



**PERANAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT  
PERENCANAAN LABA PADA JUMAN BAKERY**

**SKRIPSI**

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

Oleh :

**ITA DAMAYANTI MANALU**

NPM 1725100499

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
MEDAN  
2019**



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

**PENGESAHAN SKRIPSI**

NAMA : ITA DAMAYANTI MANALU  
NPM : 1725100499  
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI  
JENJANG : S I ( STRATA SATU )  
JUDUL SKRIPSI : PERANAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT  
PERENCANAAN LABA PADA JUMAN BAKERY

Medan, Juli 2019

**KETUA PROGRAM STUDI**

( ANGGI PRATAMA NST, SE.,M.Si )

**PEMBIMBING I**

( AULIA, SE.,MM )



**DEKAN**

( Dr. SURYA NITA, SH.,M.Hum )

**PEMBIMBING II**

( ANGGI PRATAMA NST, SE.,M.Si )



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

SKRIPSI DITERIMA DAN DISETUJUI OLEH  
PANITIA UJIAN SARJANA LENGKAP FAKULTAS SOSIAL SAINS  
UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI

**PERSETUJUAN UJIAN**


NAM A : ITA DAMAYANTI MANALU  
NPM : 1725100499  
PROGRAM STUDI : AKUNTANSI  
JENJANG : S 1 ( STRATA SATU )  
JUDUL SKRIPSI : PERANAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT  
PERENCANAAN LABA PADA JUMAN BAKERY

Medan, Juli 2019

  
( ANGGI PRATAMA NST, SE., M.Si )  
ANGGOTA II

  
( DWI SARASWATI, S.Pd., M.Si )

ANGGOTA I

  
( AULIA, SE., MM )

ANGGOTA III

  
( IRAWAN, SE., M.Si )

ANGGOTA IV

  
( HANDRIYANI DWILITA, SE., M.Si )

## PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : ITA DAMAYANTI MANALU  
NPM : 1725100499  
Fakultas/Program Studi : SOSIAL SAINS/AKUNTANSI  
Judul Skripsi : PERANAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI  
ALAT PERENCANAAN PADA JUMAN  
BAKERY.

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 apa pun sesuai dengan aturan yang berlaku apabila dikemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Medan,



Ita Damayanti Manalu  
NPM: 1725100499

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ita Damayanti Manalu  
Tempat / Tanggal Lahir : Medan, 25 Mei 1995  
NPM : 1725100499  
Fakultas : Sosial Sains  
Program Studi : Akuntansi  
Alamat : Jl.Purwosari Gg.Reformasi

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

Sehubungan dengan surat 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,



Ita Damayanti Manalu  
NPM: 1725100499



# 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  
PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
PROGRAM STUDI ILMU HUKUM  
PROGRAM STUDI PERPAJAKAN

(TERAKREDITASI)  
(TERAKREDITASI)  
(TERAKREDITASI)  
(TERAKREDITASI)  
(TERAKREDITASI)

## PERMOHONAN MENGAJUKAN JUDUL SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Lengkap : ITA DAMAYANTI MANALU  
Tempat/Tgl. Lahir : MEDAN / 25 Mei 1995  
Nomor Pokok Mahasiswa : 1725100499  
Program Studi : Akuntansi  
Konsentrasi : Akuntansi Sektor Bisnis  
Jumlah Kredit yang telah dicapai : 112 SKS, IPK 3.40  
Dengan ini mengajukan judul skripsi sesuai dengan bidang ilmu, dengan judul:

No.	Judul SKRIPSI	Persetujuan
1.	PERANAN BREAK EVENT POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UKM ROTI JAMAL	<input checked="" type="checkbox"/>
2.	ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT.XXX	<input type="checkbox"/>
3.	SISTEM INFORMASI PENGELUARAN KAS KECIL PADA PT.XXX	<input type="checkbox"/>

Judul yang disetujui oleh Kepala Program Studi diberikan tanda



Rektor I.  
( Ir. Bhakti Alamshyah, M.T., Ph.D. )

Medan, 24 Agustus 2018

Pemohon,  
( Ita Damayanti Manalu )

Nomor : .....  
Tanggal : .....

Disahkan oleh :  
Dekan

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

Tanggal : 24 Agustus 2018  
Disetujui oleh :  
Ka. Prodi Akuntansi

( Anngi Pratama Nasution, SE., M.Si )

Tanggal : .....

Disetujui oleh :  
Dosen Pembimbing I

( ..... )

Tanggal : .....

Disetujui oleh :  
Dosen Pembimbing II

( ..... )

No. Dokumen: FM/LPPM-08-01

Revisi: 02

Tgl. Eff: 20 Des 2015

Sumber dokumen: <http://mahasiswa.pancabudi.ac.id>

Dicetak pada: Jumat, 24 Agustus 2018 17:27:08

Kal : Permohonan Meja Hijau



FM-BPAA-2012-041

Medan, 27 Mei 2019  
Kepada Yth : Bapak/Ibu Dekan  
Fakultas SOSIAL SAINS  
UNPAB Medan  
Di -  
Tempat

Telah di terima  
berkas persyaratan  
dapat di proses  
Medan 28 MAY 2019  
TEGUH WAHYONO, SE., MM.

Dengan hormat, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Ita Demayanti Manalu  
Tempat/Tgl. Lahir : Medan / 25 Mei 1995  
Nama Orang Tua : Tuan Manalu  
N. P. M : 1725100499  
Fakultas : SOSIAL SAINS  
Program Studi : Akuntansi  
No. HP : 082274624734  
Alamat : Jl. Purwosari Gg. Reformasi

Datang bermohon kepada Bapak/Ibu untuk dapat diterima mengikuti Ujian Meja Hijau dengan judul Peranan Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Juman Bakery, Selanjutnya saya menyatakan :

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

1. [102] Ujian Meja Hijau	: Rp. 550.000
2. [170] Administrasi Wisuda	: Rp. 1.500.000
3. [202] Bebas Pustaka	: Rp. 100.000
4. [221] Bebas LAB	: Rp. 0
<b>Total Biaya</b>	<b>: Rp. 2.350.000</b>
5- Uk. Termin Genap	Rp 4.200.000
	<b>Rp 6.450.000</b>

M 28/5  
Dte

Ukuran Toga : L

Diketahui/Dibuat oleh :

Dr. Surya Hita, S.H., M.Hum.  
Dekan Fakultas SOSIAL SAINS

Harap smp

Ita Demayanti Manalu  
1725100499

Cabutan :

- 1. Surat permohonan ini sah dan berlaku bila :
  - a. Telah tercap 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.



