

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT BANTU MANAJEMEN DALAM PERENCANAAN LABA PADA PT. MANDOM INDONESIA, Tbk. PERIODE 2017-2021

Logika Bago

Universitas Nias Raya

(logikabag017@gmail.com)

Abstrak

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui nilai penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian serta penerapan analisis break even point sebagai alat perencanaan laba PT Mandom Indonesia Tbk pada tahun 2023-2027. Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif dengan menyajikan rangkuman data dan nilai yang dihitung berdasarkan data yang diperoleh dari bursa efek indonesia. Hasil dari penelitian ini nilai break even point paling besar terjadi pada tahun 2018 sebesar Rp 1.240.490.995.185, dengan margin of safety 53,16% sedangkan nilai break even point terkecil terjadi pada tahun 2021 sebesar Rp 683.404.190.643 dengan margin of safety 63,56%. Berdasarkan perhitungan perencanaan laba PT Mandom Indonesia Tbk tahun 2023 maka dapat diperoleh laba sebesar Rp 517.533.753.576 dari penjualan yang direncanakan sebesar Rp 2.882.268.491.403. Pada tahun 2024 akan mendapatkan laba sebesar Rp 409.280.347.919 dari penjualan yang di anggarkan sebesar Rp Rp3.158.294.641.514 Pada tahun 2025 akan mendapatkan laba sebesar Rp 301.026.942.262 dari penjualan yang dianggarkan sebesar Rp 2.426.040.166.756. Pada tahun 2026 perusahaan akan mendapatkan laba sebesar Rp 192.773.536.605 dengan penjualan yang dianggarkan sebesar Rp 1.455.687.725.324.. Pada tahun 2027 akan mendapatkan laba sebesar Rp 84.520.130.948 dengan penjualan yang dianggarkan sebesar Rp 1.093.920.963.501. PT Mandom Indonesia Tbk diharapkan dapat menjaga nilai penjualan perusahaan agar tidak menyentuh nilai margin of safety atau batas aman nilai penjualan perusahaan berada di atas kemungkinan perusahaan terhindar dari kerugian.

Kata Kunci: *Break Even Point; Margin of safety; perencanaan laba*

Abstract

The purpose of this study is to determine the sales value that must be achieved so that the company does not experience losses and the application of break even point analysis as a profit planning tool for PT Mandom Indonesia Tbk in 2023-2027. This research is a qualitative research with a descriptive approach by presenting a summary of the data and values calculated based on data obtained from the Indonesian stock exchange. The results of this study show that the largest break even point value occurred in 2018 of Rp. 1,240,490,995,185, with a margin of safety of 53.16%, while the smallest even point of defecation occurred in 2021 of Rp. 683,404,190,643 with a margin of safety of 63 .56%. Based on PT Mandom Indonesia Tbk's profit planning calculations for 2023, a profit of IDR 517,533,753,576 can be obtained from planned sales of IDR 2,882,268,491,403. In 2024 it will earn a profit of IDR 409,280,347,919 from budgeted sales of IDR 3,158,294,641,514 In

2025 it will earn a profit of IDR 301,026,942,262 from budgeted sales of IDR 2,426,040,166,756. In 2026 the company will earn a profit of IDR 192,773,536,605 with budgeted sales of IDR 1,455,687,725,324. PT Mandom Indonesia Tbk is expected to be able to maintain the company's sales value so that it does not touch the margin of safety or safe limits and also the company's sales value is expected to be above the break even point value so that the company avoids losses.

Keywords: Break Even Points; margin of safety; profit planning

A. Pendahuluan

Setiap perusahaan, baik itu perusahaan jasa, bisnis maupun industri, selalu berusaha untuk tetap hidup dan berkembang lebih jauh. Untuk bertahan dan makmur, perusahaan harus mempertahankan keuntungan dari operasinya. Untuk mencapai tingkat efisiensi tertentu dan mencapai keuntungan yang diharapkan, perusahaan melakukan berbagai kegiatan yang telah ditentukan sebelumnya. Oleh karena itu, perusahaan tidak dapat menghindari masalah biaya dan pendapatan yang memungkinkan perusahaan untuk menentukan apakah menghasilkan laba atau tidak. Salah satu kriteria yang digunakan adalah penentuan titik impas

(BEP). Dalam merencanakan laba, analisis titik impas merupakan *profit planning approach* yang didasarkan pada hubungan antara biaya dan penghasilan penjualan. Oleh karena itu, perusahaan harus menentukan/ menetapkan titik impas sebagai pedoman untuk merencanakan laba bagi perusahaan yang bersangkutan. Dalam perencanaan ada tiga faktor yang mempengaruhi hasil, yaitu harga jual, biaya dan volume penjualan. Ketiga faktor tersebut tidak dapat dipisahkan satu sama lain karena saling mempengaruhi untuk menentukan laba perusahaan. Oleh karena itu, rasio biaya, volume, dan keuntungan

memegang peranan penting dalam perencanaan.

