

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian untuk analisis perencanaan laba dengan menggunakan Cost Volume Profit (CVP) pada PT. Telekomunikasi Indonesia Tbk dan Entitas Anak dapat disimpulkan bahwa Penjualan PT Telekomunikasi Indonesia Tbk dan Entitas Anak pada periode 2020–2024 terus mengalami peningkatan, meskipun pertumbuhannya cenderung melambat, yakni dari kenaikan 4,9% pada 2020–2021, menjadi 2,9% pada 2021–2022, lalu 1,5% pada 2022–2023, dan hanya 0,5% pada 2023–2024. Biaya variabel juga menunjukkan tren meningkat setiap tahun, dari Rp39.999.000.000 di tahun 2020 menjadi Rp48.082.000.000 di tahun 2024, dengan persentase kenaikan yang fluktuatif antara 0,7% hingga 8,3%. Sementara itu, margin kontribusi sempat naik hingga 2022, namun pertumbuhannya melambat dan bahkan turun 1,2% pada 2024 menjadi Rp101.885.000.000. Biaya tetap juga mengalami kenaikan dari Rp53.275.000.000 di 2020 menjadi Rp59.499.000.000 di 2024 dengan laju kenaikan yang relatif stabil.

Laba bersih sebelum pajak mengalami fluktuasi, dari Rp43.188.000.000 pada 2020 naik hingga Rp45.137.000.000 di 2022, kemudian turun menjadi Rp42.386.000.000 pada 2024. Degree of Operating Leverage (DOL) menunjukkan tren kenaikan dari 2,23 kali di 2020 menjadi 2,40 kali di 2024. Break Even Point (BEP) juga terus

meningkat, dari Rp75,35 miliar pada 2020 menjadi Rp87,62 miliar pada 2024. Sebaliknya, Margin of Safety (MOS) justru berfluktuasi dengan kecenderungan menurun tajam pada 2024 sebesar Rp14,26 miliar. Berdasarkan analisis target laba, perusahaan memerlukan rencana penjualan sebesar Rp121.923.153.166 pada 2025 untuk dapat mencapai laba minimal sesuai target sebesar Rp42.386.000.000.

5.2 SARAN

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi dalam menganalisis perencanaan laba pada PT Telekomunikasi Indonesia Tbk dan Entitas Anak, maka dapat disampaikan beberapa saran sebagai berikut:

1. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk dan entitas anak perlu melakukan efisiensi pada biaya variabel maupun biaya tetap agar tidak terus meningkat, sekaligus menjaga margin kontribusi dengan strategi pemasaran dan inovasi produk.
2. PT Telekomunikasi Indonesia Tbk dan entitas anak perlu memperkuat strategi penjualan untuk selalu melampaui titik impas, serta mengelola risiko operasional mengingat tren kenaikan BEP dan DOL.
3. Penyusunan target laba ke depan sebaiknya dilakukan secara realistis dengan mempertimbangkan kondisi pasar, tren industri, serta pola perilaku biaya agar profitabilitas dapat terjaga secara berkelanjutan.