maka persamaan yang dapat digunakan menghitung Perencanaan Laba yakni :

$$\textbf{Margin Kontribusi (MK)} = \boldsymbol{NP - VC}$$

$$\textbf{Laba} = \textbf{MK} - \textbf{FC}$$

Dimana :

NP = Nilai Penjualan

MK = Margin Konstribusi

VC = Biaya Variabel (*Variabel Cost)*

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Sehingga untuk dapat melihat jumlah penjualan sehingga berada pada titik penjualan minimal maka persamaan yang digunakan yakni :

$$Penjualan\ minimal\ = \frac{FC + Keuntungan}{1 - VER}$$

Dimana :

Sales = Penjualan

VC = Biaya Variabel (*Variabel Cost)*

FC = Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

VER = *Variable Expence Ratio*

Nilai VER dapat diperoleh dengan menggunakan persamaan berikut

$$Variable\ Expence\ Ratio = \frac{VC}{Sales}\ x\ 100\%$$

Hasil analisis untuk memproyeksikan terhadap Pendapatan Laba yang diperoleh pada Tahun 2021 dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 5.7

Proyeksi Perencanaan Laba Tahun 2021

No	Uraian	2021
1	**Penjualan**	
	Harga Per Unit (HPU)	14.000
	Jumlah Unit Terjual (JUT)	661.752
	Nilai Harga Penjualan (NHP)	9.264.528.000
2	**Harga Penjualan**	
	Biaya Variabel Per Unit (BVU)	12.496
	Biaya Variabel Rupiah (BVR)	8.269.252.992
3	**Biaya Tetap**	
	Biaya Tetap (BT)	433.804.000
4	**Margin Konstribusi**	
	Margin Konstribusi Rupiah (MKR) **(MKR= NHP - BVR))**	995.275.008
	Rasio Margin Kosntribusi Rupiah **(RMKR = MKR : NHP)**	0,107
	Margin Konstribusi Unit (MKU) **(MKU = HPU - BVU)**	1.504
5	**Analisis Break Event Point**	
	BEP Unit **(BEP Unit = BT : MKU)**	288.434
	Nilai BEP Rupiah **(BEP Rupiah= BT : RMKR)**	4.038.069.149
6	**Analisis Break Event Point**	
	Laba	561.471.008

Sumber : Data diolah berdasarkan hasil penelitian

Hasil analisis pada Tabel 5,6 menunjukkan bahwa untuk Tahun 2021 nilai laba yang diproyeksikan diperoleh perusahaan yakni sebesar Rp.561.471.000,-. Perhitungan terhadap nilai laba tersebut merupakan hasil selisih dari Margin Konstribusi dengan Biaya Tetap atau dapat dirumuskan sebagai berikut :

$$\textbf{Margin Kontribusi } (MK) = NP - VC$$

$$MK = 9.264.528.000 - 8.269.252.992$$

$$\boldsymbol{MK = 995.275.008}$$

$$\boldsymbol{Laba = MK - FC}$$

$$\boldsymbol{Laba = 995.275.008 - 433.804.000}$$

$$\boldsymbol{Laba = 561.471.008}$$

B. Pembahasan

Penggunaan LPG (*Liquefied Natural Gas*) saat ini khususnya LPG 3 Kg dapat dikatakan telah menjadi kebutuhan pokok bagi rumah tangga dan cakupannya tidak lagi hanya pada daerah perkotaan namun saat ini telah sampai pada pelosok-pelosok pedesaan, bahkan kebutuhan akan penggunaan LPG 3 Kg dapat dikatakan trendnya mengalami peningkatan cukup besar dan indikator yang dapat dijadikan sebagai acuan yakni seringnya terjadi kelangkaan dalam penyediaan LPG 3 Kg baik pada tingkat agen maupun pada tingkat pangkalan.

Besarnya tingkat kebutuhan tersebut tentunya mendorong beberapa pengusaha untuk menfokuskan kegiatan usahanya bergerak dibidang penyaluran LPG (*Liquefied Natural Gas*) khususnya LPG 3 Kg, walaupun tidak dapat dipungkiri bahwa izin atau rekomendasi sebagai agen sangat sulit diperoleh, dan oleh pemerintah pada Tahun 2010 mengeluarkan kebijakan bahwa prioritas usaha yang diberikan izin sebagai agen adalah mereka yang pernah bergerak dalam distrubusi minyak tanah.

