

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian ini bertujuan untuk menganalisis *break even point* dan *margin of safety* serta analisis pendapatan penjualan pada PT. Seacon LNJ Terminal periode tahun 2020 hingga tahun 2021. Dalam penelitian ini penulis menggunakan data primer dan data sekunder berupa hasil proses wawancara peneliti dengan divisi *staf Equipment, Finance and Marketing*. dan data biaya tetap dan biaya variabel serta total penjualan kegiatan *stuffing* PT. Seacon LNJ Terminal tahun 2020 sampai dengan tahun 2021. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada PT. Seacon LNJ Terminal untuk membantu menentukan minimal tingkat penjualan kegiatan *stuffing* sehingga perusahaan dapat mencetak laba yang diharapkan pada tahun berikutnya.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan maka dapat diketahui bahwa tingkat penjualan kegiatan *stuffing* PT. Seacon LNJ Terminal tahun 2020-2021 adalah sebagai berikut:

1. Analisis *Break Even Point*

Kegiatan *stuffing* perusahaan sudah melewati titik impas pada tahun 2020 yaitu berada di Rp 732,867,573 atau 204 unit dan pada tahun 2021 yaitu berada di Rp. 937,293,552 atau 219 unit. Kinerja tingkat penjualan di tahun 2020 di angka sedangkan 1,253,600,000 di tahun 2021 di 1,702,000,000 dengan demikian analisis titik impas dapat digunakan untuk merencanakan total penjualan kegiatan

*stuffing* perusahaan dalam kondisi baik yang artinya perusahaan mampu untuk sudah melampaui titik impas yang mengalami peningkatan setiap tahun.

## 2. Analisis *Margin of Safety*

Kegiatan *stuffing* perusahaan sudah melewati batas aman pada tahun 2021 dengan sebesar 45% atau 767,706,448. Sehingga kinerja tingkat penjualan kegiatan *stuffing* perusahaan dalam kondisi baik yang artinya perusahaan mampu untuk melewati batas aman pada tahun 2021.

## 3. Analisis Kontribusi Margin

Kegiatan *stuffing* yang terjual dapat menghasilkan perubahan 40%, oleh karena itu kemampuan untuk menutupi biaya cukup normal. Dengan demikian, dalam situasi ini produk perusahaan yang telah dijual mampu memberikan kontribusi keuntungan sebanyak Rp 679.122.761 atau 40%.

## 4. Analisis Pendapatan Penjualan

Jika perusahaan ingin memperoleh peningkatan laba dari tahun 2021 yang sebesar 1.702.000.000 dan maka perusahaan di tahun 2022 harus menargetkan laba sebesar Rp. 1.800.000.000 Dengan demikian, perusahaan harus dapat melakukan kegiatan *stuffing* sebesar Rp. 5,448,407,265 untuk tahun 2022. Hasil secara keseluruhan menunjukkan bahwa pada tahun 2021 keadaan perusahaan ada dalam keadaan yang baik karena telah berhasil menjual produknya di atas titik impas dan jauh dari batas aman sehingga jauh dari kemungkinan terjadinya kerugian.

## 5. Perencanaan Laba untuk tahun 2022

- a. Dalam meningkatkan *Break Even Point* di tahun 2022 adapun pendapatan perusahaan akan semakin terus meningkat maka sesuai dengan rumusnya yaitu:

$$BEP_{rupiah} = \frac{TFC}{1 - \frac{vc}{p}} \dots \dots \dots (8)$$

Maka terdapat beberapa langkah yang dapat dilakukan yaitu, perusahaan dapat melakukan efisiensi dan menghemat pengeluaran sehingga total biaya tetap akan menurun. Tetapi dengan menurunnya total biaya tetap, maka harga kegiatan *stuffing* harus dinaikkan untuk tetap seimbang sehingga tidak mengalami kerugian. Namun, untuk menaikkan harga kegiatan *stuffing* ini tentu tidak bisa dilakukan dengan langkah yang kurang tepat dan sembarangan. Karena, perusahaan harus memahami dengan cermat dan tepat untuk menganalisis harga *stuffing* dengan perusahaan-perusahaan kompetitor yang bersaing di bisnis yang sama. Jika, perusahaan menaikkan harga kegiatan *stuffing* namun perusahaan-perusahaan kompetitor tidak menaikkan maka akan berdampak fatal terhadap perusahaan. Dikarenakan, pelanggan akan berkemungkinan besar untuk beralih ke perusahaan lain dengan harga kegiatan *stuffing* yang lebih murah.