Plagiarism Detector v. 1092 - Originality Report:

Analyzed document: 14/05/2019 16:03:32

"ITA DAMAYANTI  
MANALU\_1725100499\_AKUNTANSI.doc"

Licensed to: Universitas Pembangunan Panca Budi\_License4



Relation chart:



Distribution graph:

Comparison Preset: Rewrite. Detected language: Indonesian

Top sources of plagiarism:

% 98	wrds: 10174	<a href="http://docplayer.info/54841633-Analisis-penerapan-break-even-point-sebagai-alat-bantu-pere...">http://docplayer.info/54841633-Analisis-penerapan-break-even-point-sebagai-alat-bantu-pere...</a>
% 60	wrds: 6191	<a href="https://docplayer.info/48861516-Analisis-break-even-point-untuk-perencanaan-laba-pada-ud-m...">https://docplayer.info/48861516-Analisis-break-even-point-untuk-perencanaan-laba-pada-ud-m...</a>
% 33	wrds: 3483	<a href="http://eprints.undip.ac.id/27436/1/SKRIPSI_AGUSTINA_PRADITA_MARHAENI_C2A007007(r).pdf">http://eprints.undip.ac.id/27436/1/SKRIPSI_AGUSTINA_PRADITA_MARHAENI_C2A007007(r).pdf</a>

Show other Sources:]

Processed resources details:

181 - Ok / 31 - Failed

Show other Sources:]

Important notes:

Wikipedia:

Google Books:

Ghostwriting services:

Anti-cheating:





UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
**FAKULTAS EKONOMI**

Jln. Jend. Gatot Subroto Km. 4,5 Telp. (061) 30106060 PO.BOX. 1099 Medan.  
 Email : [admin\\_fe@unpab.pancabudi.org](mailto:admin_fe@unpab.pancabudi.org) <http://www.pancabudi.ac.id>

**BERITA ACARA BIMBINGAN PROPOSAL**

UNIV / PTS

Fakultas

Dosen Pembimbing :

Nama Mahasiswa

Jurusan / Program Studi :

No. Stambuk / NPM :

Jenjang Pendidikan : Strata I

Judul Skripsi

UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI  
 SOSIAL SAINS  
 AULIA, SE. MM.  
 IFA DAMAYANTI NAWALU  
 AKUNTANSI  
 1725100499  
 PERAWAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT  
 PERENCANAAN LABA PADA UKM ROTI JAMAL

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
20/9. 18	Pembahasan bab 1, 2 & 3 x Pembahasan uraian teoritis	f	
5/10. 18	Pembahasan bab. 4 & 5	f	
30/10. 18	- A.C Seminar	f	

Medan,  
 Diketahui / Disetujui Oleh :  
 Dekan

Dosen Pembimbing I

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

  
 Aulia, SE., MM



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

Jln. Jend Gatot Subroto Km.4,5 Telp.(061) 30106060 PO.BOX.1099 Medan.

Email : [admin\\_fe@unpub.pancabudi.org](mailto:admin_fe@unpub.pancabudi.org)

<http://www.pancabudi.ac.id>

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

UNIV / PTS	: UNIVERSITAS PEMBANGUNAN PANCA BUDI
Fakultas	: SOSIAL SAINS
Dosen Pembimbing	: ANGGI PRATAMA NASUTION, SE, M.Si
Nama Mahasiswa	: YEN DAMAYANTI MARULU
Jurusan / Program Studi	: Akuntansi
No. Stambuk / NPM	: 1735100409
Jenjang Pendidikan	: Sarjana I
Judul Skripsi	: PERANAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UKM KOTI SANGAL

Tanggal	Pembahasan Materi	Paraf	Keterangan
05/11/2018	<ul style="list-style-type: none"> <li>o) Logo universitas salah</li> <li>o) Identifikasi masalah kurang tepat</li> <li>o) latar belakang kurang</li> <li>o) Penulisan kurang tepat</li> </ul>		
19/11/2018	Acc Seminar proposal		

Medan,  
Diketahui / Disetujui Oleh :  
Dekan



Dosen Pembimbing

Anggi Pratama Nasution, SE., M.Si



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  
 Fakultas  
 Dosen Pembimbing I  
 Dosen Pembimbing II  
 Nama Mahasiswa  
 Jurusan/Program Studi  
 Nomor Pokok Mahasiswa  
 Bidang Pendidikan  
 Jenis Tugas Akhir/Skripsi

: Universitas Pembangunan Panca Budi  
 : SOSIAL SAINS  
 : **AULIA, S.E.MM**  
 : **ANGGI PRATAMA ANSUTION, S.E.M.Si**  
 : ITA DAMAYANTI MANALU  
 : Akuntansi  
 : 1725100499  
 : **STRATA I (SI)**  
 : **PERANAKI BREAK EVEN POINT SEBAGAI MUAT**  
 : **PERENCANAAN LABA PADA JUMLAH BAKERY**

TANGGAL	PEBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
10/05/19	- Perbaiki Abstrak		
15/05/19	- Penulisan isibab II Masih Berantakan		
	- Acc July Supri		
	<i>Hyi</i>		

Medan, 04 Mei 2019

Diketahui/Ditetujui oleh :

Dekan



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

... yang tidak perlu

*Handwritten mark*



# 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 : AULIA, S.E. MM  
 Dosen Pembimbing II : ANGGI PRATAMA KIASUTION, S.E. M.Si  
 Nama Mahasiswa : ITA DAMAYANTI MANALU  
 Jurusan/Program Studi : Akuntansi  
 Nomor Pokok Mahasiswa : 1725100499  
 Bidang Pendidikan : STRATA 1 (S1)  
 Judul Tugas Akhir/Skripsi : PERANAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA JUMPAH BAKERY

TANGGAL	PEMBAHASAN MATERI	PARAF	KETERANGAN
12.19	Perbaur: bab I s/d. V * Identifikasi variabel & rumus variabel sejalan dgn bab. I	A	
12.19	Perbaur: bab. IV, x * tabel data.	A	
13.19	Perbaur: bab. IV, x * perbauran	A	
13.19	Perbaur: bab. v.	A	
14.19	Acc Sidang.	A	

Medan, 15 April 2019  
Diketahui/Disetujui oleh :



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



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


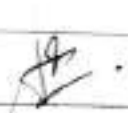
Jln. Jend. Gatot Subroto Km.4,5 PO.BOX.1099 Telp. (061) 8455571 Medan  
Email : [fasosa@pancabudi.ac.id](mailto:fasosa@pancabudi.ac.id) <http://www.pancabudi.ac.id>

**BERITA ACARA**  
**PERUBAHAN JUDUL SKRIPSI**

Pada hari ini, Jumat Tanggal, 05 Bulan, JULI Tahun, 2019, telah dilaksanakan Ujian Meja Hijau Pada Program Studi Akuntansi Semester II Tahun Akademik 2018/2019 bagi mahasiswa/i atas nama :

Nama : Hs Damayanti Manalu  
Npm : 1725100499  
Program Studi : Akuntansi  
Tanggal Ujian : 05 JULI 2019  
Judul Skripsi Lama : PERANAN BREAK EVENT POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UKM ROTI JAMAL  
Judul Skripsi Baru : PERANAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA JUMARI BAKERY

Dinyatakan benar bahwa dalam pelaksanaan ujian Meja Hijau mahasiswa tersebut diatas telah terjadi perubahan judul skripsi yang telah dikendaki oleh Panitia Ujian Meja Hijau.