Untuk mencapai tujuan perusahaan, menghasilkan perencanaan strategis dan menghadapi kemungkinan perubahan biaya, volume penjualan dan harga jual produk, manajemen perusahaan membutuhkan informasi yang dapat digunakan untuk perbandingan ketika mengevaluasi beberapa pilihan yang memungkinkan. Kinerja yang sukses dari peran kepemimpinan ini memerlukan teknik analitis untuk menilai hubungan antara volume penjualan, harga, dan biaya.

Analisis titik impas adalah informasi yang digunakan manajemen untuk mendapatkan gambaran tentang penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan memperoleh laba atau titik impas. (Rachmina dan Sari, 2017:142),. Dengan demikian seorang pemimpin perusahaan harus mengetahui pada titik berapa penghasilan perusahaan dapat memenuhi biaya totalnya agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak pula mendapatkan keuntungan dan dapat mempertahankan omzet pendapatan. Untuk itu, analisis titik impas berguna sebagai pedoman dalam hubungannya dengan perencanaan laba, di samping itu agar seorang pemimpin dapat menerapkan prinsip kehati-hatian agar tidak terjadinya

penurunan omzet perusahaan sampai dibawah titik impas.

PT. Mandom Indonesia (Persero) Tbk berdiri sebagai perusahaan *joint venture* antara *mandom corporation*, jepang dan PT The City Factory berkantor pusat diWisma 46 Kota BNI, Lt7, Jl. Jend. Sudirman Kav. 1, Jakarta. Merek utama perseroan antara lain Gatsby, Pixy, Pucelle dan Bifesta. Selain itu, perseroan juga memproduksi berbagai macam produk lain dengan merek Tancho, Mandom, Spalding, Lovillea, Miratone.

Tabel 1. Data Penjualan dan Laba PT. Mandom Indonesia Tbk Periode 2017-2021

Tahun	Penjualan	Penju Alan	Laba	Laba
2017	Rp.2.760.394. 847.919	9,24%	Rp.179.126. 382.068	9,53%
2018	Rp.2.648.754. 344.347	- 4,04%	Rp.173.049. 442.756	- 3,39%
2019	Rp.2.804.151. 670.769	5,86%	Rp.145.149 .344.561	-16,15
2020	Rp.1.989.005. 993.587	- 29,1%	Rp.(54.776. 587.213)	- 62,2%
2021	Rp.1.850.311. 080.131		Rp.(76.507. 618.777)	

Sumber : Laporan Keuangan PT. Mandom Indonesia (Persero) Tbk 2016-2020

Dari data penjualan diatas yang fluktuasi akan berpengaruh pada laba bersih sehingga tentunya akan mempengaruhi permintaan, sedangkan biaya tetap seperti biaya gaji karyawan harus tetap dibayarkan setiap bulannya. Oleh karena itu PT. Mandom Indonesia,Tbk harus membuat perencanaan yang baik untuk mengatur volume produksi dan volume penjualan tiap bulannya mampu menutupi seluruh biaya produksi terutama

biaya tetap yang tidak hanya dikeluarkan dalam keadaan normal saja, tetapi juga harus dikeluarkan ketika mengalami berkurangnya volume penjualan sehingga laba yang diperoleh ikut menurun. Selain itu belum cukup jika pendapatan yang diperoleh tidak hanya bisa menutupi biaya tetapnya, karena telah menjadi tujuan suatu usaha untuk memperoleh keuntungan dari usaha yang dilakukannya.

