



**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI  
ALAT BANTU MANAJEMEN DALAM  
PERENCANAAN LABA PADA  
PT. FREIGHT EXPRESS  
MEDAN**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains  
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

**MARDHIYAH DWITAMI**  
NPM 1825100333

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2020**



**FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN**

**PENGESAHAN SKRIPSI**

**NAMA** : Mardhiyah Dwitami  
**NPM** : 1825100333  
**PROGRAM STUDI** : AKUNTANSI  
**JENJANG** : S 1 (STRATA SATU)  
**JUDUL SKRIPSI** : ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT  
BANTU DALAM PERENCANAAN LABA PADA  
PT. FREIGHT EXPRESS MEDAN

MEDAN, 10 DESEMBER 2020

**KETUA PROGRAM STUDI**

(Dr. Rahima Br. Purba, S.E., M.Si., Ak., CA.)

**DEKAN**



(Dr. Bambang Widjanarko, S.E., M.M.)

**PEMBIMBING I**

(Junawan, S.E., M.Si)

**PEMBIMBING II**

(Suwarno, S.E., M.M)



**FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN**

SKRIPSI DITERIMA DAN DISETUJUI OLEH PANITIA UJIAN SARJANA  
PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI

**PERSETUJUAN UJIAN**

NAMA : Mardhiyah Dwitami  
NPM : 1825100333  
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI  
JENJANG : S 1 (STRATA SATU)  
JUDUL SKRIPSI : ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT  
BANTU DALAM PERENCANAAN LABA PADA  
PT. FREIGHT EXPRESS MEDAN

MEDAN, 10 DESEMBER 2020



(Dr. Rahima Br. Putba, S.E., M.Si., Ak., CA.)

**ANGGOTA II**

(Suwarno, S.E., M.M.)

**ANGGOTA I**

(Junawan, S.E., M.Si.)

**ANGGOTA III**

(Aulia, S.E., M.M.)

**ANGGOTA IV**

(Dito Aditia Darma Nst, S.E., M.Si.)

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Mardhiyah Dwitami  
NPM : 1825100333  
Fakultas/Program Studi : SOSIAL SAINS/AKUNTANSI  
Judul Skripsi : ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI  
ALAT BANTU MANAJEMEN DALAM  
PERENCANAAN LABA PADA  
PT. FREIGHT EXPRESS MEDAN

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Skripsi ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (plagiat);
2. Memberikan izin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada UNPAB untuk menyimpan, mengalih-media/formatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan karya skripsinya melalui internet atau media lain bagi kepentingan akademis.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai dengan aturan yang berlaku apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Medan, 24 November 2020



Mardhiyah Dwitami  
1825100333



# UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI

## FAKULTAS SOSIAL SAINS

Fakultas Ekonomi UNPAB, Jl. Jend. Gatot Subroto Km, 4,5 Medan Fax. 061-8458077 PO.BOX : 1099 MEDAN

PROGRAM STUDI EKONOMI PEMBANGUNAN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI MANAJEMEN	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI AKUNTANSI	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI ILMU HUKUM	(TERAKREDITASI)
PROGRAM STUDI PERPAJAKAN	(TERAKREDITASI)

### PERMOHONAN JUDUL TESIS / SKRIPSI / TUGAS AKHIR\*

yang bertanda tangan di bawah ini :

Lengkap : MARDHIYAH DWITAMI  
 st/Tgl. Lahir : PEMATANG SIANTAR / 19 Maret 1997  
 r Pokok Mahasiswa : 1825100333  
 im Studi : Akuntansi  
 ntrasi : Akuntansi Sektor Bisnis  
 h Kredit yang telah dicapai : 140 SKS, IPK 3.66  
 r Hp : 085262935280  
 n ini mengajukan judul sesuai bidang ilmu sebagai berikut :

#### Judul

ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT BANTU MANAJEMEN DALAM PERENCANAAN LABA PADA PT FREIGHT EXPRESS MEDANO

: Diisi Oleh Dosen Jika Ada Perubahan Judul

yang Tidak Perlu

Rektor I,  
  
**Cahyo Pramono, SE., MM**

Medan, 21 Agustus 2020

Pemohon,



( Mardhiyah Dwitami )

Tanggal : .....

Disahkan oleh  
 Dekan



( Br. Surya Ningsih, SE., MM )

Tanggal : .....

Disetujui oleh :  
 Dosen Pembimbing I



( Junawan, SE., M.Si )

Tanggal : .....

Disetujui oleh  
 Ka. Prodi Akuntansi



( Junawan, SE., M.Si )

Tanggal : .....

Disetujui oleh:  
 Dosen Pembimbing II:



( Suwarno, SE., MM )

No. Dokumen: FM-UPBM-18-02

Revisi: 0

Tgl. Eff: 22 Oktober 2018



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
**FAKULTAS SOSIAL SAINS**

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571  
 website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id  
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
 Fakultas : SOSIAL SAINS  
 Dosen Pembimbing I : Junawan, S.E., M.Si  
 Nama Mahasiswa : MARDHIYAH DWITAMI  
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1825100333  
 Tingkat Pendidikan : Strata 1  
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Perencanaan Laba Pada PT Freight Express Medan

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
Juli 2020	1. Latar Belakang 2. Kerangka Konseptual		Revisi : 1. Data pada latar belakang dibuat dalam bentuk grafik 2. Format penulisan mengikuti panduan 2019 3. Arah panah pada kerangka konseptual
Agustus 2020	ACC Seminar Proposal 		

Medan, Agustus 2020

Diketahui/Disetujui oleh :

Dekan,



Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
**FAKULTAS SOSIAL SAINS**

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571  
 website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id  
 Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
 Fakultas : SOSIAL SAINS  
 Dosen Pembimbing, II : Suwarno, S.E., MM  
 Nama Mahasiswa : MARDHIYAH DWITAMI  
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1825100333  
 Tingkat Pendidikan : Strata 1  
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Perencanaan Laba Pada PT Freight Express Medan

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
Agustus 2020	Penulisan Kutipan		Revisi : Penulisan kutipan
Agustus 2020	ACC Seminar Proposal		

Medan, Agustus 2020

Diketahui/Disetujui oleh :

Dekan,

Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum.





UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571  
website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id  
Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
Fakultas : SOSIAL SAINS  
Dosen Pembimbing I : Junawan, S.E., M.Si.  
Nama Mahasiswa : MARDHIYAH DWITAMI  
Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
Nomor Pokok Mahasiswa : 1825100333  
Tingkat Pendidikan : Strata Satu (S1)  
Judul Tugas Akhir/Skripsi : Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Perencanaan Laba Pada PT Freight Express Medan

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
1/2020	- bimbingan pembahasan dengan teori perencanaan laba		
1/2020	Aee Englyz Hng		

Medan, November 2020

Diketahui/Disetujui oleh :

Dekan,



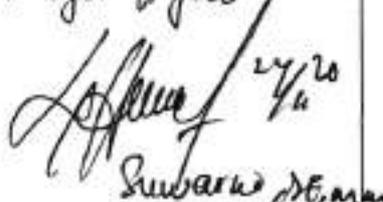
Dr. Bambang Widjanarko, SE., MM



UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS

Jl. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp (061) 8455571  
website : www.pancabudi.ac.id email: unpab@pancabudi.ac.id  
Medan - Indonesia

Universitas : Universitas Pembangunan Panca Budi  
Fakultas : SOSIAL SAINS  
Dosen Pembimbing II : Suwarno, S.E., M.M.  
Nama Mahasiswa : MARDHIYAH DWITAMI  
Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
Nomor Pokok Mahasiswa : 1825100333  
Tingkat Pendidikan : Strata Satu (S1)  
Judul Tugas Akhir/Skripsi : Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Perencanaan Laba Pada PT Freight Express Medan

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
10/2020	Perbaiki tabel Penelitian sebelumnya	af	
	- Perbaiki daftar pustaka	af	
	- Tambahkan Pengantar dan Penutup	af	
11/2020	Ace Siding Meja Hijau	af	
	 Suwarno, S.E., M.M.		

Medan, November 2020

Diketahui/Disetujui oleh :

  
Dekan,



Dr. Bambang Widjanarko, SE., MM

## SURAT PERNYATAAN

Yang Bertanda Tangan Dibawah Ini :

Nama : MARDHIYAH DWITAMI  
NIM : 1825100333  
Tgl. : PEMATANG SIANTAR / 19 Maret 1997  
Alamat : Jl. Medan Km 21,5 Dusun III No. 92 Desa Tanjung Baru Kec. Tanjung Morawa Deli Serdang Sumatera Utara  
No. HP : 085262935280  
Orang : SUARTO/RISMAWATI  
Bidang : SOSIAL SAINS  
Bidang Studi : Akuntansi  
Judul : ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT BANTU MANAJEMEN DALAM PERENCANAAN LABA PADA PT FREIGHT EXPRESS MEDAN

Dengan surat ini menyatakan dengan sebenar - benarnya bahwa data yang tertera diatas adalah sudah benar sesuai ijazah pada pendidikan terakhir yang saya jalani. Maka dengan ini saya tidak akan melakukan penuntutan kepada siapa pun. Apabila ada kesalahan data pada ijazah saya.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sebenar - benarnya, tanpa ada paksaan dari pihak manapun dan dibuat dengan kesadaran sadar. Jika terjadi kesalahan, Maka saya bersedia bertanggung jawab atas kelalaian saya.

Medan, 25 November 2020  
Mardiyah Dwitami  
MARDHIYAH DWITAMI  
1825100333



## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : MARDHIYAH DWITAMI  
Tempat / Tanggal Lahir : Pematang Siantar / 19-03-1997  
NPM : 1825100333  
Fakultas : Sosial Sains  
Program Studi : Akuntansi  
Alamat : JL. MEDAN KM. 21,5 DSN III

Dengan ini mengajukan permohonan untuk mengikuti ujian sarjana lengkap pada Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.

Sehubungan dengan hal ini tersebut, maka saya tidak akan lagi ujian perbaikan nilai dimasa yang akan datang.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, 24 November 2020

Membuat pernyataan



MARDHIYAH DWITAMI

: Permohonan Meja Hijau

Medan, 25 November 2020  
 Kepada Yth : Bapak/Ibu Dekan  
 Fakultas SOSIAL SAINS  
 UNPAB Medan  
 Di -  
 Tempat

ngan hormat, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

ma : MARDHIYAH DWITAMI  
 mpat/Tgl. Lahir : PEMATANG SIANTAR / 19 Maret 1997  
 maq Orang Tua : SUARTO  
 P. M : 1825100333  
 kultas : SOSIAL SAINS  
 gram Studi : Akuntansi  
 HP : 085262935280  
 mat : Jl. Medan Km 21,5 Dusun III No. 92 Desa Tanjung Baru  
 Kec. Tanjung Morawa Deli Serdang Sumatera Utara

tang bermohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat diterima mengikuti Ujian Meja Hijau dengan judul **ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI  
 AT BANTU MANAJEMEN DALAM PERENCANAAN LABA PADA PT FREIGHT EXPRESS MEDAN**, Selanjutnya saya menyatakan :

1. Melampirkan KKM yang telah disahkan oleh Ka. Prodi dan Dekan
2. Tidak akan menuntut ujian perbaikan nilai mata kuliah untuk perbaikan indeks prestasi (IP), dan mohon diterbitkan ijazahnya setelah lulus ujian meja hijau.
3. Telah tercap keterangan bebas pustaka
4. Terlampir surat keterangan bebas laboratorium
5. Terlampir pas photo untuk ijazah ukuran 4x6 = 5 lembar dan 3x4 = 5 lembar Hitam Putih
6. Terlampir foto copy STTB SLTA dilegalisir 1 (satu) lembar dan bagi mahasiswa yang lanjutan D3 ke S1 lampirkan ijazah dan transkripnya sebanyak 1 lembar.
7. Terlampir pelunasan kwintasi pembayaran uang kuliah berjalan dan wisuda sebanyak 1 lembar
8. Skripsi sudah dijlid lux 2 exemplar (1 untuk perpustakaan, 1 untuk mahasiswa) dan jlid kertas jeruk 5 exemplar untuk penguji (bentuk dan warna penjlidan diserahkan berdasarkan ketentuan fakultas yang berlaku) dan lembar persetujuan sudah di tandatangani dosen pembimbing, prodi dan dekan
9. Soft Copy Skripsi disimpan di CD sebanyak 2 disc (Sesuai dengan Judul Skripsinya)
10. Terlampir surat keterangan BKDOL (pada saat pengambilan ijazah)
11. Setelah menyelesaikan persyaratan point-point diatas berkas di masukan kedalam MAP
12. Bersedia melunaskan biaya-biaya uang dibebankan untuk memproses pelaksanaan ujian dimaksud, dengan rincian sbb :

1. [102] Ujian Meja Hijau	: Rp.	500,000
2. [170] Administrasi Wisuda	: Rp.	1,500,000
3. [202] Bebas Pustaka	: Rp.	100,000
4. [221] Bebas LAB	: Rp.	
<b>Total Biaya</b>	<b>: Rp.</b>	<b>2,100,000</b>

Ukuran Toga : **M**

Diketahui/Disetujui oleh :

Hormat saya



Bambang Widjanarko, SE., MM.  
 Dekan Fakultas SOSIAL SAINS



MARDHIYAH DWITAMI  
 1825100333

ditand.

- 1. Surat permohonan ini sah dan berlaku bila ;
  - a. Telah dicap Bukti Pelunasan dari UPT Perpustakaan UNPAB Medan.
  - b. Melampirkan Bukti Pembayaran Uang Kuliah aktif semester berjalan
- 2. Dibuat Rangkap 3 (tiga), untuk - Fakultas - untuk BPAA (asli) - Mhs.ybs.

## SURAT KETERANGAN PLAGIAT CHECKER

Dengan ini saya Ka.LPMU UNPAB menerangkan bahwa surat ini adalah bukti pengesahan dari LPMU sebagai pengesah proses plagiat checker Tugas Akhir/ Skripsi/Tesis selama masa pandemi *Covid-19* sesuai dengan edaran rektor Nomor : 7594/13/R/2020 Tentang Pemberitahuan Perpanjangan PBM Online.

Demikian disampaikan.

NB: Segala penyalahgunaan/pelanggaran atas surat ini akan di proses sesuai ketentuan yang berlaku UNPAB.

  
Ka. LPMU  
Lembaga Penjamin Mutu  
UNPAB  
Fitri Murni Ritonga, BA., MSc

No. Dokumen	PM-LJMA-06-02	Revisi	00	Tgl Eff	23 Jan 2019
-------------	---------------	--------	----	---------	-------------





**YAYASAN PROF. DR. H. KADIRUN YAHYA**  
**PERPUSTAKAAN UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI**  
Jl. Jend. Gatot Subroto KM. 4,5 Medan Sunggal, Kota Medan Kode Pos 20122

**SURAT BEBAS PUSTAKA**  
**NOMOR: 3301/PERP/BP/2020**

---

Kepala Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi menerangkan bahwa berdasarkan data pengguna perpustakaan atas nama saudara/i:

Nama : MARDHIYAH DWITAMI  
N.P.M. : 1825100333  
Tingkat/Semester : Akhir  
Fakultas : SOSIAL SAINS  
Jurusan/Prodi : Akuntansi

sehwasannya terhitung sejak tanggal 24 November 2020, dinyatakan tidak memiliki tanggungan dan atau pinjaman buku sekaligus tidak lagi terdaftar sebagai anggota Perpustakaan Universitas Pembangunan Panca Budi Medan.

Medan, 24 November 2020  
Diketahui oleh,  
Kepala Perpustakaan,



Sugiarjo, S.Sos., S.Pd.I

Acc Jilid by  
18/02/2021  
Junian

Acc Jilid book  
Suharno



**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI  
ALAT BANTU MANAJEMEN DALAM  
PERENCANAAN LABA PADA  
PT FREIGHT EXPRESS  
MEDAN**

**SKRIPSI**

Diajukan Untuk Memenuhi Persyaratan Ujian Memperoleh  
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Sosial Sains  
Universitas Pembangunan Panca Budi

Oleh :

**MARDHIYAH DWITAMI**  
NPM 1825100333

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2020**

## ABSTRAK

Penelitian ini berjudul “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Perencanaan Laba Pada PT. Freight Express Medan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana analisis *break even point* dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba pada PT. Freight Express Medan. Penelitian ini menggunakan teknik deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Teknik pengumpulan data pada penelitian ini berupa studi dokumentasi dan wawancara. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Hasil penelitian menunjukkan bahwa PT. Freight Express Medan dalam lima tahun terakhir dari tahun 2015 hingga tahun 2019 sudah berada dalam kondisi yang baik karena telah berhasil memperoleh nilai penjualan diatas nilai *break even point*, nilai penjualan PT. Freight Express Medan selama lima tahun dari tahun 2015 hingga tahun 2019 berada diatas nilai batas aman atau *margin of safety* sehingga PT. Freight Express Medan tidak menderita kerugian. Dalam hal perencanaan laba apabila pada tahun 2020 PT. Freight Express Medan merencanakan kenaikan laba sebesar 2% menjadi Rp10.823.489.206 maka nilai penjualan minimal yang harus dicapai adalah sebesar Rp68.899.309.132, dan apabila PT. Freight Express Medan merencanakan kenaikan laba sebesar 10% menjadi Rp11.672.390.320 maka nilai penjualan minimal yang harus dicapai adalah sebesar Rp74.303.176.515.

**Kata Kunci :** *Break Even Point, Margin of Safety, Perencanaan Laba*

## **ABSTRACT**

*This research is entitled “Break Even Point Analysis as a Management Tool in Profit Planning at PT. Freight Express Medan”. This research aims to determine how break even point analysis can be used as a profit planning tool at PT. Freight Express Medan. This research uses descriptive technique with a quantitative approach. Data collection techniques in this research are documentation studies and interviews. The data sources used are primary and secondary data. The results of this research showed that PT. Freight Express Medan in the last five years from 2015 to 2019 has been in good condition because it has succeeded in obtaining sales value above the break even point value, the sales value of PT. Freight Express Medan for five years from 2015 to 2019 is above the safe limit value of margin of safety so that PT. Freight Express Medan does not suffer losses. In terms of profit planning, if in 2020 PT. Freight Express Medan plans an increase in profit of 2% to IDR 10.823.489.206, the minimum sales value that must be achieved is IDR 68.899.309.132. And if PT. Freight Express Medan plans an increase in profit of 10% to IDR 11.672.390.320, the minimum sales value that must be achieved is IDR 74.303.176.515.*

**Keywords: Break Even Point, Margin of Safety, Profit Planning**

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan kehadirat Allah Subhana Wataa'la karena atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Perencanaan Laba Pada PT. Freight Express Medan”.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa dalam pembuatan skripsi tidak luput dari kendala. Kendala tersebut dapat diatasi oleh penulis berkat adanya bantuan, bimbingan dan dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Isa Indrawan, S.E., M.M., selaku Rektor Universitas Pembangunan Panca Budi;
2. Bapak Bambang Widjanarko, S.E., M.M., selaku Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi;
3. Ibu Dr. Rahima Br. Purba, S.E., M.Si., Ak., CA., selaku ketua Program Studi Akuntansi Universitas Pembangunan Panca Budi;
4. Bapak Junawan, S.E., M.Si, selaku dosen pembimbing 1 (satu) yang sudah banyak membantu memberikan kritik dan saran terhadap perbaikan skripsi ini;
5. Bapak Suwarno, S.E., M.M., selaku dosen pembimbing 2 (dua) yang juga sudah banyak membantu untuk perbaikan sistematika penulisan skripsi ini;
6. Seluruh Dosen dan Staf Administrasi Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi;
7. Bapak H. Ikhsanul Surya selaku pimpinan PT. Freight Express Medan dan seluruh jajaran staf;

8. Ayahanda Suarto dan Ibunda Rismawati yang senantiasa memberikan doa restu dan motivasinya kepada penulis;
9. Kakak Ridha Utami dan adik Rasyid Tahta Nugraha yang senantiasa memberikan semangat dan motivasi kepada penulis;
10. Seluruh teman seperjuangan penulis khususnya mahasiswa/i kelas Reguler II LF Akuntansi atas kebersamaan dan motivasinya selama melaksanakan proses perkuliahan;
11. Semua pihak tanpa terkecuali yang telah memberikan semangat dan motivasi kepada penulis.