NO	JABATAN	NAMA DOSEN	TANDA TANGAN
1	Ketua Penguji/ Ketua Program Studi	Anggi Pratama Nst, SE. M.Si	
2	Anggota I/ Pembimbing I	Aulia, SE., MM	
3	Anggota II/ Pembimbing II	Dwi Saraswati. S.Pd. M.Si	
4	Anggota III/ Penguji I	Irawan, SE. M.Si	
5	Anggota IV/ Penguji II	Handayani Dwilita, SE. M.Si	

## ABSTRAK

Juman Bakery adalah salah satu usaha dagang yang bergerak dalam memproduksi makanan, berdiri sejak tahun 2010. Untuk penyusunan laba yang akurat, salah satu yang dapat digunakan adalah analisis *break even point*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa penjualan yang harus dipertahankan Juman Bakery agar tidak mengalami kerugian, mengetahui jumlah margin pengaman yang dialami dan dicapai, dan untuk mengetahui berapa penjualan minimal yang harus dicapai pada laba yang direncanakan oleh Juman Bakery. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan adanya perbedaan pencapaian titik impas disetiap bulannya. Ini disebabkan karna adanya perbedaan besarnya biaya-biaya yang dikeluarkan Juman Bakery setiap bulannya. Namun untuk setiap bulan, dapat dilihat bahwa penjualan yang dilakukan Juman Bakery mampu untuk memperoleh keuntungan setiap bulannya. Tetapi Juman Bakery belum mencapai penjualan minimal yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan.

**Kata Kunci : *Break Even Point* ( BEP ) , Penjualan , Perencanaan Laba.**

## **ABSTRACT**

*Juman Bakery is a trading business that is engaged in producing food, established since 2010. For accurate profit preparation, one that can be used is a break even point analysis. This study aims to determine how many sales must be maintained Juman Bakery so as not to suffer losses, find out the amount of safety margins experienced and achieved, and to find out what the minimum sales must be achieved on the profit planned by Juman Bakery. The analytical method used in this research is quantitative method. The results of this study indicate that there is a difference in the break-even point in each month. This is because there is a difference in the amount of costs incurred by Juman Bakery every month. But for every month, it can be seen that the sales made by Juman Bakery are able to earn profits every month. But Juman Bakery has not yet reached the minimum sales that must be achieved on the planned profit amount.*

**Keywords: Break Even Point (BEP), Sales, Profit Planning.**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena atas rahmat dan kasih sayang-Nya, penulis masih diberikan kesehatan sehingga mampu menyelesaikan Skripsi ini. disusun berdasarkan hasil penelitian yang dilaksanakan pada Juman Bakery dengan judul : **“Peranan *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Juman Bakery”**

Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih kepada pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan Skripsi ini antara lain kepada:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Isa Indrawan S.E., M.M., Selaku Rektor Universitas Pembangunan Panca Budi.
2. Ibu Dr. Surya Nita, S.H., M.Hum. Selaku Dekan Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi.
3. Bapak Anggi Pratama Nasution SE., M.Si., Selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Sosial Sains Universitas Pembangunan Panca Budi Serta juga Merupakan Dosen Pembimbing Kedua Saya.
4. Bapak Aulia, SE.,MM Selaku Dosen Pembimbing Pertama yang telah meluangkan waktu untuk memberi arahan dan bimbingan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan tepat waktu
5. Kepada Juman Bakery yang mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian serta seluruh pegawai yang telah membantu penulis selama penelitian.
6. Kepada Keluarga yang memberi bantuan baik moril maupun materil kepada penulis.



7. Dan Seluruh sahabat yang telah memberi dukungan serta doanya kepada penulis.

Penulis juga menyadari bahwa masih banyak kekurangan dalam Penyusunan Skripsi ini, disebabkan keterbatasan kemampuan penulis. Oleh Karena itu, penulis mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun dari Pembaca untuk menyempurnakan Skripsi ini. Semoga Skripsi ini bermanfaat bagi Para pembaca. Akhir kata penulis mengucapkan Terima Kasih.

Medan, Juli 2019  
Penulis

**Ita Damayanti Manalu**  
**NPM : 1725100499**

## DAFTAR ISI

	HALAMAN
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>i</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERSETUJUAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>x</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>xii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>xiii</b>
<b>BAB I      PENDAHULUAN</b>	
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Identifikasi Masalah .....	3
C. Batasan dan Perumusan Masalah.....	4
1. Batasan Masalah.....	4
2. Perumusan Masalah.....	4
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	4
1. Tujuan Penelitian.....	4
2. Manfaat Penelitian.....	5
E. Keaslian Penelitian .....	6
<b>BAB II     TINJAUAN PUSTAKA</b>	
A. Landasan Teori.....	8
1. <i>Break Even Point</i> .....	8
a. Pengertian <i>Break Even Point</i> .....	8
b. Tujuan Analisis <i>Break Even Point</i> .....	9
c. Kegunaan Analisis <i>Break Even Point</i> .....	10
d. Kelemahan Analisis <i>Break Even Point</i> .....	11
e. Persyaratan Analisis <i>Break Even Point</i> .....	14
f. Penggolongan Biaya Analisis <i>Break Even Point</i> .....	15
g. Cara Menghitung <i>Break Even Point</i> .....	16
2. Perencanaan Laba.....	21
3. Tingkat Keamanan ( <i>Margin Of Safety</i> ) .....	26
B. Penelitian Sebelumnya .....	27
C. Kerangka Pemikiran .....	30
<b>BAB III    METODE PENELITIAN</b>	
A. Pendekatan Penelitian .....	33
B. Lokasi dan Waktu Penelitian .....	33
1. Lokasi Penelitian .....	33
2. Waktu Penelitian .....	33

C. Definisi Operasional Variabel .....	34
D. Jenis dan Sumber Data .....	36
1. Jenis Data .....	36
2. Sumber Data.....	36
E. Teknik Pengumpulan Data.....	36
1. Penelitian Lapangan. ....	36
F. Teknik Analisa Data .....	37
<b>BAB IV</b>	<b>HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN</b>
A. Hasil Penelitian .....	38
1. Sejarah Perusahaan.....	38
2. Visi dan Misi Perusahaan .....	38
a. Visi Perusahaan.....	38
b. Misi Perusahaan.....	38
3. Logo Juman Bakery.....	39
4. Struktur Organisasi Juman Bakery.....	39
5. Deskripsi Data Penelitian .....	50
a. Penggolongan Biaya dan Perhitungan Untuk tujuan Analisis <i>Break Even Point</i> .....	50
b. Perencanaan Penjualan Laba Yang Diinginkan .....	71
c. Tingkat Keamanan .....	75
B. Pembahasan.....	77
1. Perhitungan Titik <i>Break Even Point</i> .....	78
<b>BAB V</b>	<b>KESIMPULAN DAN SARAN</b>
A. Kesimpulan .....	80
B. Saran .....	80
<b>DAFTAR PUSTAKA</b>	
<b>LAMPIRAN</b>	
<b>BIODATA</b>	

## DAFTAR GAMBAR

	<b>HALAMAN</b>
<b>Gambar 3.1</b> Kerangka Pemikiran .....	32
<b>Gambar 4.1</b> Logo Juman Bakery .....	39
<b>Gambar 4.2</b> Struktur Organisasi Juman Bakery .....	49
<b>Gambar 4.3</b> Grafik Titik Break Even Point Bulan Januari 2019 .....	78