Perlunya kegiatan terhadap analisa titik impas guna merencanakan tingkat laba yang diperoleh oleh PT. Mandom Indonesia, Tbk dengan menerapkan analisa BEP dalam kegiatan produksinya diharapkan mampu membantu manajemen untuk melakukan perencanaan laba yang optimum dan menunjukkan kinerja yang baik. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk membuat penelitian dengan judul "**Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Perencanaan Laba PT. Mandom Indonesia,Tbk Periode 2016-2021.**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka adapun tujuan penulisan dari penelitian ini adalah :

1. Karena. mengetahui berapa nilai penjualan yang harus dicapai untuk perusahaan PT. Mandom Indonesia, TBK agar tidak mengalami kerugian atau safety marginpada tahun 2023-2027
2. Untuk mengetahui penerapan analisis break even point pada PT.Mandom Indonesia,Tbk untuk merencanakan laba pada tahun 2023-2027

Biaya merupakan sejumlah nilai yang dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa, dimana pengorbanan

tersebut diukur dengan kurangnya harta dan bertambahnya kewajiban dalam satuan rupiah, guna melaksanakan suatu proses produksi. Menurut Bustami (2017:7) menyatakan bahwa biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang dalam usahanya untuk mendapatkan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu baik yang sudah terjadi/ baru direncanakan. Sebelum memutuskan bagaimana menghimpun dan mengalokasikan biaya dengan baik, manajemen dapat melakukan pengklasifikasikan biaya dengan baik. Secara umum biaya dibagi menjadi tiga jenis yaitu Menurut Dunia (2014:26) biaya variabel merupakan biaya-biaya yang dalam jumlah totalnya berubah secara langsung dengan adanya tingkat kegiatan atau volume. Menurut Dunia (2014:28) biaya tetap merupakan biaya-biaya yang secara tetap tidak berubah dengan adanya perubahan tingkat kegiatan yang relevan atau dalam periode tertentu. Menurut Dunia (2014) Biaya semi variabel adalah biaya yang mengandung atau termasuk item tetap dan item variabel.

Dalam analisa break event point hanya terdapat dua unsur biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Jika terdapat biaya semi variabel maka dikelompokkan kedalam biaya variabel atau biaya tetap dengan metode tertentu. Menurut Kasmir (2016:338) untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel dapat dilakukan dalam dua pendekatan yaitu :

a. Pendekatan analitis

Pendekatan yang dilakukan dengan meneliti setiap jenis dan unsur biaya yang

terkandung dari biaya yang ada, beserta sifat-sifat dari biaya tersebut.

b. Pendekatan historis

Pendekatan yang dilakukan dengan memisahkan biaya tetap dan biaya variabel berdasarkan angka-angka dan data dari masa lampau

Break even point/titik impas merupakan keadaan dimana total penghasilan perusahaan sama dengan total pengeluaran Menurut Choiriyah (2016:199) berpendapat bahwa titik impas adalah keadaan yang dialami perusahaan ketika tidak menghasilkan pendapatan setelah perusahaan menanggung biaya untuk melakukan kegiatan produksi, yaitu pendapatan total sama dengan biaya total.

Menurut Sujarweni (2019:121) *break even point* atau titik impas adalah suatu kondisi dimana perusahaan dalam usahanya tidak mendapatkan untung maupun tidak mendapatkan rugi. Pendapat ini didukung oleh Prastowo (2014:176) berpendapat bahwa *break even point* adalah teknik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan komposisi produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu. Berdasarkan pendapat diatas maka dapat peneliti simpulkan bahwa *break even point* merupakan suatu keadaan dimana pendapatan dapat menutupi seluruh biaya operasional perusahaan tanpa mengalami rugi dan tidak memiliki laba yang diperoleh atas penjualan tersebut.

Laba merupakan sesuatu yang sangat penting dalam sebuah perusahaan, tanpa laba maka kegiatan operasional tidak dapat

berjalan lancar. Pentingnya laba bagi perusahaan maka perlunya ada perencanaan yang baik agar dapat memberikan hasil yang maksimal bagi perusahaan. Perencanaan laba memiliki defenisi yang berbeda-beda menurut para ahli, Menurut Mulyadi (2014:448) menyatakan bahwa perencanaan laba adalah rencana kerja yang dapat diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangan dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca kas, modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek proses pembuatan rencana kerja dalam jangka waktu satu tahun, yang di nyatakan dalam satuan moneter dan satuan kuantitatif lainnya.