PT. Harapan Baru Sejahtera sesuai dengan profil usahanya berawal sebagai penyalur Minyak Tanah yang meliputi wilayah Kecamatan Panca Rijang dan sekitarnya. Ketika adanya kebijakan pemerintah yang mengurangi pasokan Minyak Tanah dan kemudian masyarakat diarahkan untuk menggunakan Gas, maka pada Tahun 2010 PT. Harapan Baru Sejahtera merubah haluan usaha dan mengganti bentuk dari Usaha Dagang (UD) menjadi sebuah Perseroan Terbatas (PT).

Pencatatan penjualan pada PT. Harapan Baru Sejahterayang dituangkan dalam Laporan *Gross Propit Margin* (GPM) menunjukkan bahwa omzet distribusi LPG 3 Kg dari perusahaan ini sejak Tahun 2016telah mampu mendistribusikan Tabung ke pangkalan yang jumlahnya sebanyak 218 rata-rata setiap harinya dari 1.680 sampai 2.240 Tabung.

Jumlah tersebut jika diakumulasikan dalam setahun memberikan gambaran bahwa PT. Harapan Baru Sejahtera sejak Tahun 2015 mampu mendistribusikan sebanyak 624.920 Tabung dan pada Tahun 2020 jumlah tersebut meningkat menjadi 637.280 Tabung. Keuntungan penjualan secara umum yang diperoleh dari Laporan Laba Rugi menunjukkan angka Rp.940.118.400 sebelum dikeluarkan beban biaya tetap yang timbul akibat pelaksanaan operasional perusahaan.

Hasil perhitungan *Break Even Point (BEP)* yang dilakukan sejak Tahun 2015 memperlihatkan bahwa Titik Impas Perusahaan berada pada range penjualan dari 288.379 hingga 302.411 Tabung, jika dibagi pada jumlah hari efektif pendistribusian dengan rata-rata 305 hari setiap tahunnya maka titik impas pendistribusian yang terendah dapat dilakukan oleh PT. Harapan Baru Sejahtera setiap harinya yakni sebanyak minimal 992 Tabung.

Membandingkan antara Nilai Penjualan yang diperoleh PT. Harapan Baru Sejahtera sejak Tahun 2016-2020 dengan nilai *Break Event Point* dapat dinyatakan bahwa pencapaian penjualan yang dicapai selama 5 (Lima) Tahun rata-rata sebesar Rp.8.608.320.000,- atau 48,67% lebih besar dari nilai rata-rata *Break Event Point* setiap tahunnya yakni Rp, 4.193.285.052,-.

Sementara untuk perhitungan unit penjualan dapat dilihat bahwa selama 5 (Lima) Tahun rata-rata unit yang terjual yakni sebanyak 614.880 unit Tabung sedangkan nilai *Break Event Point* setiap tahunnya untuk unit terjual yakni rata-rata 299.520, nilai persentase rata-rata juga sama dengan nilai *Break Even Point* untuk rupiah yakni 48,67%.

Titik Aman Penjualan atau *Margin of Safety* dari PT. Harapan Baru Sejahtera sesuai hasil perhitungan menunjukkan bahwa penjualan yang seharusnya dilakukan oleh perusahaan setiap tahunnya sehingga dianggap tidak mengalami kerugian yakni

sebanyak 565.040 hingga 637.280 Tabung, atau jika dipersepsikan bahwa dalam setiap tahunnya jika terjadi penurunan penjualan hingga 45% s.d 52% maka tingkat penjualan dari perusahaan masih dapat dianggap aman, namun jika diatas daripada persentase tersebut maka dapat dikatakan bahwa kondisi perusahaan akan mengalami kerugian.

Persentase *Margin of Safety* atau Titik Aman Penjualan yang diperoleh PT. Harapan Baru Sejahtera yakni 45%-52% masih lebih besar dari persentase *Margin of Safety*dari beberapa penelitian seperti pada hasil penelitian Astrin Kusumawardani. 2020, Dini Novita Sari, 2018, dan Nur Rohmawati, 2020 dimana Margin of Safety pada perusahaan yang diteliti hanya dapat mencapai 25%-46%. Hal ini menunjukkan bahwa semakin rendah persentase Margin of Safety sebuah perusahaan maka peluang penurunan penjualan dimana perusahaan tidak dikatakan rugi akan semakin kecil

Analisis terhadap prospek penjualan dengan memperhatikan potensi yang dimiliki oleh perusahaan menunjukkan bahwa untuk Tahun 2021 dipersepsikan bahwa penjualan yang dapat dilakukan oleh PT. Harapan Baru Sejahtera berkisar 661.752dengantingkat penjualan minimal sebesar 288.434 Tabung.