## DAFTAR TABEL

### HALAMAN

<b>Tabel 2.1</b> L/R Dengan Format Margin Kontribusi Pada Titik Impas .....	19
<b>Tabel 2.2</b> Pengaruh Kenaikan Harga Jual .....	22
<b>Tabel 2.3</b> Pengaruh Penurunan .....	23
<b>Tabel 2.4</b> Pengaruh Kenaikan Beban Tetap .....	25
<b>Tabel 2.5</b> Daftar Peneliti Sebelumnya.....	27
<b>Tabel 3.1</b> Skedul Proses Penelitian .....	34
<b>Tabel 3.2</b> Operasional Variabel.....	35
<b>Tabel 4.1</b> Daftar Jumlah Produksi Roti Juman Bakery .....	51
<b>Tabel 4.2</b> Daftar Penggunaan Bahan Baku Juman Bakery.....	51
<b>Tabel 4.3</b> Penggolongan Biaya Variabel & Biaya Tetap .....	52
<b>Tabel 4.4</b> Biaya Bahan Baku Bersama Untuk 5 Jenis Roti .....	54
<b>Tabel 4.5</b> Biaya Bahan Baku Bersama Untuk 3 Jenis Roti .....	55
<b>Tabel 4.6</b> Biaya Bahan Baku Bersama Untuk 2 Jenis Roti .....	56
<b>Tabel 4.7</b> Biaya Bahan Penolong Bersama Untuk 5 Jenis Roti.....	57
<b>Tabel 4.8</b> Biaya Overhead Pabrik Bersama Untuk 5 Jenis Roti .....	58
<b>Tabel 4.9</b> Biaya Operasional Perusahaan Bersama 5 jenis Roti .....	59
<b>Tabel 4.10</b> Penggolongan B.Variabel & B.Tetap Roti Kelapa.....	60
<b>Tabel 4.11</b> Penggolongan B. Variabel & B.Tetap Roti Paha Ayam.....	62
<b>Tabel 4.12</b> Penggolongan B.Variabel & B.Tetap Roti Tausa Kacang Ijo .....	64
<b>Tabel 4.13</b> Penggolongan B.Variabel & B.Tetap Roti Tausa Kacang Merah ..	66
<b>Tabel 4.14</b> Penggolongan B.Variabel & B.Tetap Roti Donat Seres .....	69
<b>Tabel 4.15</b> Penggolongan Break Even Point dan Rencana Penjualan .....	74

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Perkembangan dunia usaha saat ini berjalan sangat pesat, hal ini mengakibatkan daya beli konsumen berubah-ubah. Persaingan antara perusahaan khususnya yang sejenis semakin meningkat. Demikian pula dengan perusahaan yang bergerak di bidang produksi saat ini juga semakin meningkat dan dapat berpengaruh tinggi pada perusahaan dalam menentukan tingkat harga dan volume penjualan. Oleh sebab itu sangat diperlukan kemampuan manajemen untuk menerapkan strategi perusahaan dalam menghadapi dan mengatasi persaingan dengan perusahaan lain yang sejenis. Agar perusahaan dapat mencapai laba semaksimal mungkin dengan penggunaan biaya-biaya seminimum mungkin.

Setiap usaha yang didirikan memiliki tujuan pokok yang sama, yaitu mendapatkan laba. Dalam mendapatkan laba tentu setiap usaha harus melakukan sebuah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan selisih dari pendapatan uang diterima dari hasil penjualan dengan biaya yang dikeluarkan, oleh karena itu perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Perencanaan laba memerlukan alat bantu untuk menganalisis biaya-volume-laba adalah analisis *Break Even Point*. *Break even point* amatlah penting kalau kita membuat usaha agar kita mengetahui kondisi dimana perusahaan mencapai titik impas.

Titik impas adalah kondisi dimana sebuah usaha tidak menghasilkan laba dan juga tidak mengalami kerugian. *Break even point* juga diperlukan untuk memberi informasi untuk mengendalikan volume penjualan agar dapat menyesuaikan jumlah laba yang diinginkan.

Untuk dapat menentukan analisis *break even point* (BEP) biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan bertambah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah *break even point* dalam perusahaan tersebut. Masalah *break even point* baru muncul apabila suatu perusahaan disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara umum akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara umum tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

Berdasarkan penelitian dari peneliti sebelumnya Rumiasih dan wijaya (2014) mengatakan bahwa “Peranan *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Kahuripan Kabupaten Bogor“ menyimpulkan bahwa analisis *break even point* benar menjadi tolak ukur sebuah perusahaan dalam merencanakan laba dan dengan adanya perubahan biaya variabel setiap tahunnya dapat mempengaruhi perubahan jumlah *break even point*.

Penelitian ini dilakukan di Juman Bakery yang merupakan usaha yang bergerak dibidang produksi makanan yang beralamat di Jl. Gatot Subroto Km 4,5 Medan. Dimana, usaha ini sudah berdiri belasan tahun namun dari awal membuka usahanya hingga saat ini, Juman Bakery belum pernah melakukan perhitungan break even point dalam merencanakan laba. Juman Bakery juga belum mengetahui tingkat keamanan penjualan yang harus dicapai dan biaya belum diklarifikasi menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Berdasarkan uraian tersebut sesuai dengan permasalahan yang terjadi maka penulis membahas dengan judul “Peranan *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Juman Bakery”.

## **B. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti dapat mengidentifikasi beberapa masalah yaitu :

1. Perusahaan belum melakukan perhitungan *break even point* dalam merencanakan laba.
2. Perusahaan belum mengetahui tingkat keamanan penjualan yang harus dicapai.
3. Biaya belum diklarifikasi menjadi biaya tetap dan biaya variabel.



## C. Batasan dan Perumusan Masalah

### 1. Batasan Masalah

Oleh karena adanya keterbatasan penulis terhadap waktu dan pengetahuan, dan menghindari terjadinya penafsiran serta opini yang berbeda-beda, maka penulis membatasi masalah pada penelitian ini, yaitu hanya membahas tentang perhitungan *break even point* sebagai alat perencanaan laba.

### 2. Perumusan Masalah

Berdasarkan pengamatan dan penelitian yang dilakukan penulis, penulis merumuskan masalah yang diteliti yaitu, “ Bagaimana perhitungan *break even point* serta perencanaan laba pada Juman Bakery “.

## D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

### 1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

- a. Mengetahui bagaimana perhitungan *break even point* sebagai perencanaan laba
- b. Mengetahui jumlah produk yang dihasilkan saat ada pada titik *break even point*

## 2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

### a. Bagi penulis

Penulis dapat mengetahui bagaimana *break even point* dapat menjadi tolak ukur dalam mengetahui rugi/laba suatu perusahaan. Serta dapat menjadi sarana evaluasi untuk mengetahui tingkat nalar penulis terhadap mata kuliah yang berhubungan dengan judul yang diteliti oleh penulis.

### b. Bagi perusahaan

Untuk membantu bengkel minimalis las josep mengetahui berapa jumlah penjualan yang harus dicapai agar usaha mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian. Serta menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan, dan produksi untuk mengetahui jumlah laba dalam perbaikan dan pengembangan usaha.

### c. Bagi pihak lain

Dapat menjadi referensi bagi pihak yang bersangkutan dengan kampus guna melakukan penelitian yang berhubungan dengan penelitian mengenai analisis *break even point* dalam perencanaan laba untuk menambah wawasan mahasiswa dalam pemahaman dan pengetahuan untuk dunia kerja.

