

**BREAK EVENT POINT SEBAGAI PERENCANAAN LABA PADA
PT.SEPATU BATA TBK**

Ruaman Yudianto, S.E., M.M
Dosen STIE Lembah Dempo
ruaman.yudianto@yahoo.com

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perencanaan Laba dan meningkatkan Laba yang diperoleh dengan menggunakan metode *break event point* sebagai alat perencanaan Laba pada PT.Sepatu Bata Tbk. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kepustakaan dan pengumpulan data-data keuangan pada PT. Sepatu Bata Tbk Tahun 2012-2016 yang didapatkan disitus resmi Bursa Efek Indonesia. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif yaitu data yang disajikan dalam bentuk angka. Hasil penelitian pada PT. Sepatu Bata Tbk. dengan menggunakan teknik analisis *break even point* dapat diketahui bahwa, untuk tahun 2012 *break event point* adalah sebesar Rp.492.432.716.146, dengan tingkat *margin of savety* sebesar 64,9% sedangkan Tahun 2013 *break event point* menjadi Rp.689.201.504.823 lebih meningkat dari Tahun 2012 dengan tingkat *margin of savety* sebesar 62,9%, Tahun 2014 tingkat *break even point* adalah sebesar Rp.717.449.516.667 dengan tingkat *margin of savety* sebesar 63,6%, begitu juga dengan Tahun 2015 *break event point* sebesar Rp.910.661.774.603 angka ini lebih besar dari *break event point* Tahun 2014 yakni sebesar Rp.717.449.516.667 dengan tingkat *margin of savety* sebesar 56,9%, dan untuk Tahun 2016 *break even point* lebih kecil dari tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp.808.813.303.207 dengan tingkat *margin of savety* sebesar 1,39%. Faktor indikasi yang mempengaruhi *break event point* karena beban yang didapatkan perusahaan cukup besar sehingga berpengaruh terhadap Laba. Untuk menghindari perusahaan dari *break event point* maka perusahaan harus lebih meningkatkan penjualan serta meminimalisir biaya-biaya yang dikeluarkan, agar Laba yang didapatkan bisa sesuai dengan apa yang diharapkan.

Kata Kunci : *Break Event Point, Margin Of Savety*

I. PENDAHULUAN

Sebelum mendapatkan hasil laba yang maksimal seorang manajemen harus mempunyai rencana atau perencanaan laba terlebih dahulu. Perencanaan merupakan proses dalam menentukan tujuan yang ingin dicapai dan strategi apa yang akan digunakan dalam usaha pencapaian tersebut. Selain untuk memberikan barang atau jasa, pastinya sebuah perusahaan juga

mempunyai tujuan yang terpenting dalam menjalankan suatu usahanya yaitu untuk memperoleh keuntungan atau laba yang sebesar-besarnya. Sehubungan dengan hal ini menunjuk kearah prinsip ekonomi yang dimana prinsip tersebut menjelaskan prinsip ekonomi adalah panduan dalam kegiatan ekonomi untuk mencapai perbandingan rasional antara pengorbanan yang dikeluarkan dan hasil yang diperoleh atau dalam artian

mudahnya yaitu pengorbanan sekecil-kecilnya untuk memperoleh hasil tertentu, atau dengan pengorbanan tertentu untuk memperoleh hasil maksimal. Hal inilah yang menjadi tujuan utama sebuah perusahaan dalam menjalankan bisnisnya yaitu untuk memperoleh laba yang diinginkan.

Menurut Carter perencanaan laba merupakan adalah tahapan pengembangan dari suatu rencana operasi guna untuk mencapai tujuan dari perusahaan. Perencanaan laba dapat dijadikan pedoman manajemen untuk mengontrol dan mengendalikan arah kegiatan yang sudah terelisasi maupun yang masih dalam perencanaan. Perencanaan laba dapat dibuat dalam jangka panjang maupun jangka pendek. Dalam perencanaan laba atau keuntungan tidak lupa harus juga diperhatikan hal yang harus diketahui agar bisa melihat rencana kedepannya, hal yang perlu diperhatikan yaitu pendapatan dan beban. Memang perencanaan hal yang dibutuhkan dalam manajemen agar dapat menentukan laba yang bisa diperoleh kedepannya, namun untuk dapat menentukan perencanaan ini manajemen harus juga dapat melihat pendapatan dan beban yang harus dipertimbangkan juga agar perencanaan ini dapat dilakukan dengan maksimal. Pendapatan adalah arus masuk atau penyelesaian (atau kombinasi keduanya) dari pengiriman atau produksi barang, memberikan jasa atau melakukan aktivitas lain yang merupakan aktivitas utama atau aktivitas centra yang sedang berlangsung (*Skousen dan Stice, 2010:161*). Sedangkan beban adalah penurunan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk arus kas keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban mengakibatkan pembagian kepada penanaman modal, kesimpulannya beban merupakan pengorbanan yang telah terjadi.

Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *break even point*. Analisis *break event* sering digunakan dalam perencanaan keuangan. Namun rumus ini juga dapat digunakan dalam hal lain misalnya analisis laporan keuangan. Dalam analisis laporan keuangan kita dapat menggunakan rumus ini untuk mengetahuinya yaitu melihat hubungan antara penjualan, biaya, dan laba. Struktur biaya tetap dan biaya variabel. Kemampuan perusahaan memberikan margin untuk menutupi biaya tetap. Untuk mengetahui perencanaan laba pada suatu perusahaan maka salah satunya digunakan analisis titik impas. Analisis titik impas (*break even point*) adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba. Dengan arti kata bahwa titik impas adalah tingkat aktivitas dimana suatu organisasi tidak mendapatkan laba dan juga tidak menderita rugi. Dalam suatu grafik, titik impas dapat ditemukan pada titik perpotongan garis pendapatan dan garis total biaya. Titik impas berada pada posisi total pendapatan sama dengan total biaya atau sebagai titik dimana total margin kontribusi sama dengan total biaya tetap.

Break even point juga erat hubungan dengan *margin of safety* dimana dijelaskan bahwa *margin of safety* adalah jumlah pendapatan yang dianggarkanyang melebihi pendapatan impas. *Margin of safety* adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan atau realisasi dititik impas. Hasil perhitungannya menunjukkan seberapa besar penjualan dapat turun sehingga sampai pada titik impas. (Samryn,

2012:181). *Margin of safety* memberikan informasi tentang seberapa jauh realisasi penjualan dapat turun dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang besar lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang rendah, karena *margin of safety* memberikan gambaran kepada manajemen beberapa penurunan yang dapat ditolerir sehingga perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum memperoleh laba. Untuk dapat menentukan *analisis break even point*, biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan bertambah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah *break even point* dalam perusahaan tersebut. Masalah ini baru muncul apabila suatu perusahaan disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap.

Dari Laporan Keuangan PT. Sepatu Bata Tbk tahun 2012-2016 diketahui bahwa dari tahun 2012-2014 penjualan dan beban perusahaan selalu mengalami kenaikan dengan laba tahun 2012 adalah Rp 350.486.292.000 dan untuk ditahun 2013 laba menaik lagi menjadi Rp 363.012.361.000 Untuk tahun 2014 laba menaik lagi menjadi Rp 450.499.586.000 sementara untuk tahun selanjutnya di tahun 2015 dengan penjualan dan beban tetap naik tetapi masalahnya laba yang dihasilkan menurun menjadi Rp 406.751.383.000 padahal sebelumnya ditingkat penjualan dan beban terus naik. Dan untuk tahun terakhir justru sebaliknya penjualan dan beban menurun tapi untuk laba pun

meningkat dari tahun sebelumnya yaitu Rp 431.451.220.000 padahal perusahaan selalu mengalami kenaikan penjualan disetiap tahunnya.

Dari permasalahan inilah peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Break Event Point Sebagai Perencanaan Laba Pada PT.Sepatu Bata Tbk**”.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana posisi *break event point* sebagai perencanaan Laba pada PT. Sepatu Bata Tbk.