Medan, November 2020

Mardhiyah Dwitami  
NPM 1825100333

## DAFTAR ISI

	<b>Halaman</b>
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	ii
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	ii
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	iii
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	iv
<b>ABSTRAK</b> .....	v
<b>ABSTRACT</b> .....	vi
<b>HALAMAN PERSEMBAHAN</b> .....	vii
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	viii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	x
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	xiii
<b>DAFTAR GRAFIK</b> .....	xiv
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	xv
<b>BAB I : PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah.....	8
1.2.1 Identifikasi Masalah.....	8
1.2.2 Batasan Masalah.....	9
1.3 Perumusan Masalah.....	9
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	9
1.4.1 Tujuan Penelitian.....	9
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	10
1.5 Keaslian Penelitian.....	11
<b>BAB II : TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Landasan Teori.....	13
2.1.1 <i>Grand Theory</i> .....	13
2.1.1.1 <i>Agency Theory</i> .....	13
2.1.1.2 <i>Signaling Theory</i> .....	14

2.1.2	<i>Middle Theory</i> .....	15
2.1.3	<i>Applied Theory</i> .....	16
2.1.4	Biaya.....	16
	2.1.4.1 Definisi Biaya.....	16
	2.1.4.2 Klasifikasi Biaya.....	17
	2.1.4.3 Pemisahan Biaya Tetap dengan Biaya Variabel.....	26
2.1.5	<i>Break Even Point</i> atau Titik Impas.....	30
	2.1.5.1 Definisi <i>Break Even Point</i> atau Titik Impas.....	30
	2.1.5.2 Tujuan Analisis <i>Break Even Point</i> .....	31
	2.1.5.3 Manfaat Analisis <i>Break Even Point</i> .....	32
	2.1.5.4 Dasar Asumsi Analisis <i>Break Even Point</i> .....	33
	2.1.5.5 Perhitungan <i>Break Even Point</i> .....	34
2.1.6	<i>Margin of Safety</i> .....	35
2.1.7	Laba.....	36
	2.1.7.1 Definisi Laba.....	36
	2.1.7.2 Konsep Laba.....	37
	2.1.7.3 Komponen-Komponen Laba.....	37
	2.1.7.4 Jenis-Jenis Laba.....	38
	2.1.7.5 Perencanaan Laba ( <i>Profit Planning</i> ).....	38
2.1.8	Hubungan <i>Break Even Point</i> dengan Perencanaan Laba.....	40
2.2	Penelitian Sebelumnya.....	42
2.3	Kerangka Konseptual.....	46
<b>BAB III : METODE PENELITIAN</b>		
3.1	Pendekatan Penelitian.....	49
3.2	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	49
	3.2.1 Lokasi Penelitian.....	49
	3.2.2 Waktu Penelitian.....	50
3.3	Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	50
	3.3.1 Variabel Penelitian.....	50
	3.3.2 Definisi Operasional.....	50
3.4	Jenis dan Sumber Data.....	51

3.4.1	Jenis Data.....	51
3.4.2	Sumber Data.....	52
3.5	Teknik Pengumpulan Data.....	52
3.6	Teknik Analisis Data.....	53
<b>BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>		
4.1	Hasil Penelitian.....	54
4.1.1	Sejarah Perkembangan PT. Freight Express Medan.....	54
4.1.2	Visi, Misi dan Nilai PT. Freight Express Medan.....	56
4.1.2.1	Visi PT. Freight Express Medan.....	56
4.1.2.2	Misi PT. Freight Express Medan.....	56
4.1.2.3	Nilai PT. Freight Express Medan.....	56
4.1.3	Struktur Organisasi PT. Freight Express Medan.....	57
4.1.4	Kegiatan PT. Freight Express Medan.....	58
4.1.5	Penyajian Data.....	62
4.1.6	Analisis dan Evaluasi.....	64
4.1.6.1	Pengklasifikasian Biaya.....	64
4.1.6.2	Perhitungan <i>Break Even Point</i> .....	66
4.1.6.3	Perhitungan <i>Margin of Safety</i> .....	69
4.1.6.4	Perhitungan Perencanaan Laba.....	72
4.2	Pembahasan.....	76
4.2.1	Nilai <i>Break Even Point</i> PT. Freight Express Medan.....	77
4.2.2	Nilai Batas Aman ( <i>Margin of Safety</i> ) PT. Freight Express Medan.....	78
4.2.3	Tingkat Penjualan Minimal Pada Target Laba yang Direncanakan oleh PT. Freight Express Medan.....	79
<b>BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN</b>		
5.1	Kesimpulan.....	83
5.2	Saran.....	84
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>		
<b>LAMPIRAN</b>		
<b>BIODATA</b>		

## DAFTAR TABEL

	<b>Halaman</b>
Tabel 2.1 <i>Mapping</i> Penelitian Sebelumnya.....	42
Tabel 3.1 Skedul Proses Penelitian.....	50
Tabel 3.2 Operasionalisasi Variabel.....	51
Tabel 4.1 Penjualan, Biaya dan Laba PT. Freight Express Medan 2015-2019 (dalam satuan rupiah).....	63
Tabel 4.2 Pengklasifikasian Biaya Pada PT. Freight Express Medan 2015-2019 (dalam satuan rupiah).....	65
Tabel 4.3 Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Penjualan PT. Freight Express Medan 2015-2019 (dalam satuan rupiah).....	66
Tabel 4.4 Penjualan dan Nilai <i>Break Even Point</i> PT. Freight Express Medan 2015-2019 (dalam satuan rupiah).....	69
Tabel 4.5 Biaya Tetap, Biaya Variabel, Penjualan dan Laba PT. Freight Express Medan 2015-2019 (dalam satuan rupiah).....	72
Tabel 4.6 Penjualan, Target Laba, Biaya Tetap dan Biaya Variabel PT. Freight Express Medan Tahun 2020 Estimasi Kenaikan 2% (dalam satuan rupiah).....	73
Tabel 4.7 Penjualan, Target Laba, Biaya Tetap dan Biaya Variabel PT. Freight Express Medan Tahun 2020 Estimasi Kenaikan 10% (dalam satuan rupiah).....	75

## DAFTAR GRAFIK

	<b>Halaman</b>
Grafik 1.1 Penjualan, Laba, dan <i>Break Even Point</i> PT. Freight Express Medan.....	6
Grafik 2.1 Biaya Tetap.....	19
Grafik 2.2 Biaya Variabel.....	22
Grafik 2.3 Biaya Semivariabel.....	26
Grafik 2.4 Scatter.....	28
Grafik 2.5 <i>Break Even Point</i> .....	35

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman</b>
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual.....	48
Gambar 4.1 Kantor PT. Freight Express Medan.....	55
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT. Freight Express Medan.....	57

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.2 Latar Belakang Masalah**

Dalam perkembangan dunia usaha saat ini, sejalan dengan kebijakan pemerintah untuk mendorong pertumbuhan di sektor industri, maka persaingan antar perusahaan khususnya yang sejenis akan semakin meningkat, sehingga untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat diperlukan penanganan dan pengelolaan perusahaan yang baik. Manajemen perusahaan dituntut untuk dapat mengkoordinasikan seluruh penggunaan sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien, selain itu manajemen perusahaan juga dituntut untuk dapat menghasilkan kebijakan-kebijakan yang dapat menunjang proses pencapaian tujuan perusahaan dan mempercepat proses perkembangan usaha.

Pada umumnya tujuan utama suatu perusahaan adalah untuk menghasilkan laba pada tingkat yang diharapkan, yaitu berusaha mencapai pendapatan yang sebesar-besarnya dengan biaya yang serendah-rendahnya. Laba tersebut nantinya akan digunakan perusahaan untuk mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan dan juga untuk mengembangkan perusahaan. Laba yang dihasilkan ini juga merupakan suatu ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses atau tidaknya manajemen perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut, manajemen memerlukan suatu perencanaan guna mencapai tujuan perusahaan. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang.

Menurut Munawir (2011:184), “Perencanaan laba atau *profit planning* adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu untuk memperoleh laba”. Perencanaan laba dapat dijadikan pedoman bagi manajemen dalam mengontrol dan mengendalikan arah kegiatan yang sudah terealisasi maupun yang masih dalam perencanaan. Perencanaan laba dapat dibuat dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Perencanaan laba umumnya berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk menghasilkan laba pada tingkat yang diinginkan. Laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan, sehingga perencanaan laba berhubungan dengan biaya, nilai penjualan dan harga jual. Munawir (2011:184) juga mengatakan bahwa “Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi”.

Dalam perencanaan laba manajemen harus mempertimbangkan pendapatan dan biaya agar perencanaan dapat dilakukan dengan maksimal. Menurut Sujarweni (2017:27), “Pendapatan adalah peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban perusahaan, yang berasal dari penjualan barang atau jasa pada suatu periode”. Sedangkan biaya menurut Hansen dan Mowen (2011:40) adalah “Kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa datang bagi organisasi”.

Manajemen perusahaan harus dapat membuat perencanaan yang terpadu untuk semua aktivitas yang sedang maupun yang akan dilakukan perusahaan

dalam upaya pencapaian laba. Dalam perencanaan maupun realisasinya manajemen dapat memperbesar laba melalui langkah berikut ini:

1. Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan nilai penjualan yang ada.
2. Menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diharapkan.
3. Meningkatkan nilai penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah atau sendiri-sendiri sebab ketiganya mempunyai hubungan yang erat dan saling berkaitan.

Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba. Salah satu teknik analisis tersebut adalah analisis *break even point* atau analisis titik impas/pulang pokok. Menurut Rachmina dan Sari (2017:142), “Analisis titik impas (*break even point*) adalah informasi yang digunakan oleh manajemen untuk mendapatkan gambaran tentang tingkat volume penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun untung”.

*Break even* (impas) merupakan suatu keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian, artinya pendapatan perusahaan sama dengan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Dengan menggunakan analisis *break even point*, akuntan dapat menyediakan informasi yang berguna bagi manajemen sebagai dasar perencanaan laba. Akuntan dapat menentukan pada tingkat berapa penjualan seharusnya dianggarkan untuk mencapai target laba.

Analisa *break even point* juga berguna untuk memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang merupakan indikasi dan gambaran kepada manajemen tentang berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita kerugian. Analisis *break even point* yang digunakan untuk merencanakan laba menyajikan informasi mengenai hubungan antara biaya, volume, dan laba kepada manajemen. Hal ini akan memudahkan manajemen dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan di masa yang akan datang.

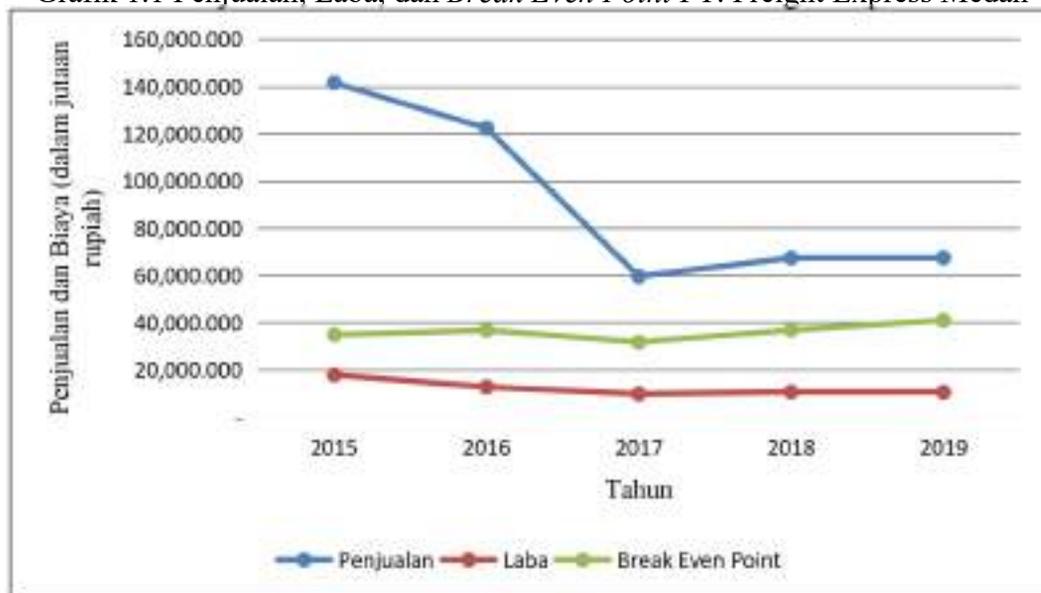
Analisis *break even point* berkaitan dengan akuntansi biaya. Dalam mengadakan analisis ini diperlukan data mengenai biaya-biaya perusahaan, pengetahuan tentang harga pokok dan pemahaman tentang perilaku biaya (*cost behavior*). Informasi tersebut digunakan untuk memisahkan mana biaya yang dikategorikan sebagai biaya tetap dan mana biaya yang dikategorikan sebagai biaya variabel. Biaya tetap dan biaya variabel ini digunakan sebagai tolak ukur pengendalian biaya untuk merencanakan laba. Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan. Sedangkan, biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan.

Analisa *break even point* dengan perencanaan laba mempunyai hubungan yang kuat sebab analisa *break even point* dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan nilai penjualan, yang ketiganya mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan laba diperlukan penerapan atau penggunaan analisis *break even*

*point* untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba di masa yang akan datang.

PT. Freight Express Medan adalah perusahaan yang bergerak di bidang *freight forwarding*, yang merupakan anak perusahaan dari PT. Freight Express Indonesia, menyediakan jasa pengangkutan barang secara keseluruhan, bisa berfungsi sebagai ekspedisi muatan kapal laut (EMKL), pelayaran, jasa kepabeanan, bahkan pengiriman *door to door*. Perusahaan ini akan mengurus semua kegiatan yang diperlukan bagi terlaksananya pengiriman dan penerimaan barang melalui transportasi darat, laut atau udara yang dapat mencakup kegiatan penerimaan, penyimpanan, sortasi, pengepakan, pengukuran, penimbangan, pengurusan penyelesaian dokumen, penerbitan dokumen angkutan, perhitungan biaya angkutan, klaim asuransi atas pengiriman barang serta penyelesaian tagihan dan biaya-biaya lainnya berkenaan dengan pengiriman barang-barang tersebut sampai dengan diterimanya oleh pihak yang berhak menerimanya. Seperti perusahaan pada umumnya, perusahaan ini mempunyai sasaran dan tujuan yang ingin dicapai, salah satunya peningkatan laba perusahaan. PT. Freight Express Medan membutuhkan informasi tentang tingkat penjualan minimum berapa yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Dengan menggunakan analisis *break even point*, dapat diketahui sampai seberapa jauh nilai penjualan yang direncanakan boleh menurun agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Hasil penjualan, laba, dan *break even point* PT. Freight Express Medan selama lima tahun terakhir dari 2015-2019 dapat dilihat pada grafik di bawah ini.

Grafik 1.1 Penjualan, Laba, dan *Break Even Point* PT. Freight Express Medan

Sumber: Data diolah peneliti, 2020

Grafik 1.1 menunjukkan peningkatan dan penurunan nilai penjualan, laba dan nilai *break even point* PT. Freight Express Medan dari tahun 2015 hingga tahun 2019. Berdasarkan grafik di atas, nilai penjualan dan laba PT. Freight Express Medan cenderung mengalami penurunan. Dalam kurun waktu tiga tahun dari tahun 2015 hingga tahun 2017 nilai penjualan dan laba PT. Freight Express Medan terus mengalami penurunan. Penurunan nilai penjualan paling signifikan adalah di tahun 2017, yaitu menurun sebesar Rp62.649.897.515 atau sekitar 105% dari tahun 2016, padahal di tahun 2016 penjualan juga menurun sebesar Rp19.240.337.930 atau sekitar 16% dari tahun 2015. Sementara peningkatan nilai penjualan yang diperoleh tidak cukup signifikan, dapat dilihat pada tahun 2018 nilai penjualan meningkat sebesar Rp7.781.239.279 atau hanya sekitar 12% dari tahun 2017. Pada tahun 2019 nilai penjualan juga meningkat namun hanya sebesar Rp55.378.984 atau sekitar 0,08% saja. Sama halnya seperti nilai penjualan, laba perusahaan juga terus menurun dalam kurun waktu tiga tahun dari

tahun 2015 hingga tahun 2017. Penurunan paling besar terjadi di tahun 2016, yaitu sebesar Rp5.097.505.697 atau sekitar 40% dari tahun 2015. Pada tahun 2017 laba perusahaan juga menurun sebesar Rp2.937.685.195 atau sekitar 30% dari tahun 2016. Laba kembali menurun di tahun 2019 sebesar Rp113.281.562 atau sekitar 1,07%. Berbeda dengan nilai penjualan yang meningkat selama dua tahun terakhir 2018-2019, laba justru hanya mengalami peningkatan di tahun 2018 yaitu sebesar Rp836.534.371 atau sekitar 7,8% dari tahun 2017. Hal ini dikarenakan tidak adanya perencanaan laba atau *profit planning* yang dibuat oleh manajemen perusahaan sehingga penjualan dan laba perusahaan mengalami penurunan dalam beberapa tahun terakhir.

Berdasarkan grafik di atas juga dapat dilihat bahwa nilai *break even point* perusahaan berada di bawah nilai penjualan, artinya nilai penjualan perusahaan sudah mencapai nilai *break even point*, hanya saja nilai penjualan cenderung mengalami penurunan. Penjualan perusahaan yang menurun menyebabkan nilai *break even point* ikut menurun. Dari tahun 2015 sampai tahun 2017 nilai *break even point* perusahaan mengalami penurunan, tahun 2015 ke tahun 2016 menurun sebesar Rp804.308.142 atau sekitar 2,10% dan tahun 2016 ke 2017 menurun kembali sebesar Rp5.893.653.365 atau sekitar 18,18%. Namun di tahun 2018 dan 2019 karena nilai penjualan perusahaan meningkat maka nilai *break even point* juga ikut mengalami peningkatan, tahun 2017 ke 2018 meningkat sebesar Rp4.873.892.136 atau sekitar 13,07% dan tahun 2018 ke 2019 meningkat lagi sebesar Rp3.211.259,656 atau sekitar 7,93%, namun peningkatan nilai *break even point* pada tahun 2019 tidak diikuti dengan peningkatan perolehan laba perusahaan.

Fenomena di atas tidak sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Damayanti dan Marhaeni. Hasil penelitian Damayanti (2015) menyatakan bahwa “Semakin rendah tingkat *break even point* yang diperoleh, maka kesempatan untuk mendapatkan laba akan semakin besar dengan memperhitungkan biaya tetap dan biaya variabel yang telah dikeluarkan oleh perusahaan”. Dan hasil penelitian Marhaeni (2011) menyatakan bahwa “Jika hasil perhitungan *break even point* meningkat maka seharusnya pencapaian laba perusahaan juga harus meningkat, begitu juga sebaliknya.”

Berdasarkan fenomena dan penelitian terdahulu yang telah diuraikan di atas, peneliti termotivasi melakukan penelitian dengan objek dan dimensi waktu yang berbeda yang berjudul “**Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Perencanaan Laba Pada PT. Freight Express Medan**”.

## **1.2 Identifikasi dan Batasan Masalah**

### **1.2.1 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, maka peneliti mengidentifikasi masalah penelitian sebagai berikut:

1. Terjadi penurunan nilai penjualan selama tahun 2015-2017 yang mengakibatkan laba perusahaan ikut menurun.
2. Biaya tetap terus meningkat dari tahun 2015-2019, sedangkan penjualan mengalami penurunan.
3. Pada tahun 2019 peningkatan nilai penjualan dan nilai *break even point* tidak diikuti dengan peningkatan laba.

### 1.2.2 Batasan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, penelitian ini memerlukan batasan masalah untuk mempersempit ruang lingkup penelitian, agar penelitian menjadi lebih terarah dan tidak menyimpang dari masalah yang akan diteliti. Peneliti membatasi masalah penelitian pada pengukuran nilai penjualan berdasarkan total penjualan jasa perusahaan, pengukuran laba berdasarkan laba setelah pajak, yang mana penjualan dan laba diambil dari laporan keuangan selama lima tahun terakhir.

### 1.3 Perumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah di atas, maka peneliti membuat rumusan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis *break even point* pada PT. Freight Express Medan?
2. Berapa nilai penjualan yang harus dicapai oleh PT. Freight Express Medan agar tidak mengalami kerugian atau nilai batas aman (*margin of safety*) perusahaan?
3. Berapa nilai penjualan minimal yang harus dicapai oleh PT. Freight Express Medan pada target laba yang direncanakan?

### 1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

#### 1.4.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis *break even point* pada PT. Freight Express Medan yang digunakan sebagai alat bantu dalam perencanaan laba perusahaan.

2. Untuk mengetahui berapa nilai penjualan yang harus dicapai oleh PT. Freight Express Medan agar tidak mengalami kerugian atau nilai batas aman (*margin of safety*) perusahaan.
3. Untuk mengetahui berapa nilai penjualan minimal yang harus dicapai oleh PT. Freight Express Medan pada target laba yang direncanakan.