## E. Keaslian Penelitian

Berdasarkan penelitian dari peneliti sebelumnya Rumiasih dan wijaya (2014) mengatakan bahwa “Peranan *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Kahuripan Kabupaten Bogor“ sedangkan penelitian ini berjudul “ Peranan *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Juman Bakery”.

Penelitian ini memiliki perbedaan dengan penelitian sebelumnya yang terletak pada :

1. **Populasi Penelitian** : adalah kelompok elemen yang lengkap, umumnya berupa orang, benda, transaksi atau kejadian, dimana peneliti mempelajari atau menjadikannya objek penelitian. Dalam penelitian sebelumnya yang menjadi populasi adalah laporan keuangan perusahaan periode tahun 2012-2013 sedangkan dalam penelitian ini penulis menggunakan data biaya tetap dan biaya variabel sebagai populasi.
2. **Sampel Penelitian** : adalah suatu himpunan atau bagian dari unit populasi. Dalam penelitian sebelumnya menetapkan jumlah sampel sebanyak 2 tahun yaitu tahun 2012 dan 2013. Sampel yang digunakan adalah data penjualan atau pendapatan, biaya variabel, biaya tetap pada periode yang bersangkutan, sedangkan dalam penelitian ini penulis menggunakan data pembelian bahan baku, biaya bahan penolong, pembelian bahan penolong selama satu tahun.

3. **Waktu Penelitian** : peneliti sebelumnya dilakukan di tahun 2014, sedangkan penulis melakukan pada tahun 2019.
4. **Lokasi Penelitian** : peneliti sebelumnya melakukan penelitian di PDAM Tirta Kahuripan Kabupaten Bogor, sedangkan penulis melakukan penelitian di Juman Bakery Jl. Gatot Subroto Km 4,5 Medan.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. *Break Even Point***

###### **a. Pengertian *Break Even Point***

Analisis *Break Even Point* atau Analisis Titik Impas merupakan salah satu fungsi manajemen yang berupa perencanaan laba. Dengan adanya perencanaan yang baik maka akan memudahkan tugas manajemen dalam mengelola perusahaannya agar manajemen perusahaan dapat meminimalkan kerugian atau memaksimalkan keuntungan. Menurut Jumingan (2015 : 184), bahwa analisis titik impas merupakan alat bantu bagi manajemen dalam planning dan budgeting yakni dapat menambah ketepatan dalam membuat peramalan penjualan atau produksi, biaya-biaya, laba atau rugi sehingga dapat meningkatkan reliabilitas dan validitas laporan keuangan yang disusun perusahaan yang bersangkutan.

Sedangkan menurut Bambang & mulyo (2015 : 154), bahwa:

Analisis *Break Even Point* biasa disebut dengan hubungan antara besarnya jumlah investasi dan volume yang ditargetkan untuk mencapai *profitabilitas* (kemampuan laba) analisa *break even point* atau disebut analisis titik impas/analisis titik pulang pokok merupakan sarana untuk menentukan titik

dimana perusahaan tidak mengalami keuntungan ataupun kerugian dalam mencapai usahanya.

Dengan diketahuinya *break even point* atau titik impas dapat diketahui berapa tingkat-tingkat produksi atau volume penjualan yang akan mendatangkan keuntungan bagi perusahaan yang bersangkutan.

#### **b. Tujuan Analisis *Break Even Point***

Secara umum analisis *break even point* digunakan dengan tujuan untuk mengetahui titik dimana perusahaan tidak mengalami kerugian dan juga tidak mendapatkan keuntungan.

Menurut Kasmir (2012 : 334), penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu :

- 1) Mendesain spesifikasi produk
- 2) Menentukan harga jual persatuan
- 3) Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian
- 4) Memaksimalkan jumlah produksi
- 5) Merencanakan laba yang diinginkan
- 6) Tujuan lainnya

Analisis titik impas memberikan perbandingan antara biaya dengan harga untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan. Hal ini

menyebabkan biaya sangat besar pengaruhnya untuk penentuan harga serta dengan adanya analisis *break even point* kita dapat menguji kelayakan sebuah produk.

### **c. Kegunaan Analisis *Break Even Point***

Analisis *break even point* dapat memberi pedoman kepada manajemen untuk mengambil keputusan dibidang operasional yang menyangkut pengenalan produk baru, volume produksi, penentuan harga produk dan pemilihan proses produksi terbaik.

Menurut Dermawan & Djohotman (2012 : 57), manfaat dan kegunaan *break even point* adalah :

- 1) Batas penjualan yang aman (*Margin of Safety – MOS*) yaitu penurunan penjualan yang boleh terjadi namun tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan.
- 2) Indikator penutupan usaha (*Skate Down Point –SDP*) yaitu apakah yang sebaiknya perusahaan ditutup apabila biaya variabel dan biaya tetap tunai tidak dapat ditutup.
- 3) Menetapkan target penjualan (*Sales Target –ST*) yaitu penjualan yang diharapkan memperoleh laba yang diinginkan.
- 4) Menetapkan *sales break even point* yang baru akibat adanya perubahan-perubahan biaya harga jual serta kuantitas yang dijual yang bertujuan untuk menghadapi persaingan bisnis.

Analisis *break even point* dapat membantu manajemen perusahaan dalam mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar terhindar dari kerugian dan diharapkan dan membuat planning atau ramalan penjualan guna mengatur volume penjualan yang dilakukan perusahaan agar dapat meningkatkan reliabilitas dan validitas laporan keuangan suatu perusahaan, dan diharapkan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk masa yang akan datang.

#### **d. Kelemahan Analisis *Break Even Point***

Disamping memiliki kelebihan, tentunya analisis *break even point* atau analisis titik impas juga memiliki kelemahan. Kelemahan *break even point* berikut ini mau tidak mau pasti ada dan tidak dapat dihindari. Berikut ini merupakan kelemahan *break even point* atau titik impas menurut Kasmir (2012 : 336), yaitu :

- 1) Perlu asumsi, artinya analisis titik impas membutuhkan banyak asumsi terutama mengenai hubungan antara biaya dengan pendapatan.
- 2) Bersifat statis, artinya analisis ini hanya digunakan pada titik tertentu, bukan pada suatu periode tertentu.
- 3) Tidak digunakan untuk mengambil keputusan akhir, artinya analisis titik impas hanya baik digunakan juga ada penentuan kegiatan lanjutan yang dapat dilakukan.



- 4) Tidak menyediakan pengujian aliran kas yang baik, artinya jika aliran kas telah ditentukan melebihi aliran kas yang harus dikeluarkan, proyek dapat diterima dan hal-hal lainnya dianggap sama.
- 5) Hubungan penjualan dan biaya, hubungan penjualan dan biaya adalah dalam hal biaya, jika penjualan dilakukan dalam kapasitas penuh, tetapi memerlukan tambahan penjualan, akan ada tambahan biaya tenaga kerja yang mengakibatkan naiknya biaya variabel dan jika diperlukan tambahan peralatan pabrik. Maka, biaya tetap juga akan meningkat.
- 6) Kurang mempertimbangkan resiko-resiko yang terjadi selama masa penjualan, artinya selama masa penjualan begitu banyak resiko yang mungkin dihadapi, misalnya kenaikan harga bahan baku, yang akan berpengaruh kepada jumlah penjualan secara keseluruhan, baik unit maupun rupiah.
- 7) Pengukuran kemungkinan penjualan, artinya jika hendak membuat grafik pulang pokok yang didasarkan kepada harga penjualan yang konstan, untuk melihat kemungkinan laba pada berbagai tingkat harga harus dibuatkan semua seri grafik untuk tiap tingkat harga.