Menurut Carter (2018:4) perencanaan laba atau *profit planning* adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan dari perusahaan. Sedangkan menurut Chalil (2018:439) perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dan digambarkan secara kuantitatif dalam bentuk tindakan yang harus diambil untuk mewujudkan laba tersebut. Berdasarkan pendapat tersebut diatas maka dapat peneliti simpulkan bahwa perencanaan laba merupakan proses pembuatan rencana kerja untuk jangka waktu satu tahun yang dapat di nyatakan dalam perhitungan laba-rugi, neraca kas, modal kerja dan dapat dikembangkan guna mencapai tujuan perusahaan.

Perusahaan pada dasarnya memiliki tujuan yang sama untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya. Untuk

mendapatkan laba tersebut maka perusahaan mengetahui titik impas (*Break Event Point*). Menurut Prastowo (2014:177) asumsi yang mendasari keterbatasan yang dimiliki analisis titik impas adalah sebagai berikut:

1. Analisis berasumsi bahwa biaya-biaya yang berkaitan dengan tingkat penjualan saat ini, secara cukup akurat dapat dipisahkan kedalam elemen biaya tetap dan variabel.
2. Analisis ini berasumsi bahwa biaya tetap akan senantiasa tetap selama periode yang dipengaruhi oleh keputusan yang telah diambil
3. Analisis ini berasumsi bahwa biaya variabel berubah secara langsung (proposional) dengan penjualan selama periode yang dipengaruhi oleh keputusan yang telah diambil
4. Analisis ini dibatasi pada situasi dimana kondisi ekonomi dan kondisi ekonomi lainnya diasumsikan relatif stabil.
5. Analisis impas hanya merupakan pedoman untuk pengambilan keputusan.

Dalam analisis BEP, manajemen harus berhati-hati dan waspada saat membagi biaya menjadi biaya tetap dan variabel. Meskipun analisis titik impas memiliki banyak kekurangan, namun tetap dapat digunakan oleh manajemen sebagai alat perencanaan keuangan, terutama untuk perencanaan laba, produksi dan perencanaan penjualan di masa mendatang. Hanya ada satu cara bagi organisasi untuk melihat kerentanan ini sebagai hal yang penting untuk perbaikan

atau pertimbangan lain dalam menentukan kebijakannya.

B. Metode Penelitian

Pada penelitian ini jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif yang bersifat deskriptif. Penelitian kualitatif bersifat deskriptif berarti suatu penelitian yang bertujuan merencanakan laba Sebuah perusahaan mengumpulkan data kemudian menganalisis dan mempresentasikannya kepada pihak yang berkepentingan untuk mendapatkan gambaran tentang situasi keuangan dari objek penelitian. Penelitian ini disusun berdasarkan laporan keuangan PT. Mandom Indonesia Tbk, yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dan dengan publikasi laporan keuangan 2017-2021

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan data sekunder yang mengamati laporan keuangan setiap tahunnya dimulai dari tahun 2017 sampai tahun 2021. Sumber data dengan menggunakan data yang bersumber dari PT. Mandom Indonesia, Tbk tahun 2017-2021 yang diakses melalui *website* www.idx.co.id pada 27 November 2021

Maka alat analisis data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menghitung Breakeven Point dengan rumus

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

2. Dalam merencanakan laba peneliti menggunakan jumlah perolehan laba dan menggunakan metode least square.

$$Y = a + b.x$$

Dimana :

Y = Perencanaan Laba

a = rata-rata penjualan

b = rata-rata penjualan X x

3. Perencanaan penjualan dengan rumus

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{biaya tetap+laba}}{\text{rasio margin kontribusi}}$$

4. Menghitung Margin of safety

MoS=

$$\frac{\text{total pendapatan} - \text{penjualan impas}}{\text{penjualan pendapatan}}$$

X100%

MoS = Total Pendapatan – Penjualan Impas

C. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Analisis break event point PT.Mandom Indonesia, Tbk dalam penelitian ini digunakan sebagai dasar dalam perencanaan laba pada periode 2023-2027 yang berpatokan pada penghasilan pada periode 2017-2021

1. Analisis break even point dan Margin of safety PT. Mandom Indonesia, Tbk periode 2017-2021

Tabel 2
break even point dan Margin of safety 2017-2021

Tahun	Bep	MoS
		Rp
2017	Rp972.640.066.673	1.787.754.781.246
		Rp
2018	Rp1.240.490.995.185	1.408.263.349.162
		Rp
2019	Rp1.119.772.937.842	1.684.378.732.927
		Rp
2020	Rp736.428.690.677	1.252.577.302.910
		Rp
2021	Rp683.404.190.643	1.166.906.889.488