#### **1.4.2 Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang dapat diambil dengan dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Aspek Teoritis

Setelah mengetahui analisis *break even point* dalam perencanaan laba, dapat meningkatkan wawasan dan pengetahuan tentang konsep *break even point* dalam merencanakan laba perusahaan.

2. Aspek Praktis

- (a) Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi dan masukan serta menjadi bahan pertimbangan bagi manajemen dalam merencanakan laba di masa yang akan datang.

- (b) Bagi Universitas Pembangunan Panca Budi

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi di perpustakaan dan berguna bagi pembaca untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang analisis *break even point* sebagai alat dalam merencanakan laba perusahaan.

## 1.5 Keaslian Penelitian

Penelitian ini merupakan replika dari penelitian yang dilakukan oleh Edo Moh Hidayat, Sri Ruwanti dan Asmaul Husna (2020) yang berjudul: “Analisis *Break Even Point* dalam Penerapan *Margin of Safety* pada Kapal di PT ASDP Indonesia Ferry (Persero) Cabang Batam”. Sedangkan penelitian ini berjudul “Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Bantu Manajemen dalam Perencanaan Laba Pada PT. Freight Express Medan”.

Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian sebelumnya yang terletak pada:

1. **Model penelitian** : dalam penelitian terdahulu menggunakan model analisis deskriptif kuantitatif dengan analisis data kuantitatif. Dalam penelitian ini menggunakan model analisis deskriptif kuantitatif dengan analisis data statistik deskriptif.
2. **Variabel penelitian** : dalam penelitian terdahulu variabel yang diteliti adalah *break even point* dan *margin of safety*. Dalam penelitian ini variabel yang diteliti adalah *break even point*, *margin of safety*, dan perencanaan laba.
3. **Jumlah observasi/sampel (n)** : dalam penelitian terdahulu data yang diobservasi diambil dari laporan keuangan selama 2 (dua) tahun yaitu tahun 2018 dan 2019. Dalam penelitian ini data yang diobservasi diambil dari laporan keuangan selama 5 (lima) tahun yaitu dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2019.
4. **Waktu penelitian** : penelitian terdahulu dilakukan pada tahun 2020 mulai bulan Januari sampai dengan bulan April, sedangkan penelitian ini dilakukan pada tahun 2020.

5. **Lokasi penelitian** : penelitian terdahulu dilakukan di PT ASDP Indonesia Ferry (Persero) Cabang Batam. Penelitian ini dilakukan di PT. Freight Express Medan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.7 *Grand Theory***

###### **2.1.1.1 *Agency Theory***

Teori keagenan menjelaskan tentang dua pelaku ekonomi yang saling bertentangan yaitu prinsipal dan agen. Menurut Renaldi (2015), “Hubungan keagenan merupakan suatu kontrak dimana satu atau lebih orang (prinsipal) memerintah orang lain (agen) untuk melakukan suatu jasa atas nama prinsipal serta memberi wewenang kepada agen membuat keputusan yang terbaik bagi prinsipal”. Jika prinsipal dan agen memiliki tujuan yang sama maka agen akan mendukung dan melaksanakan semua yang diperintahkan oleh prinsipal. Pertentangan terjadi apabila agen tidak menjalankan perintah prinsipal untuk kepentingannya sendiri.

Dalam penelitian ini, investor atau pemilik perusahaan adalah prinsipal sedangkan manajer perusahaan adalah agen. Investor atau pemilik perusahaan yang bertindak sebagai prinsipal memerintahkan kepada manajer perusahaan untuk memperoleh laba secara maksimal dan melakukan ekspansi perusahaan. Manajer perusahaan yang bertindak sebagai agen membuat kebijakan-kebijakan yang diperlukan dalam mengoptimalkan laba dan melakukan ekspansi perusahaan. Hal yang mungkin terjadi adalah manajer perusahaan sebagai agen lebih mengutamakan

kepentingannya untuk mendapatkan keuntungan lebih besar atas laba yang dihasilkan. Karakter manajer perusahaan tentunya mempengaruhi kebijakan-kebijakan yang dibuat dengan mempertimbangkan berbagai macam hal seperti pertumbuhan penjualan dan komisi atas penjualan.

### **2.1.1.2 *Signaling Theory***

Menurut Rinaldi (2015), “Signaling theory mengemukakan tentang bagaimana seharusnya sebuah perusahaan memberikan sinyal kepada pengguna laporan keuangan”. Sinyal ini berupa informasi mengenai apa yang sudah dilakukan oleh manajemen untuk merealisasikan keinginan investor dan pemilik perusahaan. Sinyal dapat berupa promosi atau informasi lain yang menyatakan bahwa perusahaan tersebut lebih baik daripada perusahaan lain. Teori sinyal menjelaskan bahwa pemberian sinyal dilakukan oleh manajer untuk mengurangi asimetri informasi. Manajer memberikan informasi melalui laporan keuangan bahwa mereka menerapkan kebijakan akuntansi konservatif yang menghasilkan laba yang lebih berkualitas karena prinsip ini mencegah perusahaan melakukan tindakan membesar-besarkan laba dan membantu pengguna laporan keuangan dengan menyajikan laba dan aset perusahaan yang tidak overstate. Informasi yang dipublikasikan sebagai suatu pengumuman akan memberikan sinyal bagi investor dalam pengambilan keputusan investasi.

Teori signal juga dapat membantu pihak perusahaan (agen), pemilik (prinsipal), dan pihak luar perusahaan mengurangi asimetri informasi dengan menghasilkan kualitas atau integritas informasi laporan keuangan. Menurut Rinaldi (2015), “Untuk memastikan pihak-pihak yang berkepentingan meyakini keandalan informasi keuangan yang disampaikan pihak perusahaan (agen), perlu mendapatkan opini dari pihak lain yang bebas memberikan pendapat tentang laporan keuangan”.

*Grand theory* yang digunakan dalam penelitian ini adalah teori akuntansi manajemen dan teori akuntansi biaya. Hansen dan Mowen (2011:9) mengemukakan bahwa akuntansi manajemen mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur, mengklasifikasi, dan melaporkan informasi yang bermanfaat bagi pengguna internal dalam merencanakan, mengendalikan dan membuat keputusan. Sementara Mulyadi (2014:7), mendefinisikan akuntansi biaya sebagai proses pencatatan, penggolongan, peringkasan dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan cara-cara tertentu, serta penafsiran terhadapnya.

### **2.1.2 *Middle Theory***

Middle theory adalah dimana teori tersebut berada pada level menengah yang fokus kajiannya makro dan juga mikro. Dalam penelitian ini middle theory yang digunakan adalah manajemen keuangan. Menurut Sutrisno (2012:3) mengemukakan bahwa manajemen keuangan merupakan semua aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan usaha-usaha

mendapatkan dana perusahaan dengan biaya yang murah serta usaha menggunakan dan mengalokasikan dana tersebut secara efisien.

### **2.1.3 *Applied Theory***

*Applied theory* adalah suatu teori yang berada di level mikro dan siap untuk diaplikasikan dalam konseptualisasi. Dalam penelitian ini applied theory yang digunakan adalah analisis biaya-volume-laba. Menurut Garrison (2013:208) analisis biaya-volume-laba adalah alat bantu yang sangat berguna bagi manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba. Salah satu penggunaan pokok dalam analisis biaya-volume-laba adalah analisis titik impas dan analisis target laba. Analisis titik impas digunakan ketika target laba perusahaan adalah nol, dan analisis target laba digunakan untuk menentukan estimasi volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba tertentu.

### **2.1.4 Biaya**

#### **2.1.4.1 Definisi Biaya**

Menurut Bustami (2013:7), “Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”.

Menurut Samryn (2013:26), “Biaya (*cost*) adalah pengorbanan pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi. Dalam arti luas biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan terjadi untuk tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva”.

Berdasarkan definisi-definisi yang telah disebutkan di atas, maka dapat disimpulkan unsur pokok dalam sebuah biaya adalah:

1. Biaya dapat ditentukan dalam satuan uang.
2. Biaya tersebut telah terjadi atau secara potensial akan terjadi.
3. Biaya tersebut merupakan pengorbanan untuk mencapai tujuan tertentu.

#### **2.1.4.2 Klasifikasi Biaya**

Dalam melakukan pencatatan dan analisis, biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan terlebih dahulu harus diklasifikasikan ke dalam beberapa kategori biaya. Biaya dapat digolongkan dengan berbagai macam cara. Umumnya penggolongan biaya ditentukan atas dasar tujuan yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena dalam akuntansi biaya dikenal istilah *different costs for different purposes*. Keberhasilan dalam merencanakan dan mengendalikan biaya bergantung pada pemahaman yang menyeluruh atas hubungan antara biaya dengan aktivitas perusahaan. Klasifikasi biaya yang tepat merupakan hakekat bagi manajemen untuk mengumpulkan dan menggunakan informasinya dengan cara selektif mungkin.

Dalam analisis *break event point*, biaya diklasifikasikan berdasarkan perilaku biaya tersebut. Perilaku biaya mengacu pada bagaimana biaya tersebut berubah atau tidak berubah sebagai akibat dari perubahan volume kegiatan atau aktivitas perusahaan. Baldrick (2013:73) menyebutkan bahwa “Perilaku biaya adalah pola yang

menggambarkan bagaimana jumlah biaya bervariasi atas perubahan aktivitas bisnis”. Aktivitas perusahaan dapat bersifat tetap, meningkat atau menurun. Ketika aktivitas perusahaan tetap, maka biaya tidak berubah; ketika aktivitas perusahaan meningkat, maka biaya akan meningkat; dan ketika aktivitas perusahaan menurun, maka biaya juga akan menurun. Namun ada biaya-biaya yang tidak berubah atau tetap walaupun aktivitas perusahaan berubah.

Studi dan analisis yang hati-hati atas dampak dari perilaku atau aktivitas bisnis terhadap biaya umumnya akan menghasilkan klasifikasi dari setiap pengeluaran sebagai biaya tetap, biaya variabel dan biaya semivariabel.

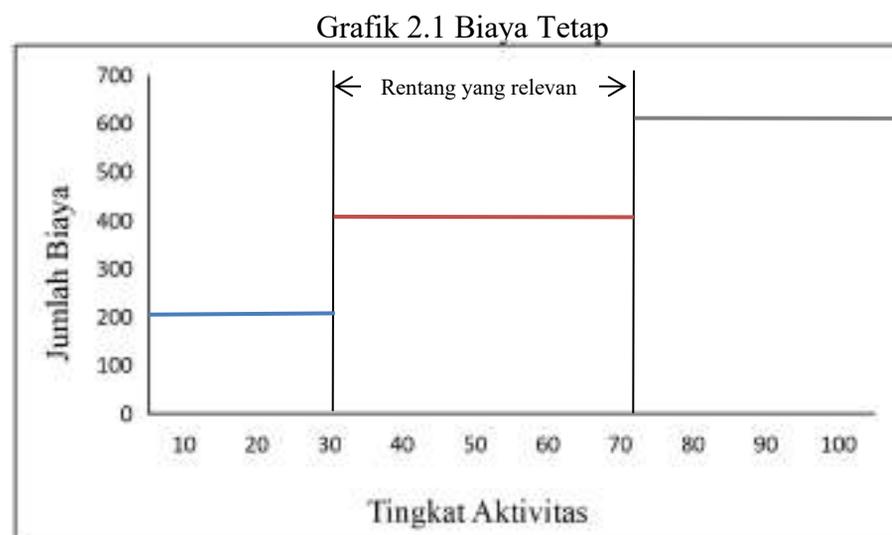
#### 1. Biaya Tetap

Menurut Samryn (2013:47), “Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume aktivitas tertentu. Biaya tetap per unit berubah dengan adanya perubahan volume aktivitas, besarnya biaya tetap dipengaruhi oleh kondisi perubahan jangka panjang, teknologi dan metode disertai strategi manajemen.”

Menurut Bustami (2013:23), “Biaya tetap adalah biaya yang secara total tetap dalam rentang relevan tetapi per unit berubah”. Biaya tetap adalah biaya yang secara total tidak berubah baik ketika aktivitas perusahaan meningkat maupun menurun. Biaya-biaya yang termasuk ke dalam kategori biaya ini seperti biaya gaji, biaya penyusutan, biaya asuransi, biaya sewa, biaya bunga dan lain sebagainya.

Jenis pengeluaran tertentu perusahaan harus digolongkan sebagai biaya tetap hanya dalam rentang kegiatan yang terbatas. Rentang

kegiatan yang terbatas ini disebut dengan rentang yang relevan. Rentang yang relevan adalah batas dimana biaya per unit tidak berubah. Total biaya tetap akan berubah di luar kegiatan yang relevan. Perubahan dalam biaya tetap pada tingkat aktivitas dan rentang relevan yang berbeda ditunjukkan dalam grafik berikut ini.



*Sumber: Carter, 2015*

Biaya tetap memiliki ciri-ciri sebagai berikut:

- 1) Jumlah keseluruhannya tetap dalam rentang yang relevan.
- 2) Biaya per unit akan menurun jika volume aktivitas perusahaan bertambah dalam rentang yang relevan.
- 3) Biaya tetap dapat dibebankan kepada departemen terkait berdasarkan keputusan manajemen atau menurut metode alokasi biayanya.
- 4) Tanggung jawab pengendalian lebih banyak dipikul oleh manajemen eksekutif daripada penyelia operasi.

Dari ciri-ciri di atas dapat diketahui bahwa biaya tetap akan konstan dalam totalnya dan akan menurun dalam unitnya jika volume

produksi bertambah, dan sebaliknya jika volume produksi menurun maka biaya tetap per unitnya akan bertambah, atau dengan kata lain biaya tetap per unit akan berbanding terbalik dengan volume produksi.

Biaya tetap dibagi ke dalam dua jenis yaitu biaya tetap terikat atau *committed fixed costs* dan biaya tetap diskresioner atau *discretionary fixed costs*.

(a) Biaya Tetap Terikat atau *Committed Fixed Costs*

Biaya tetap terikat adalah biaya yang dikeluarkan untuk menjaga agar perusahaan tetap mampu menjalankan kegiatannya dalam kapasitas minimal. Biaya ini tetap harus dikeluarkan walaupun perusahaan berhenti beroperasi. Biaya ini berkaitan dengan investasi fasilitas, peralatan dan struktur organisasi pokok dalam suatu perusahaan. Contoh biaya ini meliputi biaya penyusutan gedung dan peralatan, pajak bumi dan bangunan, biaya sewa, biaya asuransi, dan lain sebagainya. Ciri-ciri biaya tetap ini adalah bersifat jangka panjang dan tidak dapat dikurangi guna mempertahankan kemampuan perusahaan dalam mencapai tujuan-tujuan jangka panjang. Oleh karena itu biaya ini memerlukan perencanaan yang hati-hati dengan mempertimbangkan rencana kapasitas produksi dan penjualan perusahaan dalam beberapa tahun kedepan.

(b) Biaya Tetap Diskresioner atau *Discretionary Fixed Costs*

Biaya tetap diskresioner adalah biaya yang disebabkan oleh keputusan penyedia anggaran secara berkala untuk membelanjakan

sejumlah biaya tetap tertentu. Contoh biaya ini adalah biaya iklan, biaya riset dan pengembangan, biaya latihan karyawan atau program magang, dan lain sebagainya. Biaya ini tidak mempunyai hubungan tertentu dengan volume kegiatan perusahaan. Ciri-ciri biaya ini adalah bersifat jangka pendek dan dapat diubah atau diperkecil sewaktu-waktu jika ada perubahan mendadak di luar perhitungan manajemen.

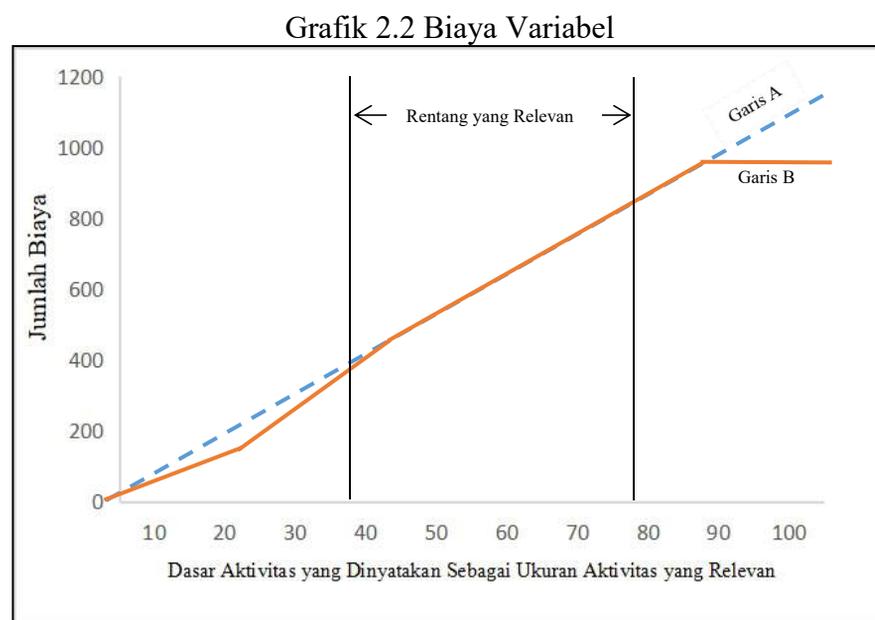
## 2. Biaya Variabel

Menurut Bustami (2013:23), “Biaya variabel adalah biaya yang secara total berubah sebanding dengan aktivitas atau volume produksi dalam rentang relevan tetapi per unit bersifat tetap”.

Menurut Samryn (2013:47), “Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume aktivitas. Biaya variabel per unit konstan (tetap) dengan adanya perubahan volume aktivitas”.

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume aktivitas perusahaan, biaya ini jumlah totalnya akan meningkat secara proporsional jika volume aktivitas meningkat dan jumlah totalnya akan menurun secara proporsional jika volume aktivitas menurun. Biaya variabel umumnya dapat diidentifikasi langsung dengan aktivitas yang menimbulkan biaya tersebut. Biaya-biaya yang termasuk ke dalam biaya variabel adalah biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung.

Dalam praktiknya, hubungan antara suatu aktivitas perusahaan dengan biaya variabel terkait biasanya dianggap linier, yaitu total biaya variabel dianggap meningkat dalam jumlah yang konstan untuk setiap satu unit peningkatan dalam aktivitas perusahaan. Biaya per unit aktivitas biasanya berbeda pada tingkat aktivitas yang bervariasi. Meskipun demikian, dalam rentang aktivitas yang terbatas, hubungan antara suatu aktivitas dengan biaya terkait bisa mendekati linieritas. Hubungan ini ditunjukkan dalam grafik dibawah ini. Garis B mewakili biaya variabel aktual pada semua tingkatan aktivitas, dan garis A mewakili biaya variabel yang dihitung pada semua tingkatan aktivitas sebagaimana ditentukan dari observasi dalam rentang aktivitas yang relevan.



Sumber: Carter, 2015

Dalam kasus seperti pada gambar di atas, tarif biaya variabel yang konstan biasanya merupakan pendekatan yang memadai terhadap hubungan antara biaya variabel dengan aktivitas terkait

dalam rentang yang relevan. Tetapi untuk merencanakan dan mengendalikan biaya secara efektif, kondisi-kondisi yang menyebabkan terjadinya biaya harus ditinjau kembali secara teratur untuk menentukan apakah biaya variabel per unit dari aktivitas tersebut telah berubah atau tidak. Jika kondisi berubah atau tingkat aktivitas berada di luar rentang yang relevan, maka tarif biaya variabel yang baru harus dihitung kembali.

Ciri-ciri biaya variabel adalah sebagai berikut:

- 1) Perubahan jumlah total dalam proporsi yang sama dengan perubahan volume aktivitas perusahaan.
- 2) Biaya per unit relatif konstan meskipun volume aktivitas perusahaan berubah dalam rentang yang relevan.
- 3) Biaya variabel dapat dibebankan kepada departemen terkait dengan cukup mudah dan tepat.
- 4) Biaya variabel dapat dikendalikan oleh seorang kepala departemen tertentu.

Biaya variabel dibagi ke dalam dua kategori yaitu *engineered variable costs* dan *discretionary variable costs*.

(a) *Engineered Variable Costs*

*Engineered Variable Costs* adalah biaya yang memiliki hubungan fisik tertentu dengan ukuran aktivitas tertentu. Hampir semua biaya variabel adalah *engineered costs*. Biaya ini merupakan biaya yang antara masukan dan keluarannya mempunyai hubungan yang erat dan

nyata. Jika masukan (biaya) berubah maka keluarannya (hasil) akan berubah sebanding dengan perubahan masukan tersebut. Sebaliknya, jika keluaran berubah maka masukan akan berubah sebanding dengan perubahan keluaran tersebut. Contoh dari biaya ini adalah biaya bahan baku.