Namun, meskipun analisis titik impas memiliki banyak kelemahan, manajemen masih dapat menggunakannya sebagai salah satu alat perencanaan keuangan, terutama perencanaan laba.

Dalam pelaksanaannya penggunaan *break even point* dilakukan dengan memperhatikan beberapa hal-hal penting diantaranya :

Menurut Munawir (2014 : 184), bahwa untuk mencapai laba yang besar (dalam perencanaan laba maupun realisasinya) manajemen dapat melakukan berbagai langkah, misalnya :

- 1) Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
- 2) Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
- 3) Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Menurut Kasmir (2012 : 334), bahwa dalam rangka penentuan titik impas ini, perlu diketahui beberapa hal penting, agar titik impas dapat ditentukan dengan tepat, yaitu :

- 1) Tingkat keuntungan (laba) yang ingin dicapai dalam suatu periode.
- 2) Besarnya kapasitas produksi yang tersedia atau yang dapat ditingkatkan .
- 3) Jumlah biaya yang harus dikeluarkan, baik biaya tetap maupun biaya variabel.

Hal-hal tersebut diatas harus diperhatikan dalam menghitung perencanaan laba menggunakan *break even point* agar dapat diketahui layak atau tidaknya suatu produksi barang untuk dihitung titik impasnya dan kemudian di kontrol penjualannya sehingga mendapatkan laba sesuai keinginan.

#### **e. Persyaratan Yang Diperlukan Dalam Analisis *Break Even Point***

Untuk menghitung analisis *break even point* dalam sebuah perusahaan harus kita perhatikan terlebih dahulu perusahaan atau usaha tersebut memenuhi syarat untuk dilakukannya perhitungan titik impas, demikian sejumlah persyaratan yang harus dimiliki perusahaan agar dapat dihitung *break even point* untuk melakukan perencanaan laba :

Menurut Jumingan (2015 : 184), bahwa :

- 1) Bahwa prinsip variabilitas biaya dapat diterapkan dengan benar (*principle of cost variability is valid*)
- 2) Bahwa biaya-biaya yang dikorbankan harus dapat dipisahkan menjadi dua kelompok biaya, yakni biaya tetap dan biaya variabel.
- 3) Bahwa yang dikelompokkan sebagai biaya tetap tersebut akan tinggal konstan sepanjang kisaran periode kerja atau kapasitas produksi tertentu, artinya tidak mengalami perubahan walaupun volume produksi atau volume kegiatan berubah.
- 4) Bahwa yang dikelompokkan sebagai variabel itu akan berubah sebanding dengan perubahan volume produksi, yakni meningkat atau menurun secara sebanding dengan perubahan volume produksi.
- 5) Bahwa harga jual per unit barang itu akan tetap saja, tidak naik atau turun, berapa saja jumlah unit barang yang dijual. Harga per unit tidak akan menurun walaupun volume penjualan meningkat, dan sebaliknya

volume penjualan barang tidak akan mempengaruhi harga jual atau harga pasarnya.

- 6) Bahwa tingkat harga umum tidak akan mengalami perubahan selama kisaran tertentu dianalisis.
- 7) Bahwa perusahaan yang bersangkutan hanya memproduksi dan menjual satu jenis barang saja. Bagi perusahaan yang memproduksi dan menjual lebih dari satu jenis barang produk-produk itu harus dianggap sebagai satu jenis produk saja dengan perbandingan (mix) yang selalu konstan.
- 8) Bahwa produktivitas tenaga kerja pada perusahaan yang bersangkutan akan tinggal tetap atau tidak berubah.
- 9) Bahwa dalam perusahaan yang bersangkutan harus ada sinkronisasi antara volume produksi dengan volume penjualan, artinya bahwa barang yang diproduksi mesti terjual semua ada periode yang bersangkutan (tidak ada sisa atau persediaan).

#### **f. Penggolongan Biaya Untuk Tujuan Analisis *Break Even Point***

Dalam menganalisis *break even point* tentunya hal utama yang harus diketahui adalah mengenai biaya. Biaya merupakan pengorbanan ekonomi untuk mendapatkan barang atau jasa, seperti pembelian harta dan pembayaran sewa, pembayaran upah. Menurut Imam Firmansyah (2013 : 27), “Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang dapat diukur dalam satuan uang, baik yang telah terjadi maupun yang akan terjadi untuk tujuan tertentu”. Sedangkan menurut Lutfi Azis (2014 : 2), “Biaya Standar adalah

biaya yang ditentukan terlebih dahulu untuk memproduksi suatu produk atau untuk membiayai suatu proyek selama periode tertentu dimasa mendatang”.

Untuk tujuan menganalisis *Break Even Point*, biaya-biaya yang telah terjadi selama periode tertentu harus diklarifikasikan kedalam kelompok biaya. Menurut Jumingan (2015 : 186), yaitu :

- 1) Biaya tetap ( *fixed costs* atau *fixed expenses* ) adalah jenis biaya yang selama kisaran waktu operasi tertentu atau tingkat kapasitas produksi tertentu selalu tetap jumlahnya atau tidak berubah walaupun volume produksi berubah.
- 2) Biaya variabel (*variabel cost* atau *variabel expense*) adalah jenis biaya yang besar kecilnya tergantung pada banyak sedikitnya volume produksi.
- 3) Biaya total (*total costs*) adalah jumlah biaya tetap total ditambah dengan biaya variabel total pada masing-masing tingkat atau volume produksi.

#### **g. Cara Menghitung *Break Even Point***

Analisis *break even point* merupakan alat untuk mengukur keseimbangan antara biaya, volume penjualan, dan produksi. Menurut Kasmir (2012 : 340), untuk menghitung *break even point* dapat menggunakan berbagai cara seperti berikut :

1) **Rumus matematika**, Yaitu :

a) Analisis *break even point* dalam unit

$$\text{BEP} = \frac{FC}{P - VC/\text{Unit}}$$

b) Analisis *break even point* dalam rupiah

$$\text{BEP} = \frac{FC}{1 - \frac{vc}{s}}$$

Dimana :

BEP = *Break even point* ( Analisis Titik Impas )

Fc = *Fixed Cost* ( Biaya Variabel Persatuan )

Vc = *Variabel Cost* ( Biaya Variabel Persatuan )

P = *Price* ( Harga jual Persatuan )

S = *Sales Volume* ( Jumlah Penjualan )

Contoh 1 :

Suatu usaha yang bergerak dibidang perkakas memiliki biaya tetap sebesar Rp. 150.000.000,- biaya variabel Rp. 250.000.000,- harga tarif per potong yaitu Rp.5.000,- dan biaya variabel per potong Rp.2.500,- kapasitas penyediaan 100.000 unit.

