

Profit Planning Analysis Of Business To Know The Source Of Mulya Bengkulu City

Analisis Perencanaan Laba Terhadap Usaha Tahu Sumber Mulya Kota Bengkulu

Agustina ¹⁾; Wagini ²⁾; Tito Irwanto ²⁾

^{1,2,3)} Faculty of Economic, Universitas Dehasen Bengkulu

Email: ¹⁾ atina6327@gmail.com

How to Cite :

Agustina., Wagini., Irwanto, T. (2022). Profit Planning Analysis Of Business To Know The Source Of Mulya Bengkulu City. Jurnal Ekonomi Manajemen Akuntansi Dan Keuangan, 3(4). DOI: <https://doi.org/10.53697/emak.v3i4>

ARTICLE HISTORY

Received [24 September 2022]

Revised [3 Oktober 2022]

Accepted [15 Oktober 2022]

KEYWORDS

Profit Planning Analysis,
Business, Know The Source

This is an open access article under the
[CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana perencanaan profitabilitas Usaha Tahu Sumber Mulya di Kota Bengkulu. Jenis penelitian ini melibatkan pengumpulan data melalui survei atau wawancara. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Perhitungan Break Even Point, Kontribusi Laba, Rasio Kontribusi, Margin of Safety, Tingkat Laba Perusahaan, dan Tingkat Laba Perusahaan. Hasilnya menunjukkan bahwa Break Even Point (BEP) tercapai pada volume penjualan 3.735 unit pada Oktober 2021. Jika Anda menyumbangkan 42% dari pendapatan Anda untuk amal pada tahun lalu, donasi Anda akan menjadi \$99.907,50. Tingkat keamanan atau Margin of Safety adalah 1,76%. Perusahaan telah menghasilkan keuntungan sebesar Rp. 2426250.

ABSTRACT

The purpose of this research is to find out how to plan the profitability of the Tahu Sumber Mulya business in Bengkulu City. This type of research involves collecting data through surveys or interviews. The analytical method used in this study is the calculation of Break Even Point, Profit Contribution, Contribution Ratio, Margin of Safety, Company Profit Level, and Company Profit Level. The results show that the Break Even Point (BEP) was achieved at a sales volume of 3,735 units in October 2021. If you donated 42% of your earnings to charity in the last year, your donation would be \$99,907.50. The level of safety or Margin of Safety is 1.76%. The company has made a profit of Rp. 2426250.

PENDAHULUAN

Setiap bisnis dirancang untuk menghasilkan uang sehingga dapat tetap bertahan dan tumbuh lebih cepat sehingga dapat menghasilkan lebih banyak uang dan menjaga bisnis tetap berjalan. Usaha dalam perekonomian yang semakin berkembang adalah untuk memperoleh laba yang semakin besar sesuai dengan pertumbuhan usaha tersebut Manullang, (2015:65).

Untuk membuat keputusan bisnis yang baik, penting untuk memiliki pemahaman yang jelas tentang keuntungan perusahaan. Biaya adalah salah satu faktor terpenting untuk dipertimbangkan ketika menganalisis opsi strategis perusahaan.

Analisis Break Even Point adalah teknik yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume atau kapasitas produksi. Menurut Munawir (2014:37), titik impas (BEP) adalah suatu keadaan dimana besarnya pendapatan sama dengan besarnya biaya yang dikorbankan, atau perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian.. Potensi keuntungan suatu bisnis dapat dinilai melalui analisis titik impas.

Usaha Tahu Sumber Mulya di Kota Bengkulu merupakan usaha kecil rumahan yang memproduksi tahu. Selama beroperasinya Usaha Tahu Sumber Mulya, Kota Bengkulu mengalami beberapa kendala terutama kenaikan struktur biaya produksi sebagai akibat dari kenaikan harga bahan baku utama yaitu kedelai dan bahan lainnya.. Tentu saja, kenaikan biaya produksi mempengaruhi tingkat pendapatan dan profitabilitas yang dicapai perusahaan. Penulis tertarik untuk melakukan penelitian berupa skripsi tentang perencanaan laba produksi tahu di Kota Bengkulu. Sedangkan menurut Simamore (2016:45), laba adalah “perbandingan antara pendapatan dan beban, jika pendapatan melebihi beban, maka hasilnya adalah laba bersih”.

LANDASAN TEORI

Laba

Pastinya kegiatan perusahaan berorientasi pada laba atau profit oriented, menurut Somarso (2014: 245) “Laba adalah selisih pendapatan dari pengeluaran dalam kaitannya dengan upaya yang dilakukan untuk memperoleh pendapatan tersebut selama suatu periode tertentu.” Saya tidak yakin apakah saya harus pergi ke pesta. Saya tidak tahu apakah itu pantas mengingat situasinya. Saya tidak yakin apakah saya harus pergi ke pesta.