- b. Dalam meningkatkan *Margin of Safety* di tahun 2022 adapun batas pengaman perusahaan akan semakin meningkat maka sesuai dengan rumusnya yaitu:

$$MoS = \frac{TR - BEP_{rupiah}}{TR} \times 100\% \dots\dots\dots(9)$$

Maka perusahaan dapat mengubah dari total penjualan dengan menaikkan kuantitas penjualan atau menurunkan harga kegiatan *stuffing*, perusahaan harus mengevaluasi terhadap harga konsumen sama harga kompetitor demi tetap menjaga kestabilan harga dan tetap membuat konsumen lebih menggunakan jasa dari perusahaan.

- c. Dalam meningkatkan kontribusi margin sebesar 3 persen adapun kontribusi margin diharapkan meningkat menjadi 43 persen di tahun 2022, maka total penjualan *stuffing* harus juga diharapkan untuk meningkat, karena sesuai dengan rumusnya yaitu:

$$CM = Total\ Penjualan - Biaya\ Variabel \dots\dots\dots(10)$$

Adapun total penjualan jika ditingkatkan, maka biaya variabel diharapkan untuk menurun dalam menghadapi efisiensi atau penghematan perusahaan.

## 5.2 Keterbatasan Penelitian

Berdasarkan pada proses penelitian yang dilakukan oleh peneliti secara langsung, terdapat beberapa keterbatasan yang dialami dan kendala sehingga dapat lebih diperhatikan bagi peneliti-peneliti yang akan datang untuk lebih menyempurnakan penelitiannya karena penelitian ini memiliki kekurangan yang

harus diperbaiki dalam penelitian selanjutnya. Beberapa keterbatasan dalam penelitian ini, yaitu:

1. Periode tahun yang singkat hanya 2 tahun yaitu tahun 2020 hingga tahun 2021, yang memiliki periode waktu yang singkat untuk diteliti
2. Objek penelitian hanya di fokuskan pada kegiatan *stuffing* yang mana hanya satu dari banyak kegiatan operasional di depo petikemas.
3. Dalam proses pengambilan data, terdapat informasi yang diberikan oleh perusahaan yang merupakan data yang tidak boleh diungkapkan karena mengandung data yang sensitif untuk dipublikasi.

### **5.3 Saran**

Bagi mahasiswa yang ingin melakukan penelitian dengan topik permasalahan yang sama namun akan dilakukan di perusahaan yang berbeda maka disarankan untuk menggunakan data primer maupun data sekunder lebih dari tiga tahun supaya penilaian kinerja pendapatan penjualan perusahaan akan lebih akurat. Mahasiswa juga dapat memberikan perbandingan kinerja pendapatan penjualan antar perusahaan yang berada di sektor industri yang sama atau mengkaitkannya dengan analisis CVP atau analisis *Cost Volume Profit* maupun analisis DOL atau *Degree of Operating Leverage*.

