

**ANALISIS PERENCANAAN LABA DENGAN PENERAPAN TITIK IMPAS PADA
PERUMDA AIR WAIR PU'AN KABUPATEN SIKKA**

Elisabeth Yessi Da Rato¹⁾, Yosefina Andia Dekrita²⁾, Kristiana Reinildis Aek³⁾

¹Fakultas Ekonomi dan Bisnis/Program Studi Akuntansi, Universitas Nusa Nipa
E-mail: yessidarato02@gmail.com

² Fakultas Ekonomi dan Bisnis/Program Studi Manajemen, Universitas Nusa Nipa
E-mail: andiadekrita1234@gmail.com

³ Fakultas Ekonomi dan Bisnis/Program Studi Manajemen, Universitas Nusa Nipa
E-mail: aekrenny@gmail.com

Abstract

The background of this research is the low income of Wair Pu'an Regional Water Supply, Sikka Regency for five years, starting from 2018 to 2022. This study aimed to determine profit planning with the BEP approach at Wair Pu'an Regional Water Supply, Sikka Regency. The data sources in this study were primary data in the form of direct interviews with Wair Pu'an Regional Water Supply, Sikka Regency, secondary data in the form of Balance Sheet and Income Statement and employee salary data at Wair Pu'an Regional Water Supply, Sikka Regency. The data was analyzed using BEP analysis. The results of the BEP calculation showed that to break even the company had to make a profit in 2018 of IDR 28,527,998.221, in 2019 of IDR 39,285,460,544.37, in 2020 of IDR 42,097,758.69, in 2021 of IDR 45,177,242,941.55, in 2022 of IDR 41,120,058,831.337. This was inversely proportional to what was experienced by Wair Pu'an Regional Water Supply, Sikka Regency, which always got revenue below the BEP. From the results of the analysis it was known that Wair Pu'an Regional Water Supply, Sikka Regency had not been able to reach the BEP, which directly indicated that the company was experiencing a loss or deficit.

Keywords : Profit Planning, Break Even Point

**1. PENDAHULUAN
LATAR BELAKANG**

Setiap perusahaan pasti berupaya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Salah satunya meningkatkan laba agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan (*going concern*). Oleh karena itu, manajemen diharapkan mampu menghasilkan keputusan yang dapat menunjang pencapaian tujuan perusahaan dan mempercepat perkembangan perusahaan di masa yang akan datang (Wahyuni, 2017). Salah satu pencapaian tujuan perusahaan yaitu dengan membuat perencanaan laba sebagai dasar dalam menentukan target laba untuk periode selanjutnya.

Dalam penyusunan perencanaan, manajemen perlu mengetahui sejauh mana keterkaitan faktor-faktor yang dapat berpengaruh terhadap laba perusahaan. Dalam penelitian yang ditulis oleh Ponomban (2013), analisis titik impas/*break even point* digunakan untuk mengetahui titik impas perusahaan dan *margin of safety* yang digunakan untuk mengetahui jumlah penurunan yang boleh dilakukan perusahaan sehingga perusahaan dapat mengatur jumlah penurunan penjualan sesuai dengan batas aman yang telah ditentukan dan memudahkan manajemen dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan di periode selanjutnya.

Begitu pula halnya yang berlaku di Perumda Air Minum Wair Pu'an, di mana dengan mengetahui titik impas pihak pimpinan dapat mempertahankan omzet. Untuk itu, analisis titik impas berguna sebagai pedoman dalam hubungannya dengan perencanaan laba. Hal ini juga dapat diterapkan pada kondisi perusahaan yang dialami oleh Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka yang mengalami perubahan pada pendapatan, beban, dan laba rugi pada tahun 2018 – 2022.

Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka adalah perusahaan milik pemerintah Kabupaten Sikka Propinsi Nusa Tenggara Timur yang melakukan usaha dibidang penyaluran air bersih. Berikut adalah perkembangan pendapatan, beban, dan laba rugi perusahaan untuk periode akuntansi tahun 2018 – 2022 :

Tabel 1. Laba / Rugi yang diperoleh Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka Tahun 2018 – 2022 (Disajikan dalam rupiah)