(b) *Discretionary Variable Costs*

*Discretionary Variable Costs* merupakan biaya yang masukan dan keluarannya memiliki hubungan erat namun tidak nyata. Jika keluaran berubah maka masukan akan berubah sebanding dengan perubahan keluaran tersebut. Namun, jika masukan berubah, keluaran belum tentu berubah dengan adanya perubahan masukan tersebut. Sebagai contoh biaya iklan yang ditetapkan oleh manajemen perusahaan adalah sebesar 5% dari hasil penjualan, maka biaya ini akan berubah sebanding dengan perubahan nilai penjualan. Karena biaya ini berperilaku variabel atas kebijakan manajemen perusahaan (tidak berperilaku variabel secara nyata) maka jika biaya iklan dinaikkan belum tentu nilai penjualan juga akan meningkat.

3. Biaya Campuran atau Semivariabel

Menurut Bustami (2013:23), “Biaya campuran adalah biaya yang mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Biaya campuran ini disebut juga biaya semi variabel. Biaya semi variabel adalah biaya yang pada aktivitas tertentu memperlihatkan karakteristik biaya tetap maupun biaya variabel”.

Menurut Samryn (2013:47), “Biaya semivariabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume aktivitas. Biaya ini memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya. Unsur biaya yang tetap merupakan jumlah biaya minimum untuk menyediakan jasa sedangkan semi variabel merupakan bagian

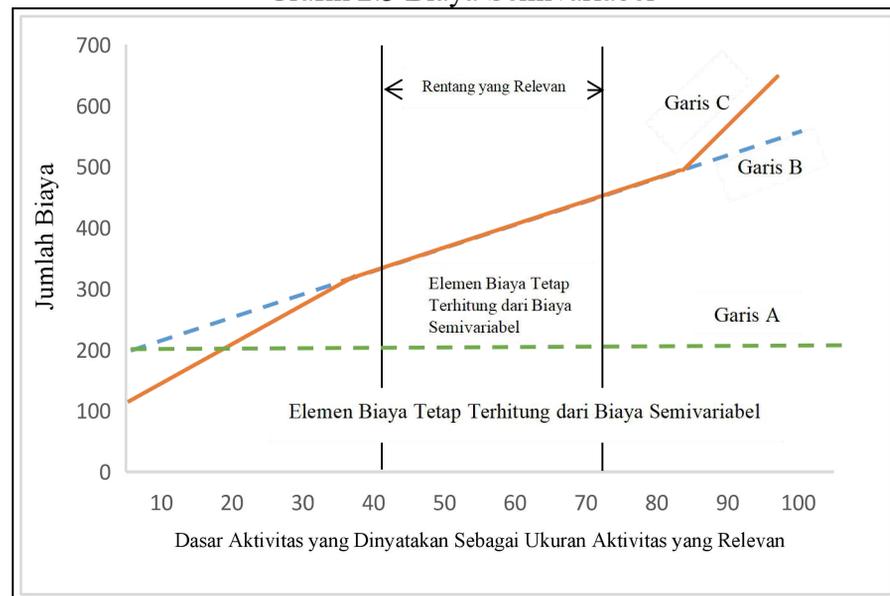
dari biaya variabel yang dipengaruhi oleh perubahan volume aktivitas”.

Biaya semivariabel merupakan biaya yang memiliki unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel didalamnya. Biaya semivariabel ini mencakup suatu jumlah yang sebagiannya tetap dalam rentang yang relevan dan sebagian lainnya bervariasi sebanding dengan aktivitas perusahaan. Contohnya seperti biaya listrik yang digunakan untuk penerangan cenderung dianggap biaya tetap karena berapapun jumlah aktivitas yang terjadi di perusahaan penerangan akan tetap diperlukan selama perusahaan beroperasi, sebaliknya tenaga listrik yang digunakan sebagai sumber daya dalam mengoperasikan peralatan akan bervariasi sesuai dengan pemakaian peralatan tersebut. Contoh lain dari biaya semivariabel ini seperti biaya gaji *salesman/salesgirl* yang sistem penggajiannya berdasarkan persentase tertentu dari penjualan ditambah dengan gaji pokok. Biaya semivariabel ini harus dipisahkan atas dasar unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.

Biaya semivariabel digambarkan dalam grafik dibawah ini. Garis C menggambarkan biaya aktual untuk setiap aktivitas perusahaan. Garis putus-putus bersifat linier dan mencerminkan komponen biaya tetap dan biaya total hasil perhitungan (masing-masing diwakili oleh garis A dan garis B) pada semua tingkatan aktivitas, sebagaimana ditentukan dari observasi dalam rentang yang relevan. Estimasi untuk total biaya variabel adalah selisih antara titik-titik pada garis B dengan titik-titik pada garis A. Dimana garis B dan garis C berpotongan,

asumsi linier hampir mendekati hubungan aktual. Bidang dimana garis B dan garis C berpotongan adalah rentang yang relevan.

Grafik 2.3 Biaya Semivariabel



Sumber: Carter, 2015

### 2.1.4.3 Pemisahan Biaya Tetap dengan Biaya Variabel

Pemisahan biaya tetap dengan biaya variabel diperlukan dalam merencanakan, mengukur, menganalisis, mengendalikan dan mengevaluasi biaya pada tingkatan aktivitas yang berbeda. Biaya yang seluruhnya tetap atau yang seluruhnya variabel dalam rentang aktivitas yang diantisipasi harus diidentifikasi, unsur biaya tetap dan biaya variabel dari biaya semivariabel harus diestimasi.

Menurut Carter (2015:72), pemisahan biaya tetap dan biaya variabel diperlukan untuk tujuan-tujuan berikut:

1. Perhitungan tarif biaya overhead yang ditentukan sebelumnya dan analisis varians.
2. Penyusunan anggaran fleksibel dan analisis varians.
3. Perhitungan biaya langsung dan analisis margin kontribusi.
4. Analisis titik impas dan analisis biaya-volume-laba.
5. Analisis biaya diferensial dan komparatif.
6. Analisis maksimalisasi laba dan minimisasi biaya jangka pendek.
7. Analisis anggaran modal.

8. Analisis profitabilitas pemasaran berdasarkan daerah, produk dan pelanggan.

Pada umumnya, klasifikasi dan estimasi biaya yang lebih dapat diandalkan diperoleh dengan menggunakan salah satu dari metode perhitungan berikut ini:

1. Metode Tinggi-Rendah (*High and Low Point*)

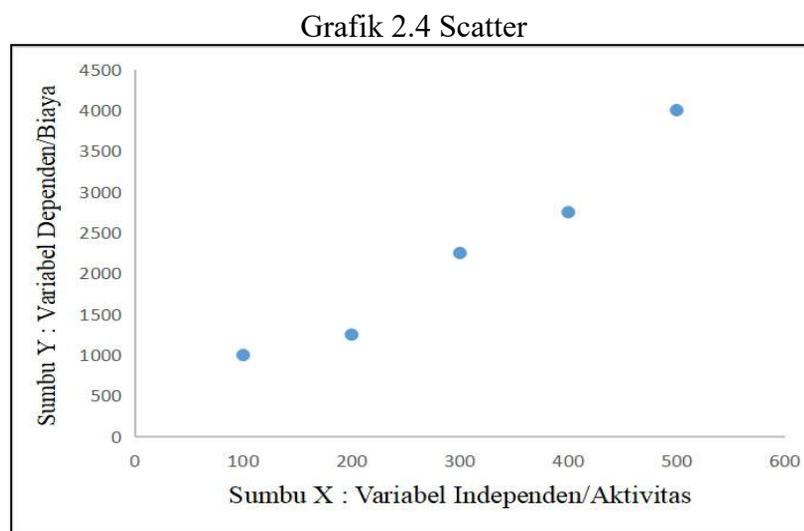
Menurut Hansen dan Mowen (2011:102), “Metode tinggi rendah adalah suatu metode untuk menentukan persamaan suatu garis lurus dengan terlebih dahulu memilih dua titik (titik tinggi dan rendah) yang akan digunakan untuk menghitung parameter pemintas dan kemiringan. Titik tinggi didefinisikan sebagai titik dengan tingkat output atau aktivitas tertinggi. Titik rendah didefinisikan sebagai titik dengan tingkat output atau aktivitas terendah. Titik tinggi dan rendah ditentukan oleh jumlah tinggi dan rendah dari variabel bebas”.

Metode tinggi rendah memiliki keunggulan objektivitas, dua orang yang menggunakan metode ini pada suatu data tertentu akan menghasilkan jawaban yang sama. Selain itu metode ini memungkinkan manajer untuk mendapatkan ketetapan yang cepat mengenai hubungan biaya dengan hanya menggunakan dua titik.

Metode tinggi rendah bersifat sederhana, tetapi memiliki kelemahan karena hanya menggunakan dua titik data untuk menentukan perilaku biaya, dan didasarkan pada asumsi bahwa titik-titik data yang lain berada pada garis lurus di antara titik tinggi dan titik rendah. Sehingga, metode ini dapat menghasilkan estimasi biaya tetap dan biaya variabel yang bias. Akibatnya, estimasi total biaya berdasarkan metode ini biasanya kurang akurat jika dibandingkan dengan estimasi yang diperoleh dari metode lain yang menggunakan lebih banyak titik data.

## 2. Metode Scatterplot

Menurut Hansen dan Mowen (2011:104), “Metode scatterplot adalah suatu metode penentuan persamaan suatu garis dengan memplot data dalam suatu grafik”. Dalam metode ini, biaya yang dianalisis disebut variabel dependen dan diplot di sepanjang garis vertikal atau yang disebut dengan sumbu y. Aktivitas terkait disebut sebagai variabel independen dan diplot di sepanjang garis horizontal yang disebut sumbu x. Grafik scatter ditunjukkan pada grafik berikut ini.



Sumber: Hansen, 2011

Grafik scatter memungkinkan inspeksi data secara visual untuk menentukan apakah biaya tersebut kelihatan berkaitan dengan aktivitas tersebut, dan apakah hubungannya mendekati linier. Selain itu, dengan mengamati grafik ini memungkinkan terungkapnya beberapa titik yang tampaknya tidak cocok dalam pola umum perilaku biaya. Kelemahan dari metode ini adalah tidak adanya kriteria objektif untuk memilih garis terbaik, sehingga bisa saja menjadi bias karena

garis biaya yang digambar melalui plot data didasarkan pada interpretasi visual.

### 3. Metode Kuadrat Terkecil (*Least Square*)

Menurut Hanafi (2013), “Metode kuadrat terkecil menganggap bahwa hubungan antara biaya dan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan garis regresi”. Dimana persamaan garis regresi tersebut adalah sebagai berikut:

$$y = a + bx$$

Dimana  $y$  = variabel tidak bebas

$a$  = unsur biaya tetap

$b$  = unsur biaya variabel

$x$  = variabel bebas

$n$  = periode waktu

Dimana rumus perhitungan  $a$  dan  $b$  adalah sebagai berikut:

$$a = \frac{\sum y - b \sum x}{n} \quad b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2}$$

### 4. Metode Biaya Berjaga (*Stand by Cost Method*)

Menurut Hanafi (2013), “Metode biaya berjaga mencoba menghitung berapa biaya yang harus tetap dikeluarkan jika perusahaan ditutup untuk sementara, jadi produknya sama dengan nol. Biaya berjaga ini merupakan bagian yang tetap. Perbedaan antara biaya yang dikeluarkan selama produksi berjalan dengan berjaga merupakan biaya variabel”.

## 2.1.5 *Break Even Point* atau Titik Impas

### 2.1.5.1 Definisi *Break Even Point* atau Titik Impas

Garrison (2013:224) mendefinisikan titik impas sebagai “Tingkat penjualan yang dihasilkan ketika laba perusahaan adalah nol”. Menurut Samryn (2013:174), “*Break even point* (titik impas) merupakan tingkat aktivitas di mana suatu organisasi tidak mendapatkan laba dan juga tidak menderita kerugian”.

Harahap (2010:358) menyebutkan bahwa “Titik impas berarti suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi oleh penghasilan dari penjualan”.

Menurut Simamora (2012:170), “*Break even point* atau titik impas adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih”.

*Break even point* atau yang dikenal dengan istilah titik impas merupakan suatu keadaan dimana perusahaan dalam kegiatan operasionalnya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian, artinya pendapatan yang dihasilkannya sama dengan biaya yang dikeluarkannya.

Menurut Salman (2016:155), “Analisis *break even point* atau analisis titik impas adalah cara, alat atau teknik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) yang dari volume

produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian”.

Menurut Riyanto (2010:359), “Analisis *break even point* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume kegiatan”.

Dengan demikian dapat disimpulkan analisis *break even point* adalah suatu cara atau teknik yang digunakan untuk mengetahui pada tingkat berapa volume kegiatan perusahaan baik produksi maupun penjualan dapat menutupi biaya yang dikeluarkan perusahaan sehingga perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian.

#### **2.1.5.2 Tujuan Analisis *Break Even Point***

*Break even point* memberikan tinjauan luas yang secara utuh berpengaruh terhadap proses perencanaan. *Break even point* juga memberikan suatu contoh mengenai pentingnya pemahaman perilaku biaya dan pengaruh dari reaksi biaya.

Menurut Kautsar (2016:156), tujuan *break even point* ini meliputi:

1. Dalam rangka meramal laba secara akurat, faktor yang penting adalah mengetahui hubungan antara laba dan biaya pada satu sisi dan volume pada sisi yang lain.
2. Analisis yang membantu evaluasi kinerja untuk tujuan pengendalian. Hal ini bisa dilakukan dengan melakukan review laba dan biaya historis perusahaan.
3. Analisis yang bermanfaat dalam menyusun fleksibel budget yang mengindikasikan biaya pada banyak level aktivitas.

Sementara menurut Kasmir (2015:334) tujuan dari analisis *break even point* adalah:

1. Mendesain spesifikasi produk.
2. Menentukan harga jual persatuan dari suatu produk yang dibuat.

3. Menentukan target penjualan dan penjualan minimal.
4. Memaksimalkan jumlah produksi dan penjualan.
5. Merencanakan laba yang diinginkan.
6. Tujuan lainnya.

### 2.1.5.3 Manfaat Analisis *Break Even Point*

Menurut Samryn (2013:175), beberapa manfaat yang bisa dianalisis dengan menggunakan konsep *break even point* antara lain:

#### 1. Perencanaan penjualan atau produksi

Pada awal perusahaan sudah harus mempunyai perencanaan produksi dan penjualan. Rencana produksi dan penjualan bisa direncanakan dengan menggunakan konsep *break even point*. Penjualan yang direncanakan perusahaan tentunya disertai dengan target laba yang diinginkan.

#### 2. Perencanaan harga jual normal

Salah satu keputusan yang harus diambil oleh manajer keuangan adalah penentuan harga jual. Harga jual merupakan sejumlah uang yang dibayarkan pembeli untuk memperoleh barang/jasa yang diinginkan. Bagi perusahaan harga jual harus bisa menutup semua biaya dan target keuntungan. Apabila tidak bisa menutup target laba, dan biaya yang dikeluarkan berarti perusahaan dalam kondisi rugi. Dalam membuat rencana harga jual, perusahaan mendasarkan pada proyeksi, serta target laba pada periode yang bersangkutan.

#### 3. Perencanaan metode produksi

Analisis *break even point* ini juga sering digunakan untuk menentukan alternatif pemilihan metode produksi atau mesin produksi. Ada mesin produksi yang memiliki karakteristik biaya tetap rendah tetapi biaya variabel tinggi (padat karya) atau biaya tetap tinggi tetapi biaya variabel rendah (padat modal). Dari dua pilihan tersebut, mana yang akan dipilih apakah dengan padat karya atau padat modal. Untuk memilih mana alternatif terbaik, bisa digunakan analisis biaya, laba, dan volume.

#### 4. Titik tutup pabrik

Apabila kondisi perusahaan sudah menunjukkan biaya total melebihi penjualan totalnya, yang artinya perusahaan beroperasi dibawah titik *break even*, apakah sebaiknya perusahaan tutup atau tetap dipertahankan. Untuk itu manajemen harus menganalisis apakah kondisi yang demikian akan berlanjut dalam waktu yang relatif lama atau tidak.

#### 2.1.5.4 Dasar Asumsi Analisis *Break Even Point*

Analisis *break even point* memiliki beberapa asumsi yang harus dipenuhi dan tercermin dalam anggaran perusahaan di masa yang akan datang. Dasar asumsi yang mendasari analisis *break even point* menurut Halim (2012:58) adalah sebagai berikut:

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

Apabila asumsi-asumsi di atas tidak terpenuhi, maka titik *break even point* akan mengalami perubahan. Menurut Gestia dan Hamidi (2019:4), faktor-faktor yang menyebabkan perubahan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Perubahan biaya tetap

Perubahan biaya tetap akan berbanding lurus dengan tingkat *break even point*, artinya jika *break even point* meningkat maka biaya tetap juga akan meningkat, begitu pula sebaliknya jika biaya tetap diturunkan maka *break even point* akan bergerak ke titik yang lebih rendah.

2. Perubahan harga jual per unit

Perubahan harga jual per unit berbanding terbalik dengan tingkat *break even point*, sehingga jika harga jual dinaikkan maka *break even point* akan menurun dan jika harga jual diturunkan maka *break even point* akan meningkat.

3. Perubahan biaya variabel per unit

Seperti pada perubahan biaya tetap, perubahan biaya variabel per unit berbanding lurus dengan tingkat *break even point*. Meningkatkan

biaya variabel per unit maka *break even point* akan meningkat, sebaliknya menurunkan biaya variabel per unit akan menurunkan *break even point*.

### 2.1.5.5 Perhitungan *Break Even Point*

Dalam menentukan tingkat *break even point* metode yang digunakan adalah sebagai berikut:

#### 1. Metode Rumus

Menurut Kautsar (2016:159), untuk menentukan tingkat *break even point* dapat dicari dengan rumus:

##### (a) Atas dasar unit

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

##### (b) Atas dasar rupiah

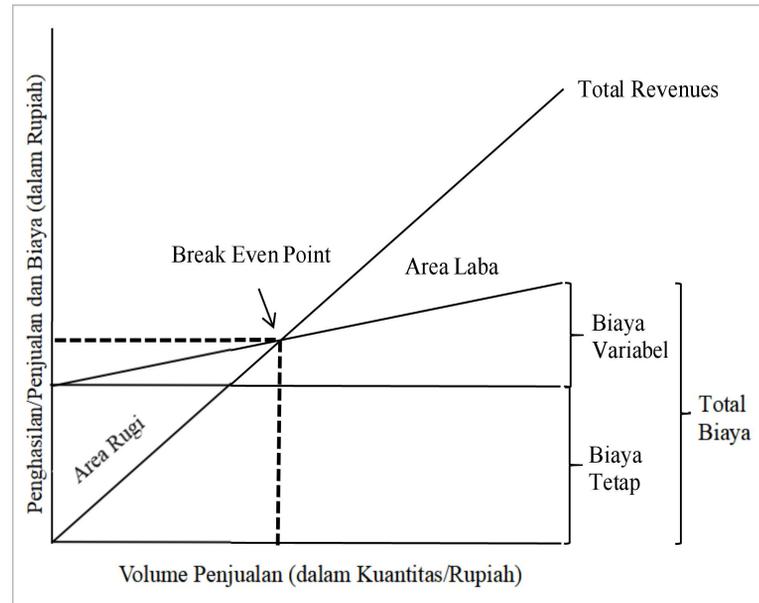
$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}}$$

#### 2. Metode Grafik

Grafik *break even point* ini memungkinkan seseorang dapat berkonsentrasi pada unsur-unsur pokok dari laba yaitu penjualan, biaya tetap, biaya variabel dan unit yang terjual (output). Grafik *break even point* ini merupakan analisis linier yang dilukiskan mulai dari tingkat output sama dengan nol hingga tingkat output yang tertinggi, sehingga grafik ini menggambarkan sekitar output tertentu yang relevan dan dalam kisaran tersebut fungsi linier mempunyai

kemungkinan yang sangat tepat. Perhitungan *break even point* dapat dilihat pada grafik berikut ini.