2. TINJAUAN PUSTAKA

Landasan Teori

Pengertian Analisis *Break Even Point*

Menurut Samryn (2012:174)) menyatakan bahwa analisis pulang pokok atau analisis impas (analisis *break even*) adalah tingkat aktivitas dimana suatu organisasi tidak mendapatkan laba dan juga tidak menderita rugi. Dalam suatu grafik, titik impas dapat ditemukan pada titik perpotongan garis pendapatan dan garis total biaya. Titik impas berada pada posisi total pendapatan sama dengan total biaya atau sebagai titik dimana total margin kontribusi sama dengan total biaya tetap. Dengan kata lain perusahaan tersebut tidak untung dan juga tidak rugi.

Break even point adalah suatu keadaan dimana perusahaan dalam operasinya tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian atau dengan kata lain total biaya sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba dan tidak ada rugi. Hal ini bisa terjadi apabila perusahaan di dalam operasinya menggunakan biaya tetap dan biaya variabel, dan volume penjualannya hanya cukup menutupi biaya tetap dan biaya variabel.

Dari definisi-definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa analisa *break even* mempelajari hubungan antara,

biaya keuntungan dan volume kegiatan, dan dapat digunakan untuk mengetahui pada volume penjualan berapakan perusahaan akan impas menutupi biaya-biaya.

Asumsi-Asumsi Dalam Analisis *Break Even Point*

- a. Biaya didalam perusahaan dapat digolongkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel.
- b. Biaya variabel secara total berubah sebanding dengan volume penjualan atau produksi, tetapi biaya variabel per unitnya tetap.
- c. Biaya tetap secara total jumlahnya tetap (pada *range* produksi tertentu) meskipun terdapat perubahan volume penjualan/produksi.
- d. Harga jual per unit tidak berubah selama periode waktu yang dianalisis. Tingkat harga pada umumnya akan stabil dalam jangka pendek. Dengan demikian apabila harga berubah, maka *break even point* tidak berlaku (berubah)

Manfaat Dalam Analisis *Break Even Point*

- a. Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- b. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
- c. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
- d. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

Margin Of Safety

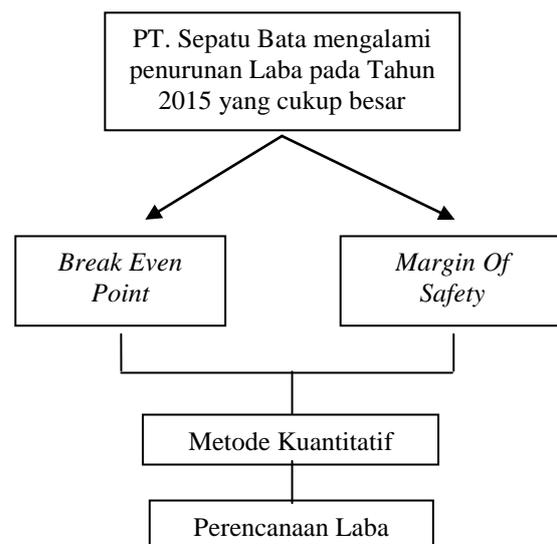
Menurut Samryn (2012:181) *margin of safety* adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan atau realisasi dititik impas.

Margin of safety dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$MOS = \frac{\text{Target penjualan} - \text{Penjualan pada titik impas}}{\text{Target penjualan}}$$

Kerangka Konseptual Penelitian

Dari kerangka konseptual ini menjelaskan bahwa dalam permasalahan yang dihadapi perusahaan Sepatu Bata mengalami penurunan pada tahun 2015, dari permasalahan ini selanjutnya dilakukan analisis *break even point* dan *margin of safety* untuk mengetahui keadaan keamanan suatu perusahaan. Setelah itu dilakukan perhitungan (metode kuantitatif) untuk dapat melakukan pengukuran yang selanjutnya didapatkan rencana laba yang diperlukan perusahaan.



Gambar 2.1. Kerangka Konseptual

3. METODOLOGI PENELITIAN

Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif. Menurut Sugiyono (2013:238) menyatakan metode deskriptif adalah suatu metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian

tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas.

Lokasi Dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi yang digunakan untuk penelitian, perusahaan manufaktur sub sektor aneka industri (sektor 4) yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode Tahun 2012-2016 dimana data tersebut didapat dari situs resmi BEI www.idx.co.id.

2. Waktu Penelitian

Waktu pelaksanaan selama kurang lebih dari Bulan September 2018 sampai dengan Bulan Desember 2018 sejak proses perencanaan, pelaksanaan dan pelaporan hasil penelitian.

Populasi, Sampel, Besar Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel

1. Populasi

Populasi dari penelitian ini adalah keseluruhan perusahaan manufaktur sektor industri (sektor 4) yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2012-2016.

2. Sampel

Jumlah sampel yang diambil hanya satu perusahaan yaitu PT. Sepatu Bata Tbk. Dengan periode yang diambil jangka waktu 5 (lima) tahun mulai Tahun 2012 sampai Tahun 2016. Tepatnya dalam bidang sektor industri produksi alas kaki.

3. Teknik Pengambilan Sampel

Untuk menentukan sampel dalam penelitian, teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Sampel ini bertujuan dilakukan dengan cara mengambil subjek bukan didasarkan atas strata, random atau daerah tetapi didasarkan atas adanya tujuan tertentu.

Jenis Data dan Metode Pengumpulan Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data skunder Dalam penelitian ini data yang didapat berupa data laporan keuangan Tahun 2012-2016 data yang diambil dari situs resmi www.idx.co.id.

2. Metode Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data untuk analisis penelitian ini dilakukan melalui studi pustaka. Studi pustaka (*library research*) adalah pengumpulan data dengan menggunakan literatur-literatur dan buku-buku maupun artikel baik dari majalah, jurnal, maupun surat kabar. Dari penelitian ini peneliti memperolehnya melalui media elektronik (internet) maupun media cetak. Metode pengumpulan data yang dilakukan adalah dokumentasi, yaitu dengan mengumpulkan data berupa dokumen perusahaan yakni laporan keuangan perusahaan PT. Sepatu Bata Tbk.

Metode Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis kuantitatif yaitu data yang disajikan dalam bentuk angka. Kemudian dalam metode ini menggunakan analisis *break event point* yang bertujuan untuk mengetahui hubungan antara penjualan, biaya produksi dan Laba. Maka peneliti telah melakukan langkah perhitungan sebagai berikut:

1. Mengklasifikasikan dan menentukan data-data biaya yang berupa biaya tetap dan biaya variabel.
2. Menghitung *contribution margin*, dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Contribution margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}$$

3. Menghitung *contribution margin ratio*, dapat dihitung dengan rumus berikut:

$$CMR = \frac{\text{Contribution margin}}{\text{Penjualan}}$$

4. Menghitung *break even point* untuk mengetahui titik pulang pokok digunakan rumus sebagai berikut:

$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Contribution margin ratio}}$$

5. Menghitung target penjualan dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Target penjualan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba}}{\text{Contribution margin ratio}}$$

6. Menghitung *margin of safety* (MOS) atau batas keamanan dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$MOS = \frac{\text{Target penjualan} - \text{Penjualan pada titik impas}}{\text{Target penjualan}}$$

Definisi Operasional Dan Indikator Penelitian

1. Break Even Point

Break even point adalah suatu keadaan dimana perusahaan dalam operasinya tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian atau dengan kata lain total biaya sama dengan total penjualan sehingga tidak ada laba dan tidak ada rugi.

2. Laba

Laba atau keuntungan merupakan salah satu tujuan utama perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Laba yang diperoleh perusahaan akan digunakan untuk meningkatkan kesejahteraan perusahaan tersebut atas jasa yang diperolehnya.