Perencanaan Lba

Mengelola menurut Daryanto adalah bagian penting dari kesuksesan, dan secara langsung dapat mempengaruhi kelancaran segala sesuatunya. Menurut Jumingan (2014:201): “Analisis impas menentukan tingkat keuntungan berdasarkan selisih antara nilai (total penjualan/penjualan) dan total biaya (biaya tetap ditambah biaya variabel) dari volume produksi atau penjualan. Penting untuk dicatat bahwa volume penjualan yang menghasilkan keuntungan hanyalah volume penjualan yang berada di atas titik impas. Sadeli (2015: 24), sebaliknya, menyatakan bahwa kerugian/keuntungan perusahaan adalah “selisih antara pendapatan yang diterima perusahaan dan biaya untuk mendapatkan hasil tersebut adalah laba bersih perusahaan.. Keuntungan baik jika uang yang dihasilkan dari suatu kegiatan lebih besar daripada biaya yang terkait dengannya. Jika biaya lebih besar dari pendapatan, maka aktivitas tersebut merugi.

Perilaku Biaya

Biaya merupakan pengeluaran atau pengorbanan ekonomi perusahaan dalam menjalankan usahanya. Menurut Mulyadi (2015:8), memberi dua definisi yaitu dalam arti luas dan dalam arti sempit. Menurut Mulyadi (2015:507), pada umumnya pola perilkubiaya diartikan sebagai hubungan antara total biaya dengan perubahan volume kegiatan.”

Menurut Carter (2016:68), berdasarkan perilakunya biaya diklasifikasikan, sebagai berikut:

1. Biaya tetap
2. Biaya variabel
3. Biaya semi variabel

Analisis Break Even Point

Carter (2016:283), menjelaskan bahwa analisis titik impas (break even point), digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tersebut.

Titik impas (break even point), adalah titik dimana besarnya biaya dan pendapatan adalah sama. Tidak ada laba maupun rugi pada titik impas. Sedangkan menurut Harahap (2015:358), break

even point adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba dan tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan. Pengertian tentang titik impas menurut Mintiria (2015:128), adalah dimana hasil penjualan (revenue) yang diperoleh perusahaan hanya mampu menutupi biaya operasional, dalam hal ini perusahaan tidak mengalami kerugian atau tidak memperoleh keuntungan.

Tingkat Keuntungan Perusahaan

Perencanaan laba adalah pengembangan dari suatu rencana operasi, guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Laba adalah penting dalam perencanaan karena tujuan utama dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan Carter, (2016: 94).

Marginal income ratio adalah ratio antara marginal income dengan hasil penjualannya, sedangkan marginal income adalah selisih antara hasil penjualan dengan biaya variabel, atau dengan cara lain marginal income ratio dapat dituliskan sebagai berikut Kasmir, (2015:119):

$$MIR = \frac{\text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}$$

METODE PENELITIAN

Metode Analisis

Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Perhitungan Break Even Point (Kasmir, 2015:173)

Dalam unit

$$BEP = \frac{FC}{P - V}$$

BEP = Break Even Point
 FC = Biaya Tetap
 V = Biaya Variabel
 P = Jumlah Penjualan (unit)

Dalam Rupiah

$$BEP = \frac{FC}{VC - S}$$

BEP = Break Even Point
 FC = Biaya Tetap
 VC = Biaya Variabel
 S = Jumlah Penjualan (rupiah)

Kontribusi laba, yaitu menghitung kuantitas yang dihasilkan dengan memasukkan perencanaan laba yang diharapkan dengan rumus:

$$FC + \text{Laba Yang Diharapkan} = \frac{VC}{1 - S}$$

BEP + Keuntungan (Rp) =
 FC + Laba Yang Diharapkan !

$BEP + \text{Keuntungan (Unit)} = P - VC$
 BEP = Break Even Point
 FC = Biaya Tetap
 VC = Biaya Variabel
 S = Jumlah Penjualan (rupiah)
 P = Jumlah Penjualan (unit)

Ratio kontribusi (ratio contribution margin), yaitu untuk mengukur kontribusi relatif produk sebagai presentase harga per unit, dengan rumus:

$$CM = \frac{P - V}{P}$$

(Kasmir, 2015:177)

CM = Contribution Margin
 P = Harga jual perunit
 V = Biaya Variabel perunit

Margin of Safety, yaitu untuk mengetahui tingkat keamanan dari kondisi penjualan dengan rumus:

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan perbudget} - \text{Penjualan pertitik impas}}{\text{Penjualan per budget}} \times 100\%$$

(Kasmir, 2015:178)

Tingkat keuntungan perusahaan

Keuntungan = Marginal Income Ratio X Margin of Safety

Cara mencari marginal income ratio

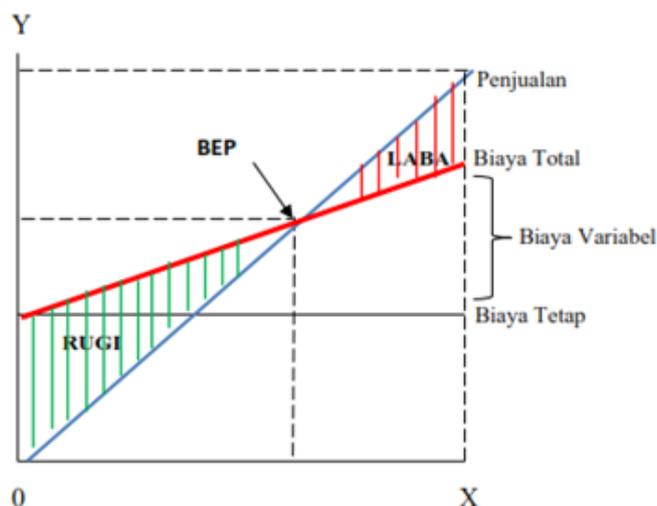
$\frac{\text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}$