Berdasarkan keterangan diatas maka perhitungan *break even point* dengan menggunakan rumus dalam unit, adalah sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \frac{FC}{P-VC/\text{Unit}}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp.150.000.000,-}}{\text{Rp.5.000}-\text{Rp.2.500,-}} = 60.000 \text{ unit}$$

Berdasarkan contoh tersebut, contributor atau *contribution of fixed cost* per potong adalah Rp.2.500,- maka diperlukan unit untuk di produksi yaitu :

$$= \frac{\text{Rp.150.000.000,-}}{\text{Rp.2.500,-}} = 60.000 \text{ potong}$$

Sedangkan jika perhitungan menggunakan rumus Rupiah, maka *break even point* ditentukan sebagai berikut :

$$\text{BEP} = \frac{FC}{1-\frac{vc}{s}}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp.150.000.000,-}}{1-\frac{\text{Rp.250.000.000,-}}{\text{Rp.500.000.000,-}}}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp.150.000.000,-}}{1-0,5}$$

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp.150.000.000,-}}{0,5} = \text{Rp. 300.000.000,-}$$

**Tabel 2.1 Laba L/R dengan format Margin Kontribusi pada  
Titik Impas 60.000 unit**

<b>Keterangan</b>	<b>Total</b>	<b>Per Unit</b>
Sales (60.000 unit)	Rp.300.000.000	Rp.5000
Biaya Variabel	(Rp.250.000.000)	(Rp.4166)
Margin Kontribusi	Rp. 50.000.000	Rp. 834
Beban Tetap	Rp. 50.000.000	
Laba Bersih	Rp.0	

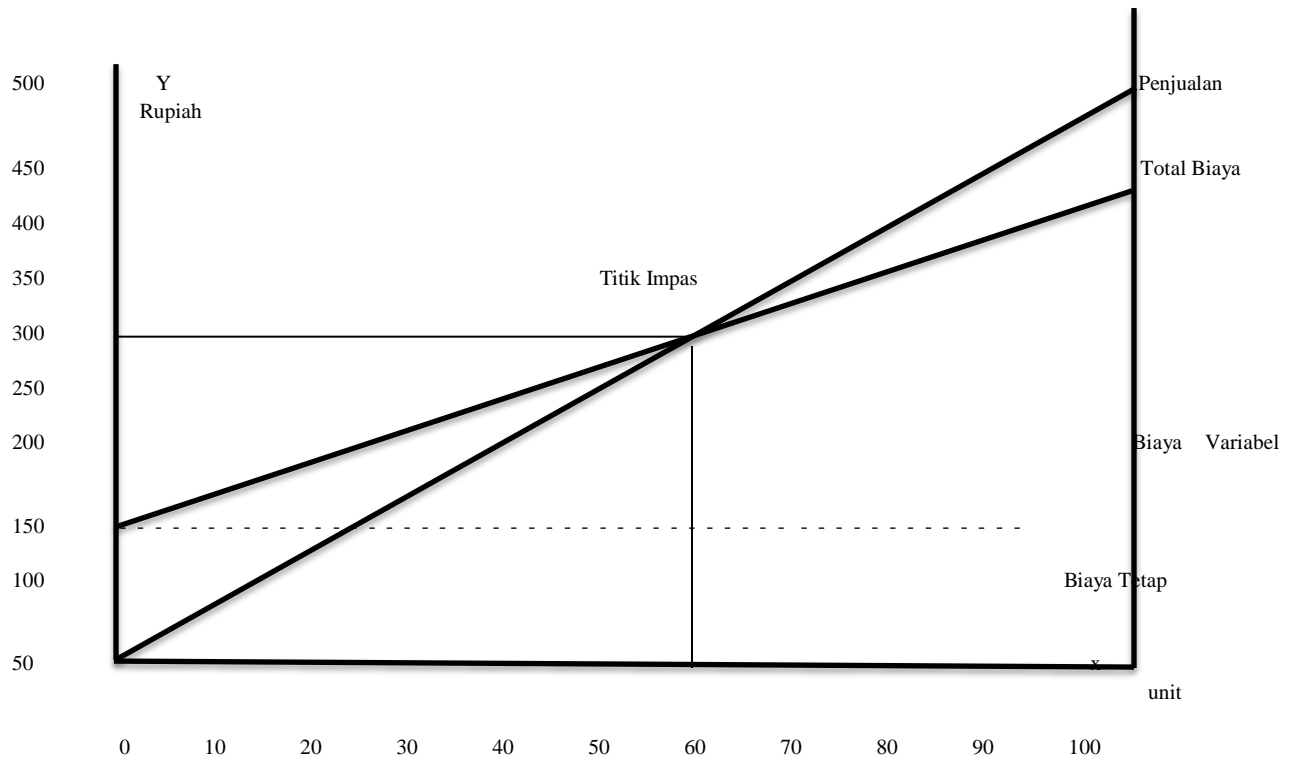
Dari perhitungan diatas ditemukan bahwa titik *break even point* terjadi apabila perusahaan dapat menyediakan perkakas dengan nilai keseluruhan harga jualnya sebesar Rp.300.000.000,-.Maka untuk mengetahui contribution marginnya dapat dihitung dengan rumus.

$$= 1 - \frac{Rp.250.000.000,-}{Rp.500.000.000,-} = 1 - 0,5 = 0,5 \text{ atau } 50\%$$

Jika *contribution margin* sebesar 50%. Berarti selisih antara harga jual dan biaya variabel sebesar 50%



## 2) Dengan Grafik



### Keterangan :

Sumbu X menggambarkan besarnya volume produksi atau penjualan

Sumbu Y menggambarkan besarnya biaya dan penghasilan penjualan

Dari grafik diatas terlihat bahwa untuk tiap-tiap masing unit penjualan terhadap informasi yang lengkap seperti setiap rupiah penjualan, biaya tetap, biaya variabel, total biaya maupun laba atau rugi. Jadi, manajemen dapat melihat jika akan memproduksi sekian unit, akan terlihat seluruh komponen diatas.

## 2. Perencanaan Laba ( *Profit Planning* )

Setelah menghitung titik *break even point*, manajemen usaha dapat merencanakan laba yang kita inginkan. Menurut Jihan Ginting (2014 : 65), bahwa “perencanaan laba (profit planning) sering disebut anggaran perencanaan (planning budged) adalah rencana dari manajemen yang meliputi seluruh tahap dari operasi dimasa yang akan datang untuk mencapai tujuan perusahaan dibagi kedalam dua jenis yaitu rencana jangka pendek dan rencana jangka panjang”. Menurut Slamet (2015 : 144), Aset perusahaan ditanam dalam sebuah proyek dengan tujuan untuk memperoleh laba. Laba yang diharapkan dari investasi tersebut disebut target laba. Analisis biaya-volume-laba dapat digunakan sebagai alat untuk menghitung jumlah unit produk yang seharusnya dijual agar perusahaan memperoleh sejumlah target laba tertentu.

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \frac{\text{Beban Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi per unit}} \\
 &= \frac{\text{Rp.50.000.000} + \text{Rp.75.000.000}}{\text{Rp.834}} \\
 &= \frac{\text{Rp.125.000.000}}{\text{Rp.834}} \\
 &= \text{Rp.150.000 unit}
 \end{aligned}$$

Semua pembahasan diatas menganggap tidak satu pun variabel yang berubah. Dengan kata lain, semua variabel yang dibahas adalah konstan. Dalam perencanaan, perlu diperhitungkan kemungkinan berubahnya salah satu

variabel, yang dapat mempengaruhi besar kecilnya target laba. Meningkatkan harga jual adalah salah satu keputusan yang mungkin dilakukan oleh seorang manager. Jika alternatif ini terjadi maka akan ada penolakan konsumen terhadap kenaikan harga jual tersebut, dan itu mengakibatkan penurunan permintaan produk. Analisa biaya-volume-laba dapat membantu manager untuk menentukan seberapa besar volume penjualan boleh turun tetapi masih dapat menutup beban tetap total.