G. Indikator Penelitian

Tabel 3.1. Indikator Penelitian

| No | Variabel | Dimensi | Indikator | Skala |
|----|-------------------------|---|---|-------|
| 1 | <i>Break even point</i> | 1. Biaya tetap 2. Biaya variabel per satuan 3. Harga jual per satuan 4. Volume penjualan | a. Dilihat dari adanya jumlah biaya yang jumlah totalnya tetap walaupun jumlah produksi berubah-ubah b. Dilihat dari adanya jumlah biaya yang jumlah totalnya berubah-ubah mengikuti volume produksi per satuan. c. Dilihat dari adanya harga yang berlaku pada sebuah produk. d. Dilihat dari adanya jumlah volume penjualan yang telah dijual. | Rasio |
| 2 | Laba | 1. Pendapatan 2. Beban | a. Dilihat dari adanya arus masuk atau penambahan lain atas aktiva suatu entitas atau kewajiban-kewajiban yang berasal dari aktivitas perusahaan yang merupakan operasi utama. b. Dilihat dari adanya arus keluar atau pemakaian lain aktiva yang | Rasio |

| | | | | |
|--|--|--|---|--|
| | | | terjadinya kewajiban yang berasal dari penyerahan atau produksi perusahaan. | |
|--|--|--|---|--|

4. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Temuan Penelitian

1. Gambaran Umum

Perusahaan Sepatu Bata berawal dari rencana tiga bersaudara yang bermarga Bata untuk membangun suatu perusahaan sepatu pada Tahun 1984. Dengan modal awal yang berasal dari warisan keluarga ketiga bersaudara ini membangun perusahaan bata yang bertempat dikota tepi sungai kecil Zilin, Cekoslowakia. Pada Tahun 1904, Bata memperkenalkan produksi mekanisasi dan massal untuk sepatu dan menciptakan “Batovka”, sepatu kelas pekerja yang luar biasa dengan kesederhanaan dan gaya, namun ringan dan terjangkau. Nama Bata cepat menjadi identik dengan kualitas dan nilai, dan hanya dalam jangka waktu dua dekade Bata menjual 2 juta pasang sepatu per tahun. Sepanjang awal 1900-an, bahkan saat perang dunia, depresi besar dan komunisme menjulang, Bata terus berkembang. Pada Tahun 1931 ia mulai membangun pabrik, dikota-kota luar Cekoslowakia. Dan pada akhir tahun 1930-an, Bata beroperasi dilebih dari 36 negara. Sama seperti abad-abad sebelumnya, Bata terus berkembang hingga abad ke-20. Begitu pula jangkauan Internasional Bata.

PT. Sepatu Bata Tbk Indonesia didirikan di Indonesia pada tanggal 15 Oktober 1931. Pabrik utama dari PT. Sepatu Bata Tbk Indonesia terletak di Kalibata, Jakarta Selatan.

1. Visi

Memperkuat posisi sepatu bata sebagai pemimpin bisnis alas kaki di Indonesia dan meningkatkan nilai pemegang saham dalam jangka pendek dan jangka panjang.

2. Misi

Sukses sebagai organisasi dunia yang paling dinamis, fleksibel, dan mengerti kondisi pasar alas kaki sebagai bisnis utamanya.

2. Deskripsi Analisis Break Even Point Sebagai Perencanaan Laba Pada PT. Sepatu Bata Tbk.

Analisis *break even point* atau analisis titik impas adalah salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas adalah salah satu teknik analisis perencanaan laba. Dimana kegunaan analisis ini untuk mengetahui pada jumlah berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya. Berikut adalah penggolongan biaya tetap dan variabel laporan keuangan PT Sepatu Bata Tbk:

Tabel 4.1. Klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel

| No | Jenis biaya | Klasifikasi biaya |
|----|--|-------------------|
| 1 | Sewa toko | Biaya tetap |
| 2 | Penyusutan | Biaya tetap |
| 3 | Gaji dan upah | Biaya tetap |
| 4 | Iklan | Biaya tetap |
| 5 | Tunjangan kesehatan, jaminan sosial tenaga kerja dan beban imbalan kerja | Biaya tetap |
| 6 | Beban bank | Biaya tetap |
| 7 | Perbaikan dan pemeliharaan | Biaya tetap |
| 8 | Pos, telepon & komunikasi | Biaya tetap |
| 9 | Pajak bumi dan bangunan | Biaya tetap |
| 10 | Imbalan lisensi merek dagang | Biaya tetap |
| 11 | Beban perjalanan | Biaya tetap |
| 12 | Premi asuransi | Biaya tetap |
| 13 | Alat-alat tulis dan biaya kantor | Biaya tetap |
| 14 | Pembalikan/penambahan cadangan penurunan nilai piutang | Biaya tetap |
| 15 | Honorium komisaris | Biaya tetap |
| 16 | Biaya lain-lainnya | Biaya tetap |

| | | |
|----|----------------------------------|----------------|
| 17 | Beban pokok penjualan | Biaya variabel |
| 18 | Pengapalan & pengangkutan | Biaya variabel |
| 19 | Komisi kuasa toko | Biaya variabel |
| 20 | Lembur, bonus dan penghargaan | Biaya variabel |
| 21 | Imbalan jasa teknik & konsultasi | Biaya variabel |
| 22 | Imbalan jasa professional | Biaya variabel |
| 23 | Listrik | Biaya variabel |

Sumber: Laporan keuangan PT. Sepatu Bata Tbk Tahun 2012-2016

3. Analisis Data

Berdasarkan data yang diperoleh dari Tahun 2012 sampai dengan Tahun 2016, perusahaan dapat melakukan proyeksi perencanaan biaya, perencanaan laba dan menyusun anggaran lain. Dengan mengetahui anggaran penjualan Tahun 2012 sampai dengan tahun 2016 manajemen perusahaan dapat merencanakan laba yang diinginkan perusahaan sesuai dengan kemampuan yang dimiliki oleh perusahaan yang bersangkutan.

Berikut adalah laporan penjualan PT. Sepatu Bata Tbk tahun 2012 sampai dengan tahun 2016.

Tabel 4.2. Penjualan Tahun 2012-2016

| No | Tahun | Penjualan |
|----|-------|-----------------------|
| 1 | 2012 | Rp. 751.449.338.000 |
| 2 | 2013 | Rp. 902.459.209.000 |
| 3 | 2014 | Rp. 1.008.727.515.000 |
| 4 | 2015 | Rp. 1.028.850.578.000 |
| 5 | 2016 | Rp. 999.802.379.000 |

Sumber: Laporan keuangan PT. Sepatu Bata Tbk

Tabel 4.3. Laba Tahun 2012-2016

| No | Tahun | Laba |
|----|-------|---------------------|
| 1 | 2012 | Rp. 350.486.292.000 |
| 2 | 2013 | Rp. 363.012.361.000 |
| 3 | 2014 | Rp. 450.499.586.000 |
| 4 | 2015 | Rp. 406.751.383.000 |
| 5 | 2016 | Rp. 431.451.220.000 |

Sumber: Laporan keuangan PT. Sepatu Bata Tbk

4. Analisis Titik Impas Dalam Rupiah

Berikut ini akan diuraikan perhitungan titik impas PT. Sepatu Bata Tbk dengan rumus rumus sebagai berikut:

1. Menghitung titik impas untuk Tahun 2012

Langkah pertama yang harus dilakukan adalah menghitung *contribution margin* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Contribution margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}$$

Biaya variabel terdiri dari: (Dalam Rupiah)

| | |
|---------------------------|-----------------|
| Beban pokok penjualan | 400.963.046.000 |
| Pengangkutan | 20.193.315.000 |
| Komisi kuasa toko | 7.710.299.000 |
| Lembur, bonus | 9.231.765.000 |
| Imbalan jasa | 13.408.155.000 |
| Imbalan jasa professional | 1.603.231.000 |
| Listrik | 9.560.199.000 |
| Total biaya variabel | 462.670.010.000 |

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin Tahun 2012} &= \\ \text{Rp.751.449.338.000} &\quad - \quad \text{Rp.} \\ 462.670.010.000 & \\ = \text{Rp. 288.779.328.000} & \end{aligned}$$

Jumlah *contribution margin* untuk Tahun 2012 adalah sebesar Rp.288.779.328.000 biaya tersebut merupakan margin kontribusi yang didapatkan oleh perusahaan.