2. Perencanaan Laba dan Penjualan pada periode 2023-2027

Untuk mendapatkan laba yang maksimal PT. Mandom Indonesia, Tbk harus merencanakan penjualan. Sebelum penjualan ditetapkan terlebih dahulu kita harus merencanakan jumlah laba yang akan dimiliki dimasa yang akan datang

berdasarkan data laporan keuangan sebelumnya. Berikut disajikan tabel perencanaan laba pada periode 2023-2027

Tabel 3
Perhitungan perencanaan penjualan 2023-2027

Tahun	Bep (y)	xi	xi.yi	Xi ²
	Rp972.640.	-2	-Rp1.945.280.	
2.017	066.673		133.346	4
	Rp1.240.490.	-1	-Rp1.240.490.	
2.018	995.185		995.185	1
	Rp1.119.772.	0	Rp0	
2.019	937.842			0
	Rp736.428.	1	Rp736.428.	
2.020	690.677		690.677	1
	Rp683.404.	2	Rp1.366.808.	
2.021	190.643		381.286	4
	Rp4.752.736.		-Rp1.082.534.	
total	881.020		056.568	
	Rp950.547.		-Rp108.253.	
	376.204		405.657	

Sumber : olahan Penulis

Perencanaan Laba PT. Mandom Indonesia, Tbk tahun 2023-2027

$$a = \text{Rp}4.752.736.881.020 : 5 \\ = \text{Rp}950.547.376.204$$

$$b = \text{Rp} (\text{Rp}1.082.534.056.568) : 10 \\ = \text{Rp}. (\text{Rp}108.253.405.657)$$

Target penjualan 2023, $Y = a + b.x$

$$a. \quad 2023 = \text{Rp}950.547.376.204 + (\text{Rp}108.253.405.657) (4) \\ = \text{Rp}950.547.376.204 + (\text{Rp}433.013.622.628) \\ = \text{Rp}517.533.753.576$$

$$b. \quad 2024 = \text{Rp}950.547.376.204 + (\text{Rp}108.253.405.657) (5) \\ = \text{Rp}950.547.376.204 + \text{Rp}541.267.028.285 \\ = \text{Rp}409.280.347.919$$

$$c. \quad 2025 = \text{Rp}950.547.376.204 + (\text{Rp}108.253.405.657) (6) \\ = \text{Rp}950.547.376.204 + (\text{Rp}649.520.433.942)$$

$$= \text{Rp}301.026.942.262$$

$$d. \quad 2026 = \text{Rp}950.547.376.204 + (\text{Rp}108.253.405.657) (7) \\ = \text{Rp}950.547.376.204 + (\text{Rp}757.773.839.599)$$

$$= \text{Rp}192.773.536.605$$

$$e. \quad 2027 = \text{Rp}950.547.376.204 + (\text{Rp}108.253.405.657) (8) \\ = \text{Rp}950.547.376.204 + (\text{Rp}866.027.245.256)$$

$$= \text{Rp}84.520.130.948$$

Berdasarkan asumsi dasar perhitungan BEP harga jual tidak berubah saat periode dilakukan analisis, untuk tahun 2023-2027 anggaran biaya-biaya yang dikeluarkan sama seperti tahun penjualan yang telah dihitung sebelumnya dalam perencanaan laba 2023-2027, sehingga PT. Mandom Indonesia Tbk dapat mencapai rencana laba dengan menggunakan analisis break even point yang akan dicapai oleh PT. Mandom Indonesia, Tbk. Dalam analisis BEP diasumsikan bahwa semua produksi habis terjual tanpa menyisakan barang

Berdasarkan anggaran laba yang telah direncanakan, data biaya tetap dan biaya variabel produksi PT.Mando Indonesia, Tbk selama 5 tahun terakhir maka dapat dilakukan perhitungan penjualan yang harus dicapai oleh PT.Mandom Indonesia, Tbk selama 5 tahun kedepan.

