

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DALAM PENENTUAN VOLUME PENJUALAN UNTUK PERENCANAAN LABA

SKRIPSI

Diajukan Guna Melengkapi Sebagian Syarat Dalam Mencapai Gelar Sarjana
Akuntansi (S.Ak)



Disusun Oleh:

Nama : Putri Ratna Fitria
NIM : 14111018
Pembimbing : Siti Sunrowiyati., SE, MM

**JURUSAN AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI KESUMA NEGARA
BLITAR
2018**

BATIK DJOJO KOESOEMO

Dsn. Talok RT 02/RW 01 Ds. Pojok

Kec. Garum, Kab. Blitar

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Adib Arifianto
Jabatan : Pimpinan Perusahaan

Dengan ini menyatakan :

Nama : Putri Ratna Fitria
NIM : 14111018
Kampus : STIE Kesuma Negara Blitar
Jurusan : Akuntansi
Program : Akuntansi
Judul : ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DALAM
PENENTUAN VOLUME PENJUALAN UNTUK PERENCANAAN
LABA

Telah melakukan penelitian pada Batik Djojo Koesoemo pada tanggal 6 Maret 2018 sampai dengan 1 September 2018 guna penyusunan laporan skripsi.

Demikian Surat Keterangan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Blitar, 1 September 2018

Pimpinan,


Adib Arifianto

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skrripsi dengan judul :

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DALAM PENENTUAN VOLUME
PENJUALAN UNTUK PERENCANAAN LABA**

Yang disusun oleh :

Nama : Putri Ratna Fitria

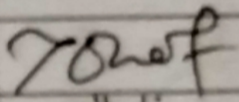
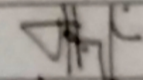
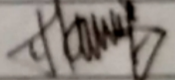
NIM : 14111018

Jurusan : Akuntansi

Program Studi: Akuntansi

Yang telah diuji dan dinyatakan lulus pada tanggal 16 November 2018

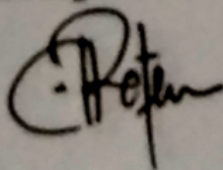
Susunan Dewan Penguji

No	Nama	Kedudukan	Tanda Tangan
1	Iwan Setya Putra, SE., Ak., MM., CA	Penguji I	
2	Siti Sunrowiyati., SE, MM	Penguji II	
3	Sandi Eka Suprajang, SE., MM	Penguji III	

Blitar, 7 Desember 2018

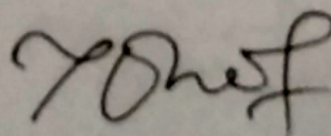
Mengetahui,

Ketua Program Studi



(Retno Murni Sari, SE., MM)

Ketua Dewan Penguji



(Iwan Setya Putra, SE., Ak., MM., CA)

LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Putri Ratna Fitria

NIM : 14111018

Jurusan : Akuntansi

Program Studi: Akuntansi

Judul skripsi :

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DALAM PENENTUAN VOLUME PENJUALAN UNTUK PERENCANAAN LABA

Dengan ini menyatakan bahwa hasil penulisan Skripsi yang telah saya buat ini merupakan hasil karya sendiri dan benar keasliannya.

Apabila ternyata di kemudian hari penulisan Skripsi ini merupakan hasil plagiat atau penjiplakan terhadap karya orang lain, maka saya bersedia mempertanggungjawabkan sekaligus bersedia menerima sanksi berdasarkan aturan tata tertib di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Demikian, pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tidak dipaksakan.

Blitar, 6 November 2018

Penulis,



Putri Ratna Fitria

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini dosen pembimbing dari:

Nama : Putri Ratna Fitria

NIM : 14111018

Jurusan : Akuntansi

Program Studi: Akuntansi

Judul skripsi :

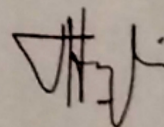
ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DALAM PENENTUAN VOLUME PENJUALAN UNTUK PERENCANAAN LABA

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini telah melalui proses bimbingan sejak tanggal 23 Februari 2018 sampai dengan 5 November 2018 dan memberikan persetujuan atas skripsi ini untuk diuji di depan dewan penguji skripsi.