Grafik 2.5 *Break Even Point*



Sumber: Hanafi, 2013

### 2.1.6 *Margin of Safety*

Sebuah perusahaan dapat diketahui apakah berada dalam keadaan impas dapat dilihat melalui *margin of safety* atau batas keamanan yang telah dicapai perusahaan. Menurut Ahmad (2011:67), “*Margin of safety* dapat diartikan sebagai persentase penjualan yang aman atau besarnya penurunan penjualan dimana perusahaan masih dalam situasi tidak merugi”.

Garrison (2013:225) menyatakan bahwa “*Margin of safety* adalah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) di atas titik impas volume penjualan. *Margin of safety* atau batas keamanan merupakan jumlah volume penjualan yang dapat menurun sebelum perusahaan mulai mengalami kerugian. Semakin tinggi *margin of safety* sebuah perusahaan, maka semakin rendah risiko untuk tidak mencapai *break even point*”.

*Margin of safety* memberikan informasi mengenai jumlah rencana penjualan agar dapat terealisasi sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Penurunan realisasi penjualan tidak boleh melebihi dari *margin of*

*safety* yang sudah ditetapkan sehingga perusahaan tetap berada pada batas keamanan.

Menurut Jumingan (2011:213), “Pada tingkat *margin of safety* yang lebih tinggi lebih baik daripada tingkat yang rendah, karena dengan hasil *margin of safety* yang tinggi berarti kemungkinan perusahaan akan menderita kerugian itu sangat kecil, begitu sebaliknya semakin kecil *margin of safety* maka semakin cepat perusahaan akan menderita kerugian”.

Adapun rumus *margin of safety* adalah sebagai berikut:

$$\text{MOS (Rp)} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}$$

*Margin of safety* juga dapat disajikan dalam bentuk persentase, dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{MOS\%} = \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}}{\text{Total Penjualan}} \times 100$$

## 2.1.7 Laba

### 2.1.7.1 Definisi Laba

Menurut Soemarso (2010:230), “Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha”. Sedangkan menurut Harahap (2013:243), “Laba adalah kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi”.

Walter (2012:11) mendefinisikan laba sebagai “Kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi (misalnya, kenaikan aset atau penurunan kewajiban) yang menghasilkan peningkatan ekuitas, selain yang menyangkut transaksi dengan pemegang saham”.

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa laba adalah selisih antara total penghasilan yang diterima dengan total biaya yang

dikeluarkan sehubungan dengan kegiatan usaha suatu perusahaan atau organisasi dalam satu periode akuntansi.

### 2.1.7.2 Konsep Laba

Menurut Harahap (2013:301) terdapat dua konsep laba yaitu laba ekonomi dan laba akuntansi.

#### 1. Laba Ekonomi (*Economic Income*)

Menurut Adam Smith, *income* adalah kenaikan dalam kekayaan. Sifat-sifat laba ekonomi mencakup tiga tahap, yaitu sebagai berikut.

- (a) *Physical Income*, yaitu konsumen barang dan jasa pribadi yang sebenarnya memberikan kesenangan fisik dan pemenuhan kebutuhan, laba jenis ini tidak dapat diukur.
- (b) *Real Income* adalah ungkapan kejadian yang memberikan peningkatan terhadap kesenangan fisik.
- (c) *Money Income* merupakan hasil uang yang diterima dan dimaksudkan untuk konsumsi dalam memenuhi kebutuhan hidup.

#### 2. Laba Akuntansi (*Accounting Income*)

Menurut akuntansi yang dimaksud dengan laba akuntansi itu adalah perbedaan antara *revenue* yang direalisasi yang timbul dari transaksi pada periode tertentu dihadapkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan pada periode tersebut. Menurut Belkaoui, definisi tentang laba itu mengandung lima sifat berikut.

- (a) Laba akuntansi didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi, yaitu timbulnya hasil dan biaya untuk mendapatkan hasil tersebut.
- (b) Laba akuntansi didasarkan pada postulat “periodik” laba itu, artinya merupakan prestasi perusahaan itu pada periode tertentu.
- (c) Laba akuntansi didasarkan pada prinsip *revenue* yang memerlukan batasan tersendiri tentang apa yang termasuk hasil.
- (d) Laba akuntansi memerlukan perhitungan biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan perusahaan untuk mendapatkan hasil tertentu.
- (e) Laba akuntansi didasarkan pada prinsip *matching* artinya hasil dikurangi biaya yang diterima/dikeluarkan dalam periode yang sama.

### 2.1.7.3 Komponen-Komponen Laba

Menurut Dwi Martani (2016:114), komponen-komponen yang mempengaruhi laba adalah sebagai berikut.

#### 1. Penghasilan

Penghasilan adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi, yang menyebabkan kenaikan aset neto (ekuitas), dalam bentuk penambahan atau pemasukan aset atau penurunan

liabilitas, yang tidak berasal dari kontribusi pemilik modal. Penghasilan terdiri dari pendapatan (*revenue*) dan keuntungan (*gain*). Pendapatan adalah penghasilan yang berasal dari aktivitas operasi utama perusahaan, misalnya aktivitas penjualan barang bagi perusahaan dagang atau perusahaan manufaktur dan aktivitas penyediaan jasa bagi perusahaan jasa. Sedangkan keuntungan merupakan kenaikan aset neto yang berasal dari transaksi insidental di luar transaksi perusahaan yang menghasilkan pendapatan.

## 2. Beban

Beban adalah penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi, yang menyebabkan penurunan aset neto (ekuitas), dalam bentuk arus ke luar atau berkurangnya aset atau bertambahnya liabilitas, yang bukan termasuk distribusi kepada pemilik. Beban terdiri dari beban (*expense*) dan kerugian (*loss*). Beban merupakan beban yang berasal dari aktivitas operasi utama perusahaan, misalnya yang terkait dengan aktivitas penjualan barang dagang bagi perusahaan dagang. Sementara kerugian merupakan beban yang berasal dari transaksi insidental.

### 2.1.7.4 Jenis-Jenis Laba

Menurut Subramanyam (2013:26) jenis-jenis laba adalah sebagai berikut:

1. Laba kotor yang disebut juga sebagai margin kotor (*gross margin*), merupakan selisih antara penjualan dan harga pokok penjualan.
2. Laba operasi, merupakan selisih antara penjualan dengan seluruh biaya dan beban operasi. Laba operasi biasanya tidak mencakup biaya modal (bunga) dan pajak.
3. Laba sebelum pajak, merupakan laba operasi berjalan sebelum cadangan untuk pajak penghasilan.
4. Laba setelah pajak, merupakan laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak.
5. Laba bersih adalah laba dari bisnis perusahaan yang sedang berjalan setelah bunga dan pajak. Laba bersih merupakan sisa laba setelah mengurangi beban dan rugi dari pendapatan dan keuntungan.

### 2.1.7.5 Perencanaan Laba (*Profit Planning*)

Menurut Carter (2015:4), “Perencanaan laba atau *profit planning* adalah tahapan pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan dari perusahaan”. Rencana laba

dari suatu perusahaan terdiri atas anggaran biaya operasi yang telah ditentukan dan laporan keuangan yang dianggarkan.

Menurut Mulyadi (2014:448), “Perencanaan laba adalah proses pembuatan rencana kerja untuk jangka waktu satu tahun, yang dinyatakan dalam satuan moneter dan satuan kuantitatif yang lain”. Perencanaan laba merupakan rencana kerja perusahaan untuk mencapai target yang telah ditentukan. Rencana kerja ini memperhitungkan implikasi keuangan yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas, dan modal kerja untuk jangka pendek maupun jangka panjang.

Perencanaan laba jangka panjang merupakan proses yang berkesinambungan untuk mengambil keputusan secara sistematis yang disertai dengan perkiraan terbaik mengenai keadaan di masa yang akan datang dan kegiatan yang terorganisir dengan sistematis. Untuk dapat merencanakan dan mengendalikan laba secara terarah, setiap target laba dan pertumbuhan laba harus dipecah ke dalam anggaran jangka pendek. Pertumbuhan laba dan tingkat laba yang cukup tinggi dan stabil dalam anggaran jangka pendek ini diperlukan untuk mencapai perencanaan laba jangka panjang.

Ratningsih dan Purnia (2018:74) membagi perencanaan laba menjadi dua jenis, yaitu:

1. Rencana laba strategik (jangka panjang), merupakan suatu perencanaan perusahaan untuk jangka waktu yang relatif lama, yakni lebih dari satu tahun atau bahkan lebih dari lima tahun.
2. Rencana laba taktis (jangka pendek), merupakan perencanaan-perencanaan kegiatan tahunan suatu perusahaan.

Menurut Carter (2015:4) beberapa faktor yang perlu dipertimbangkan dalam perencanaan laba adalah sebagai berikut:

1. Laba atau rugi yang diakibatkan dari volume penjualan tertentu.
2. Volume penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya dan menghasilkan laba yang mencukupi untuk membayar deviden serta menyediakan kebutuhan bisnis masa depan.
3. Titik impas.
4. Volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi sekarang.
5. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan laba.
6. Pengembalian atas modal yang digunakan.

Manfaat perencanaan laba menurut Harahap (2010:41) meliputi:

1. Memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan permasalahan.
2. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya maksimal.
3. Mengerahkan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.

### **2.1.8 Hubungan *Break Even Point* dengan Perencanaan Laba**

Perencanaan merupakan hal pertama yang umumnya dilakukan dalam menjalankan suatu perusahaan. Perencanaan diharapkan dapat membantu jalannya aktivitas perusahaan agar lebih terarah dalam mencapai tujuan perusahaan. Dalam perencanaan manajemen dituntut untuk dapat menghasilkan keputusan dari berbagai alternatif yang tersedia, dimana keputusan ini diharapkan dapat memberikan kontribusi positif bagi perusahaan.

Setiap perusahaan pasti mempunyai tujuan yang ingin dicapai, salah satunya adalah untuk memperoleh laba. Dalam memperoleh laba diperlukan adanya perencanaan sehingga aktivitas yang dilakukan perusahaan berjalan sesuai dengan yang direncanakan, dimana perencanaan ini disebut dengan perencanaan laba.

Perencanaan laba akan membantu manajemen perusahaan dalam membuat keputusan-keputusan strategis, seperti memperkirakan anggaran yang dibutuhkan dalam mencapai target laba berdasarkan data historis perusahaan dan pengalaman di masa lalu. Perencanaan laba juga dapat merangsang atau memacu perusahaan menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi.

Anggaran merupakan masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba, sebab dalam anggaran terdapat seluruh biaya yang harus dikeluarkan perusahaan, harga jual yang harus ditentukan dan nilai penjualan yang ditargetkan untuk mencapai target laba. Ketiga hal tersebut, biaya, harga jual, dan nilai penjualan saling berkaitan dan tidak bisa dipisahkan antara satu sama lain, sebab harga jual ditafsirkan berdasarkan biaya dan nilai penjualan dihasilkan berdasarkan harga jual walaupun juga harus melihat kondisi pasar dan harga jual produk serupa yang ditentukan pihak industri, serta kualitas produk yang akan dibebankan pada biaya perusahaan. Dengan demikian akan dihasilkan berapa anggaran perusahaan yang dapat digunakan untuk mencapai target laba.

Teknik atau cara agar perencanaan laba tersebut berjalan efektif dan efisien, salah satunya adalah menerapkan analisis *break even point*. Seperti yang telah dijelaskan di atas *break even point* adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak mendapatkan laba namun juga tidak menderita kerugian. Analisis *break even point* dengan perencanaan laba mempunyai hubungan yang kuat sebab sama-sama berbicara tentang anggaran yang meliputi biaya, harga jual dan nilai penjualan dimana ketiga hal ini mengarah pada

perolehan laba. Penerapan analisis *break even point* sangat bermanfaat dalam merencanakan jumlah produksi dan nilai penjualan agar perusahaan dapat mencapai target laba yang diinginkan. Analisis *break even point* juga dapat dijadikan tolak ukur dalam menaikkan target laba atau untuk mengetahui tingkat penurunan penjualan yang tidak mengakibatkan kerugian pada perusahaan.

## 2.2 Penelitian Sebelumnya

Adapun penelitian-penelitian yang menjadi referensi penelitian ini dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 2.1 *Mapping* Penelitian Sebelumnya

No	Nama Peneliti/ Tahun	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Edo Moh Hidayat, Sri Ruwanti dan Asmaul Husna/2020	<i>Analisis Break Even Point</i> Dalam Penerapan <i>Margin Of Safety</i> Pada Kapal di PT ASDP Indonesia Ferry (Persero) Cabang Batam	Analisis Deskriptif	1. Pada tahun 2018 <i>break even point</i> sebesar Rp7.720.437.840 dan tahun 2019 Rp9.058.417.602. Pendapatan PT ASDP Indonesia Ferry (Persero) Cabang Batam untuk lintasan Telaga Punggur- Tanjung Uban pada tahun 2018 sebesar Rp11.133.070.387 dan 2019 sebesar Rp13.378.132.094 sudah berada di atas <i>break even point</i> .  2. Pada Tahun 2018 KMP Barau memiliki <i>break even point</i> sebesar Rp3.690.544.964 dan KMP Muria sebesar Rp4.025.208.504. Tahun 2019 <i>break even point</i>

				<p>KMP Barau sebesar Rp4.140.088.737, KMP Muria sebesar Rp1.601.308.048 dan KMP tandemand sebesar Rp3.722.745.362.</p> <p>3. Tahun 2018 dan 2019 PT ASDP Indonesia Ferry (Persero) Cabang Batam untuk lintasan Telaga Punggur-Tanjung Uban memiliki nilai <i>margin of safety</i> yang positif, yaitu tahun 2018 sebesar Rp2.305.048.414 atau 22,99% dan tahun 2019 sebesar Rp1.933.297.823 atau 17,59%.</p>
2	Gestia Ananda dan Hamidi/2019	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017	Analisis Deskriptif	Perusahaan masih mengalami keuntungan sesuai dengan <i>break even point</i> yang diinginkan, apabila nilai persen dari <i>margin of safety</i> tinggi maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan, begitu pula sebaliknya apabila <i>margin of safety</i> rendah maka keuntungan yang diperoleh juga semakin sedikit, besar kecilnya biaya tetap maupun biaya variabel yang digunakan setiap perusahaan untuk operasional kegiatan perusahaan berpengaruh terhadap laba yang diperoleh perusahaan, dan nilai <i>break even</i>

				<i>point</i> menjadi salah satu tolak ukur apakah perusahaan dapat mengalami keuntungan maupun kerugian.
3	Evita Ayu Triana, Kosasih, Liya Megawati dan Segoro Jaya Makmur Abadi/2019	Analisis <i>Break Even Point</i> dan <i>Margin of Safety</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT Martina Berto Tbk	Analisis Deskriptif	PT Martina Berto Tbk selama periode tahun 2014 sampai 2018 mengalami kenaikan nilai titik impas atau <i>break even point</i> , dimana tahun 2017 dan 2018 PT Martina Berto Tbk memperoleh nilai titik impas yang lebih besar daripada penjualan sehingga mengakibatkan kerugian perusahaan. PT Martina Berto Tbk pada periode tahun 2014 sampai dengan 2018 mengalami penurunan nilai <i>margin of safety</i> . Tahun 2017 dan 2018 perusahaan memperoleh nilai <i>margin of safety</i> yang negatif dan mengakibatkan mengalami kerugian usaha. Perencanaan laba PT Martina Berto Tbk ditargetkan sebesar Rp5.000.000.000 dan penjualan yang ditargetkan Rp750.000.000.000 maka penjualan minimal yang harus dilakukan PT Martina Berto Tbk adalah sebesar Rp514.298.612.529. Apabila laba yang diharapkan 10% dari

				<p>nilai penjualan, penjualan minimal yang harus dilakukan sebesar Rp295.920.590.082. Dan tingkat laba yang diperoleh di atas <i>margin contribution</i> dan <i>margin of safety</i> tahun 2019 sebesar 9%, dengan begitu PT Martina Berto Tbk pada tahun 2019 tidak akan mengalami kerugian.</p>
4	Rachel Tangerang, Jullie J. Sondakh dan Winston Pontoh/2018	<p>Analisis Titik Impas dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT. Soho Industri Pharmasi Cabang Manado</p>	Analisis Deskriptif	<p>Kinerja penjualan dan pengelolaan biaya-biaya yang dilakukan oleh perusahaan sudah baik. Pada tahun 2016 dan 2017 perusahaan sudah dapat menjual produknya jauh di atas titik impas, dan batas aman perusahaan pada tahun 2016 dan 2017 cukup tinggi yang berarti perusahaan berada dalam keadaan yang baik.</p>
5	Joy Toar Pangemanan/2016	<p>Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan <i>Break Even Point</i> Pada PT. Kharisma Sentosa Manado</p>	Analisis Deskriptif	<p>Secara umum kinerja perusahaan dan pengelolaan biaya-biaya yang dilakukan perusahaan sudah efisien. Selama tahun 2013-2015 perusahaan mampu menjual produknya di atas titik impas, dengan kata lain perusahaan mampu memperoleh keuntungan, dan keuntungan ini bergerak cukup signifikan dari hasil penjualan, artinya</p>

				perusahaan telah mampu merencanakan perolehan laba dengan sebaik mungkin.
--	--	--	--	---

Sumber: Diolah oleh penulis, 2020

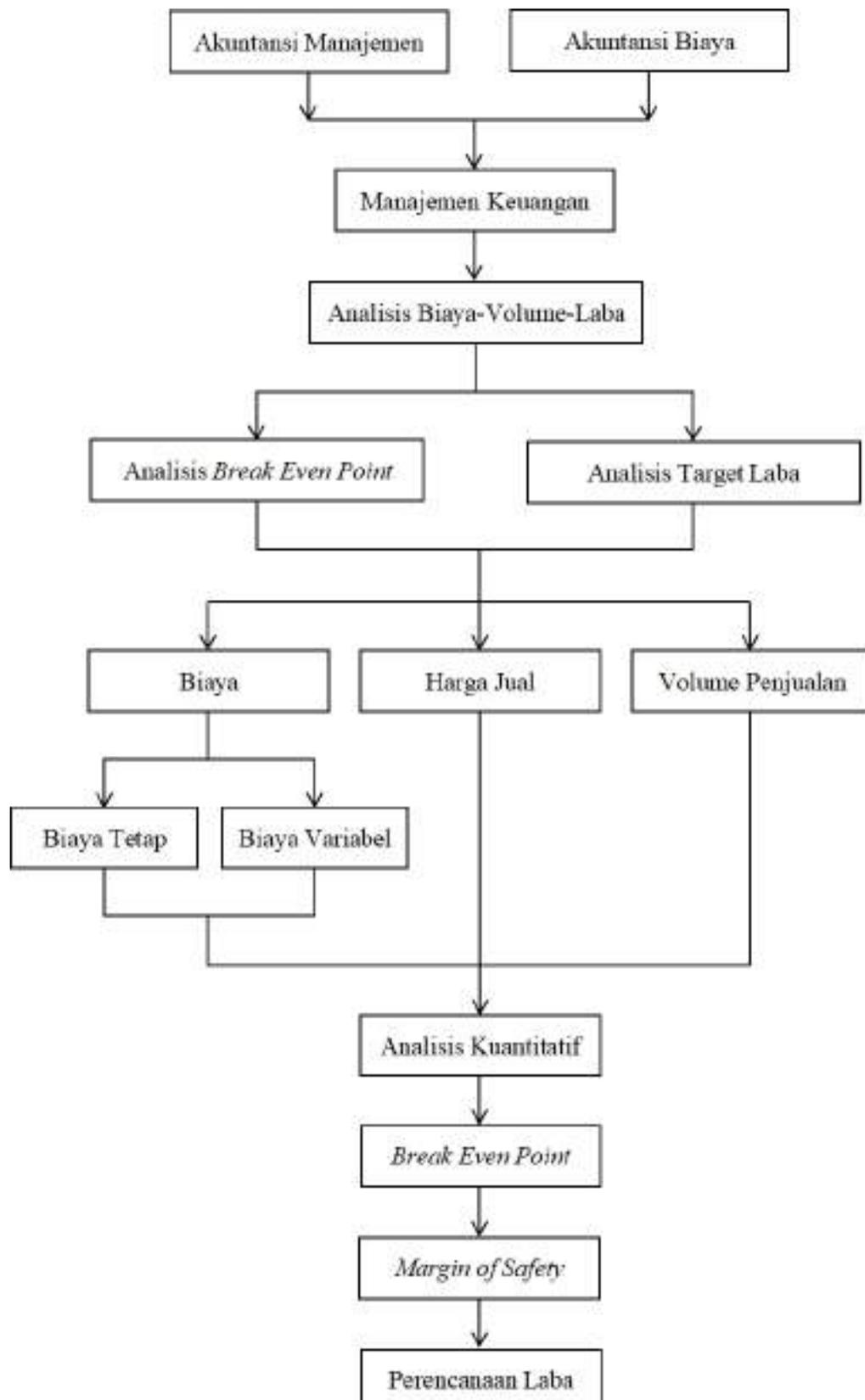
### 2.3 Kerangka Konseptual

Berhasil tidaknya suatu perusahaan umumnya ditandai dengan keberhasilan perusahaan dalam memperoleh laba dan melakukan ekspansi baik dalam hal volume produksi dan nilai penjualan maupun pendirian perusahaan baru sebagai bagian dari perusahaan itu sendiri. Untuk mencapai keberhasilan tersebut, manajemen bertugas membuat kebijakan dan merencanakan aktivitas-aktivitas yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan. Dengan menggunakan ilmu akuntansi manajemen, akuntansi biaya dan manajemen keuangan, manajemen perusahaan dapat mengambil keputusan strategis agar aktivitas yang telah direncanakan berjalan secara efektif dan efisien sehingga tujuan perusahaan tercapai secara optimal. Salah satu perencanaan yang dilakukan adalah perencanaan laba. Laba dipengaruhi oleh harga jual, biaya, dan nilai penjualan. Ketiga hal tersebut saling berkaitan, biaya menentukan harga jual, harga jual mempengaruhi nilai penjualan dan nilai penjualan mempengaruhi volume produksi yang mana akan mempengaruhi biaya. Alat yang dapat digunakan untuk menganalisis hubungan antara harga jual, biaya, dan nilai penjualan dengan perencanaan laba adalah analisis biaya-volume-laba khususnya analisis *break even point* dan analisis target laba.