Dalam penyusunan anggaran penjualan dapat dihitung dengan rumus :

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{biaya tetap+laba}}{\text{rasio margin kontribusi}}$$

a. 2023

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \\ \frac{\text{Rp224.892.282.496} + \text{Rp517.533.753.576}}{27,10\%} &= \\ \frac{\text{Rp781.131.665.736}}{27,10\%} &= \\ \text{Rp2.882.268.491.403} & \end{aligned}$$

b. 2024

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \\ \frac{\text{Rp224.892.282.496} + \text{Rp409.280.347.919}}{21,34\%} &= \\ \frac{\text{Rp674.014.741.941}}{21,34\%} &= \\ \text{Rp3.158.294.641.514} & \end{aligned}$$

c. 2025

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \\ \frac{\text{Rp224.892.282.496} + \text{Rp301.026.942.262}}{23,04\%} &= \\ \frac{\text{Rp559.076.608.965}}{23,04\%} &= \\ \text{Rp2.426.040.166.756} & \end{aligned}$$

d. 2026

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \\ \frac{\text{Rp224.892.282.496} + \text{Rp192.773.536.605}}{26,80\%} &= \\ \frac{\text{Rp390.148.829.991}}{26,80\%} &= \\ \text{Rp1.455.687.725.324} & \end{aligned}$$

e. 2027

$$\begin{aligned} \text{Penjualan} &= \\ \frac{\text{Rp224.892.282.496} + \text{Rp84.520.130.948}}{20,58\%} &= \\ \frac{\text{Rp225.224.277.158}}{20,58\%} &= \\ \text{Rp1.093.920.963.501} & \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan perencanaan laba pada PT. Mandom indonesia Tbk, pada tahun 2023 maka dapat diperoleh laba sebesar Rp517.533.753.576 dari penjualan yang

harus dicapai sebesar Rp2.882.268.491.403. pada tahun 2024 targeget laba yang akan diperoleh sebesar Rp409.280.347.919 dari penjualan yang harus dicapai Rp3.158.294.641.514. Selanjutnya pada tahun 2025 anggaran laba yang direncanakan sebesar Rp301.026.942.262 dari penjualan yang harus dicapai Rp2.426.040.166.756.

Pada tahun 2026 PT.Mandom Indonesia,Tbk anggaran laba yang akan diperoleh sebesar Rp192.773.536.605 dari penjualan yang harus dicapai Rp1.455.687.725.324. selanjutnya pada tahun 2027 anggaran laba yang akan diperoleh sebesar Rp84.520.130.948 dari penjualan yang harus dicapai Rp1.093.920.963.501.

D. Penutup

Berdasarkan hasil penelitian dan analisis data perhitungan break even point sebagai alat bantu manajemen dalam perencanaan laba PT.Mandom Indonesia, Tbk. adalah :

1. Nilai break even point paling besar terjadi pada tahun 2018 sebesar Rp1.240.490.995.185 dengan MoS sebesar 53,16%, sedangkan nilai berak even point terkecil terjadi pada tahun 2021 sebesar Rp683.404.190.643 dengan MoS sebesar 63,56%.
2. Berdasarkan perhitungan perencanaan laba pada PT. Mandom indonesia Tbk, pada tahun 2023 maka dapat diperoleh laba sebesar Rp517.533.753.576 dari penjualan yang harus dicapai sebesar Rp2.882.268.491.403. pada tahun 2024 targeget laba yang akan diperoleh

sebesar Rp409.280.347.919 dari penjualan yang harus dicapai Rp3.158.294.641.514. Selanjutnya pada tahun 2025 anggaran laba yang direncanakan sebesar Rp301.026.942.262 dari penjualan yang harus dicapai Rp2.426.040.166.756. Pada tahun 2026 PT.Mandom Indonesia, Tbk anggaran laba yang akan diperoleh sebesar Rp192.773.536.605 dari penjualan yang harus dicapai Rp1.455.687.725.324. selanjutnya pada tahun 2027 anggaran laba yang akan diperoleh sebesar Rp84.520.130.948 dari penjualan yang harus dicapai Rp1.093.920.963.501.

Setelah melakukan penelitian pada PT.Mandom Indonesia, Tbk peneliti memiliki beberapa saran baik kepada perusahaan, pembaca, maupun kepada peneliti selanjutnya sebagai berikut :

1. Mandom Indonesia, Tbk diharapkan untuk mengidentifikasi. Suatu biaya yang merupakan biaya semi variabel dan memisahkan unsur biaya tetap dan biaya variabel menjadi biaya semi variabel. Jadi klasifikasi. biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan menjadi lebih akurat sehingga memungkinkan perusahaan untuk melakukan analisis keuntungan yang optimal.
2. Mandom Indonesia, Tbk menunggu. Menjaga nilai jual usaha agar margin of safety tidak terganggu dan nilai jual usaha juga diharapkan berada di atas titik impas. agar perusahaan terhindar dari kerugian.
3. Mandom Indonesia, Tbk. Sebagai alternatif, gunakan analisis impas untuk perencanaan laba, karena analisis ini memberikan gambaran tentang nilai penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target laba dan berapa besarnya. penurunan penjualan

atau tingkat yang aman sebelum perusahaan kehilangan uang.