Tahun	Pendapatan Bersih	Beban	Laba/Rugi
2018	13.671.484.057,00	14.833.291.040,13	(1.161.806.983,13)
2019	14.489.986.990,00	17.407.574.902,00	(2.917.578.912,00)
2020	16.297.952.395,00	19.568.217.023,00	(3.270.264.628,00)
2021	15.917.935.658,00	19.841.680.300,00	(3.923.744.642,00)
2022	15.371.717.505,00	18.369.521.452,00	(2.997.803.947,00)

Sumber : Laporan Laba-Rugi Perumda Air Minum Wair Pu'an

Dari data ini dapat dipastikan bahwa beban yang di keluarkan oleh Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka lebih besar dari jumlah pendapatan yang di peroleh. Hal inilah yang melatar belakangi penulis untuk mengambil judul tentang Titik Impas, karena dengan menggunakan analisis ini kita dapat mengetahui bagaimana perencanaan laba untuk masa yang akan datang, agar perusahaan tidak mengalami penurunan laba yang sangat drastis seperti yang dialami Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka selama 5 tahun berturut-turut. Dari masalah yang telah

penulis kemukakan diatas maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian yakni **“ANALISIS PERENCANAAN LABA DENGAN PENERAPAN TITIK IMPAS PADA PERUMDA AIR MINUM WAIR PU'AN KABUPATEN SIKKA”**

TINJAUAN TEORI DAN KONSEP

Laporan Keuangan

Menurut Soemarso, (2004) "Laporan keuangan adalah laporan yang dirancang untuk para pembuat keputusan, terutama pihak diluar perusahaan, mengenai posisi keuangan dan hasil usaha perusahaan". Sedangkan menurut (Prihadi, 2019) laporan keuangan adalah hasil dari kegiatan pencatatan seluruh transaksi keuangan di perusahaan. Laporan keuangan menggambarkan transaksi yang diklasifikasikan dalam beberapa kelompok besar menurut karakteristik ekonominya. Menurut IAI (2016:120) mengemukakan bahwa laporan keuangan adalah laporan yang menggambarkan posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas entitas, laporan ditunjukkan untuk memenuhi kebutuhan bersama sebagai pengguna laporan keuangan adalah pemegang saham, kreditor, pekerja, dan masyarakat dalam arti luas (Ardianyah et al., 2022).

Menurut Sirait (2014) laporan laba rugi adalah suatu laporan yang memberikan informasi kinerja perusahaan menjalankan operasinya dalam jangka waktu tertentu sedangkan (Widiastuti & Wahyudi, 2022). Menurut Kasmir (2012:58) bahwa laporan laba rugi merupakan laporan yang menunjukkan kondisi usaha dalam suatu periode tertentu yang tergambar dari jumlah pendapatan yang diterima dan biaya yang telah dikeluarkan sehingga dapat diketahui apakah perusahaan dalam keadaan laba atau rugi (Astawa et al., 2021). Menurut Accounting Principles Board (APB) Statement mengartikan laba/rugi sebagai kelebihan atau defisit penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi

(Christian & Supatmi, 2013). FASB Statement mendefinisikan Accounting Income atau laba akuntansi sebagai perubahan dalam equity (net aset) dari suatu entity selama suatu periode tertentu yang diakibatkan oleh transaksi dan kejadian atau peristiwa yang berasal dari bukan pemilik sehingga dapat disimpulkan bahwa laporan laba-rugi (statement of income) merupakan laporan yang mengukur keberhasilan operasi perusahaan selama periode waktu tertentu. Committee on Terminology mendefinisikan laba sebagai jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain, dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi (Martini, 2014). Laporan laba meringkaskan hasil dari kegiatan perusahaan yang selama periode akuntansi tertentu.

Biaya

Menurut Dunia et al., (2018), Biaya merupakan suatu pengeluaran untuk mendapatkan barang atau jasa yang bermanfaat di waktu yang akan datang, atau memiliki kegunaan lebih dari satu periode akuntansi (Gale et al., 2023). Menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2012:12&13) istilah biaya diganti dengan beban. Istilah beban menurut IAI adalah: Penurunan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada pemegang saham (Lestari & Dewi, 2022). Berdasarkan definisi akuntansi dan definisi biaya yang dikemukakan tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa yang dimaksudkan dengan akuntansi biaya adalah: proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya-biaya dan kerugian kerugian yang terjadi mulai dari pembuatan barang/jasa sampai pada penjualan, pengiriman barang, jasa, serta pengambilan keputusan terhadap hasil-hasilnya. Biaya-biaya yang dimaksud adalah yang diukur dalam satuan mata uang. Dengan arti lain biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dengan satuan

uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Perencanaan Laba

Menurut Supriyono, (2002), Perencanaan Laba (profit planning) adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya. Menurut Nafarin, (2007:4) Menyatakan perencanaan merupakan tindakan yang dibuat berdasarkan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang dilakukan pada waktu yang akan datang dalam mencapai tujuan yang diinginkan (Vania, 2016). Menurut (Kuswadi, 2005) menyatakan perencanaan laba perlu dilakukan agar dapat menghasilkan laba yang optimal untuk memuaskan pihak-pihak yang berkepentingan yaitu para pemegang saham, manajemen, konsumen, karyawan, pemerintah.

Dalam perencanaan akan disusun hal-hal apa saja yang akan dilakukan ke depan. Perencanaan yang menghasilkan rencana, yang merupakan pedoman bagi manajemen untuk melaksanakan kegiatannya. Oleh karena itu, setiap periode manajemen akan menyusun berbagai rencana yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan ke depan. Penyusunan rencana didasarkan pertimbangan berbagai factor yang akan mempengaruhinya, seperti hal-hal yang sudah dilakukan sebelumnya, baik kendala atau hambatan yang dihadapi sekarang dan masa yang akan datang.

Analisis Titik Impas

Menurut Prastowo, (2015), Analisis Titik Impas adalah teknik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan komposisi produk yang diperlukan untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu. Dengan arti kata bahwa titik impas adalah suatu keadaan dimana suatu perusahaan yang pendapatan penjualannya sama dengan jumlah total biaya, atau besarnya kontribusi margin sama dengan total biaya tetap. Menurut (Mulyadi, 2015), Titik Impas/*break even point* adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak

menderita rugi. Suatu perusahaan akan berada pada titik break even apabila dalam suatu periode aktivitas usaha, tidak memperoleh laba dan tidak juga menderita kerugian. Bisa diartikan jika seluruh pendapatan yang diperoleh perusahaan dijumlahkan, maka jumlah tersebut akan sama besarnya dengan seluruh biaya yang telah dikeluarkan (Wati et al., 2018). Titik Impas/*Break even point* merupakan batasan ketika jumlah pendapatan sama dengan biaya total dan perusahaan tidak mengalami kerugian atau keuntungan (Blocher et al., 2011).

Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenues*) sama dengan jumlah biaya, atau jika laba kontribusi hanya bisa digunakan untuk menutup biaya tetap saja. Analisis *Break Even* secara umum dapat memberikan informasi kepada pimpinan, bagaimana pola hubungan antara volume penjualan, *cost*/biaya, dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada level penjualan tertentu.

1. Pendekatan Dalam Perhitungan Titik Impas

a. Titik Impas dalam nilai penjualan

a) Metode persamaan. Metode persamaan memusatkan pada pendekatan kontribusi hingga laporan laba rugi. Bentuk dari laporan laba rugi digambarkan dalam persamaan ini adalah sebagai berikut.

$$\text{Laba} = (\text{Penjualan} - \text{Beban variabel}) - \text{Beban Tetap}$$

Mengubah sedikit persamaan ini menghasilkan persamaan berikut, yang banyak dipakai dalam analisis biaya volume laba:

$$\text{Penjualan} = \text{Beban Variabel} + \text{Beban Tetap} + \text{Laba}$$

b) Metode Margin Kontribusi.

1) Menghitung kontribusi margin, dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Kontribusi Margin} = \text{Pendapatan Bersih} - \text{Biaya Variabel}$$

2) Menghitung kontribusi margin ratio dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{CMR} = \frac{\text{Kontribusi Margin}}{\text{Total Penjualan}}$$

atau

$$\text{CMR} = \frac{\text{Total Pejualan} - \text{Total Biaya Penjualan}}{\text{Total Penjualan}}$$

3) Menghitung Titik Impas untuk mengetahui titik pulang pokok dapat digunakan rumus:

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

4) Menghitung target penjualan dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Target penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Kontribusi Margin Ratio}}$$

b. Titik Impas dalam unit penjualan

Titik impas dalam unit dapat dihitung = $\frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Kontribusi Margin Per Unit}}$

2. Hubungan Titik Impas dengan Perencanaan Laba

Perencanaan merupakan proses awal sebelum melakukan kegiatan usaha. Tanpa perencanaan maka kegiatan usaha tidak berjalan terarah dan tidak mempunyai tujuan yang pasti. Untuk itu perencanaan merupakan hal penting dalam mengambil keputusan. Pada perencanaan laba maka pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masa lalu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi.