Demikian persetujuan ini saya berikan sebagai syarat untuk mengikuti ujian Komprehensif bagi mahasiswa yang tersebut diatas.

Blitar, 6 Agustus 2018

Pembimbing,



Siti Sunrowiyati, SE., MM

ABSTRAKSI

ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DALAM PENENTUAN VOLUME PENJUALAN UNTUK PERENCANAAN LABA

PUTRI RATNA FITRIA -14111018

Kata Kunci: *Break Even Point*, volume penjualan, dan laba

Pemilik usaha tidak pernah melakukan perencanaan pengeluaran biaya, jumlah penjualan dan laba. Dengan keadaan harga bahan baku yang mengalami kenaikan atau penurunan perusahaan kesulitan menentukan target penjualan agar perusahaan mendapatkan laba yang diinginkan. Perusahaan menginginkan perhitungan yang tepat untuk mengetahui jumlah produk yang dihasilkan untuk menutup jumlah biaya operasional yang telah dikeluarkan sehingga perusahaan dapat menentukan laba yang diharapkan.

Menganalisis *break even point* dapat dilakukan dengan cara mengumpulkan data biaya produksi, biaya penjualan, dan biaya pengeluaran. Mengelompokkan biaya-biaya berdasarkan hubungannya dengan perubahan volume yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Menghitung margin kontribusi atau selisih antara penjualan dan biaya variabel dari suatu produk. Menghitung *Break Even Point* atau keadaan suatu perusahaan dalam titik impas. Menentukan target laba dengan membuat perencanaan penjualan untuk periode selanjutnya. Langkah terakhir menentukan Margin Pengamanan (MOS).

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, biaya variabel lebih besar dari biaya tetap, selama ini margin kontribusi perusahaan cukup besar, dan memiliki titik impas atau *break even point* karena memiliki *margin kontribusi* yang cukup tinggi, membuat perencanaan kenaikan laba sebesar 35% di tahun 2018 serta batas keamanan laba perusahaan tidak mengalami penurunan penjualan sampai pada tingkat yang merugikan perusahaan. Perhitungan tersebut dilakukan untuk mengendalikan kegiatan perusahaan dan sebagai alat pertimbangan atau pengambilan keputusan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur saya panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena dengan rahmat, karunia, serta taufik dan hidayah-Nya saya dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “Analisis *Break Even Point* Dalam Penentuan Volume Penjualan Untuk Perencanaan Laba” sebatas pengetahuan dan kemampuan yang dimiliki. Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan Proram Strata (S1) untuk memperoleh gelar kesarjanaan pada jurusan Akuntansi di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.

Penulisan skripsi ini dapat terselesaikan atas bantuan dan dukungan dari berbagai pihak. Untuk itu penulis menyampaikan rasa hormat dan terima kasih sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Iwan Setya Putra, SE., Ak., MM., CA selaku ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
2. Ibu Siti Sunrowiyati, SE., MM selaku Wakil ketua Bidang Akademik Dan Riset Sekolah Tingggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar serta dosen pembimbing yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.
3. Ibu Sulistya Dewi, W, SE., MSA selaku Wakil Ketua Bidang Kemahasiswaan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
4. Ibu Retno Murni Sari, SE., MM selaku Ketua Jurusan Akuntansi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar.
5. Seluruh Bapak dan Ibu Dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Kesuma Negara Blitar yang selama ini telah memberikan ilmu kepada saya.

6. Bapak Adib Arifianto selaku Pimpinan yang telah mengizinkan melakukan penelitian di Perusahaan Batik Djojo Koesoemo.
7. Orang tua yang telah sabar dan selalu memberikan dukungan penuh selama ini.
8. Sahabat dan teman-teman yang memberikan dukungan selama ini.
9. Serta semua pihak yang tidak bisa disebutkan satu-persatu.

Semoga skripsi sederhana ini dapat dipahami bagi siapapun pembacanya. Sebelumnya saya mohon maaf apabila terdapat kesalahan kata yang kurang berkenan dan kami memohon kritik dan saran yang membangun demi kebaikan di masa depan.