E. Daftar Pustaka

- Carter, William K. 2018. *Cost Accounting: Akuntansi Biaya*. Buku 2.ed.14. Dialih bahasakan oleh Krista. Jakarta: Salemba Empat
- Chalil, Didi Chariadi. 2018. *Titik Impas dan Perencanaan Laba Dalam Bisnis*. Jurnal Mitra Manajemen. Vol. 2, No.5
- Choiriyah, Vivin Ulfathu dkk. 2016. *Analisis Break even Point sebagai alat perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan (studi kasus pada perhutani plywood industri kediri tahun 2013-2014)*. Jurnal Administrasi Bisnis. Vol.1, No. 35
- Dunia, Firdaus Abdulah Dan Wasilah Abdulah. 2014. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat
- Fau, A. D. (2022). Budidaya Bibit Tanaman Rosela (*Hibiscus Sabdariffa*) Dengan Menggunakan Pupuk Organik Gebagro 77. *Tunas: Jurnal Pendidikan Biologi*, 3(2), 10–18. <https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/Tunas/article/view/545>
- Fau, A. D. (2022). Kumpulan Berbagai Karya Ilmiah & Metode Penelitian Terbaik Dosen Di Perguruan Tinggi. CV. Mitra Cendekia Media.
- Fau, Amaano., D. (2022). Teori Belajar dan Pembelajaran. CV. Mitra Cendekia Media.
- Harefa, A., D. (2022). Kumpulan Startegi & Metode Penulisan Ilmiah Terbaik Dosen Ilmu Hukum Di Perguruan Tinggi.
- Harefa, D. (2017). pengaruh Presepsi Siswa Mengenai Kompetensi Pedagogik Guru Dan Minatbelajar Siswa Terhadap Prestasi Belajar Ilmu Pengetahuan Alam (Survey Pada SMK Swasta Di Wilayah Jakarta Utara)Horison Jurnal Ilmu

- Pendidikan Dan Lingusitik 7 (1), 49-73.
- Harefa, D. (2018). Efektifitas Metode Fisika Gasing Terhadap Hasil Belajar Fisika Ditinjau Dari Atensi Siswa (Eksperimen pada siswa kelas VII SMP Gita Kirtti 2 Jakarta). 5 (1.). 35-48.
<http://dx.doi.org/10.30998/fjik.v5i1.2321>
- Harefa, D. (2019). The Effect Of Guide Note Taking Instructional Model Towards Physics Learning Outcomes On Harmonious Vibrations. JOSAR (Journal of Students Academic Research) 4 (1), 131-145.
<https://doi.org/10.35457/josar.v4i1.1109>
- Harefa, D. (2020) "Pengaruh Model Pembelajaran Problem Solving Terhadap Hasil Belajar Ipa Fisika Siswa Kelas IX SMP Negeri 1 Luahagundre Maniamolo Tahun Pembelajaran (Pada Materi Energi Dan Daya Listrik)", *Jurnal Education And Development*, vol. 8, no. 1, p. 231
- Harefa, D. (2020). Differences In Improving Student Physical Learning Outcomes Using Think Talk Write Learning Model With Time Token Learning Model. *Jurnal Inovasi Pendidikan Dan Sains*, 1(2), 35-40. Retrieved from <https://ejournal.unwmataram.ac.id/index.php/IIPS/article/view/365>
- Harefa, D. (2020). Pengaruh Antara Motivasi Kerja Guru IPA dan Displin Dengan Prestasi Kerja. *Aksara: Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal*. 6 (3), 225-240.
<http://dx.doi.org/10.37905/aksara.6.3.225-240.2020>
- Harefa, D. (2020). Pengaruh Persepsi Guru Ipa Fisika Atas Lingkungan Kerja Dan Motivasi Kerja Terhadap Kinerja Guru SMA Di Kabupaten Nias Selatan, *Jurnal Education And Development*, vol. 8, no. 3, p. 112, Aug.
- Harefa, D. (2020). Peningkatan Prestasi Belajar IPA Siswa Pada Model Pembelajaran Learning Cycle Dengan Materi Energi dan Perubahannya. 2 (1). 25-36.
<http://dx.doi.org/10.30742/tpd.v2i01.882>
- Harefa, D. (2020). Peningkatan prestasi rasa percaya diri dan motivasi terhadap kinerja guru IPA. *Media Bina Ilmiah* 13 (10), 1773-1786.
<https://doi.org/10.33758/mbi.v13i10.592>
- Harefa, D. (2020). Peningkatan Strategi Hasil Belajar Ipa Fisika Pada Proses Pembelajaran Team Gateway. *Jurnal Ilmiah Aquinas*, 3(2), 161-186.
<https://doi.org/10.54367/aquinas.v3i2.709>
- Harefa, D. (2020). Perbedaan Hasil Belajar Fisika Melalui Model Pembelajaran Problem Posing Dan Problem Solving Pada Siswa Kelas X-MIA Sma Swasta Kampus Telukdalam. *Prosiding Seminar Nasional Sains*. 1 (1). 103-116.
<https://proceeding.unindra.ac.id/index.php/sinasis/article/view/3958/621>
- Harefa, D. (2021). Penggunaan Model Pembelajaran Student Facilitator And Explaining Terhadap Hasil Belajar Fisika. *Jurnal Dinamika Pendidikan*, 14(1), 116-131.
<https://doi.org/10.51212/jdp.v14i1.2586>
- Harefa, D. (2022). Edukasi Pembuatan Bookcapther Pengalaman Observasi Di Smp Negeri 2 Toma. *Haga Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(2).
- Harefa, D., D. (2020). Teori Model Pembelajaran Bahasa Inggris dalam Sains. CV. Insan Cendekia Mandiri.
- Harefa, D., D. (2022). Kewirausahaan. CV. Mitra Cendekia Media.
- Iyam Maryati, Yenny Suzana, Darmawan Harefa, I. T. M. (2022). Analisis Kemampuan Komunikasi Matematis