Langkah selanjutnya adalah menghitung *contribution margin ratio (CMR)* dengan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{CMR Th.2012} &= \frac{\text{Contribution margin}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp. 288.779.328.000}}{\text{Rp. 751.449.338.000}} \\ &= 0,384 \end{aligned}$$

Ini berarti bahwa selisih yang didapatkan dari penjualan dan *contribution margin* yang didapatkan perusahaan adalah sebesar 0,384.

Selanjutnya dihitung titik impas (*break even point*) dengan terlebih dahulu menghitung biaya tetap sebagai berikut: (angka-angka dalam rupiah)

| | |
|-----------------------------|------------------------|
| Sewa toko | 75.098.616.000 |
| Penyusutan | 16.182.611.000 |
| Gaji dan upah | 31.013.513.000 |
| Iklan | 8.145.594.000 |
| Tunjangan | 8.691.296.000 |
| Beban bank | 2.213.897.000 |
| Pemeliharaan | 1.763.619.000 |
| Telepon dan komunikasi | 4.839.062.000 |
| Pajak bumi dan bangunan | 1.034.026.000 |
| Imbalan lisensi merek | 16.874.416.000 |
| Beban perjalanan | 7.835.126.000 |
| Premi asuransi | 2.399.645.000 |
| Alat tulis dan biaya kantor | 764.518.000 |
| Cadangan nilai piutang | 280.600.000 |
| Honorium komisaris | 993.944.000 |
| Biaya lain-lainnya | 10.963.680.000 |
| Total biaya tetap | <u>189.094.163.000</u> |

$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Contribution margin ratio}}$$

$$BEP\ 2012 = \frac{Rp.\ 189.094.163.000}{0.384}$$

$$= Rp.\ 492.432.716.146$$

Dari perhitungan rumus diatas dapat diketahui bahwa titik impas untuk tahun 2012 dalam rupiah adalah sebesar Rp.492.432.716.146 dengan rasio margin kontribusi sebesar 0.384. Agar perusahaan terhindar dari kerugian maka perusahaan harus dapat mengusahakan penjualan lebih besar dari titik impas tersebut, sebab jika tidak melebihi titik impas maka perusahaan akan mendapatkan kerugian. Untuk tahun 2012 ini penjualan yang didapatkan oleh PT. Sepatu Bata Tbk sudah melebihi titik impas tahun 2012.

2. Menghitung titik impas untuk Tahun 2013

Untuk menghitung titik impas (*break event point*) maka langkah pertama yang harus dilakukan adalah menghitung *contribution margin* dengan rumus sebagai berikut:

| |
|---|
| $Contribution\ Margin = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$ |
|---|

Biaya Variabel terdiri dari: (angka-angka dalam rupiah)

| | |
|------------------------------------|------------------------|
| Beban pokok penjualan | 539.446.848.000 |
| Pengapalan dan pengangkutan | 27.332.844.000 |
| Komisi kuasa toko | 10.283.611.000 |
| Lembur, bonus & penghargaan | 11.800.287.000 |
| Imbalan jasa teknik dan konsultasi | 16.871.670.000 |
| Imbalan jasa professional | 5.149.735.000 |
| Listrik | 11.160.298.000 |
| Total Biaya Variabel | <u>622.045.293.000</u> |

$$Contribution\ Margin\ Tahun\ 2013 =$$

$$Rp.\ 902.459.209.000 - Rp.\ 622.045.293.000$$

$$= Rp.\ 280.413.916.000$$

Biaya tersebut merupakan margin kontribusi yang didapatkan oleh perusahaan. Langkah selanjutnya adalah menghitung *contribution margin ratio (CMR)* dengan rumus sebagai berikut:

$$CMR\ Th.\ 2013 = \frac{Contribution\ Margin}{Penjualan}$$

$$\frac{Rp\ 280.413.916.000}{Rp\ 902.459.209.000}$$

$$= 0,311$$

Ini berarti bahwa selisih yang didapatkan dari penjualan dan *contribution margin* yang didapatkan perusahaan adalah sebesar 0,311.

Selanjutnya dihitung titik impas (*break even point*) dengan terlebih dahulu menghitung biaya tetap sebagai berikut: (angka-angka dalam rupiah)

| | |
|----------------------------------|------------------------|
| Sewa toko | 83.142.463.000 |
| Penyusutan | 18.780.625.000 |
| Gaji dan upah | 32.739.884.000 |
| Iklan | 10.463.805.000 |
| Tunjangan | 12.073.328.000 |
| Beban bank | 2.538.047.000 |
| Pemeliharaan | 2.554.473.000 |
| Telepon dan komunikasi | 5.211.934.000 |
| Pajak bumi dan bangunan | 919.782.000 |
| Imbalan lisensi merek dagang | 19.783.551.000 |
| Beban perjalanan | 8.539.158.000 |
| Premi asuransi | 3.160.753.000 |
| Alat-alat tulis dan biaya kantor | 743.877.000 |
| Penambahan/pembalikan cadangan | |
| penurunan nilai piutang | 2.903.201.000 |
| Honorium komisaris | 1.187.551.000 |
| Biaya lain-lainnya | 9.599.236.000 |
| Total biaya tetap | <u>214.341.668.000</u> |

$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Contribution margin ratio}}$$

$$BEP\ 2013 = \frac{Rp. 214.341.668.000}{0,311}$$

$$= Rp. 689.201.504.823$$

Dari perhitungan rumus diatas dapat diketahui bahwa titik impas untuk tahun 2013 dalam rupiah adalah sebesar Rp.689.201.504.823 dengan rasio margin kontribusi sebesar 0,311. Agar perusahaan terhindar dari kerugian maka perusahaan harus dapat mengusahakan penjualan lebih besar dari titik impas tersebut, sebab jika tidak melebihi titik impas maka perusahaan akan mendapatkan kerugian. Untuk tahun 2013 ini penjualan yang didapatkan oleh PT. Sepatu Bata Tbk sudah melebihi titik impas tahun 2013.

3. Menghitung titik impas untuk tahun 2014

Langkah pertama yang harus dilakukan adalah menghitung *contribution margin* dengan rumus

$$\text{Contribution Margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya}$$

Biaya variabel terdiri dari: (angka-angka dalam rupiah)

| | |
|------------------------------------|-----------------|
| Beban pokok penjualan | 558.227.929.000 |
| Pengapalan dan pengangkutan | 27.153.284.000 |
| Komisi kuasa toko | 11.112.349.000 |
| Lembur, bonus & penghargaan | 10.608.542.000 |
| Imbalan jasa teknik dan konsultasi | 17.842.467.000 |
| Imbalan jasa professional | 6.870.759.000 |
| Listrik | 13.747.150.000 |
| Total biaya variabel | 645.562.480.000 |

$$\text{Contribution Margin Tahun 2014} = Rp.1.008.727.515.000 - Rp. 645.562.480.000$$

$$= Rp. 363.165.035.000$$

Biaya tersebut merupakan margin kontribusi yang didapatkan oleh perusahaan.

Langkah selanjutnya adalah menghitung *contribution margin ratio* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Contribution margin}$$

$$CMR\ Th.\ 2014 = \frac{\text{Penjualan}}{\text{Biaya tetap}}$$

$$= \frac{Rp. 363.165.035.000}{Rp. 1.008.727.515.000}$$

$$= 0,360$$

Ini berarti bahwa selisih yang didapatkan dari penjualan dan *contribution margin* yang didapatkan perusahaan adalah sebesar 0,360.