2. METODE PENELITIAN

Penelitian ini dilakukan di Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka JL. Anggur, No.2 Maumere, Nusa Tenggara Timur. Waktu penelitian ini dilakukan selama 1 bulan. Populasi dalam penelitian ini adalah Laporan Keuangan Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka. Sampel dalam penelitian ini adalah Neraca dan Laporan Laba-Rugi Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka. Data Primer dalam penelitian ini dilakukan dengan cara wawancara langsung kepada pihak Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka. Data sekunder dalam penelitian ini yaitu Neraca dan Laporan Laba-Rugi Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka. Data di kumpulkan dengan cara membaca literatur-literatur tentang teknik Analisis Titik Impas, melakukan wawancara langsung kepada pegawai Perumda Air Minum Wair Pu'an, dan dokumentasi untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian. instrumen penelitian ini menggunakan dokumentasi yang di ambil berupa Neraca dan Laporan Laba-Rugi selama 5 periode, Teknik analisis dalam penelitian ini yaitu mengumpulkan data dan informasi berupa dokumentasi. Mempelajari dan mengkaji data dan informasi dari awal tentang Titik Impas sebagai alat perencanaan laba dalam penjualan, biaya dan laba, dengan langkah yang dilakukan sebagai berikut:

1. Menghitung *contribution margin ratio*

Contribution margin ratio adalah rasio yang digunakan untuk menghitung selisih antara penjualan perusahaan dan biaya variabel untuk memproduksi suatu barang atau jasa.

Menghitung kontribusi margin, dengan rumus sebagai berikut:

Contribution Margin = Pendapatan Bersih – Biaya Variabel
 Menghitung kontribusi margin ratio dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$CMR = \frac{\text{Contribusi Margin}}{\text{Total Penjualan}}$$

atau

$$CMR = \frac{\text{Total Pejualan} - \text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Penjualan}}$$

2. Menghitung Titik Impas untuk mengetahui titik pulang pokok

Titik Impas merupakan suatu titik impas dimana laba yang didapatkan mempunyai nilai setara dengan yang diperlukan dalam sebuah usaha atau bisa disebut dengan tidak mengalami kerugian. Dalam posisi tersebut, laba bernilai 0 (nol) berarti tidak untung ataupun tidak rugi atau bagi orang awam banyak dikenal dengan nama balik modal.

Menghitung Titik Impas untuk mengetahui titik pulang pokok dapat digunakan rumus:

$$\text{Titik Impas} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribusi Margin Rati}}$$

3. Menghitung target penjualan

Menghitung target penjualan dapat digunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Target Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Contribusi Margin Ratio}}$$

4. Membuat perencanaan laba

Bentuk dari laporan laba rugi digambarkan dalam persamaan ini adalah sebagai berikut :

$$\text{Laba} = \text{Penjualan} - \text{Beban variabel} - \text{Beban Tetap}$$

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Hasil penelitian dan Pembahasan

Mengidentifikasi Dan Mengklasifikasikan Jenis Biaya

Dalam menentukan titik impas hal penting yang harus dilakukan adalah melakukan pengklasifikasian biaya menjadi dua kelompok, yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Biaya variabel adalah biaya-biaya yang perubahannya dipengaruhi dengan jumlah produksi. Sedangkan biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tidak berubah atau tidak dipengaruhi dengan jumlah produksi. Penggolongan biaya tetap

dan biaya variabel dapat dilihat pada tabel berikut ini.