- dalam Materi Aljabar Linier. PRISMA, 11(1), 210–220.
- Mulyadi. 2014. *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Cetakan Keduabelas. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.
- Prastowo, Drs. Dwi, 2019. *Analisis laporan keuangan konsep dan aplikasi*. Edisi Ketiga. Yogyakarta: Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- Rachmina, D. dan Sari S. W. 2017. *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. Cetakan Keempat. Jakarta : Polimedia Publishing.
- Sarumaha, M. D. (2022). Catatan Berbagai Metode & Pengalaman Mengajar Dosen di Perguruan Tinggi. Lutfi Gilang.
https://scholar.google.com/citations?view_op=view_citation&hl=en&user=8WkwxCwAAAAJ&authuser=1&citation_for_view=8WkwxCwAAAAJ:-f6ydRqryjwC
- Sarumaha, M., & Harefa, D. (2022). Model Pembelajaran Inquiry Terbimbing Terhadap Hasil Belajar Ipa Terpadu Siswa. NDR UMI: Jurnal Pendidikan Dan Humaniora, 5(1), 27–36.
<https://jurnal.uniraya.ac.id/index.php/NDRUMI>
- Sarumaha, M., Harefa, D., Piter, Y., Ziraluo, B., Fau, A., Telaumbanua, K., Permata, I., Lase, S., & Laia, B. (2022). Penggunaan Model Pembelajaran Artikulasi Terhadap Hasil Belajar. Aksara: Jurnal Ilmu Pendidikan Nonformal, 08(20), 2045–2052.
- Sarumaha, Martiman S., D. (2023). Model-model pembelajaran. CV Jejak.
<https://tokobukujejak.com/detail/model-model-pembelajaran-0BM3W.html>
- Sujarweni, V. Wiratna. 2019. *Analisis Laporan Keuangan Teori, Aplikasi & Hasil Penelitian*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press
- Telaumbanua, M., Harefa, D. (2020). Teori Etika Bisnis dan Profesi Kajian bagi Mahasiswa & Guru. Yayasan Pendidikan dan Sosial Indonesia Maju (YPSIM) Banten.
- Ziliwu, S. H. dkk. (2022). Analisis Kemampuan Koneksi Matematika Pada Materi Transformasi Siswa Kelas XI SMK Negeri 1 Lahusa Tahun Pembelajaran 2020/2021. Afore: Jurnal Pendidikan Matematika, 1(1), 15–25 .