Hasil proyeksi penjualan Tahun 2021 menunjukkan bahwa pencapaian yang harus diraih oleh PT, Harapan Baru Sejahtera untuk Tahun berikutnya mengalami kenaikan sebesar 24.472 Tabung atau jika dirupiahkan yakni sebesar 342.608.000,-. Sehingga untuk dapat

mengoptimalkan pencapaian tersebut maka Manajemen harus mampu untuk memperhitungkan tentang Biaya Variabel dan Biaya Tetap yang mejadi beban pembiayaan perusahaan.

Terhadap proyeksi pencapaian target penjualan yang dihitung berdasarkan analisis perencanaan laba dengan membandingkan hasil pencermatan padaprosedur dan pendistribusian LPG 3 Kg pada PT. Harapan Baru Sejahtera, pada dasarnya target tersebut dapat dicapai dengan beberapa pertimbangan antara lain :

a. Bahwa terdapat proses distribusi tidak tercatat dalam pembukuan bendahara dan juga pada pencatatan *Gross Profit Margin* (GPM).

   Hal tersebut terjadi karena asumsi dari manajemen bahwa proses distribusi yang terjadi tidak menjadi bagian dari tanggung jawab biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan, namun pada sisi lainnya menjadi tambahan keuntungan perusahaan.

   Proses distribusi yang dimaksudkan dalam hal ini adalah bentuk kerja sama dengan agen lainnya dalam penyaluran LPG 3 Kg, dimana ketika PT. Harapan Baru Sejahtera mengalami over pesanan dari pangkalan maka sebagian kebutuhan pelanggan diberikan kepada Agen lainnya untuk dipenuhi. Pada kondisi ini perusahaan secara finansial juga mendapatkan keuntungan tambahan, namun tidak menjadi bagian dari pencatatan utama oleh bagian keuangan hanya dimasukkan pada penerimaan lain-lain.

Penerimaan tersebut tidak menjadi bagian dari pencatatan dari perusahaan karena dianggap tidak menimbulkan beban pembiayaan pada perusahaan. Sementara kebijakan dari perusahaan bahwa pendapatan tersebut dijadikan sebagai dana cadangan untuk pemberian bonus dan untuk membiayai pengeluaran yang bersifat insidentil.

Sesuai kaidah pengelolaan keuangan pada dasarnya hal tersebut tetap menjadi bagian dari kebijakan keuangan perusahaan dan semestinya tercatat pada pembukuan keuangan.

b. Belum dilakukannya pencatatan beban pajak secara tersendiri, dimana selama ini pajak yang dikeluarkan dianggap sebagai bagian dari biaya perolehan atau pembelian dari perusahaan. namun pola penyetorannya tetap menggunakan form SSP khususnya untuk setoran pajak PPh dengan estimasi besaran pajak sebanyak Rp.90,- pertabung.
c. Pembayaran Pajak PPN belum didasarkan pada asas perhitungan riil terhadap keuntungan perusahaan, hanya didasarkan pada asumsi, sehingga jumlah pembayaran bersifat dinamis.

Terhadap kondisi tersebut, maka untuk meningkatkan pola penjualan pada PT. Harapan Baru Sejahtera hal mendasar yang perlu mendapatkan perhatian yakni pola pencatatan keuangan terhadap penerimaan dan pengeluaran perusahaan, sehingga sekecil apapun penerimaan dan pembiayaan menjadi bagian dari tanggung jawab

perusahaan, sehingga dalam menghitung Titik impas atau *Break Event Point (BEP)* dan *Margin of Safety* (Titik Aman Penjualan) dapat terukur dengan baik, demikian pula dalam penentuan terhadap proyeksi penjualan untuk tahun berikutnya.

BAB VI
PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis dan pembahasan terhadap penelitian mengenai Penerapan Analisis *Break Event Point* dalam Perencanaan Laba PT. Harapan Baru Sejahtera Kabupaten Sidenreng Rappang, maka dapat disimpulkan beberapa hal antara lain :

1. Hasil Penjualan yang dicapai oleh PT. Harapan Baru Sejahtera menunjukkan bahwa setiap tahunnya mampu mencapai nilai *Break Event Point*(BEP) pada bulan ke 6 dan ke 7 dengan nilai rata-rata penjualan **288.379 Unit** sampai dengan **302.691 Unit**atau harga penjualan sebesar **Rp.4.037.302.184** sampai dengan **Rp.4.237.667.047,-** sementara titik aman penjualan juga dapat terlampaui.
2. Perencanaan Laba yang ditargetkan untuk Tahun 2021 yakni sebesar Rp.561.471.000,-, dengan jumlah unit yang dapat terjual yakni sebesar 661.752 Tabung.

