

Sri Wahyuni. 2018. Analisis Titik Impas pada PT Cipta Beton Sinar Perkasa Kota Makassar. Program Studi Manajemen. Fakultas Ekonomi. Universitas Negeri Makassar. Dibimbing oleh Bapak Anwar Ramli dan Ibu Hety Budiyaniti. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui tingkat penjualan dalam unit dan rupiah yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh laba (impas), menentukan target penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba yang direncanakan, serta batas aman penjualan apabila terjadi penurunan penjualan pada PT. Cipta Beton Sinar Perkasa di Kota Makassar. Teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah dokumentasi dan wawancara. Populasi dalam penelitian ini adalah Laporan Keuangan PT. Cipta Beton Sinar Perkasa tahun 2015-2017 dan sampel penelitian ini yaitu Laporan Penjualan dan Laporan Laba Rugi. Teknik analisis data dilakukan dengan menggunakan rumus break even point multiproduk dalam rupiah dan unit, rasio margin kontribusi, dan margin of safety. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa dari tahun 2015-2017 penjualan beton (ready mix) jenis K. 225, K. 250, K. 275, dan K. 300 yang diperoleh PT. Cipta Beton Sinar Perkasa telah mencapai titik impas (break even point), dimana nilai break even point beton (ready mix) K. 225 dan K. 250 memiliki kontribusi yang lebih tinggi dibandingkan dengan beton (ready mix) K. 275 dan K. 300. Secara total nilai break even point pada tahun 2016 menurun 25,32% dan pada tahun 2017 meningkat 6,91%. Jika perusahaan merencanakan target laba tahun 2018 yaitu meningkat 10% dari tahun sebelumnya, maka perusahaan harus mencapai penjualan sebesar Rp.53.455.496.055. Tingkat margin of safety (batas penjualan minimal) perusahaan pada tahun 2015-2017 masing-masing adalah 5,56%, 11,35%, dan 21,27% dari penjualan yang direncanakan, artinya tingkat batas aman penjualan perusahaan semakin meningkat. Kata Kunci: Titik impas (Break even point), Perencanaan laba, Margin of Safety

Latar Belakang Di era pasar bebas, persaingan ekonomi semakin bersifat global. Globalisasi perekonomian telah memicu terjadinya persaingan bisnis yang semakin ketat antar perusahaan. Pelanggan menuntut kualitas produk serta harga yang murah terhadap produk-produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Dalam menghadapi persaingan bisnis, maka perlu dilakukan langkah-langkah antisipasi dengan melakukan berbagai macam perbaikan, perencanaan, dan memperhatikan kinerja perusahaan. Kinerja adalah hasil yang dicapai oleh perusahaan dalam kurung waktu satu tahun (Sahabuddin, 2015). Perbaikan, perencanaan, dan peningkatan kinerja dilakukan agar perusahaan dapat mencapai laba yang diharapkan dalam rangka menjamin kelangsungan hidup perusahaan dimasa yang akan datang. Laba merupakan salah satu tolok ukur kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Perusahaan harus dapat membuat perencanaan secara terpadu atas semua aktivitas yang sedang maupun yang akan dilakukan dalam upaya mencapai laba yang diharapkan. Misalnya aktivitas produksi yang memerlukan suatu perencanaan agar hasil yang dicapai sesuai dengan tujuan perusahaan atau agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Jika perencanaannya tidak maksimal, maka akan berdampak pada kerugian perusahaan. Untuk mencegah dan menanggulangi kekeliruan dalam mengelola perusahaan maka dalam merencanakan laba diperlukan suatu analisis. Salah satu analisis dalam perencanaan yang penting adalah analisis titik impas atau Break Even Point. Perusahaan membuat suatu titik impas dimana

perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh laba. Dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (revenue) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja. Break Even Point (BEP) ialah titik impas dimana posisi jumlah pendapatan dan biaya adalah sama atau seimbang sehingga tidak terdapat keuntungan ataupun kerugian dalam suatu perusahaan (Kalara, 2016). Untuk menghitung titik impas (break even point), dapat digunakan dua cara yaitu break even point dalam unit dan break even point dalam rupiah. Jadi, break even point ini digunakan untuk menganalisis proyeksi sejauh mana banyaknya jumlah unit yang diproduksi atau sebanyak apa uang yang harus diterima untuk mendapatkan titik impas atau kembali modal. Dengan analisis break even point, perusahaan juga akan mengetahui rasio persentase margin aman atau batas aman penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan (Rohmawati, 2016). Analisis titik impas (break even point) disebut juga analisis pulang pokok merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan (Kasmir, 2014: 185). Analisis titik impas sering juga disebut analisis perencanaan laba (profit planning). Apabila penjualan hanya cukup menutupi biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita kerugian. Sebaliknya, apabila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan, maka perusahaan akan memperoleh keuntungan. PT. Cipta Beton Sinar Perkasa (CBSP) merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang produksi beton jadi (ready mix), kontraktor dan developer yang berkantor di Makassar. Perusahaan ini mendukung proses pengadaan produk beton Ready Mix yang secara umum digunakan untuk beton bertulang seperti pelat lantai jembatan, gelagar jembatan, diafragma, pondasi jembatan, pilar jembatan, jalan raya dengan beton bertulang, bangunan bertingkat, dan lain-lain. Sebagai perusahaan yang bersaing sangat ketat di era sekarang, dimana setiap bisnis menghadapi ketidakpastian, maka PT. Cipta Beton Sinar Perkasa harus memiliki manajemen keuangan yang tanggap dalam perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan mengenai perolehan laba dari penjualan. Analisis titik impas pada PT. Cipta Beton Sinar Perkasa sangat penting bagi manajemen perusahaan untuk mengetahui pada tingkat produksi berapa jumlah biaya akan sama dengan jumlah penjualan. Dengan kata lain analisa titik impas (break event point) membantu mengetahui hubungan antara penjualan, produksi, harga jual, biaya, rugi atau laba, sehingga memudahkan bagi manajemen dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang dan memudahkan manajemen untuk mengambil kebijaksanaan (Dahlia, 2011)

Kesimpulan Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan tentang analisis titik impas pada PT. Cipta Beton Sinar Perkasa Kota Makassar, maka dapat diambil beberapa kesimpulan, sebagai berikut: 1. Tingkat penjualan yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan atau impas adalah: a. Penjualan dalam unit dan dalam rupiah 1) Tahun 2015 a) Beton K. 225 : 27.720 m³ dan Rp. 22.730.032.003 b) Beton K. 250 : 28.290 m³ dan Rp. 23.763.215.275 c) Beton K. 275 : 4.156 m³ dan Rp. 3.616.141.455 d) Beton K. 300 : 1.722 m³ dan Rp. 1.549.774.909 Total Penjualan BEP (Rp) adalah Rp. 51.659.163.642 2) Tahun 2016 a) Beton K. 225 : 22.963 m³ dan Rp. 19.288.962.060 b) Beton K. 250 : 16.339 m³ dan Rp. 13.888.052.683 c) Beton K. 275 : 4.384 m³ dan Rp. 3.857.792.412 d) Beton K. 300 : 1.795 m³ dan Rp. 1.543.116.965 Total Penjualan BEP (Rp) adalah Rp. 38.577.924.120