*Break even point* merupakan suatu tingkat aktivitas dimana perusahaan tidak mendapatkan laba dan juga tidak menderita kerugian. Dengan kata lain,

suatu usaha dikatakan *break even* jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan. Dalam melakukan analisis *break even point*, manajemen perusahaan perlu mengklasifikasikan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Analisis *break even point* menitik-beratkan pada tingkat penjualan minimum sesuai dengan laba yang direncanakan dan tingkat penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Setelah melakukan analisis *break even point*, dapat ditentukan batas pengaman atau *margin of safety* yang akan memberikan gambaran seberapa jauh penjualan boleh mengalami penurunan agar perusahaan tidak menderita kerugian dan tetap memperoleh laba. Analisis *break even point* juga memberikan gambaran kepada manajemen tentang pengaruhnya terhadap laba. Apabila terjadi perubahan pada harga jual, biaya, dan nilai penjualan manajemen dapat mengantisipasi perubahan tersebut dengan melihat seberapa besar pengaruh perubahan tersebut terhadap laba sehingga manajemen dapat mengambil keputusan. Berdasarkan uraian diatas maka kerangka konseptual dalam penelitian ini ditunjukkan oleh gambar 2.1 berikut ini.

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual



## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **3.1 Pendekatan Penelitian**

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Menurut Sanusi (2016:13), “Penelitian deskriptif adalah penelitian yang disusun dalam rangka memberikan gambaran secara sistematis tentang informasi ilmiah yang berasal dari subjek atau objek penelitian”. Penelitian deskriptif berfokus pada penjelasan sistematis tentang fakta yang diperoleh saat penelitian dilakukan, tidak memberikan perlakuan manipulasi atau perubahan pada variabel-variabel yang diteliti melainkan menggambarkan suatu kondisi dengan apa adanya. Irawan (2017:18) menyebutkan bahwa “Pendekatan kuantitatif melibatkan data dalam bentuk angka-angka yang dapat diuji secara statistik yang akurat, analisis secara formal dan baku”. Penelitian yang menggunakan pendekatan kuantitatif dituntut untuk banyak menggunakan angka mulai dari pengumpulan data, penafsiran data hingga penampilan atas data yang ditafsirkan. Sugiyono (2013:13) menegaskan bahwa “Pendekatan kuantitatif lebih menitikberatkan pada pembuktian hipotesis (*hypotesis testing*)”.

#### **3.2 Lokasi dan Waktu Penelitian**

##### **3.2.1 Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan pada PT. Freight Express Medan yang berlokasi di Jl. S. Parman Komplek MBC Blok E NO 1-2 Medan Petisah, 20132, Medan, Sumatera Utara.

### 3.2.2 Waktu Penelitian

Proses penelitian ini dilakukan mulai dari bulan Januari 2020 sampai dengan selesai. Skedul proses penelitian ini ditunjukkan pada tabel berikut ini.

Tabel 3.1 Skedul Proses Penelitian

No.	Jenis Kegiatan	2019		2020					
		Okt	Nov-Des	Jan-Apr	Mei-Agt	Sep	Okt	Nov	Des
1	Riset Awal/Pengajuan Judul	■							
2	Penyusunan Proposal		■	■	■	■			
3	Perbaikan/Acc Proposal			■	■				
4	Seminar Proposal				■	■			
5	Pengolahan Data					■	■		
6	Penyusunan Skripsi					■	■	■	
7	Bimbingan Skripsi						■	■	
8	Sidang Meja Hijau								■

Sumber: Diolah oleh penulis, 2020

### 3.3 Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

#### 3.3.1 Variabel Penelitian

Variabel yang diteliti dalam penelitian ini adalah *break even point*, *margin of safety*, dan perencanaan laba.

#### 3.3.2 Definisi Operasional

Adapun definisi operasional dari variabel yang diteliti dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 3.2 Operasionalisasi Variabel

Variabel	Indikator	Deskripsi
Perencanaan Laba	Target Laba Perusahaan	Budiwibowo (2012:15), “Perencanaan laba adalah sebuah penentuan terhadap tindakan yang akan dilakukan oleh manajemen dalam jangka waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai”.
Break Even Point	$BEP (unit) = \frac{Total\ Biaya\ Tetap}{Harga\ Per\ Unit - Biaya\ Variabel\ Per\ Unit}$ $BEP (Rp) = \frac{Total\ Biaya\ Tetap}{1 - \frac{Total\ Biaya\ Variabel}{Total\ Penjualan}}$	Kasmis (2015:332), “ <i>Break even point</i> adalah suatu keadaan di mana perusahaan dalam beroperasi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian”.
Margin of Safety (MOS)	$MOS (Rp) = Total\ Penjualan - Penjualan\ Titik\ Impas$ $MOS\% = \frac{Total\ Penjualan - Penjualan\ Titik\ Impas}{Total\ Penjualan} \times 100$	Simamora (2012:174) “ <i>Margin of safety</i> adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan di atas volume penjualan impas”.

### 3.4 Jenis dan Sumber Data

#### 3.4.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan pada penelitian ini adalah data kuantitatif. Menurut Irawan (2017:89), “Data kuantitatif adalah data yang berbentuk bilangan atau angka”. Data kuantitatif yang dimaksud adalah laporan

keuangan PT. Freight Express Medan dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2019.

### **3.4.2 Sumber Data**

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut Sanusi (2016:104), “Data primer adalah data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti, sedangkan data sekunder adalah data yang sudah tersedia dan dikumpulkan oleh pihak lain”. Data primer yang dimaksud adalah hasil wawancara dengan karyawan yang berhubungan dengan masalah penelitian. Data sekunder merupakan data yang sudah tersedia dari perusahaan secara langsung yang siap untuk digunakan seperti sejarah perusahaan, laporan keuangan, dan data-data lain yang berhubungan dengan masalah penelitian.

### **3.5 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan pada penelitian ini adalah studi dokumentasi dan wawancara. Menurut Sanusi (2016:114), “Cara dokumentasi biasanya dilakukan untuk mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber, baik secara pribadi maupun kelembagaan”. Peneliti mengumpulkan semua data sekunder berupa laporan keuangan, catatan-catatan, anggaran dasar, peraturan,

dan dokumen lainnya yang berhubungan dengan masalah penelitian yang terdapat pada PT. Freight Express Medan. Wawancara dilakukan dengan mengajukan pertanyaan secara langsung kepada bagian operasional dan bagian keuangan dan akuntansi PT. Freight Express Medan untuk mendapatkan informasi yang berhubungan dengan masalah penelitian.

### **3.6 Teknik Analisis Data**

Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah analisis deskriptif dengan teknik statistik deskriptif Sanusi (2016:115) menyatakan bahwa “Statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud untuk membuat kesimpulan yang berlaku umum atau generalisasi”. Adapun tahapan analisis data yang dilakukan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data yang berhubungan dengan masalah penelitian yaitu biaya tetap, biaya variabel, harga jual, nilai penjualan, dan target laba perusahaan.
2. Menghitung *break even point* dan *margin of safety* perusahaan.
3. Menganalisis, menginterpretasi dan menarik kesimpulan dari hasil perhitungan *break even point* dan *margin of safety* tersebut.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### 4.1 Hasil Penelitian

##### 4.1.1 Sejarah Perkembangan PT. Freight Express Medan

PT. Freight Express Medan merupakan sebuah perusahaan swasta yang bergerak di bidang jasa pengiriman barang. PT. Freight Express Medan merupakan cabang dari PT. Freight Express Indonesia yang berkantor pusat di Surabaya, pertama kali didirikan oleh Bapak Muhammad Ramli Abdul Syukur dan Bapak Suwandi Alam Wijaya dengan SK Menkeh No. C-90.H.T.03.01 pada tanggal 01 Oktober 1991 dari notaris Netty Maria Machdar, SH yang beralamat di Jln. Masjid Raya Medan. Pada tahun 1996, PT. Freight Express Medan pindah dan menempati gedung barunya yang beralamat di Jln. Brigjend Katamso No. 90 Kel. Suka Raja Medan Kota. Pada tanggal 02 Mei 1999, akte pendirian perusahaan diubah dengan SK Menkeh No.C-113.H.T.03.02. dengan notarisnya Netty Maria Machdar, SH. Pada tahun 1999, PT. Freight Express Medan pindah ke Komplek Medan Bisnis Center di Jl. S. Parman No 1-2 Medan dan menjadi alamat perusahaan hingga saat ini. Lokasi tersebut berdasarkan pertimbangan berikut:

1. Merambahnya usaha PT. Freight Express Medan ke bidang *freight forwarding*
2. Bertambahnya karyawan PT. Freight Express Medan
3. Kebutuhan operasional yang semakin meningkat

4. Lokasi yang dipilih berada di tengah kota untuk memudahkan akses konsumen

Ketika pertama kali berdiri, PT. Freight Express Medan dipimpin oleh Bapak Muhammad Ramli Abdul Syukur dan Bapak Suwandi Alam Wijaya sebagai wakilnya. Namun setelah berdiri kurang lebih 29 tahun, telah terjadi pergantian kepemimpinan, saat ini perusahaan dipimpin oleh Bapak Ihsanul Surya yang merupakan anak dari Bapak Muhammad Ramli Abdul Syukur.

Gambar 4.1 Kantor PT. Freight Express Medan





Sumber: PT. Freight Express Medan

#### **4.1.2 Visi, Misi dan Nilai PT. Freight Express Medan**

##### **4.1.2.1 Visi PT. Freight Express Medan**

Visi PT. Freight Express Medan adalah “Menjadi operator logistik pilihan di pasar yang kami cakupi”.

##### **4.1.2.2 Misi PT. Freight Express Medan**

Misi PT. Freight Express Medan adalah “Kami hadir dengan tujuan untuk memberikan solusi logistik total untuk memaksimalkan dan menjamin kualitas dan layanan bernilai tambah”.

##### **4.1.2.3 Nilai PT. Freight Express Medan**

Nilai PT. Freight Express Medan adalah sebagai berikut:

1. Kami sungguh-sungguh bekerja di luar harapan pelanggan.
2. Kami menangani bisnis kami dengan kredibilitas.

3. Kami berkomitmen pada diri sendiri untuk memperbaharui dan meningkatkan layanan dan sumber daya manusia kami.
4. Kami mempertahankan kerjasama tim yang kuat untuk mencapai tujuan bersama kami.
5. Kami percaya dan menghormati satu sama lain.

#### 4.1.3 Struktur Organisasi PT. Freight Express Medan

Struktur organisasi perusahaan merupakan salah satu faktor yang berpengaruh pada tingkat keberhasilan perusahaan mencapai tujuannya. Dengan adanya struktur organisasi. Struktur organisasi menunjukkan adanya pemisahan tugas di setiap bagian dalam sebuah perusahaan, guna memudahkan hubungan kerja antar bagian dalam berkomunikasi dan berkoordinasi untuk mencapai tujuan perusahaan, sehingga apabila terjadi masalah dapat diselesaikan secara terorganisir. Adapun Struktur organisasi PT. Freight Express Medan ditunjukkan oleh gambar berikut ini.

Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT. Freight Express Medan



Sumber: PT. Freight Express Medan

#### **4.1.4 Kegiatan PT. Freight Express Medan**

PT. Freight Express Medan menyediakan layanan logistik yang terintegrasi kepada pelanggan untuk memudahkan mereka dalam melakukan kegiatan ekspor impor. Layanan logistik yang terintegrasi tersebut adalah sebagai berikut.

##### **1. Layanan**

PT. Freight Express Medan bergerak dalam bidang pengiriman barang internasional dan manajemen logistik untuk memenuhi kebutuhan pengguna. Meskipun PT. Freight Express Medan adalah organisasi yang berorientasi ekspor, tetapi dengan pendekatan agresif yang sama, perusahaan juga telah mengembangkan operasi impor tingkat tinggi, dengan staf yang baik dan dapat diandalkan.

PT. Freight Express Medan telah mengembangkan perangkat lunak independen untuk meningkatkan jangkauan layanan dan manfaatnya bagi pelanggan. Perusahaan telah memasukkan layanan pelacakan untuk memungkinkan pelanggan segera memperbaharui pergerakan barang mereka.

##### **2. Pengiriman Barang Domestik dan Internasional**

Dengan hubungan yang baik dan dapat dikreditkan dengan jalur pelayaran, maskapai penerbangan dan berbagai organisasi logistik lainnya, PT. Freight Express Medan menyediakan tarif atau layanan yang bersaing kepada pengguna jasa secara efektif untuk meneruskan barang mereka ke semua tujuan yang mereka inginkan. Bekerja sama dengan agen yang mampu dan banyak akal di seluruh dunia, PT. Freight Express Medan dapat

menawarkan layanan darat bahkan ke tujuan yang paling terpencil sekalipun. Pengiriman barang dilakukan melalui tiga jalur yaitu:

(a) *Sea Freight*

Pelayanan pengiriman barang dalam kegiatan ekspor impor dilakukan melalui jalur laut, baik yang *Less Container Loaded* (LCL) maupun *Full Container Loaded* (FCL). Hal ini didukung dengan adanya pelabuhan besar di Medan, yaitu pelabuhan Belawan yang merupakan pintu utama keluar masuk barang dalam kegiatan ekspor impor.

(b) *Air Freight*

Pelayanan pengiriman barang dalam kegiatan ekspor impor dilakukan melalui jalur udara. Hal ini berkaitan erat dengan kecepatan pengiriman yang dikehendaki oleh pelanggan sejak dari gudang pengirim sampai dengan gudang penerimaan atau tujuan. Keunggulan dari *air freight* adalah kecepatan waktu pengirimannya.

(c) *Land Transportation*

Pelayanan pengiriman barang dalam wilayah Indonesia atau rute domestik dilakukan menggunakan armada yang telah memenuhi syarat dan siap mengantarkan ke tempat tujuan di seluruh Indonesia. Dengan menggunakan prasarana yang memenuhi persyaratan dan juga staf perusahaan yang handal, penanganan pengiriman barang dapat dilakukan dengan lebih aman.

3. *Non-Vessel Operating Common Carrier* (NVOCC)

Dengan hak istimewa perjanjian layanan yang baik, perusahaan dapat menawarkan tarif yang menarik kepada pelanggan. Walaupun perusahaan

memiliki perjanjian layanan, hubungan perusahaan dengan perusahaan pengangkutan tetap bersahabat.

#### 4. Pengelompokkan atau Penggabungan Kargo

Dengan pendirian kantor teritorial perusahaan, perusahaan dapat mengembangkan pengelompokkan yang teratur dari banyak cabang perusahaan ke berbagai tujuan.

#### 5. Agen Pengiriman

Perusahaan mewakili berbagai jalur pelayaran atau operator yang menawarkan layanan hingga ke Asia Pasifik.

#### 6. Agen Pembeli / Tarik dan Tongkang

Saat ini, perusahaan menawarkan jasa perdagangan untuk berbagai macam produk yang diproduksi di Indonesia. Perusahaan menyediakan penelitian dan sumber untuk pelanggan perusahaan yang dengan nyaman menghemat biaya dan waktu pembelian mereka dari Indonesia. Tim perusahaan akan membantu pelanggan dalam pemilihan, pengepakan, dan pendistribusian barang pelanggan.

#### 7. Pencarteran Kapal

Untuk memenuhi kebutuhan pelanggan, perusahaan dapat mengakomodasi dan mengatur kapal sewaan untuk rute domestik dan internasional.

#### 8. Manajemen Proyek

Perusahaan menangani berbagai proyek pemerintah dan multinasional. Keterlibatan perusahaan mulai dari tahap perencanaan hingga penyiapan

struktural. Dengan cadangan logistik perusahaan yang kuat, perusahaan melakukan tugas tersebut dengan mudah dan percaya diri.

#### 9. Layanan Konsultasi

Tim perusahaan yang berpengalaman juga memberikan konsultasi kepada calon pelanggan atau rekan mengenai metode yang meliputi penetapan *Letter Of Credit* (L/C) , pertanggung jawaban asuransi, dan banyak jenis khusus persyaratan lainnya.

Selain layanan logistik yang terintegrasi di atas, PT. Freight Express Medan juga menawarkan jasa lain yang berkaitan dengan kegiatan ekspor impor. Jasa tersebut antara lain:

##### 1. PPJK

PT. Freight Express Medan bertindak sebagai pihak yang mengurus pemenuhan kewajiban kepabeanan dan hal-hal yang terkait di dalamnya untuk dan atas nama importir atau eksportir. Salah satu aktivitas yang dilakukan PT. Freight Express Medan sebagai PPJK adalah *custom clearance*, yaitu kegiatan mengurus dokumen biaya pajak, administrasi dan hal-hal terkait lainnya atas barang ekspor maupun impor hingga memperoleh persetujuan agar barang tersebut bisa diloloskan atau dikeluarkan. Layanan *custom clearance* dalam kawasan kepabeanan di pelabuhan muat atau bongkar menjembatani hubungan yang lebih efisien antara eksportir dengan dinas terkait. Hal ini memberikan kemudahan bagi eksportir maupun importir dalam mengatasi kendala di bea cukai maupun di dinas yang terkait, sehingga memperlancar kegiatan usahanya agar dapat lebih efektif dan efisien.

## 2. *Trucking*

PT. Freight Express Medan menyediakan layanan jasa pengangkutan barang melalui jalur darat menggunakan armada mobil atau truk antar kota hingga antar pulau baik menggunakan armada sendiri maupun armada sewaan dari pihak lain. Saat ini perusahaan telah didukung oleh armada *trucking* yang telah memenuhi syarat sebanyak 24 unit.

## 3. Gudang

PT. Freight Express Medan menyediakan layanan jasa penyimpanan barang dalam gudang, baik menggunakan gudang milik sendiri ataupun menyewa gudang pihak lain.

## 4. Dokumen

PT. Freight Express Medan menyediakan jasa pengurusan kelengkapan dokumen yang diperlukan dalam kegiatan ekspor impor barang.

### **4.1.5 Penyajian Data**

Data yang diperlukan pada penelitian ini diperoleh dari laporan keuangan PT. Freight Express Medan, khususnya laporan laba rugi selama lima tahun terakhir, yaitu dari tahun 2015 hingga tahun 2019. Data yang dimaksud adalah nilai penjualan, biaya yang dikeluarkan perusahaan dan laba yang dihasilkan, yang dapat dilihat pada tabel 4.1 berikut ini.