Tabel 2. Penggolongan biaya tetap dan biaya variabel Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka

Biaya Produksi	Tahun				
	2018	2019	2020	2021	2022
Biaya Tetap					
Gaji Karyawan	4.599.516.823,00	4.573.063.485,00	5.191.916.119,00	5.016.819.826,00	4.916.199.520,00
Administrasi dan Umum	6.517.844.080,13	7.334.339.606,00	8.729.675.462,00	8.897.771.000,00	7.785.786.653,00
Total Biaya Tetap	11.117.360.903,00	11.907.423.091,00	13.921.591.581,00	13.914.590.826,00	12.701.986.173,00
Biaya Variabel					
Biaya Sumber Air	3.581.152.066,00	3.657.232.951,00	3.782.287.841,00	4.138.531.939,00	4.312.346.621,00
Biaya Pengolahan Air	778.391.151,00	916.990.629,00	1.109.185.930,00	985.258.924,00	721.787.875,00
Biaya Transmisi dan Distribusi	3.955.903.743,00	5.498.991.716,00	5.947.067.790,00	5.815.846.069,00	5.546.230.073,00
Total Biaya Variabel	8.315.446.960,00	10.073.215.296,00	10.838.541.561,00	10.939.636.932,00	10.580.364.569,00

Sumber : Data laporan keuangan diolah

Berdasarkan data pada tabel 2, biaya tetap pada Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka terdiri atas biaya gaji karyawan dan biaya administrasi dan umum. Total biaya tetap yang dikeluarkan Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka cenderung berfluktuasi setiap tahun. Peningkatan biaya tetap terjadi di tahun 2021 sebesar Rp.13.914.590.826. Sedangkan biaya variabel terdiri atas biaya sumber air, biaya pengolahan air dan biaya transmisi dan distribusi. Biaya sumber air adalah biaya yang terkait langsung dengan sumber air yang digunakan oleh perusahaan untuk memproduksi air minum seperti biaya pengambilan air baku, biaya pengujian kualitas air, biaya pembersihan sumber air dan lain-lain. Total biaya variabel yang dikeluarkan setiap tahun cenderung berfluktuasi. Peningkatan total biaya variabel terbesar terjadi pada tahun 2021 sebesar Rp 10.939.636.932

Perhitungan Ratio Kontribusi Margin

Menghitung kontribusi margin adalah langkah penting dalam analisis biaya dan laba usaha. Kontribusi margin mengukur seberapa besar pendapatan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan berkontribusi pada laba bersih. Kontribusi margin pada Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka dapat dihitung sebagai berikut

a. Kontribusi Margin Tahun 2018

Kontribusi Margin =

$$\frac{\text{Total Pejualan} - \text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Pejualan}} = \frac{13.626.077.900,00 - 8.315.446.960}{13.626.077.900} = 0,3897$$

Jadi, Kontribusi Margin pada tahun 2018 sebesar 0,3897

b. Kontribusi Margin Tahun 2019

$$\text{Kontribusi Margin} = \frac{\text{Total Pejualan} - \text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Pejualan}} = \frac{14.456.248.292,00 - 10.073.215.296}{14.456.248.292,00} = 0,3031$$

Jadi, Kontribusi Margin pada tahun 2019 sebesar 0,3031

c. Kontribusi Margin Tahun 2020

$$\text{Kontribusi Margin} = \frac{\text{Total Pejualan} - \text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Pejualan}} = \frac{16.195.957.511,00 - 10.838.541.561}{16.195.957.511,00} = 0,3307$$

Jadi, Kontribusi Margin pada tahun 2020 sebesar 0,330

d. Kontribusi Margin Tahun 2021

$$\text{Kontribusi Margin} = \frac{\text{Total Pejualan} - \text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Pejualan}} = \frac{15.809.271.050,00 - 10.939.636.932}{15.809.271.050,00} = 0,3080$$

Jadi, Kontribusi Margin pada tahun 2021 sebesar 0,3080

e. Kontribusi Margin Tahun 2022

$$\text{Kontribusi Margin} = \frac{\text{Total Pejualan} - \text{Total Biaya Variabel}}{\text{Total Pejualan}} = \frac{15.310.106.114,00 - 10.580.364.569}{15.310.106.114,00} = 0,3089$$

Jadi, Kontribusi Margin pada tahun 2022 sebesar 0,3089

Ratio Kontribusi Margin Pada Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka cenderung berfluktuasi setiap tahun. Kontribusi margin terbesar terjadi pada tahun 2018 sebesar 38,97% rasio ini menunjukkan bahwa setiap Rp 1 penjualan air minum pada tahun 2018 tersedia Rp 0,3897 dana yang tersedia yang bisa digunakan untuk menutup biaya tetap. Sebaliknya ratio kontribusi margin terendah, terjadi pada tahun 2019 sebesar 30,31%. Hal ini menandakan bahwa kontribusi margin pada Perumda Air Minum Wair Pu'an sangat kecil. Kondisi ini disebabkan karena biaya tetap yang harus ditanggung oleh Perumda Air Minum Wair Pu'an sangat besar, sehingga perusahaan mengalami defisit selama 5 tahun berturut – turut