Selanjutnya dihitung titik impas (*break even point*) dengan terlebih dahulu menghitung biaya tetap sebagai berikut: (angka-angka dalam rupiah)

| | |
|--|-----------------|
| Sewa toko | 104.429.193.000 |
| Penyusutan | 29.941.281.000 |
| Gaji dan upah | 39.607.957.000 |
| Iklan | 12.154.279.000 |
| Tunjangan | 12.737.703.000 |
| Beban bank | 3.069.825.000 |
| Perbaikan dan pemeliharaan | 1.870.063.000 |
| Pos, telepon dan komunikasi | 6.311.528.000 |
| Pajak bumi dan bangunan | 872.394.000 |
| Imbalan lisensi merek dagang | 19.560.781.000 |
| Beban perjalanan | 9.172.322.000 |
| Premi asuransi | 3.250.779.000 |
| Alat-alat tulis dan biaya kantor | 1.829.981.000 |
| Penambahan/pembalikan cadangan penurunan nilai piutang | 1.290.412.000 |
| Honorium komisaris | 454.001.000 |
| Biaya lain-lainnya | 11.729.322.000 |
| Total biaya tetap | 258.281.826.000 |

$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Contribution margin ratio}}$$

$$BEP\ 2014 = \frac{Rp. 258.281.826.000}{0,360}$$

$$= Rp. 717.449.516.667$$

Agar perusahaan terhindar dari kerugian maka perusahaan harus dapat mengusahakan penjualan lebih besar dari titik impas tersebut, sebab jika tidak melebihi titik impas maka perusahaan akan mendapatkan kerugian. Untuk tahun 2014 ini penjualan yang didapatkan oleh PT. Sepatu Bata Tbk sudah melebihi titik impas tahun 2014.

4. Menghitung titik impas untuk tahun 2015

Untuk menghitung titik impas (*break event point*) maka langkah pertama yang harus dilakukan adalah menghitung *contribution margin* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Contribution margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}$$

Biaya variabel terdiri dari: (angka-angka dalam rupiah)

| | |
|------------------------------------|------------------------|
| Beban pokok penjualan | 622.099.195.000 |
| Pengapalan dan pengangkutan | 28.771.810.000 |
| Komisi kuasa toko | 11.229.750.000 |
| Lembur, bonus & penghargaan | 6.266.687.000 |
| Imbalan jasa teknik dan konsultasi | 18.171.147.000 |
| Imbalan jasa professional | 3.314.954.000 |
| Listrik | 14.528.300.000 |
| Total biaya variabel | <u>704.381.843.000</u> |

$$\begin{aligned} \text{Contribution Margin Tahun 2015} &= \\ \text{Rp.1.028.850.578.000} &- \text{Rp.} \\ 704.381.843.000 & \\ = \text{Rp. 324.468.735.000} & \end{aligned}$$

Biaya tersebut merupakan margin kontribusi yang didapatkan oleh perusahaan. Langkah selanjutnya adalah menghitung *contribution margin ratio* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{CMR} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}}$$

$$\begin{aligned} \text{CMR Th. 2015} &= \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp. 324.468.735.000}}{\text{Rp. 1.028.850.578.000}} \\ &= 0,315 \end{aligned}$$

Ini berarti bahwa selisih yang didapatkan dari penjualan dan *contribution margin* yang didapatkan perusahaan adalah sebesar 0,315.

Selanjutnya dihitung titik impas (*break even point*) dengan terlebih dahulu menghitung Biaya Tetap sebagai berikut: (angka-angka dalam rupiah)

| | |
|-----------------------------|-----------------|
| Sewa toko | 121.182.072.000 |
| Penyusutan | 24.880.868.000 |
| Gaji dan upah | 46.873.521.000 |
| Iklan | 2.751.713.000 |
| Tunjangan | 5.473.152.000 |
| Beban bank | 3.651.143.000 |
| Perbaikan dan pemeliharaan | 2.684.772.000 |
| Pos, telepon dan komunikasi | 7.624.603.000 |

| | |
|--|-----------------------|
| Pajak bumi dan bangunan | 732.323.000 |
| Imbalan lisensi merek dagang | 22.338.087.000 |
| Beban perjalanan | 10.068.170.000 |
| Premi asuransi | 3.231.228.000 |
| Alat-alat tulis dan biaya kantor | 1.600.821.000 |
| Penambahan/pembalikan cadangan penurunan nilai piutang | 1.554.350.000 |
| Honorium komisaris | 578.000.000 |
| Biaya lain-lainnya | <u>11.633.636.000</u> |
| Total Biaya Tetap | 286.858.459.000 |

Setelah mendapatkan jumlah *contribution margin* dan jumlah biaya tetap maka dapat dihitung titik impas atau *break event point* (BEP)

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution MarginRatio}} \\ \text{BEP 2015} &= \frac{\text{Rp. 286.858.459.000}}{0,315} \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. 910.661.774.603}$$

Dari perhitungan rumus diatas, agar perusahaan terhindar dari kerugian maka perusahaan harus dapat mengusahakan penjualan lebih besar dari titik impas tersebut, sebab jika tidak melebihi titik impas maka perusahaan akan mendapatkan kerugian. Untuk Tahun 2015 ini penjualan yang didapatkan oleh PT. Sepatu Bata Tbk sudah melebihi titik impas Tahun 2015.

5. Menghitung titik impas untuk tahun 2016

Langkah pertama yang harus dilakukan adalah menghitung *contribution margin* dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Contribution margin} = \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}$$

Biaya variabel terdiri dari: (angka-angka dalam rupiah)

| | |
|------------------------------------|------------------------|
| Beban pokok penjualan | 568.351.159.000 |
| Pengapalan dan pengangkutan | 29.576.674.000 |
| Komisi kuasa toko | 12.321.682.000 |
| Lembur, bonus & penghargaan | 12.054.301.000 |
| Imbalan jasa teknik dan konsultasi | 17.438.067.000 |
| Imbalan jasa professional | 4.088.801.000 |
| Listrik | 13.219.228.000 |
| Total biaya variabel | <u>657.049.912.000</u> |

Contribution Margin Tahun 2016 =
 Rp.999.802.379.000 – Rp.
 657.049.912.000
 = Rp. 342.752.467.000

Biaya tersebut merupakan margin kontribusi yang didapatkan oleh perusahaan. Langkah selanjutnya adalah menghitung *contribution margin ratio* (CMR) dengan rumus sebagai berikut:

$$CMR \text{ Th.2016} = \frac{\text{Contribution margin}}{\text{Penjualan}}$$

$$= \frac{Rp. 342.752.467.000}{Rp. 999.802.379.000}$$

$$= 0,343$$

Ini berarti bahwa selisih yang didapatkan dari penjualan dan *contribution margin* yang didapatkan perusahaan adalah sebesar 0,343.

Selanjutnya dihitung titik impas (*break even point*) dengan terlebih dahulu menghitung biaya tetap sebagai berikut: (angka-angka dalam rupiah)

| | |
|--|------------------------|
| Sewa toko | 120.238.197.000 |
| Penyusutan | 26.461.880.000 |
| Gaji dan upah | 41.957.619.000 |
| Iklan | 12.613.740.000 |
| Tunjangan | 15.296.071.000 |
| Beban bank | 3.568.330.000 |
| Perbaikan dan pemeliharaan | 2.905.200.000 |
| Pos, telepon dan komunikasi | 7.524.719.000 |
| Pajak bumi dan bangunan | 677.710.000 |
| Imbalan lisensi merek dagang | 21.822.484.000 |
| Beban perjalanan | 9.062.904.000 |
| Premi asuransi | 2.838.761.000 |
| Alat-alat tulis dan biaya kantor | 1.900.315.000 |
| Penambahan/pembalikan cadangan penurunan nilai piutang | 227.779.000 |
| Honorium komisaris | 556.871.000 |
| Biaya lain-lainnya | 9.770.356.000 |
| Total Biaya Tetap | 277.422.963.000 |

Setelah mendapatkan jumlah *contribution margin* dan jumlah biaya tetap maka dapat dihitung titik impas atau *break event point* (BEP)

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

$$BEP \text{ 2016} = \frac{Rp. 277.422.963.000}{0.343}$$

= Rp. 808.813.303.207

Dari perhitungan diatas, agar perusahaan terhindar dari kerugian maka perusahaan harus dapat mengusahakan penjualan lebih besar dari titik impas tersebut, sebab jika tidak melebihi titik impas maka perusahaan akan mendapatkan kerugian. Untuk tahun 2016 ini penjualan yang didapatkan oleh PT. Sepatu Bata Tbk sudah melebihi titik impas tahun 2016.