B. Saran-Saran

Memperhitungkan tentang proyeksi penjualan pada PT. Harapan Baru Sejahtera untuk tahun berikutnya maka disarankan beberapa hal antara lain :

1. Mengoptimalkan fungsi penjualan sehingga nilai perolehan penjualan setiap tahunnya dapat meningkat.

2. Mengoptimalkan kinerja manajemen keuangan khususnya dalam pencatatan semua bentuk transaksi apakaha itu bentuk penjualan yang tidak memberikan dampak terhadap beban biaya tetap maupun biaya variabel, ataupun bentuk transaksi-transaksi lainnya.
3. Mengoptimalkan pola perhitungan dalam pembayaran pajak, sehingga semua jenis pengeluaran sifatnya jelas dan terukur.

DAFTAR PUSTAKA

Achmadi, A., dan Narbuko. (2015). Metodologi Penelitian. Jakarta: Bumi Aksara

Alexandri, Benny. 2011. Dasar-Dasar Akuntansi. Bandung : Widya Padjadjaran

Alwasilah, A. Chaedar. (2009). Pokoknya Kualitatif Dasar-dasar Merancang dan Melakukan Penelitian Kualitatif. Jakarta : Pustaka Jaya.

Anik Sudarismiati, Zainal Anshory; 2018. Analisis *BREAK EVEN POINT* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Dapur Sehati Desa Semiring Kabupaten Situbondo

Assauri, Sofjan. 2001. Manajemen Produksi dan Operasi. Jakarta: Universitas Indonesia

Astrin Kusumawardani. 2020. Analisis Perhitungan Bep (Break-Even Point) Dan Margin Of Safety Dalam Penentuan Harga Jual Pada Usaha Kecil Menengah. Jurnal Ilmu Keuangan dan Perbankan (JIKA) Volume 9 No. 2 Tahun 2020. Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Komputer Indonesia Bandung

Baldic, Siregar, dkk. 2013. Akuntansi Biaya Edisi 2. (Jakarta: Salemba Empat).

Brealey, Myers dan Marcus, 2008. Dasar-Dasar Manajemen Keuangan Perusahaan. Edisi Kelima. Jakarta: Penerbit Erlangga.

Carter, William K., Usry, Milton. 2006. Akuntansi Biaya. Edisi Ketiga Belas.Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat

Christina, Ellen. 2001. “Anggaran Perusahaan : Suatu Pendekatan Praktis”. PT. Gramedia Pustaka Utama. Jakarta

Ditjend Migas ESDM, 2020. Daftar Penyalur LPG PT. Pertamina (Persero) https://migas.esdm.go.id/uploads/post/juni20/daftar-penyalur/Penyalur-LPG-Pertamina-Juni-2020.pdf

Dini Novita Sari, 2018. Analisis Break Event Point Pada Home Industri Usaha Tahu Goreng Pak Sukardi Tahun 2017 Di Samarinda, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman eJournal Administrasi Bisnis, 2018, 6 (2): 461-473 ISSN 2355-5408, ejournal.adbisnis.fisip-unmul.ac.id

Dwi Martani. 2012. Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK. Jakarta: Salemba Empat

Fahmi, Irham. 2017. Analisis Laporan Keuangan. Bandung: Alfabeta

Fuad, M. 2009. Pengantar Bisnis. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama

Garrison, Ray, H., Noreen, Eric, W. 2006. Akuntansi Manjerial. Edisi Kesebelas. Buku Satu. Jakarta: Salemba Empat.

Gestia Ananda (2019). Analisis *Break Even Point (BEP)* Sebagai Alat Perencanan Laba pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017. Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Riau Kepulauan. Measurement , Vol.13No. 1: 1-10Juni 2019P-ISSN 2252-5394.

Halim.Abdul, 2005. Analisis Investasi, Edisi 2. PT Salemba Emban Patria. Jakarta.

Halim, Abdul.& Sumpomo, Bambang. 2005. Akuntansi Manajemen. Edisi Pertama. Yogyakarta: BPFE

Hansen dan Mowen. 2006. Akuntansi Manajemen.Jakarta: Penerbit Selemba Empat

Harahap Syafri Sofyan 2015. Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan. Cetakan XII. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Heizer Jay, Render Barry. 2005. Operations Management. Jakarta: Salemba Empat.

Henry Simamora. 2011. Akuntansi Manajemen. Yogyakarta: Salemba Empat.