Tabel 4.1 Penjualan, Biaya dan Laba PT. Freight Express Medan 2015-2019  
(dalam satuan Rupiah)

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
Penjualan	141.532.008.941	122.291.671.011	59.641.773.496	67.423.012.775	67.478.391.759
Harga Pokok Penjualan	119.783.275.862	102.992.925.178	42.057.118.965	42.823.109.893	41.004.190.342
Biaya Operasional dan Pemasaran	860.880.782	329.289.231	377.552.261	363.915.433	338.532.195
Biaya Umum dan Administrasi	4.493.023.861	5.096.734.690	8.154.428.519	11.751.140.444	14.027.714.948
Biaya Bunga	413.513.756	428.871.039	1.012.658.695	1.385.866.166	1.520.791.822
Biaya Pajak	243.077.209	190.707.704	12.803.941	104.609.487	2.991.700
Laba	17.923.202.010	12.825.696.314	9.888.011.118	10.724.545.489	10.611.263.927

Sumber: Laporan Keuangan PT. Freight Express Medan, 2015-2019

Tabel 4.1 menunjukkan bahwa penjualan, biaya, dan laba cenderung mengalami penurunan selama lima tahun terakhir. Nilai penjualan tertinggi terjadi pada tahun 2015 yaitu sebesar Rp141.532.008.941. Sama halnya dengan penjualan, biaya dan laba yang tertinggi terjadi pada tahun 2015, biaya sebesar Rp267.325.780.411 dan laba sebesar Rp17.923.2020.010. Sementara nilai penjualan, biaya dan laba yang terendah terjadi pada tahun 2017, dimana nilai penjualan sebesar Rp59.641.773.496, biaya sebesar Rp111.256.335.877, dan laba sebesar Rp 17.923.202.010.

Berdasarkan data pada tabel 4.1, dapat dilakukan analisis *break even point* dan *margin of safety* sebagai alat bantu dalam merencanakan laba perusahaan untuk tahun berikutnya.

## 4.1.6 Analisis dan Evaluasi

### 4.1.6.1 Pengklasifikasian Biaya

Dalam menentukan tingkat *break even point* maka terlebih dahulu setiap biaya yang dikeluarkan perusahaan harus diklasifikasikan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Pengklasifikasian biaya kedalam unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel merupakan syarat utama untuk dapat menerapkan analisis *break even point*. Selain biaya yang memiliki karakteristik tetap atau variabel, juga terdapat biaya yang memiliki karakteristik keduanya. Biaya yang memiliki karakteristik tetap dan variabel disebut biaya semivariabel, biaya ini harus diidentifikasi dan dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode-metode seperti yang telah dibahas dalam bab II.

PT. Freight Express Medan mengklasifikasikan biaya kedalam biaya variabel dan biaya tetap. Perusahaan tidak mengklasifikasi biaya untuk biaya semivariabel. Biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan perusahaan selama lima tahun terakhir yaitu dari tahun 2015 hingga tahun 2019 disajikan pada tabel 4.2 berikut ini.

Tabel 4.2 Pengklasifikasian Biaya Pada PT. Freight Express Medan 2015-2019 (dalam satuan Rupiah)

Keterangan	2015	2016	2017	2018	2019
<b>Biaya Tetap</b>					
Biaya Umum dan Administrasi	4.493.023.861	5.096.734.690	8.154.428.519	11.751.140.444	14.027.714.948
Biaya Bunga	413.513.756	428.871.039	1.012.658.695	1.385.866.166	1.520.791.822
Biaya Pajak	243.077.209	190.707.704	12.803.941	104.609.487	2.991.700
<b>Total Biaya Tetap</b>	<b>5.149.614.825</b>	<b>5.716.313.433</b>	<b>9.179.891.155</b>	<b>13.241.616.097</b>	<b>15.551.498.470</b>
<b>Biaya Variabel</b>					
Harga Pokok Penjualan	119.783.275.862	102.992.925.178	42.057.118.965	42.823.109.893	41.004.190.342
Biaya Operasional dan Pemasaran	860.880.782	329.289.231	377.552.261	363.915.433	338.532.195
<b>Total Biaya Variabel</b>	<b>120.644.156.644</b>	<b>103.322.214.409</b>	<b>42.434.671.226</b>	<b>43.187.025.326</b>	<b>41.342.722.537</b>

Sumber: Laporan Keuangan PT. Freight Express Medan, 2015-2019

Tabel 4.2 menunjukkan bahwa yang termasuk kedalam biaya tetap adalah biaya umum dan administrasi, biaya bunga dan biaya pajak. Sementara yang termasuk kedalam biaya variabel adalah harga pokok penjualan dan biaya operasional dan pemasaran. Berdasarkan tabel 4.2 dapat dilihat bahwa biaya tetap terus meningkat setiap tahunnya khususnya biaya umum dan administrasi dan biaya bunga, sementara biaya pajak cenderung menurun. Biaya tetap yang dikeluarkan perusahaan paling tinggi terjadi pada tahun 2019 sebesar Rp15.551.498.470, sedangkan biaya tetap paling rendah terjadi pada tahun 2015 sebesar Rp5.149.614.825. Untuk biaya variabel cenderung menurun selama lima tahun terakhir baik untuk harga pokok penjualan maupun biaya operasional dan pemasaran. Biaya variabel

yang dikeluarkan perusahaan paling tinggi terjadi pada tahun 2015 sebesar Rp120.644.156.644 sedangkan yang paling rendah terjadi pada tahun 2019 sebesar Rp41.342.722.537.

#### 4.1.6.2 Perhitungan *Break Even Point*

Setelah mengklasifikasikan biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel, maka dapat dihitung nilai *break even point* pada PT. Freight Express Medan. Berdasarkan data pada tabel 4.1 dan tabel 4.2 komponen-komponen yang diperlukan dalam menghitung nilai *break even point*, disajikan pada tabel 4.3 berikut ini.

Tabel 4.3 Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Penjualan PT. Freight Express Medan 2015-2019 (dalam satuan rupiah)

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Penjualan
2015	5.149.614.825	120.644.156.644	141.532.008.941
2016	5.716.313.433	103.322.214.409	122.291.671.011
2017	9.179.891.155	42.434.671.226	59.641.773.496
2018	13.241.616.097	43.187.025.326	67.423.012.775
2019	15.551.498.470	41.342.722.537	67.478.391.759

Sumber: Laporan Keuangan PT. Freight Express Medan, 2015-2019

Tabel 4.3 menunjukkan biaya tetap, biaya variabel dan nilai penjualan PT. Freight Express Medan selama lima tahun terakhir dari tahun 2015 hingga tahun 2019. Biaya tetap, biaya variabel dan nilai penjualan ini digunakan sebagai dasar dalam menghitung nilai *break even point*.

PT. Freight Express Medan menghitung nilai *break even point* atas dasar nilai mata uang (Rupiah) karena tidak dapat diketahui

harga per unit penjualan jasa yang dilakukan PT. Freight Express Medan sehingga tidak dapat menggunakan rumus atas dasar unit. Rumus yang digunakan dalam menghitung nilai *break even point* adalah sebagai berikut.

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}}$$

Pada tabel 4.3 sebelumnya telah disajikan data-data yang diperlukan untuk menghitung nilai *break even point* sesuai dengan rumus diatas, dengan demikian perhitungan nilai *break even point* PT. Freight Express Medan adalah sebagai berikut.

1. Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp}5.149.614.825}{1 - \frac{\text{Rp}120.644.156.644}{\text{Rp}141.532.008.941}} \\ &= \text{Rp}34.892.784.627 \end{aligned}$$

2. Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp}5.716.313.433}{1 - \frac{\text{Rp}103.322.214.409}{\text{Rp}122.291.671.011}} \\ &= 36.851.742.060 \end{aligned}$$

## 3. Tahun 2017

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp9.179.891.155}}{1 - \frac{\text{Rp42.434.671.226}}{\text{Rp59.641.773.496}}} \\ &= \text{Rp31.818.546.806} \end{aligned}$$

## 4. Tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp13.241.616.097}}{1 - \frac{\text{Rp43.187.025.326}}{\text{Rp67.423.012.775}}} \\ &= \text{Rp36.837.354.086} \end{aligned}$$

## 5. Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp15.551.498.470}}{1 - \frac{\text{Rp41.342.722.537}}{\text{Rp67.478.391.759}}} \\ &= \text{Rp41.025.684.291} \end{aligned}$$

Perhitungan *break even point* diatas, menunjukkan bahwa nilai *break even point* PT. Freight Express Medan cenderung mengalami peningkatan. Nilai *break even point* paling tinggi terjadi pada tahun 2019 yaitu sebesar Rp41.025.684.291. Sedangkan nilai *break even point* paling rendah terjadi pada tahun 2017 yaitu sebesar Rp31.818.546.806.

#### 4.1.6.3 Perhitungan *Margin of Safety*

Setelah menghitung nilai *break even point*, maka dapat dihitung nilai *margin of safety* PT. Freight Express Medan. Data yang diperlukan dalam menghitung nilai *margin of safety*, disajikan pada tabel 4.4 berikut ini.

Tabel 4.4 Penjualan dan Nilai *Break Even Point*  
PT. Freight Express Medan 2015-2019  
(dalam satuan rupiah)

Tahun	Penjualan	<i>Break Even Point</i>
2015	141.532.008.941	34.892.784.627
2016	122.291.671.011	36.851.742.060
2017	59.641.773.496	31.818.546.806
2018	67.423.012.775	36.837.354.086
2019	67.478.391.759	41.025.684.291

Sumber: Laporan Keuangan PT. Freight Express Medan, 2015-2019

Tabel 4.4 menunjukkan nilai penjualan dan nilai *break even point* PT. Freight Express Medan selama lima tahun terakhir dari tahun 2015 hingga tahun 2019. Nilai penjualan dan nilai *break even point* ini digunakan sebagai dasar dalam menghitung nilai *margin of safety*. Rumus yang digunakan dalam menghitung nilai *margin of safety* adalah sebagai berikut.

$$\text{MOS (Rp)} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}$$

Atau dalam bentuk persentase dengan rumus berikut ini.

$$\text{MOS (\%)} = \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}}{\text{Total Penjualan}} \times 100$$

Berdasarkan data-data pada tabel 4.4 dan rumus diatas, maka perhitungan *margin of safety* PT. Freight Express Medan adalah sebagai berikut.

1. Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas} \\ &= \text{Rp}141.532.008.941 - \text{Rp}34.892.784.627 \\ &= \text{Rp}106.639.224.313 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS (\%)} &= \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}}{\text{Total Penjualan}} \times 100 \\ &= \frac{\text{Rp}141.532.008.941 - \text{Rp}34.892.784.627}{\text{Rp}141.532.008.941} \\ &= 75,35\% \end{aligned}$$

2. Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas} \\ &= \text{Rp}122.291.671.011 - \text{Rp}36.851.742.060 \\ &= \text{Rp}85.439.928.951 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS (\%)} &= \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}}{\text{Total Penjualan}} \times 100 \\ &= \frac{\text{Rp}122.291.671.011 - \text{Rp}36.851.742.060}{\text{Rp}122.291.671.011} \\ &= 69,87\% \end{aligned}$$

3. Tahun 2017

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas} \\ &= \text{Rp}59.641.773.496 - \text{Rp}31.818.546.806 \\ &= \text{Rp}27.823.226.690 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS (\%)} &= \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}}{\text{Total Penjualan}} \times 100 \\ &= \frac{\text{Rp}59.641.773.496 - \text{Rp}31.818.546.806}{\text{Rp}59.641.773.496} \\ &= 46,65\% \end{aligned}$$

## 4. Tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas} \\ &= 67.423.012.775 - 36.837.354.086 \\ &= 30.585.658.689 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS (\%)} &= \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}}{\text{Total Penjualan}} \times 100 \\ &= \frac{\text{Rp}67.423.012.775 - \text{Rp}36.837.354.086}{\text{Rp}67.423.012.775} \\ &= 45,36\% \end{aligned}$$

## 5. Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas} \\ &= \text{Rp}67.478.391.759 - \text{Rp}41.025.684.291 \\ &= \text{Rp}26.452.707.468 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{MOS (\%)} &= \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}}{\text{Total Penjualan}} \times 100 \\ &= \frac{\text{Rp}67.478.391.759 - \text{Rp}41.025.684.291}{\text{Rp}67.478.391.759} \\ &= 39,20\% \end{aligned}$$

Hasil perhitungan *margin of safety* PT. Freight Express Medan selama tahun 2015-2019 menunjukkan bahwa nilai *margin of safety* paling tinggi terjadi pada tahun 2015 yaitu sebesar

Rp106.639.224.313 atau 75,35%, sedangkan paling rendah terjadi pada tahun 2019 yaitu sebesar Rp26.452.707.468 atau 39,20%.

#### 4.1.6.4 Perhitungan Perencanaan Laba

Setiap tahun PT. Freight Express Medan merencanakan nilai penjualan, laba dan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan meningkat sekitar 2% sampai 10%. Pada tabel 4.5 berikut ini disajikan nilai penjualan, laba, biaya tetap dan biaya variabel pada PT. Freight Express Medan selama tahun 2015-2019.

Tabel 4.5 Biaya Tetap, Biaya Variabel, Penjualan dan Laba  
PT. Freight Express Medan 2015-2019  
(dalam satuan rupiah)

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Penjualan	Laba
2015	5.149.614.825	120.644.156.644	141.532.008.941	17.923.202.010
2016	5.716.313.433	103.322.214.409	122.291.671.011	12.825.696.314
2017	9.179.891.155	42.434.671.226	59.641.773.496	9.888.011.118
2018	13.241.616.097	43.187.025.326	67.423.012.775	10.724.545.489
2019	15.551.498.470	41.342.722.537	67.478.391.759	10.611.263.927

Sumber: Laporan Keuangan PT. Freight Express Medan, 2015-2019

PT. Freight Express Medan menginginkan kenaikan sebesar 2% atas laba, nilai penjualan, biaya tetap dan biaya variabel pada tahun 2020. Pada Tabel 4.6 berikut ini disajikan data penjualan, laba, biaya tetap dan biaya variabel perusahaan setelah mengalami kenaikan sebesar 2%.

Tabel 4.6 Penjualan, Target Laba, Biaya Tetap dan Biaya Variabel  
PT. Freight Express Medan Tahun 2020 Estimasi  
Kenaikan 2% (dalam satuan rupiah)

Keterangan	2020
Penjualan	68.827.959.594
Target Laba	10.823.489.206
Biaya Tetap	15.862.528.439
Biaya Variabel	42.169.576.988

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2020

Berdasarkan data pada tabel 4.6 diatas PT. Freight Express Medan merencanakan target laba sebesar Rp10.823.489.206 sehingga tingkat penjualan minimal yang harus diperoleh PT. Freight Express Medan dihitung sebagai berikut.

$$\begin{aligned}
 \text{Tingkat Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp}15.862.528.439 + \text{Rp}10.823.489.209}{1 - \frac{\text{Rp}42.169.576.988}{\text{Rp}68.827.959.594}} \\
 &= \text{Rp}68.899.309.132
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas maka jika PT. Freight Express Medan menginginkan kenaikan laba sebesar 2% pada tahun 2020 menjadi Rp10.823.489.205, perusahaan harus mencapai tingkat penjualan Rp68.899.309.132. Setelah mengetahui nilai penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk memenuhi target laba, selanjutnya bisa diketahui berapa penurunan nilai penjualan yang diperbolehkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian dengan menghitung *break even point* dan *margin of safety* perusahaan.

*Break even point* PT. Freight Express Medan Tahun 2020 dengan estimasi kenaikan 2% adalah:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp15.862.528.439}}{1 - \frac{\text{Rp42.169.576.988}}{\text{Rp68.899.309.132}}} \\ &= \text{Rp40.887.699.309} \end{aligned}$$

*Margin of safety* PT. Freight Express Medan tahun 2020 dengan estimasi kenaikan 2% adalah:

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas} \\ &= \text{Rp68.899.309.132} - \text{Rp40.887.699.309} \\ &= \text{Rp28.011.609.823} \end{aligned}$$

Atau dalam bentuk persentase dengan rumus berikut ini:

$$\begin{aligned} \text{MOS (\%)} &= \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}}{\text{Total Penjualan}} \times 100 \\ &= \frac{\text{Rp68.899.309.132} - \text{Rp40.887.699.309}}{\text{Rp68.899.309.132}} \times 100 \\ &= 40,66\% \end{aligned}$$

PT. Freight Express Medan menginginkan kenaikan sebesar 10% atas laba, nilai penjualan, biaya tetap dan biaya variabel pada tahun 2020. Pada tabel 4.7 berikut ini disajikan nilai penjualan, laba, biaya tetap dan biaya variabel perusahaan setelah mengalami kenaikan 10%.

Tabel 4.7 Penjualan, Target Laba, Biaya Tetap dan Biaya Variabel  
PT. Freight Express Medan Tahun 2020 Estimasi  
Kenaikan 10% (dalam satuan rupiah)

<b>Keterangan</b>	<b>2020</b>
Penjualan	74.226.230.935
Target Laba	11.672.390.320
Biaya Tetap	17.106.648.317
Biaya Variabel	45.476.994.791

Sumber: Data Diolah Peneliti, 2020

Berdasarkan data pada tabel 4.7 diatas PT. Freight Express Medan merencanakan target laba sebesar Rp11.672.390.320 sehingga tingkat penjualan minimal yang harus diperoleh PT. Freight Express Medan dihitung sebagai berikut.

$$\begin{aligned}
 \text{Tingkat Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{\text{Rp}17.106.648.317 + \text{Rp}11.672.390.320}{1 - \frac{\text{Rp}45.476.994.791}{\text{Rp}74.226.230.935}} \\
 &= \text{Rp}74.303.176.515
 \end{aligned}$$

Berdasarkan perhitungan diatas maka jika PT. Freight Express Medan menginginkan kenaikan laba sebesar 10% pada tahun 2020 menjadi Rp11.672.390.320, perusahaan harus mencapai tingkat penjualan Rp74.303.176.515. Setelah mengetahui nilai penjualan yang harus dicapai PT. Freight Express Medan untuk memenuhi target laba, selanjutnya bisa diketahui berapa penurunan nilai penjualan yang diperbolehkan agar perusahaan tidak mengalami

kerugian dengan menghitung *break even point* dan *margin of safety* perusahaan.

*Break even point* PT. Freight Express Medan tahun 2020 dengan estimasi kenaikan 10% adalah:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}} \\ &= \frac{\text{Rp}17.106.648.317}{1 - \frac{\text{Rp}45.476.994.791}{\text{Rp}74.303.176.515}} \\ &= \text{Rp}44.094.577.686 \end{aligned}$$

*Margin of safety* PT. Freight Express Medan tahun 2020 dengan estimasi kenaikan 10% adalah:

$$\begin{aligned} \text{MOS (Rp)} &= \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas} \\ &= \text{Rp}74.303.176.515 - \text{Rp}44.094.577.686 \\ &= \text{Rp}30.208.598.829 \end{aligned}$$

Atau dalam bentuk persentase dengan rumus berikut ini:

$$\begin{aligned} \text{MOS (\%)} &= \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}}{\text{Total Penjualan}} \times 100 \\ &= \frac{\text{Rp}74.303.176.515 - \text{Rp}44.094.577.686}{\text{Rp}74.303.176.515} \times 100 \\ &= 40,66\% \end{aligned}$$

## 4.2 Pembahasan

Penelitian ini merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana analisis *break even point* pada PT. Freight Express Medan, berapa nilai penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian atau nilai batas aman (*margin of safety*) dan berapa nilai penjualan minimal yang

harus dicapai pada target laba yang direncanakan perusahaan. Adapun penjelasan dari hasil penelitian tersebut adalah sebagai berikut.

#### **4.2.1 Nilai *Break Even Point* PT. Freight Express Medan**

Hasil perhitungan nilai *break even point* PT. Freight Express Medan selama lima tahun terakhir yaitu dari 2015-2019 menunjukkan bahwa perusahaan telah mampu menjual jasanya diatas nilai *break even point*, sehingga perusahaan terhindar dari kerugian bahkan tidak berada dalam keadaan impas melainkan setiap tahunnya perusahaan memperoleh laba walaupun laba yang diperoleh cenderung menurun dalam lima tahun terakhir. Pada tahun 2015 PT. Freight Express Medan memperoleh nilai penjualan terbesar dalam lima tahun terakhir yaitu sebesar Rp141.532.008.941, angka ini berada jauh diatas nilai *break even point* yang hanya sebesar Rp34.892.784.627. Pada tahun 2016 nilai penjualan menurun menjadi sebesar Rp122.291.671.011, namun nilai *break even point* malah meningkat menjadi sebesar Rp36.851.742.060, angka ini masih berada jauh dibawah nilai penjualan. Pada tahun 2017 nilai penjualan menurun kembali menjadi sebesar Rp59.641.773.496, ini merupakan penurunan terbesar dalam lima tahun terakhir, namun masih berada diatas nilai *break even point* yang juga menurun menjadi sebesar Rp31.818.546.806. Pada tahun 2018 nilai penjualan meningkat menjadi sebesar Rp67.423.012.775, nilai *break even point* pun ikut meningkat menjadi sebesar Rp36.837.354.086, nilai ini juga masih berada dibawah nilai penjualan. Pada tahun 2019 nilai penjualan kembali meningkat menjadi sebesar Rp67.478.391.759, nilai *break even*

*point* pun juga kembali mengalami peningkatan menjadi sebesar Rp41.025.684.291, dan nilai ini masih berada di bawah nilai penjualan.