Titik Impas

Titik Impas atau biasa disebut dengan *Break Even Point* merupakan suatu titik impas dimana laba yang didapatkan mempunyai nilai setara dengan yang diperlukan dalam sebuah usaha atau bisa disebut dengan tidak mengalami kerugian. *Break event point* pada Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka dapat dihitung sebagai berikut:

a. Titik Impas Tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Kontribusi Margin Ratio}} \\ &= \frac{11.117.360.903}{0,3897} \\ &= 28.527.998.221 \end{aligned}$$

Jadi, Titik Impas pada tahun 2018 sebesar Rp 28.527.998.221

b. Titik Impas Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Kontribusi Margin Ratio}} \\ &= \frac{11.907.423.091}{0,3031} \\ &= 39.285.460.544,37 \end{aligned}$$

Jadi, Titik Impas pada tahun 2019 sebesar Rp 39.285.460.544,37

c. Titik Impas Tahun 2020

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Kontribusi Margin Ratio}} \\ &= \frac{13.921.591.581}{0,3307} \\ &= 42.097.343.758,69 \end{aligned}$$

Jadi, Titik Impas pada tahun 2020 sebesar Rp 42.097.343.758,69

d. Titik Impas Tahun 2021

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Kontribusi Margin Ratio}} \\ &= \frac{13.914.590.826}{0,3080} \\ &= 45.177.242.941,55 \end{aligned}$$

Jadi, Titik Impas pada tahun 2021 sebesar Rp 45.177.242.941,55

e. Titik Impas Tahun 2022

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Kontribusi Margin Ratio}} \\ &= \frac{12.701.986.173}{0,3089} \\ &= 41.120.058.831,337 \end{aligned}$$

Jadi, Titik Impas pada tahun 2022 sebesar Rp 41.120.058.831,337

Berdasarkan hasil analisis data yang diperoleh, Titik Impas pada Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka selalu lebih besar dari pendapatan yang di peroleh. Kondisi ini menunjukkan bahwa selama 5 tahun Perusahaan selalu mengalami kerugian atau defisit. Kerugian atau deficit ini juga terjadi karena adanya peningkatan piutang tidak tertagih dari konsumen, dan juga peningkatan pada biaya variabel dan biaya tetap yang tidak diimbangi dengan pendapatan perusahaan.

Menghitung Target Penjualan

Target penjualan adalah jumlah penjualan yang diharapkan atau diinginkan oleh suatu perusahaan atau bisnis selama periode waktu tertentu. Menghitung dan menganalisis target penjualan pada Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka adalah penting karena memiliki dampak yang signifikan pada kinerja operasional dan keuangan Perusahaan. Target penjualan pada Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka dapat dihitung sebagai berikut :

a. Target Penjualan Tahun 2018
 Target penjualan = $\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Contribusi Margin Ratio}}$
 = $\frac{11.117.360.903 + (-1.161.806.983,13)}{0,3897}$
 = 25.546.712.650,423
 Jadi, Target Penjualan pada tahun 2018 sebesar Rp 25.546.712.650,423

b. Target Penjualan Tahun 2019
 Target Penjualan = $\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Contribusi Margin Ratio}}$
 = $\frac{11.907.423.091 + (-2.917.587.912)}{0,3031}$
 = 29.659.634.374,794
 Jadi, Target Penjualan pada tahun 2019 sebesar Rp 29.659.634.374,794

c. Target Penjualan Tahun 2020
 Target Penjualan = $\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Contribusi Margin Ratio}}$
 = $\frac{13.921.591.581 + (-3.270.264.628,00)}{0,3307}$
 = 32.208.427.435,742
 Jadi, Target Penjualan pada tahun 2020 sebesar Rp 32.208.427.435,742

d. Target Penjualan Tahun 2021
 Target penjualan = $\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Contribusi Margin Ratio}}$
 = $\frac{13.914.590.826 + (-3.923.744.642,00)}{0,3080}$
 = 32.437.812.285,714
 Jadi, Target Penjualan pada tahun 2021 sebesar Rp 32.437.812.285,714

e. Target Penjualan Tahun 2022
 Target penjualan = $\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba}}{\text{Contribusi Margin Ratio}}$
 = $\frac{12.701.986.173 + (-2.997.803.947,00)}{0,3089}$
 = 31.415.287.232,114
 Jadi, Target Penjualan pada tahun 2022 sebesar Rp 31.415.287.232,114