## DAFTAR RUJUKAN

- Assegaf, A. R. (2019). Pengaruh Biaya Tetap Dan Biaya Variabel Terhadap Profitabilitas Pada PT. Pecel Lele Lela Internasional, Cabang 17, Tanjung Barat, Jakarta Selatan. *Jurnal Ekonomi Dan Industri*, 20(1), 1-5.
- Astuti, P. I., & Ayuningtyas, F. J., (2018). Pengaruh Ekspor Dan Impor Terhadap Pertumbuhan Ekonomi Di Indonesia. *Jurnal Ekonomi & Studi Pembangunan*, 19(1), 1-10.
- Choiriyah, V. U., AR., M. D., & Hidayat, R. R. (2016). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 35(1), 196-206
- Costa, M.D., Habib, A. & Bhuiyan, M.B.U. (2021). Financial Constraints and Asymmetric Cost Behavior. *Journal of Management Control*, 32(1), 33-83.
- Fuad, H., Yanti, B., & Zulbahri, L. (2018). Analisis Break Even Poin dalam Perencanaan Penjualan Air Minum dalam Kemasan. *Jurnal Manajemen Dan Kewirausahaan*, 7(3), 31-41.
- Assegaf, SE., MM., A. R. (2019). Pengaruh Biaya Tetap Dan Biaya Variabel Terhadap Profitabilitas Pada Pt. Pecel Lele Lela Internasional, Cabang 17, Tanjung Barat, Jakarta Selatan. *Jurnal Ekonomi Dan Industri*, 20(1), 1–5. <https://doi.org/10.35137/jei.v20i1.237>
- Choiriyah, V. U., AR., M. D., & Hidayat, R. R. (2016). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 35(1), 196–206.
- Irmayani, D. (2019). Perancangan Program Analisa Break Even Point Dalam Menganalisa Model Investasi. *Jurnal Informatika*, 3(1), 1–17. <https://doi.org/10.36987/informatika.v3i1.206>
- Kampf, R., Majerčák, P., & Švagr, P. (2016). Primjena break-even point analize. *Nase More*, 63(3), 126–128. <https://doi.org/10.17818/NM/2016/SI9>
- Mania, S. (2008). Observasi Sebagai Alat Evaluasi Dalam Dunia Pendidikan Dan Pengajaran. *Lentera Pendidikan : Jurnal Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan*,

11(2), 220–233. <https://doi.org/10.24252/lp.2008v11n2a7>

Maruta, H. (2018). ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA BAGI MANAJEMEN Oleh: Heru Maruta 1 Abstrak. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 9–28.

Mita, R. (2015). Wawancara Sebuah Interaksi Komunikasi Dalam Penelitian Kualitatif. In *Jurnal Ilmu Budaya* (Vol. 11, Issue 2, pp. 71–79). <https://media.neliti.com/media/publications/100164-ID-wawancara-sebuah-interaksi-komunikasi-da.pdf>

Nurdin, A., & Gulo, S. (2016). Kajian Operasional Peralatan Bongkar Muat Guna Peningkatan Kualitas Pelayanan Pelanggan Depo Container PT. Tanto Intim Line Jakarta. *JMBA Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 02(01), 10–18. <https://www.journal.ibmasmi.ac.id/index.php/JMBA/article/view/246>

Permatasari, E. P., Pelayaran, A., & Surakarta, N. (2019). *MUARA : Jurnal Manajemen Pelayaran Nasional Vol 2 , No 2 , Oktober 2019*. 2(2), 83–92.

Ponomban, C. P. (2012). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprima. *Emba*, 1(4), 1250–1261.

Pratama, Y. P., Afisena, D., & Sarosa, B. (2018). Analisis Proses Packaging Dan Stuffing Perusahaan Furnitur Lokal Dalam Menjaga Eksistensi Persaingan Global (Studi Kasus: Ud Surya Abadi Furniture, Sukoharjo, Jawa Tengah). *Jurnal Manajemen Industri Dan Logistik*, 2(2), 159–167. <https://doi.org/10.30988/jmil.v2i2.36>

Talakua, M. W., Rahakbauw, D. L., & Surlialy, S. (2017). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan. *BAREKENG: Jurnal Ilmu Matematika Dan Terapan*, 11(1), 49–54. <https://doi.org/10.30598/barekengvol11iss1pp49-54>

Tangeren, R., Sondakh, J. J., & Pontoh, W. (2018). Analisis Titik Impas Dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Pt. Soho Industri Pharmasi Cabang Manado. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 13(04), 373–380. <https://doi.org/10.32400/gc.13.03.20274.2018>

Uy, A. O. O. (2016). Analyzing cost behavior of Philippine. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 20(1), 103–114.