Blitar, 6 November 2018

Penulis

DAFTAR ISI

Halaman Judul.....	i
Halaman Persetujuan Skripsi.....	ii
Halaman Pernyataan Keaslian.....	iii
Halaman Pengesahan.....	iv
Abstraksi.....	v
Kata Pengantar.....	vi
Daftar Isi.....	viii
Daftar Tabel.....	x
Daftar Gambar.....	xi

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Permasalahan.....	3
C. Rumusan Masalah.....	3
D. Tujuan Penelitian.....	3
E. Kegunaan Penelitian.....	4

BAB II LANDASAN TEORI

A. Hasil Penelitian Terdahulu.....	5
B. Definisi Biaya.....	10
C. Klasifikasi Biaya.....	11
D. Biaya Variabel.....	15
E. Biaya Tetap.....	16
F. Biaya Semi Variabel.....	17
G. <i>Break Even Point</i>	19
H. Perhitungan <i>Break Even Point</i>	23

I. Margin Kontribusi.....	24
J. Batas Keamanan (Margin of Safety).....	25
K. Penjualan Minimal (sales minimum).....	26
L. Pengertian Perencanaan.....	27
M. Laba.....	27
N. Perencanaan Laba.....	28
O. Hubungan Volume Penjualan dengan Perencanaan Laba Menggunakan Analisis Break Even Point.....	31
 BAB III METODE PENELITIAN	
A. Waktu dan Tempat Penelitian.....	32
B. Jenis Penelitian.....	32
C. Definisi Operasional Variabel.....	32
D. Populasi dan Sampel.....	32
E. Metode Pengumpulan Data.....	33
F. Teknik Analisa Data.....	33
 BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Tempat Penelitian	35
B. Analisa Data.....	41
C. Pembahasan.....	59
 BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan.....	63
B. Saran.....	64
Daftar Pustaka.....	65

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Data Biaya Produksi Batik Djojo Koesoemo.....	41
Tabel 4.2 Data Penjualan.....	42
Tabel 4.3 Data Harga Jual.....	42
Tabel 4.4 Data Hasil Penjualan.....	42
Tabel 4.5 Klasifikasi Biaya.....	43
Tabel 4.6 Hasil Pemisahan Biaya Semi Variabel.....	43
Tabel 4.7 Biaya Tetap.....	44
Tabel 4.8 Biaya Variabel.....	44
Tabel 4.9 Margin Kontribusi Tahun 2015.....	45
Tabel 4.10 Margin Kontribusi Tahun 2016.....	46
Tabel 4.11 Margin Kontribusi Tahun 2017.....	48
Tabel 4.12 BEP MIX (Rp) Tahun 2015.....	49
Tabel 4.13 Biaya Variabel per Unit Tahun 2015.....	50
Tabel 4.14 BEP Mix (unit) Tahun 2015.....	50
Tabel 4.15 BEP Mix (unit) Masing-masing Produk Tahun 2015.....	51
Tabel 4.16 BEP MIX (Rp) Tahun 2016.....	51
Tabel 4.17 Biaya Variabel per Unit Tahun 2016.....	52
Tabel 4.18 BEP Mix (unit) Tahun 2016.....	53
Tabel 4.19 Mix (unit) Masing-masing Produk Tahun 2016.....	53
Tabel 4.20 BEP MIX (Rp) Tahun 2017.....	54
Tabel 4.21 Biaya Variabel per Unit Tahun 2017.....	54

Tabel 4.22 BEP Mix (unit) Tahun 2017.....	55
Tabel 4.23 Mix (unit) Masing-masing Produk Tahun 2016.....	55
Tabel 4.24 Perencanaan Penjualan Masing-masing Produk Tahun 2018.....	57
Tabel 4.25 Hasil Perhitungan <i>Margin of Safety</i> untuk Masing- masing Produk Tahun 2018.....	59
Tabel 4.26 Biaya Tetap dan Biaya Variabel Tahun 2015-2017.....	59
Tabel 4.27 Margin Kontribusi Tahun 2015-2017.....	60
Tabel 4.28 BEP Mix (Rp) Tahun 2015-2017.....	60
Tabel 4.29 BEP Mix (unit) Tahun 2015-2017.....	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Struktur Organisasi Batik Djojo Koesoem	37
--	----