Berdasarkan hasil analisis data yang diperoleh, perusahaan harus mencapai target laba di tahun 2018 sebesar Rp 25.546.712.650,423, tahun 2019 sebesar Rp 29.659.634.374,794, tahun 2020 sebesar Rp 32.208.427.435,742, tahun 2021 sebesar Rp

32.437.812.285,714, tahun 2022 sebesar Rp 31.415.287.232,114.

Membuat Perencanaan Laba

Perencanaan laba pada Perusahaan umum daerah air minum melibatkan proses penetapan dan proyeksi laba yang diinginkan atau diharapkan selama suatu periode waktu tertentu. Langkah-langkah ini membantu manajemen untuk merencanakan dan mengarahkan sumber daya dan kegiatan operasional perusahaan untuk mencapai tujuan keuangan yang ditetapkan

a. Perencanaan Laba Tahun 2018
 Laba = Target Penjualan – Beban variabel – Beban Tetap
 = 25.546.712.650,423 - 8.315.446.960 - 11.117.360.903
 = 6.113.904.787,423
 Jadi, Perencanaan laba pada tahun 2018 sebesar Rp 6.113.904.787,423

b. Perencanaan Laba Tahun 2019
 Laba = Target Penjualan – Beban variable – Beban Tetap
 = 29.659.634.374,794 - 10.073.215.296 - 11.907.423.091
 = 7.678.995.987,794
 Jadi, Perencanaan laba pada tahun 2019 sebesar Rp 7.678.995.987,794

c. Perencanaan Laba Tahun 2020
 Laba = Target Penjualan – Beban variabel – Beban Tetap
 = 32.208.427.435,742 - 10.838.541.561 - 13.921.591.581
 = 7.448.294.293,742
 Jadi, Perencanaan laba pada tahun 2020 sebesar Rp 7.448.294.293,742

d. Perencanaan Laba Tahun 2021
 Laba = Target Penjualan - Beban Variable - Beban Tetap
 = 32.437.812.285,714 - 10.939.636.932 - 13.914.590.826
 = 7.583.584.527,714
 Jadi, Perencanaan laba pada tahun 2021 sebesar Rp 7.583.584.527,714

e. Perencanaan laba 2022

Laba = Target Penjualan – Beban variabel –
Beban Tetap

$$= \frac{31.415.287.232,114 - 10.580.364.569}{12.701.986.173}$$

$$= 8.132.936.490,114$$

Jadi, Perencanaan laba pada tahun 2021 sebesar Rp 8.132.936.490,114

Perencanaan laba yang dilakukan oleh Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka belum sepenuhnya dapat tercapai karena hasil penjualan yang didapat masih dibawah target. Dari hasil analisis data yang diperoleh, Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka harus merencanakan laba pada tahun 2018 sebesar Rp 6.113.904.787,423, tahun 2019 sebesar Rp 7.678.995.987,794, tahun 2020 sebesar Rp 7.448.294.293,742, tahun 2021 sebesar Rp 7.583.584.527,714, dan tahun 2022 sebesar Rp 8.132.936.490,114.

Jika Perusahaan menginginkan laba, maka Perusahaan harus mampu meningkatkan laba usaha dan mampu menekan biaya - biaya seperti biaya tetap dan biaya variabel yang cenderung mengalami peningkatan setiap tahun. Peningkatan laba ini dapat diperoleh dengan memaksimalkan pendapatan-pendapatan yang diperoleh dari penjualan air maupun penjualan non air. Disamping itu Perumda Air Minum Wair Pu'an juga harus mampu mengelola piutang-piutang yang belum tertagih sehingga mampu meningkatkan jumlah pendapatan yang diperoleh. Penetapan target penjualan dapat membantu dalam perencanaan keuangan perusahaan. Dengan memiliki proyeksi penjualan yang jelas, manajemen dapat mengidentifikasi sumber daya keuangan yang dibutuhkan untuk mencapai target tersebut. Dengan menetapkan target penjualan, perusahaan dapat mengidentifikasi cara untuk meningkatkan efisiensi operasional

4. KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis yang telah dibahas, maka kesimpulan dari penelitian ini adalah

perencanaan laba pada Perumda Air Minum Wair Pu'an belum maksimal dimana Perumda Air Minum Wair Pu'an selalu memperoleh hasil perhitungan Titik Impas yang lebih tinggi dari realisasi yang terjadi pada setiap tahunnya atau perusahaan selalu mengalami defisit.