Horngren, Charles T., et al. 2008. Akuntansi Biaya. Edisi 7. PT INDEKS kelompok GRAMEDIA: Jakarta

Husnan, Suad., Enny Pudjiastuti, 2006. Dasar – dasar Manajemen Keuangan. UPP AMP YKPN. Yogyakarta

Kamaruddin. Ahmad, 2014. Akuntansi Manajemen: Dasar-dasar Konsep Biaya & Pengambilan Keputusan. Jakarta: Rajawali Pers

Kasmir. 2012. Pengantar Manajemen Keuangan. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Kasmir, 2014. Analisis Laporan Keuangan, cetakan ke-7. Jakarta: PT RajaGrafindo Persada

Matz, Adolph. 2002. Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian. Edisi Kesembilan Jilid 2. Jakarta: Erlangga

Muhamad Yusuf Andrianto (2016), Analisis *Break Even Point (BEP)* Sebagai Alat Perencanan Laba (Studi Pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014). Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Pakuan. Jurnal Administrasi Bisnis Vol 35, No 2 (2016).

Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Yogyakarta: UPP STIM YKPN

Munawir, 2011, Analisis Laporan Keuangan. Edisi Kesebelas. Liberti. Yogyakarta.

Nafarin,M.2007.PenganggaranPerusahaan. Edisi Ketiga. Jakarta:Salemba Empa

Najmudin. 2011. Manajemen keuangan dan aktualisasi Syar'iyyah Modern. Yogyakarta:ANDI.

Nur Rohmawati , H.Imam Baidlowi, Toto Heru Dwihandoko, 2020. Analisis Break Even Point Untuk Perencanaan Laba Pada UKM Samiler Maju Jaya Kecamatan Gondang Kabupaten Mojokerto Tahun 2020. Fakultas Ekonomi, Universitas Islam Majapahit

Palembang Tribunnews.com. 2011. Serba Serbi Konversi Minyak Tanah ke Gas Elpiji, https://palembang.tribunnews.com/25/04/2011/serba--serbi-konversi-minyak-tanah-ke-gas-elpiji.

Peraturan presiden republik Indonesia Nomor 104 tahun 2007 tentang Penyediaan, Pendistribusian, dan Penetapan Harga LPG tabung 3 (Tiga) Kilogram

Peraturan Menteri ESDM Nomor 21 Tahun 2007 tentang Penyelenggaraan Penyediaan dan Pendistribusian LPG Tabung 3 Kg

Peraturan Gubernur Sulawesi Selatan Nomor 6 tahun 2015 tentang HET Liquefied Petrolium Gas 3 Kg di Prov. Sulsel

Raharja Putra. Hendra S. 2009. Manajemen Keuangan dan Akutansi Untuk Eksekutif Perusahaan, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.

Riyanto, B. 2013. Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan. Ed. 4. Yogyakarta: BPFE

Rumanintya Lisaria Putri, 2017. Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus UMKM Batik Djoyokoesomo Blitar). Fakultas Ekonomi Universitas Islam Blitar; Jurnal Benefit Vol. 4 No.1 Juli 2017

Salvatore, Dominick. 2005.Ekonomi Manajerial Buku 2. Jakarta: Salemba Empat

Stice,Earl K. James D. Stice dan K. Fred Skousen, 2004. Akuntansi Intermediate, Penerbit Salemba Empat, Jakarta

Subramanyam, K. R dan John J. Wild. 2010. Analisis Laporan Keuangan. Edisi 10.Jakarta: Salemba Empat

Sujarweni, V. Wiratna. 2017. Analisis Laporan Keuangan : Teori, Aplikasi, & Hasil Penelitian. Yogyakarta: Pustaka Baru Press

Sugiyono. (2017). Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta

Supriyono. 2002. Akuntansi Manajemen, Proses Pengendalian Manajemen. Yogyakarta: STIE YKPN

Sutopo. 2006. Metodologi Penelitian Kualitatif. Surakarta: UNS

Syamsudin, Lukman. 2011. Manajemen Keuangan Perusahaan, Konsep Akuntansi dalam Perencanaan, Pengawasaan, dan Pengambilan Keputusan. Edisi Baru. Jakarta: Rajawali Pers

Wijaya, David. 2017. Manajemen Keuangan, Konsep dan Penerapannya. Jakarta: Grasindo

Yusi, Syahirman dan Umiyati Idris. 2009. Metodologi Penelitian Ilmu Sosial Pendekatan Kuantitatif. Palembang: Citra Books Indonesia