$MIR = \frac{\text{Penjualan} - \text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}$

(Kasmir, 2015:119)

Grafik Break Even Point dalam unit dan rupiah

Gambar 2. Grafik Break Even Point



Sumber: Kasmir (2015:177)

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan perhitungan, titik impas usaha Tahu Sumber Mulya di Kota Bengkulu tercapai pada Oktober 2021 dengan penjualan sebanyak 3.735 unit. 99.907.500. Pada titik ini perusahaan tidak merugi atau untung, dan jika perusahaan ingin untung, maka tingkat penjualan harus lebih besar dari titik ini. Pada bulan Oktober, perusahaan memperoleh keuntungan sebesar Rp. Tingkat penjualan di bulan November tidak boleh lebih rendah dari 1,76% di atas tingkat di bulan Oktober. Usaha Tahu Sumber Mulya akan mengalami kerugian meskipun tingkat penjualannya sudah berada pada titik impas. Titik impas hanya mendefinisikan titik impas yang artinya walaupun perusahaan dalam keadaan impas, tetap saja merugi waktu, tenaga dan perkembangan perusahaan, untuk itu penjualan harus dijaga pada tingkat minimal 1,76% .

Tingkat kontribusi keuntungan pada Usaha Tahu Sumber Mulya Kota Bengkulu adalah 100,76%, dan untuk meningkatkan laba di tahun berikutnya, perusahaan dapat meningkatkan persentase laba yang diinginkan, namun tetap perlu memperhatikan minat beli konsumen dan harga produk sejenis dari pabrik tahu lainnya, agar laba tidak dapat peningkatan mengurangi volume penjualan karena konsumen beralih ke pabrik tahu lainnya.

Untuk mencapai laba Bulan November 2021 yang direncanakan naik 10% dari laba sebelumnya atau sebesar Rp. Rp.2.426.250 dapat tercapai jika perusahaan mampu melakukan penjualan sebesar Rp. 40.115.000. Jika dilihat dari tabel di atas bahwa laba merupakan selisih antara total penjualan dengan total biaya sebesar $Rp.2.426.250 = (Rp\ 40.115.000 - 37.668.750)$.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan hasil menunjukkan bahwa Break Even Point (BEP) bulan Oktober 2021 tercapai pada volume penjualan sebesar 3.735 unit atau Rp.99.907.500 dengan rasio kontribusi sebesar 42%. Tingkat keamanan atau Margin of Safety sebesar 1.76%. Tingkat keuntungan perusahaan mencapai Rp. 2.426.250.

Saran

Agar kedepannya pengembangkan pada kisaran (range) titik impas yang dapat direalisasikan dari bauran penjualan dan menjual hasil produksi diatas volume penjualan pada titik impas dengan memperoleh laba yang maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Carter, William K. 2016. Akuntansi Biaya (Cost Accounting. Buku 1. Jakarta. Salemba Empat. Daryanto (2015:21)
- Harahap, Sofyan Syafri. 2015. Analisa Kritis Atas laporan Keuangan. Jakarta. PT. Raja Grafindo Persada.
- Jumingan. 2014. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta. Bumi Aksara.
- Kasmir. 2015. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta : PT Raja Grafindo Persada
- Manullang, M. 2015. Pengantar Manajemen Keuangan. Yogyakarta. Andi.
- Martina, Y., & Hidayah, N. R. (2022). Analisis Rasio Profitabilitas Untuk Menilai Kinerja Keuangan Pada PT. Kimia Farma (PERSERO) Tbk. *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Bisnis*, 10(1), 67-75.
- Mulyadi. 2015. Akuntansi Biaya. Yogyakarta. UPP STIM YKPN.
- Munawir, S. 2014. Analisis Laporan Keuangan. Yogyakarta. Liberty.
- Putri, D., Susena, K. C., & Herlin, H. (2021). Break Even Point Analysis in Determining Profit in Pempek RR Pagar Dewa Business Bengkulu City. *Journal of Indonesian Management (JIM)*, 1(2), 44-48.

Sadeli, Lili. M. 2015. Dasar-Dasar Akuntansi. Jakarta. PT. Bumi Aksara.
Simamora, Henry. 2014. Manajemen Sumber Sumber Daya Manusia. Jakarta : Bina Aksara.
Soemarso, 2014, Akuntansi Suatu Pengantar _ Edisi 5, Jakarta: Salemba Empat.