Kerugian atau deficit ini juga terjadi karena adanya peningkatan piutang tidak tertagih dari konsumen, dan juga peningkatan pada biaya variabel dan biaya tetap yang tidak diimbangi dengan pendapatan perusahaan. Kondisi ini menggambarkan bahwa Perumda Air Minum Wair Pu'an Kabupaten Sikka belum mampu mencapai target laba yang diharapkan dan keterbatasan efisiensi biaya yaitu biaya tetap yang lebih tinggi dari biaya variable.

5. REFERENSI

American Institute of Certified Public Accountants. Accounting Principles Board (APB). (1970). *Basic concepts and accounting principles underlying financial statements of business enterprises*. APB Statement 4, 4, Paragraph 40.

Andrianto, M. Y., Sudjana, N., & Azizah, D. F. (2016). Analisis break even point (bep) sebagai alat perencanaan laba. *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)*, 35(2), 30–38.

Ardianyah, R. W., Aslah, T., & N, R. D. (2022). Analisis laporan keuangan untuk mengukur kinerja keuangan (studi kasus pada Pt. Mayora Indah tbk tahun 2018-2021). *Jurnal Riset Akuntansi*, 4(1), 14.

Astawa, I. W., Trianingsih, K., & Sirna, I. K. (2021). Analisis kinerja keuangan koperasi simpan pinjam pada Koperasi Dharma Asih Sentana Jimbaran Bali. *Jurnal Ekonomi Dan Pariwisata*, 16(1).

Aznedra, A., & Rizki, E. P. (2019). Analisis laporan keuangan untuk menilai kinerja perusahaan menggunakan analisis rasio profitabilitas pada Pt Putra Kundur

- Transportasi Batam. *Jurnal Accounting*, 14.
- Blocher, E. J., Stout, D. E., & Cokins, G. (2011). *Manajemen biaya dengan penekanan strategis. Buku Satu. Diterjemahkan Oleh David Wijaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Christian, A., & Supatmi. (2013). Analisis metode akuntansi persediaan dilihat dari pertumbuhan laba dan market value (studi pada Industri Manufaktur yang terdaftar di BEI tahun 2009-2010). *Jurnal BISnis Dan Ekonomi*, 20(1), 12–25.
- Dunia, Abdullah, & Sasongko. (2018). *Akuntansi biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Dwi, P. (2015). Analisis laporan keuangan konsep dan aplikasi. *Jurnal Keuangan*, 3.
- Ferdyawan, S. (2020). *Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada Perusahaan PDAM Bandarmasih Kota Banjarmasin*. Fakultas Ekonomi Bisnis Dan Ekonomika.
- Gale, M. O., Herdi, H., & Aurelia, P. N. (2023). Pengaruh biaya distribusi terhadap peningkatan volume penjualan:(studi kasus pada Perusahaan Industri Manufaktur sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2020-2022). *Jurnal Akuntan Publik*, 1(3), 355–366.
- Jubaedah, E. (2020). Analisis break even point dalam perencanaan laba (studi kasus Pt Dirgantara Indonesia). *Indep*, 9(1), 45–51.
- Khadijah, N. (2023a). *Analisis break even point sebagai alat perencanaan laba pada PDAM Tirta Jeneberang Kabupaten Gowa*. In Repository Unibos.
- Khadijah, N. (2023b). *Analisis break event point sebagai alat perencanaan laba pada PDAM Tirta Jaya Jenebarang Kabupaten Gowa*. Universitas Bosowa.
- Lestari, N. L. S. B., & Dewi, N. W. Y. (2022). Analisis penentuan harga pokok produksi dan harga jual produk seragam sekolah pada Ud. R. Cemerlang Singaraja. *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha*, 13(03), 869–880.
- Marbun, D. H. T., & Arifulsyah, H. (2021). Perencanaan laba dengan menggunakan analisis BEP pada PT Indrillco Bakti Duri. *Jurnal Akuntansi Keuangan Dan Bisnis*, 14(2), 336-341.