Hasil penelitian tersebut bertentangan dengan penelitian yang dilakukan Damayanti dkk (2015), yang menyatakan bahwa semakin rendah tingkat *break even point* yang diperoleh, maka kesempatan untuk mendapatkan laba akan semakin besar dengan memperhitungkan biaya tetap dan biaya variabel yang telah dikeluarkan perusahaan. Penurunan nilai *break even point* pada tahun 2017 tidak diikuti dengan peningkatan laba, laba justru ikut menurun. Sementara peningkatan nilai *break even point* pada tahun 2018, diikuti dengan peningkatan laba. Akan tetapi hasil penelitian ini didukung oleh penelitian yang dilakukan Marhaeni (2011) yang menyatakan bahwa jika hasil perhitungan *break even point* meningkat maka seharusnya pencapaian laba perusahaan juga meningkat, begitu juga sebaliknya.

#### **4.2.2 Nilai Batas Aman (*Margin of Safety*) PT. Freight Express Medan**

Nilai *margin of safety* memberikan informasi berapa maksimum nilai penjualan diperbolehkan menurun atau batas aman nilai penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Nilai *margin of safety* ini berguna bagi PT. Freight Express Medan agar dapat menjaga nilai penjualannya untuk tidak menyentuh batas aman tersebut. Berdasarkan hasil perhitungan *margin of safety* pada PT. Freight Express Medan selama lima tahun terakhir dari tahun 2015 hingga tahun 2019, perusahaan telah berhasil menjaga nilai penjualannya untuk tidak menyentuh nilai *margin of safety*, sehingga nilai penjualan yang diperoleh berada di atas nilai *margin of safety* dan perusahaan tidak menderita kerugian. Pada tahun 2015 persentase batas aman PT.

Freight Express Medan adalah sekitar 75,35% atau sebesar Rp106.639.224.313. Pada tahun 2016 persentase batas aman menurun menjadi sekitar 69,87% atau sebesar Rp85.439.928.951. Pada tahun 2017 persentase batas aman kembali menurun menjadi sekitar 46,65% atau sebesar Rp27.823.226.690. Pada tahun 2018 persentase batas aman sekitar 45,36% atau meningkat menjadi sebesar Rp30.585.658.689. Dan pada tahun 2019 persentase batas aman menurun menjadi sekitar 39,20% atau sebesar Rp26.452.707.468.

Hasil penelitian tersebut didukung oleh penelitian yang dilakukan Gestia dan Hamidi (2019) yang menyatakan bahwa apabila nilai *margin of safety* tinggi atau besar maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan, begitu juga sebaliknya apabila perusahaan mengalami *margin of safety* rendah atau menurun maka keuntungan yang diperoleh perusahaan juga akan menurun. Nilai *margin of safety* PT. Freight Express Medan dari tahun 2015 hingga tahun 2017 baik dalam bentuk nilai mata uang Rupiah maupun dalam bentuk presentasi mengalami penurunan, hal ini diikuti dengan penurunan laba perusahaan. Begitu juga pada tahun 2019, nilai *margin of safety* menurun dan laba perusahaan juga menurun. Sementara pada tahun 2018 nilai *margin of safety* meningkat dan hal ini diikuti dengan meningkatnya perolehan laba perusahaan.

#### **4.2.3 Tingkat Penjualan Minimal Pada Target Laba yang Direncanakan oleh PT. Freight Express Medan**

Perencanaan laba merupakan rencana kerja perusahaan untuk mencapai target laba yang telah ditentukan. PT. Freight Express Medan

dapat merencanakan penjualan dengan menggunakan konsep *break even point*, dimana penjualan yang direncanakan tersebut tentunya disertai dengan target laba yang diinginkan. Hal ini sesuai dengan manfaat dari konsep *break even point* yang dikemukakan oleh Samryn (2013), salah satunya adalah perencanaan penjualan atau produksi.

Berdasarkan hasil penelitian apabila PT. Freight Express Medan merencanakan laba tahun 2020 meningkat sebesar 2% dengan estimasi nilai penjualan dan biaya yang dikeluarkan perusahaan juga ditingkatkan sebesar 2% dari tahun 2019, maka target laba untuk tahun 2020 adalah sebesar Rp10.823.489.206. Untuk mencapai target laba tersebut tingkat penjualan yang harus dicapai PT. Freight Express Medan adalah Rp68.899.309.132. Sebelumnya perusahaan telah menargetkan nilai penjualan tahun 2020 meningkat sebesar 2% dari tahun 2019 menjadi sebesar Rp68.827.959.594, angka tersebut belum mencapai tingkat penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh target laba yang diinginkan karena biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan juga diestimasikan ikut meningkat sebesar 2%. *Break even point* tahun 2020 dengan estimasi kenaikan laba 2% adalah sebesar Rp40.887.699.309, dan persentase *margin of safety* 40,66% atau sebesar Rp28.011.609.823. PT. Freight Express Medan harus mampu mencapai nilai penjualan yang telah ditentukan berdasarkan perencanaan laba yang diinginkan, atau perusahaan harus menjaga nilai penjualannya agar tidak menyentuh batas aman dan nilai penjualan yang dihasilkan berada diatas nilai *break even point* sehingga perusahaan terhindar dari kerugian.

Selanjutnya apabila PT. Freight Express Medan merencanakan laba tahun 2020 meningkat sebesar 10% dengan estimasi nilai penjualan dan biaya yang dikeluarkan perusahaan juga ditingkatkan sebesar 10% dari tahun 2019, maka target laba untuk tahun 2020 adalah sebesar Rp11.672.390.320. Untuk mencapai target laba tersebut tingkat penjualan yang harus dicapai PT. Freight Express Medan adalah Rp74.303.176.515. Sebelumnya perusahaan telah menargetkan nilai penjualan tahun 2020 meningkat sebesar 10% dari tahun 2019 menjadi sebesar Rp74.226.230.935, angka tersebut belum mencapai tingkat penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh target laba yang diinginkan karena biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan juga diestimasikan ikut meningkat sebesar 10%. *Break even point* tahun 2020 dengan estimasi kenaikan laba 10% adalah sebesar Rp44.094.577.686, dan persentase *margin of safety* 40,66% atau sebesar Rp30.208.598.829. PT. Freight Express Medan harus mampu mencapai nilai penjualan yang telah ditentukan berdasarkan perencanaan laba yang diinginkan, atau perusahaan harus menjaga nilai penjualannya agar tidak menyentuh batas aman dan nilai penjualan yang dihasilkan berada di atas nilai *break even point* sehingga perusahaan terhindar dari kerugian.

Dalam merencanakan laba faktor-faktor yang perlu dipertimbangkan yaitu laba atau rugi yang diakibatkan dari nilai penjualan tertentu, nilai penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya, dan titik impas. PT. Freight Express Medan dalam merencanakan labanya mempertimbangkan faktor-faktor tersebut, dapat dilihat dari hasil penelitian bahwa perusahaan mengestimasikan laba atas nilai penjualan tertentu, menghitung nilai

penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya yang dikeluarkan perusahaan dan menghitung nilai titik impas atau *break even point* perusahaan.

Tujuan dari analisis *break even point* menurut Kasmir (2015) diantaranya adalah menentukan target penjualan dan penjualan minimal, dan merencanakan laba yang diinginkan. Hal ini sesuai dengan penelitian yang dilakukan pada PT. Freight Express Medan, dimana hasil analisis *break even point* membantu manajemen perusahaan dalam menentukan target penjualan dan penjualan minimal pada target laba yang diinginkan perusahaan.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka kesimpulan yang dapat diambil berkaitan dengan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut.

1. PT. Freight Express Medan berada dalam kondisi yang baik karena telah berhasil memperoleh nilai penjualan diatas nilai *break even point* dalam lima tahun terakhir dari tahun 2015 hingga tahun 2019, dengan kata lain PT. Freight Express Medan berhasil memperoleh keuntungan sehingga terhindar dari kerugian.
2. PT. Freight Express Medan telah berhasil menjaga nilai penjualannya untuk tidak menyentuh nilai *margin of safety* atau batas aman selama lima tahun dari tahun 2015 hingga tahun 2019, sehingga nilai penjualan perusahaan berada diatas nilai tersebut dan perusahaan terhindar dari kerugian.
3. Apabila PT. Freight Express Medan pada tahun 2020 merencanakan kenaikan atas laba sebesar 2% dari tahun 2019 menjadi Rp10.823.489.206, maka nilai penjualan minimal yang harus dicapai adalah sebesar Rp68.899.309.132. Dan apabila PT. Freight Express Medan merencanakan kenaikan atas laba sebesar 10% dari tahun 2019 menjadi Rp11.672.390.320, maka nilai penjualan minimal yang harus dicapai adalah sebesar Rp74.303.176.515.

## 5.2 Saran

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka saran yang dapat diberikan berkaitan dengan hasil penelitian ini adalah sebagai berikut.

### 1. Bagi PT. Freight Express Medan

Berdasarkan hasil penelitian maka saran yang dapat diberikan untuk PT. Freight Express Medan diantaranya adalah sebagai berikut:

- a. PT. Freight Express Medan diharapkan dapat mengidentifikasi biaya yang merupakan biaya semivariabel, dan memisahkan unsur biaya tetap dan biaya variabel pada biaya semivariabel tersebut. Sehingga pengklasifikasian biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan lebih akurat, guna memudahkan perusahaan dalam menerapkan analisis *break even point* secara optimal.
- b. PT. Freight Express Medan diharapkan dapat menjaga nilai penjualan perusahaan agar tidak menyentuh nilai *margin of safety* atau batas aman, dan juga nilai penjualan perusahaan diharapkan dapat berada diatas nilai *break even point* sehingga perusahaan terhindar dari kerugian.
- c. PT. Freight Express Medan diharapkan dapat menerapkan analisis *break even point* sebagai salah satu alternatif dalam merencanakan laba, karena analisis ini memberikan informasi mengenai nilai penjualan yang harus dicapai agar target laba tercapai dan juga informasi mengenai tingkat penurunan penjualan atau batas aman sebelum perusahaan mengalami kerugian.

2. Bagi Universitas Pembangunan Panca Budi, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi yang berguna bagi pembaca baik di kalangan dosen ataupun di kalangan mahasiswa yang dapat digunakan sebagai referensi pembelajaran maupun referensi penelitian sejenis.
3. Bagi peneliti selanjutnya, diharapkan dapat memperluas cakupan penelitian dengan menambah metode analisis lain yang sejenis sehingga perusahaan dapat membandingkan metode-metode tersebut, untuk menentukan mana metode terbaik yang dapat membantu perusahaan dalam merencanakan laba secara optimal.

## DAFTAR PUSTAKA

- "Adiman, S., & Junawan, J. (2020). *The Impact Of The Covid 19 Pandemic On The Indonesian Trade Sector. International Proceeding of Law and Economic*, 57-61."
- Agustina Pradita Marhaeni. (2011). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegel Di Kecamatan Pedurungan Periode 2004-2008 (Studi Kasus Usaha Manufaktur)*. Skripsi. Universitas Diponegoro. Semarang.
- Ahmad, Kamaruddin. (2011). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta : Rajawali Pers.
- Bustami, Bastian dan Nurlela. (2013). *Akuntansi Biaya*. Edisi Keempat. Jakarta : Mitra Wacana Media.
- Carter, William K. (2015). *Cost Accounting*. Edisi 14. Buku 1. Terjemahan Krista. Jakarta : Salemba Empat.
- Chrisna, H. (2019). Analisis Kesiapan Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi & Bisnis Unpab Dalam Konvergensi IFRS (*International Financial Reporting Standard*). *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 7(2), 1-11.
- Damayanti, et al. (2015). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Dasar Perencanaan Laba Pada PT. Kharisma Karya Samudra Palembang. Jurnal STIE MDP Palembang*. Vol.1. No.1.
- Dwilita, H. (2019). Perbandingan Kinerja Perbankan Indonesia Studi Pada Bank Umum Konvensional Dan Bank Umum Syariah Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2008-2017. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 10(1), 145-162.
- Dwilita, H., & Sari, P. B. (2020). Analisis Pengelolaan Keuangan Keluarga dan Literasi Keuangan Wanita di Dusun 20 Desa Klambir Lima Kebun. *Jurnal AKMAMI (Akuntansi Manajemen Ekonomi)*, 1(3), 184-197.
- Edo Moh Hidayat, et al. (2020). *Analisis Break Even Point Dalam Penerapan Margin Of Safety Pada Kapal Di PT ASDP Indonesia Ferry (Persero) Cabang Batam. Student Online Journal Universitas Maritim Raja Ali Haji*. Vol.1. No.1.
- Evita Ayu Triana, et al. (2019). *Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT Martina Berto Tbk. Value Journal of Managemen and Business*. Vol.4. No.1.
- Fadly, Y. (2015). Kondisi dan Kritik Sosial pada Masa Rezim Orde Baru dalam Puisi-Puisi WS Rendra.

- Fadly, Y. (2019). Performa Mahasiswa Akuntansi Dalam Implementasi *English For Specific Purpose* (ESP) di Universitas Pembangunan Panca Budi (UNPAB) Medan.
- Garrison, Ray H., et al. (2013). *Managerial Accounting*. Edisi 14. Buku 1. Terjemahan Kartika Dewi. Jakarta : Salemba Empat.
- Gestia Ananda dan Hamidi. (2019). *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017. Measurement : Jurnal Akuntansi Universitas Riau Kepulauan*. Vol.13. No.1.
- Halim, Abdul, et al. (2012). *Akuntansi Manajemen (Akuntansi Manajerial)*. Edisi 2. Yogyakarta : BPF.
- Hanafi Siregar. (2013). *Analisis Break Even Sebagai Alat Bantu Bagi Manajemen Dalam Perencanaan Laba Pada PT Nusira Medan. Skripsi*. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Medan.
- Hansen, Don R dan Mowen, Maryanne M. (2011). *Management Accounting*. Edisi 7. Buku 1. Terjemahan Dewi Fitriyani dan Deny Arnos Kwary. Jakarta : Salemba Empat.
- Harahap, Sofyan Syafri. (2010). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Edisi 9. Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada.
- , (2013). *Teori Akuntansi*. Edisi Revisi 2011. Cetakan Ketigabelas. Jakarta : PT. RajaGrafindo Persada.
- Hernawaty, H., Chrisna, H., & Junawan, J. (2020). Analisa Penggunaan Forward Contract Hedging pada Nilai Ekspor Barang Ekonomi Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal AKMAMI (Akuntansi Manajemen Ekonomi)*, 1(3), 95-109.
- Irawan dan Putra, M. Dharma Tuah. (2017). *Research Methodology*. Medan : Smartprint Publisher.
- Joy Toar Pengemanan. (2016). *Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada PT. Kharisma Sentosa Manado. Jurnal EMBA : Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi*. Vol.4. No.1.
- Jumingan. (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Kasmir. (2015). *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta : PT. Raja Grafindo.

- Maisyarah, R., & Sofyardi, M. (2018, January). *The Effect of Rice Subsidyon The Expenditure of Public Family Consumption And Welfare of Poor Households. In 1st Economics and Business International Conference 2017 (EBIC 2017). Atlantis Press.*
- Martani, Dwi, et al. (2016). *Akuntansi Keuangan Menengah Berbasis PSAK*. Buku 1. Jakarta : Salemba Empat.
- Mulyadi. (2014). *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Cetakan Keduabelas. Yogyakarta : UPP STIM YKPN.
- Munawir. (2011). *Analisis Laporan Keuangan*. Yogyakarta : Liberty.
- Nasution, A. P. (2018). Pengaruh *Independence In Fact & Independence In Appearance* Dalam Mempertahankan Sikap Independensi Pada Internal Auditor Badan Pengawas Keuangan Dan Pembangunan (BPKP) Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 8(1), 154-164.
- Nasution, A. P. (2019). Dampak Pengetahuan Pajak Dan Kualitas Pelayanan Petugas Pajak Terhadap Kepatuhan Wajib Pajak Orang Pribadi (STUDI KASUS: KPP PRATAMA BINJAI). *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 7(2), 207-224.
- Nasution, D. A. D. (2019). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Kinerja Pengguna Sistem Informasi Manajemen Daerah-Keuangan Pemerintah Provinsi Sumatera Utara. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 10(1), 101-114.
- Nasution, N. A. (2019). Tata cara pelaporan pajak terhutang surat pemberitahuan masa terhadap pajak pertambahan nilai pada Cv. Bina rekayasa. *Jurnal Perpajakan*, 1(1), 37-53.
- Panggabean, F. Y. (2019). Kinerja Laporan Keuangan Pemerintah Daerah Kabupaten Dan Kota Di Sumatera Utara Berdasarkan Opini Audit. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis: Jurnal Program studi Akuntansi*, 5(2), 151-159.
- Panggabean, F. Y. (2020). Pelatihan Tata Cara Pengisian SPT Tahunan PPh Badan di SMKN 1 Medan. *ABDI SABHA (Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat)*, 1(1), 82-87.
- Rachel Tangerang, et al. (2018). *Analisis Titik Impas Dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT. Soho Industri Pharmasi Cabang Manado. Jurnal Riset Akuntansi Going Concern*. Vol.13. No.3.
- Rachmina, D. dan Sari S. W. (2017). *Akuntansi Manajemen Teori dan Aplikasi*. Cetakan Keempat. Jakarta : Polimedia Publishing.
- Ratningsih dan Dini Silvi Purnia. (2018). *Break Even Point Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Manajemen Terhadap Perencanaan Volume Penjualan Dan Laba. Jurnal Online Akuntan*. Vol.3. No.1.

- Rinaldi, Muhamad. (18 April 2015). Signaling dan Agency Theory
- Riyanto, Bambang. (2010). *Dasar-Dasar Pembelajaran Perusahaan*. Yogyakarta : BPF.
- Rizkina, M. (2019). Pengaruh Efektivitas Pemungutan Bea Perolehan Hak Atas Tanah Dan Bangunan (BPHTB) Terhadap Pendapatan Asli Daerah Dengan Jumlah Penduduk Sebagai Variabel Moderating. *JURNAL PERPAJAKAN*, 1(1), 80-94.
- Rizkina, M., & Junawan, J. (2020). *Decline In Profits During The Covid-19 Pandemic On Expedition Of PT. KARYA MAKMUR MEDAN. International Proceeding of Law and Economic*, 51-56.
- Salman, Kautsar Riza. (2016). *Akuntansi Biaya*. Edisi 2. Jakarta : Indeks.
- Samryn, L. M. (2013). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Revisi. Jakarta : Kencana Prenada Media Group.
- Sanusi, Anwar. (2016) *Metodologi Penelitian Bisnis*. Cetakan Keenam. Jakarta : Salemba Empat.
- Sari, P. B., & Dwilita, H. (2018). Prospek Financial Technology (*Fintech*) Di Sumatera Utara Dilihat Dari Sisi Literasi Keuangan, Inklusi Keuangan Dan Kemiskinan. *Kajian Akuntansi*, 19(1), 09-18.
- Satrijo Budiwibowo. (2012). *Analisis Estimasi Cost-Volume-Profit (CVP) dalam Hubungannya Dengan Perencanaan Laba Pada Hotel Tlogo Mas Serangan. Assets : Jurnal Akuntansi dan Pendidikan*. Vol.1. No.1.
- Simamora, Henry. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Edisi Ketiga. Riau : Star Gate Publisher.
- Siregar, Baldric, et al. (2013). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta : Salemba Empat.
- Soemarso, S. R. (2010). *Akuntansi Suatu Pengantar*. Edisi 5. Buku 2. Jakarta : Salemba Empat.
- Subramanyam, K. R., dan John J. Wild. (2012). *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi 10. Buku 1. Jakarta : Salemba Empat.
- Sugiyono. (2013). *Statistika untuk Penelitian*. Bandung : Alfabeta.
- Sujarweni, V. W. (2015). *Akuntansi Biaya : Teori dan Penerapannya*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.
- Sutrisno. 2012. *Manajemen Keuangan Teori, Konsep dan Aplikasi*. Yogyakarta : EKONISIA.

Walter, T. Harrison Jr., et al. (2012). Akuntansi *Keuangan Edisi IFRS*. Edisi 8. Jilid 1. Jakarta : Erlangga.

Yunus, R. N. (2018). Analisis Pengaruh Bahasa Merek Terhadap Keputusan Pembelian Pada Mahasiswa Universitas Pembangunan Panca Budi Jurusan Akuntansi. *Jurnal Akuntansi Bisnis dan Publik*, 9(1), 13-20.

<https://www.freightexpressindo.com/> (diakses 29 September 2020)