Tabel 4.4. Titik impas tahun 2012-2016

| No | Tahun | Penjualan | Titik impas |
|----|-------|-----------------------|---------------------|
| 1 | 2012 | Rp. 751.449.338.000 | Rp. 492.432.716.146 |
| 2 | 2013 | Rp. 902.459.209.000 | Rp. 689.201.504.823 |
| 3 | 2014 | Rp. 1.008.727.515.000 | Rp. 717.449.516.667 |
| 4 | 2015 | Rp. 1.028.850.578.000 | Rp. 910.661.774.603 |
| 5 | 2016 | Rp. 999.802.379.000 | Rp. 808.813.303.207 |

Analisis Target Penjualan

Untuk menentukan tingkat penjualan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba yang diharapkan. Mencari laba yang diharapkan meliputi perencanaan pendapatan. Perencanaan pendapatan menentukan pendapatan yang dibutuhkan agar mencapai tingkat laba yang diharapkan lebih terkendali, maka dapat dihitung target laba yang dibutuhkan.

- Target Penjualan Th.2012

$$= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Laba}}{CMR}$$

$$= \frac{Rp. 189.094.163.000 + Rp. 350.486.292.000}{0.384}$$

$$= Rp. 140.5157.434.896$$

Dalam menargetkan penjualan yang akan diperoleh perusahaan untuk tahun 2012 perusahaan telah menargetkan penjualan sebesar Rp. 140.5157.434.896,

namun penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk tahun 2012 tersebut masih kurang dari yang telah ditargetkan, target penjualan ini menjadi acuan bagi perusahaan untuk target penjualan untuk tahun selanjutnya.

2. Target Penjualan Th.2013

$$= \frac{\text{Biaya tetap + Laba}}{CMR}$$

$$\frac{\text{Rp. } 214.341.668.000 + \text{Rp. } 363.012.361.0311}{0.311}$$

$$= \text{Rp. } 1.856.443.823.151$$

Dalam menargetkan penjualan yang akan diperoleh perusahaan untuk tahun 2013 perusahaan telah menargetkan penjualan sebesar Rp. 1.856.443.823.151, namun penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk tahun 2013 tersebut masih kurang dari yang telah ditargetkan, target penjualan ini menjadi acuan bagi perusahaan untuk target penjualan untuk tahun selanjutnya.

3. Target Penjualan Th.2014

$$= \frac{\text{Biaya Tetap + Laba}}{CMR}$$

$$\frac{\text{Rp. } 258.281.826.000 + \text{Rp. } 450.499.586.0360}{0.360}$$

$$= \text{Rp. } 1.968.837.255.556$$

Dalam menargetkan penjualan yang akan diperoleh perusahaan untuk tahun 2014 perusahaan telah menargetkan penjualan sebesar Rp. 1.968.837.255.556, namun penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk tahun 2014 tersebut masih kurang dari yang telah ditargetkan, target penjualan ini menjadi acuan bagi perusahaan untuk target penjualan untuk tahun selanjutnya.

4. Target Penjualan Th.2015

$$= \frac{\text{Biaya Tetap + Laba}}{CMR}$$

$$\frac{\text{Rp. } 258.281.826.000 + \text{Rp. } 406.751.383.000}{0,315}$$

$$= \text{Rp. } 2.111.216.653.508$$

Dalam menargetkan penjualan yang akan diperoleh perusahaan untuk tahun 2015 perusahaan telah menargetkan penjualan sebesar Rp.2.111.216.653.508 namun penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk Tahun 2015 tersebut masih kurang dari yang telah ditargetkan, target penjualan ini menjadi acuan bagi perusahaan untuk target penjualan untuk tahun selanjutnya.

5. Target Penjualan Th.2016

$$= \frac{\text{Biaya Tetap + Laba}}{CMR}$$

$$\frac{\text{Rp. } 277.422.963.000 + \text{Rp. } 431.451.220.000}{0,343}$$

$$= \text{Rp. } 2.066.688.580.175$$

Dalam menargetkan penjualan yang akan diperoleh perusahaan untuk tahun 2016 perusahaan telah menargetkan penjualan sebesar Rp. 2.066.688.580.175, namun penjualan yang didapatkan oleh perusahaan untuk Tahun 2016 tersebut masih kurang dari yang telah ditargetkan, target penjualan ini menjadi acuan bagi perusahaan untuk target penjualan untuk tahun selanjutnya.

Tabel 4.5. Target Penjualan Th.2012–2016

| No | Tahun | Target Pejualan |
|----|-------|----------------------|
| 1 | 2012 | Rp 1.405.157.434.896 |
| 2 | 2013 | Rp 1.856.443.823.151 |
| 3 | 2014 | Rp 1.968.837.255.556 |
| 4 | 2015 | Rp 2.111.216.653.508 |
| 5 | 2016 | Rp 2.066.688.580.175 |

Margin Of Safety (MOS)

Margin of savety menunjukkan jarak antara penjualan yang dianggarkan dengan *break event point*. *Margin of*

savety yang lebih kecil menunjukkan bahwa perusahaan lebih rawan mengalami kerugian.

1. MOS Th.2012

$$= \frac{\text{Target penjualan} - \text{Penjualan pada titik impas}}{\text{Target penjualan}}$$

$$= \frac{\text{Rp.140.5157.434.896} - \text{Rp. 492.432.716.146}}{\text{Rp. 140.5157.434.896}}$$

= 64,9%

Dari perhitungan *margin of savety* untuk tahun 2012 terlihat bahwa *margin of savety* yang didapatkan sudah besar jadi perusahaan dipastikan terhindar dari kerugian.

2. MOS Th.2013

$$= \frac{\text{Target penjualan} - \text{Penjualan pada titik impas}}{\text{Target penjualan}}$$

$$= \frac{\text{Rp.1.856.443.823.151} - \text{Rp}689.201.504.823}{\text{Rp.1.856.443.823.151}}$$

= 62,9%

Dari perhitungan *margin of savety* untuk Tahun 2013 terlihat bahwa *margin of savety* yang didapatkan sudah besar jadi perusahaan dipastikan terhindar dari kerugian.

3. MOS Th.2014

$$= \frac{\text{Target penjualan} - \text{Penjualan pada titik impas}}{\text{Target penjualan}}$$

$$= \frac{\text{Rp.1.968.837.255.556} - \text{Rp.717.449.516.667}}{\text{Rp.1.968.837.255.556}}$$

= 63,6%

Dari perhitungan *margin of savety* untuk Tahun 2014 terlihat bahwa *margin of savety* yang didapatkan sudah besar jadi perusahaan dipastikan terhindar dari kerugian.

4. MOS Th.2015

$$\text{Target penjualan} - \text{Penjualan pada titik impas}$$

$$= \frac{\text{Target penjualan}}{\text{Rp.2.111.216.653.508} - \text{Rp. 910.661.774.603}}$$

$$= \frac{\text{Rp.2.111.216.653.508}}{\text{Rp.2.111.216.653.508}}$$

= 56,9%

Dari perhitungan *margin of savety* untuk Tahun 2015 terlihat bahwa *margin of savety* yang didapatkan sudah besar jadi perusahaan dipastikan terhindar dari kerugian.