- Xi Chen, & Bertrand M. Koebel. (2017). Fixed Cost, Variable Cost, Markups and Returns to Scale. *Annals of Economics and Statistics*, 127(127), 61. <https://doi.org/10.15609/annaeconstat2009.127.0061>
- Yulistia. (2014). *Analisis Margin Of Safety Dan Pengaruhnya Terhadap Perencanaan Laba Pada Toko Profil Dan Plafon Gypsum Padang*. 2(2), 280–297.
- Assegaf, SE., MM., A. R. (2019). Pengaruh Biaya Tetap Dan Biaya Variabel Terhadap Profitabilitas Pada Pt. Pecel Lele Lela Internasional, Cabang 17, Tanjung Barat, Jakarta Selatan. *Jurnal Ekonomi Dan Industri*, 20(1), 1–5. <https://doi.org/10.35137/jei.v20i1.237>
- Choiriyah, V. U., AR., M. D., & Hidayat, R. R. (2016). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 35(1), 196–206.
- Irmayani, D. (2019). Perancangan Program Analisa Break Even Point Dalam Menganalisa Model Investasi. *Jurnal Informatika*, 3(1), 1–17. <https://doi.org/10.36987/informatika.v3i1.206>
- Kampf, R., Majerčák, P., & Švagr, P. (2016). Primjena break-even point analize. *Nase More*, 63(3), 126–128. <https://doi.org/10.17818/NM/2016/SI9>
- Mania, S. (2008). Observasi Sebagai Alat Evaluasi Dalam Dunia Pendidikan Dan Pengajaran. *Lentera Pendidikan : Jurnal Ilmu Tarbiyah Dan Keguruan*, 11(2), 220–233. <https://doi.org/10.24252/lp.2008v11n2a7>
- Maruta, H. (2018). ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA BAGI MANAJEMEN Oleh: Heru Maruta 1 Abstrak. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 9–28.
- Mita, R. (2015). Wawancara Sebuah Interaksi Komunikasi Dalam Penelitian Kualitatif. In *Jurnal Ilmu Budaya* (Vol. 11, Issue 2, pp. 71–79). <https://media.neliti.com/media/publications/100164-ID-wawancara-sebuah-interaksi-komunikasi-da.pdf>
- Nurdin, A., & Gulo, S. (2016). Kajian Operasional Peralatan Bongkar Muat Guna Peningkatan Kualitas Pelayanan Pelanggan Depo Container PT. Tanto Intim

- Line Jakarta. *JMBA Jurnal Manajemen Dan Bisnis*, 02(01), 10–18.  
<https://www.journal.ibmasmi.ac.id/index.php/JMBA/article/view/246>
- Permatasari, E. P., Pelayaran, A., & Surakarta, N. (2019). *MUARA : Jurnal Manajemen Pelayaran Nasional Vol 2 , No 2 , Oktober 2019*. 2(2), 83–92.
- Ponomban, C. P. (2012). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprime. *Emba*, 1(4), 1250–1261.
- Pratama, Y. P., Afisena, D., & Sarosa, B. (2018). Analisis Proses Packaging Dan Stuffing Perusahaan Furnitur Lokal Dalam Menjaga Eksistensi Persaingan Global (Studi Kasus: Ud Surya Abadi Furniture, Sukoharjo, Jawa Tengah). *Jurnal Manajemen Industri Dan Logistik*, 2(2), 159–167.  
<https://doi.org/10.30988/jmil.v2i2.36>
- Talakua, M. W., Rahakbauw, D. L., & Surlialy, S. (2017). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan. *BAREKENG: Jurnal Ilmu Matematika Dan Terapan*, 11(1), 49–54.  
<https://doi.org/10.30598/barekengvol11iss1pp49-54>
- Tangeren, R., Sondakh, J. J., & Pontoh, W. (2018). Analisis Titik Impas Dan Batas Aman Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Pt. Soho Industri Farmasi Cabang Manado. *Going Concern : Jurnal Riset Akuntansi*, 13(04), 373–380. <https://doi.org/10.32400/gc.13.03.20274.2018>
- Uy, A. O. O. (2016). Analyzing cost behavior of Philippine. *Academy of Accounting and Financial Studies Journal*, 20(1), 103–114.
- Xi Chen, & Bertrand M. Koebel. (2017). Fixed Cost, Variable Cost, Markups and Returns to Scale. *Annals of Economics and Statistics*, 127(127), 61.  
<https://doi.org/10.15609/annaeconstat2009.127.0061>
- Yulistia. (2014). *Analisis Margin Of Safety Dan Pengaruhnya Terhadap Perencanaan Laba Pada Toko Profil Dan Plafon Gypsum Padang*. 2(2), 280–297.