5. MOS Th.2016

$$= \frac{\text{Target penjualan} - \text{Penjualan pada titik impas}}{\text{Target penjualan}}$$

$$= \frac{\text{Rp.2.066.688.580.175} - \text{Rp.808.813.303.207}}{\text{Rp. 2.066.688.580.175}}$$

= 60,9%

Dari perhitungan *margin of savety* untuk Tahun 2016 terlihat bahwa *margin of savety* yang didapatkan sudah besar jadi perusahaan dipastikan terhindar dari kerugian.

Tabel 4.6. *Margin of savety*

| No | Tahun | <i>Margin of savety</i> |
|----|-------|-------------------------|
| 1 | 2012 | 64,9% |
| 2 | 2013 | 62,9% |
| 3 | 2014 | 63,6% |
| 4 | 2015 | 56,9% |
| 5 | 2016 | 60,9% |

Hubungan Proyeksi Pejualan Terhadap Laba dan *Berak Event Point* Pada PT. Sepatu Bata Tbk.

Proyeksi penjualan merupakan suatu gambaran atau ramalan untuk mengetahui hubungan seberapa besar keuntungan yang diperoleh perusahaan jika menggunakan proteksi target penjualan dan seberapa besar *break even point* yang diperoleh jika menggunakan proyeksi target penjualan, sehingga *break even point* dapat digunakan seorang manajer sebagai alat pengambilan keputusan dalam perencanaan laba.

1. Tahun 2012

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Penjualan} - (\text{Biaya tetap} + \text{Biaya variabel}) \\ &= \text{Rp.1.405.157.434.896} - \\ &\quad (\text{Rp.189.094.163.000} + \text{Rp.462.670.010.000}) \\ &= \text{Rp. 753.393.261.896.} \end{aligned}$$

Pada Tahun 2012, dengan proyeksi target penjualan PT. Sepatu Bata Tbk memperoleh keuntungan sebesar Rp.753.393.261.896. Kemudian kita dapat menghitung *break even point* dengan langkah sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel} \\ &= \text{Rp.1.405.157.434.896} - \\ &\quad \text{Rp.462.670.010.000} \\ &= \text{Rp.942.487.424.896} \end{aligned}$$

Dengan proyeksi target penjualan *contribution margin* yang didapat adalah sebesar Rp.942.487.424.896

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin ratio} &= \frac{\text{Contribution margin}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp.942.487.424.896}}{\text{Rp. 1.405.157.434.896}} \\ &= 0,671 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Break even point} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Contribution margin ratio}} \\ &= \frac{\text{Rp.189.094.163.000}}{0,671} \\ &= \text{Rp.281.809.482.861} \end{aligned}$$

Dari perhitungan *break event point* diatas dapat diketahui bahwa titik impas dengan proyeksi target penjualan pada PT.Sepatu Bata Tbk Tahun 2012 sebesar Rp.281.809.482.861 dengan tingkat *contribution margin ratio* sebesar 0,671. Dengan berpedoman pada target penjualan maka perusahaan dapat berpedoman untuk merencanakan Laba pada periode berikutnya yang kemudian dapat diperkirakan jumlah laba yang ditargetkan.

2. Tahun 2013

$$\text{Laba} = \text{Penjualan} - (\text{Biaya tetap} + \text{Biaya variabel})$$

$$\begin{aligned} &= \text{Rp.1.856.443.823.151} - \\ &\quad (\text{Rp.214.341.668.000} + \\ &\quad \text{Rp.622.045.293.000}) \\ &= \text{Rp. 1.020.056.862.151} \end{aligned}$$

Laba kotor Tahun 2013 adalah sebesar Rp.1.020.056.862.151

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel} \\ &= \text{Rp.1.856.443.823.151} - \\ &\quad \text{Rp.622.045.293.000} \\ &= \text{Rp. 1.234.398.530.151} \end{aligned}$$

Dengan proyeksi target penjualan *contribution margin* yang didapat adalah sebesar Rp.1.234.398.530.151

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin ratio} &= \frac{\text{Contribution margin}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp.1.234.398.530.151}}{\text{Rp. 1.856.443.823.151}} \\ &= 0.665 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Break even point} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Contribution margin ratio}} \\ &= \frac{\text{Rp. 214.341.668.000}}{0.665} \\ &= \text{Rp. 322.318.297.744} \end{aligned}$$

Dari perhitungan *break event point* diatas dapat diketahui bahwa titik impas dengan proyeksi target penjualan pada PT.Sepatu Bata Tbk Tahun 2013 sebesar Rp.322.318.297.744 dengan tingkat *contribution margin ratio* sebesar 0.665. Dengan berpedoman pada target penjualan maka perusahaan dapat berpedoman untuk merencanakan laba pada periode berikutnya yang kemudian dapat diperkirakan jumlah laba yang ditargetkan.

3. Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Penjualan} - (\text{Biaya tetap} + \text{Biaya variabel}) \\ &= \text{Rp.1.968.837.255.556} - \\ &\quad (\text{Rp.258.281.826.000} + \\ &\quad \text{Rp.645.562.480.000}) \\ &= \text{Rp. 1.064.992.949.556} \end{aligned}$$

Laba kotor tahun 2014 adalah sebesar Rp 1.064.992.949.556.

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel} \\ &= \text{Rp. } 1.968.837.255.556 - \text{Rp. } 645.562.480.000 \\ &= \text{Rp. } 1.323.274.775.556. \end{aligned}$$

Dengan proyeksi target penjualan *contribution margin* yang didapat adalah sebesar Rp. 1.323.274.775.556.

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin ratio} &= \frac{\text{Contribution margin}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 1.323.274.775.556}{\text{Rp. } 1.968.837.255.556} \\ &= 0,672 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Break even point} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Contribution margin ratio}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 258.281.826.000}{0,672} \\ &= \text{Rp. } 384.347.955.357 \end{aligned}$$

Dari perhitungan *break event point* diatas dapat diketahui bahwa titik impas dengan proyeksi target penjualan pada PT.Sepatu Bata Tbk Tahun 2014 sebesar Rp.384.347.955.357 dengan tingkat *contribution margin ratio* sebesar 0,672. Dengan berpedoman pada target penjualan maka perusahaan dapat berpedoman untuk merencanakan Laba pada periode berikutnya yang kemudian dapat diperkirakan jumlah Laba yang ditargetkan.

4. Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Penjualan} - (\text{Biaya tetap} + \text{Biaya variabel}) \\ &= \text{Rp. } 2.111.216.653.508 - (\text{Rp. } 286.858.459.000 + \text{Rp. } 704.381.843.000) \\ &= \text{Rp. } 1.119.976.351.508 \end{aligned}$$

Laba kotor Tahun 2015 adalah sebesar Rp.1.119.976.351.508.

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel} \\ &= \text{Rp. } 2.111.216.653.508 - \text{Rp. } 704.381.843.000 \\ &= \text{Rp. } 1.406.834.810.508 \end{aligned}$$

Dengan proyeksi target penjualan *contribution margin* yang didapat adalah sebesar Rp.1.406.834.810.508

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin ratio} &= \frac{\text{Contribution margin}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 1.406.834.810.508}{\text{Rp. } 2.111.216.653.508} \\ &= 0,666 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Break even point} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Contribution margin ratio}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 286.858.459.000}{0,666} \\ &= \text{Rp. } 430.718.406.907 \end{aligned}$$

Dari perhitungan *break event point* diatas dapat diketahui bahwa titik impas dengan proyeksi target penjualan pada PT.Sepatu Bata Tbk Tahun 2015 sebesar Rp.430.718.406.907 dengan tingkat *contribution margin ratio* sebesar 0,666. Dengan berpedoman pada target penjualan maka perusahaan dapat berpedoman untuk merencanakan Laba pada periode berikutnya yang kemudian dapat diperkirakan jumlah Laba yang ditargetkan.

5. Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{Laba} &= \text{Penjualan} - (\text{Biaya tetap} + \text{Biaya variabel}) \\ &= \text{Rp. } 2.066.688.580.175 - (\text{Rp. } 277.422.963.000 + \text{Rp. } 657.049.912.000) \\ &= \text{Rp. } 1.132.215.705.175 \end{aligned}$$

Laba kotor Tahun 2016 adalah sebesar Rp.1.132.215.705.175

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya variabel} \\ &= \text{Rp. } 2.066.688.580.175 - \text{Rp. } 657.049.912.000 \\ &= \text{Rp. } 1.409.638.668.175 \end{aligned}$$

Dengan proyeksi target penjualan *contribution margin* yang didapat adalah sebesar Rp.1.409.638.668.175

$$\begin{aligned} \text{Contribution margin ratio} &= \frac{\text{Contribution margin}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 1.409.638.668.175}{\text{Rp. } 2.066.688.580.175} \\ &= 0,682 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Break even point} &= \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Contribution margin ratio}} \end{aligned}$$

$$\frac{\text{Rp. 277.422.963.000}}{0.682} \\ = \text{Rp. 406.778.538.123}$$

Dari perhitungan *break event point* diatas dapat diketahui bahwa titik impas dengan proyeksi target penjualan pada PT.Sepatu Bata Tbk Tahun 2016 sebesar Rp.406.778.538.123 dengan tingkat *contribution margin ratio* sebesar 0,682. Dengan berpedoman pada target penjualan maka perusahaan dapat berpedoman untuk merencanakan laba pada periode berikutnya yang kemudian dapat diperkirakan jumlah laba yang ditargetkan.

Pembahasan

Berdasarkan uraian dari temuan penelitian sebelumnya disini dapat dibahas yang berhubungan dengan perusahaan tersebut, antara lainnya sebagai berikut:

1. Dari jangka waktu 5 (lima) tahun yang diteliti yaitu pada Tahun 2012 – 2016 perusahaan PT.Sepatu Bata Tbk. penjualannya selalu melebihi titik impas atau *break event point* hal ini berarti bahwa agar perusahaan terhindar dari kerugian maka perusahaan harus dapat mengusahakan penjualan lebih besar dari titik impas tersebut, sebab jika tidak melebihi titik impas maka perusahaan akan mendapatkan kerugian. Walaupun pada Tahun 2015 Laba diperusahaan tersebut sempat mengalami penurunan namun hal ini tak begitu buruk sebab dilihat dari titik impas atau *break even point* Tahun 2015 ini dibuktikan juga bahwa penjualannya masih melebihi titik impas. Jadi posisi *break even point* pada PT.Sepatu Bata Tbk berada ditingkat yang aman dan terhindar dari kerugian.
2. *Margin of safety* menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even*

point. Dengan demikian *margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. PT.Sepatu Bata Tbk pada Tahun 2012 – 2016 masih tetap dalam keadaan aman karena jumlah *margin of safety* yang masih tinggi masing-masing nilainya 64,9%, 62,9%, 63,6%, 56,9% dan 60,9%. Namun *margin of safety* yang didapatkan pada Tahun 2015 mengalami penurunan sebab pada tahun tersebut Laba yang didapatkan menurun dari tahun sebelumnya yang berakibat tingkat *margin of safety* sendiri menjadi berkurang. Tapi hal ini tidak berakibat buruk sebab dapat dibuktikan bahwa dalam jangka waktu lima tahun *margin of safety* yang didapatkan cukup besar. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan tetap dalam keadaan baik dan terhindar jauh dari kerugian.

3. Untuk perencanaan Laba agar mendapatkan hasil yang optimal perusahaan PT. Sepatu Bata Tbk harus meningkatkan penjualan dan beban perusahaan harus bisa dikontrol lagi dan sebisanya meminimalisir biaya tersebut, hal ini bertujuan agar Laba yang didapatkan bisa mencapai target yang ditentukan.

5. PENUTUP

Simpulan

Berdasarkan pada hasil penelitian yang dilakukan pada PT.Sepatu Bata Tbk tersebut maka peneliti dapat menyimpulkan hasil penelitiannya sebagai berikut:

1. *Break event point* untuk Tahun 2015 dan 2016 masih tinggi jika dibandingkan dengan penjualan yang diperoleh oleh karena itu perusahaan harus lebih meningkatkan penjualan

agar dapat merencanakan laba pada tahun selanjutnya, sebab jika penjualan masih rendah dari titik impas maka perusahaan tidak dapat merencanakan laba dimasa yang akan datang. Tahun 2012, 2013 dan 2014 PT. Sepatu Bata Tbk telah mengusahakan penjualan melebihi titik impas namun perusahaan harus tetap berupaya untuk meningkatkan penjualan.

2. Penjualan Tahun 2012–2016 masih kurang dari target penjualan yang telah dihitung, maka perusahaan harus mengusahakan penjualan dari target yang telah ditentukan, sebab dari hal tersebut kita dapat merencanakan Laba yang akan diperoleh.
3. *Margin of safety* juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. PT. Sepatu Bata Tbk pada Tahun 2012–2016 masih tetap dalam keadaan aman karena jumlah *margin of safety* yang didapatkan perusahaan masih besar yang menunjukkan bahwa semakin besar menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya dan begitu pula sebaliknya.

Saran

Saran yang dapat peneliti berikan kepada PT.Sepatu Bata Tbk dan untuk penelitian selanjutnya adalah sebagai berikut:

1. Perusahaan harus lebih meningkatkan jumlah penjualan agar mendapatkan keuntungan yang yang diharapkan.
2. Perusahaan harus mengurangi jumlah beban yang dikeluarkan agar tidak terjadi penurunan laba yang cukup besar hal ini terjadi pada Tahun 2015 yang Laba nya menurun.
3. Untuk peneliti selanjutnya dapat menambahkan variabel lain, yang

dapat memperkuat hasil penelitian selanjutnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Samryn. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Revisi. Jakarta. Penerbit Kencana Prenada Media Group.
- Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Manajemen*. Bandung: Penerbit Alfabeta.
- Suraji. 2008. *Penganggaran Perusahaan:Perusahaan Sebagai Pedoman Pelaksanaan dan Pengendalian Aktivitas Bisnis*. Jakarta: Mitra Wacana Media
- Halim, Abdul, Supomo, Bambang. 2009. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Edisi Pertama. BPFE
- Bastian Bustami dan Nurlela, 2010, *Akuntansi Biaya Tingkat lanjut*, Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Kuswadi. 2008. *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Biaya*. Jakarta: PT. Elex Media Komputindo
- Suraji, Lukman. 2013. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Indeks.
- Carter, W.K. 2009. *Akuntansi Biaya “Cost Accounting”*. Jakarta: Salemba Empat.
- Stice, Skousen. 2010. *Akuntansi Keuangan*, Buku I Edisi 16. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- Harapah. 2008. *Analisis Krisis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.

- Bustami Bastian & Nurlela. 2013. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*, Edisi Kelima. Cetakan Kesebelas. Yogyakarta: STIM YKPN.
- Hornngren. 2008. *Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial*. Jilid 1. Edisi kesebelas. Jakarta: Erlangga.
- Nafarin. 2008. *Penganggaran Perusahaan*, Edisi Ketiga. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. 2012. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat.
- Munawir. 2009. *Analisis Laporan Keuangan*, Edisi Keempat. Yogyakarta: PT. Liberty.
- Darsono. 2009. *Aplikasi Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta: PT. Liberty.
- Krismiaji, Aryani Y. Anni, 2011. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Kedua. Cetakan Pertama. UPP STIM YKPN. Yogyakarta.
- Prawironegoro, Purwanti. 2009. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ketiga. Penerbit Mitra Wacana Media. Jakarta.

www.idx.co.id