**Tabel 2.2 Pengaruh Kenaikan Harga Jual terhadap Titik Impas dan Target Penjualan**

<b>Keterangan</b>	<b>Mula-Mula</b>	<b>Kenaikan Rp.100 dalam harga jual</b>
Harga Jual Per Unit	Rp.5.000	Rp.5.100
Beban Variabel Per Unit	(Rp.2.500)	(Rp.2.500)
Margin Kontribusi Per Unit	Rp. 2.500	Rp. 2.600
Beban Tetap Total	Rp. 50.000.000	Rp.50.000.000
Target Laba	Rp. 75.000.000	Rp.75.000.000

Titik Impas	$\frac{Rp. 50.000.000 + Rp. 0}{Rp. 2.500}$ = 20.000 unit	$\frac{Rp. 50.000.000 + Rp. 0}{Rp. 2.600}$ = 19.000 unit
Target Penjualan dalam unit untuk mencapai laba Rp.75.000.000	$\frac{Rp. 50.000.000 + Rp. 75.000.000}{Rp. 2.500}$ = 50.000 unit	$\frac{Rp. 50.000.000 + Rp. 75.000.000}{Rp. 2.600}$ = 48.000 unit

Perusahaan tidak selalu dapat menaikkan harga jual. Kemampuan pesaing dalam pasar dapat mencegah keputusan menaikkan harga jual tersebut. Jadi, untuk mempertahankan atau menaikkan target laba, manager harus mengurangi beban, bukannya menaikkan harga jual. Beban dapat dikurangi dengan menggunakan lebih sedikit bahan-bahan yang mahal atau memodifikasi proses pembuatan produk untuk mengurangi beban tenaga kerja langsung. Dua kemungkinan itu dapat mengurangi beban variabel per unit.

**Tabel 2.3 Pengaruh Penurunan Beban Variabel terhadap Titik Impas dan Target Penjualan**

<b>Keterangan</b>	<b>Mula-Mula</b>	<b>Penurunan Beban Variabel Rp.100</b>
Harga Jual Per	Rp.5.000	Rp.5.000

Unit		
Beban Variabel Per Unit	(Rp.2.500)	(Rp.2.400)
Margin Kontribusi Per Unit	Rp. 2.500	Rp. 2.600
Beban Tetap Total	Rp. 50.000.000	Rp.50.000.000
Target Laba	Rp. 75.000.000	Rp.75.000.000
Titik Impas	$\frac{Rp. 50.000.000 + Rp. 0}{Rp. 2.500}$ = 20.000 unit	$\frac{Rp. 50.000.000 + Rp. 0}{Rp. 2.600}$ = 19.000 unit
Target Penjualan dalam unit untuk mencapai laba Rp.75.000.000	$\frac{Rp. 50.000.000 + Rp. 75.000.000}{Rp. 2.500}$ = 50.000 unit	$\frac{Rp. 50.000.000 + Rp. 75.000.000}{Rp. 2.600}$ = 48.000 unit

Beban tetap dapat saja berubah dari tahun anggaran ke tahun anggaran berikutnya. Seringkali manajemen mempertimbangkan kenaikan beban tetap dengan mengharapkan kenaikan volume penjualan. Kenaikan beban tetap akan mengubah titik impas dan tingkat volume penjualan untuk mencapai target laba tertentu.

**Tabel 2.4 Pengaruh Kenaikan Beban Tetap terhadap Titik Impas Dan Target Penjualan**

<b>Keterangan</b>	<b>Mula-Mula</b>	<b>Kenaikan Beban Tetap Rp.4.000.000</b>
Harga Jual Per Unit	Rp.5.000	Rp.5.000
Beban Variabel Per Unit	(Rp.2.500)	(Rp.2.500)
Margin Kontribusi Per Unit	Rp. 2.500	Rp. 2.500
Beban Tetap Total	Rp. 50.000.000	Rp.54.000.000
Target Laba	Rp. 75.000.000	Rp.75.000.000
Titik Impas	$\frac{Rp. 50.000.000 + Rp. 0}{Rp. 2.500}$ = 20.000 unit	$\frac{Rp. 54.000.000 + Rp. 0}{Rp. 2.500}$ = 22.000 unit
Target Penjualan dalam unit untuk mencapai laba Rp.75.000.000	$\frac{Rp. 50.000.000 + Rp. 75.000.000}{Rp. 2.500}$ = 50.000 unit	$\frac{Rp. 54.000.000 + Rp. 75.000.000}{Rp. 2.500}$ = 52.000 unit

### 3. Tingkat Keamanan ( *Margin Of Safety* )

Dalam menganalisis *break even point* terdapat konsep yang harus dipahami juga, yaitu tingkat keamanan ( *Margin Of Safety* ). Menurut Jumingan (2015 : 212), “*Margin Of Safety* (tingkat keamanan) merupakan hubungan antara volume penjualan yang di budgetkan dengan volume penjualan pada titik impas”.

*Margin Of Safety* ini dapat dinyatakan dalam presentase atau rasio antara penjualan yang dibudgetkan dengan volume penjualan pada titik impas, atau dalam presentase atau rasio dari selisih antara penjualan yang dibudgetkan dan penjualan pada titik impas dengan penjualan yang dibudgetkan dan penjualan hitung dengan rumus sebagai berikut :

- a. 
$$\frac{\text{Penjualan yang dibudgetkan}}{\text{Penjualan pada titik impas}} \times 100\%$$
- b. 
$$\frac{\text{Penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{Penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

Dari contoh 1 di atas maka margin of safety-nya dapat ditentukan sebagai berikut :

$$\text{MOS .1.} = \frac{\text{Rp.500.000.000,-}}{\text{Rp.300.000.000,-}} \times 100\%$$

= 166,66% dibulatkan menjadi 167%

$$\text{MOS .2.} = \frac{\text{Rp.500.000.000,-} - \text{Rp.300.000.000,-}}{\text{Rp.500.000.000,-}} \times 100\%$$

= 40%

Ini berarti bahwa tingkat penjualan tidak boleh kurang atau turun 40% dari tingkat penjualan yang direncanakan atau 167% dari tingkat penjualan titik impas yang telah ditetapkan perusahaan.

## B. Penelitian Sebelumnya

Penelitian sebelumnya yang dijadikan referensi adalah sebagai berikut :

**Tabel 2.5** Daftar Penelitian Sebelumnya

No.	Nama/Tahun	Judul	Variabel	Hasil Penelitian
1.	Marhaeni (2011)	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegel di Kecamatan Pedurung Periode 2004-2008 (Studi Kasus Usaha Manufaktur)	<i>Break Even Point</i> sebagai variabel X Penjualan (Y1) Target Laba (Y2)	Dengan perkiraan hasil penjualan Rp.6.338.537.220. dan biaya keseluruhan Rp.2.422.045.998. maka akan diperoleh laba bersih sebesar Rp.3.916.491.232. Dengan demikian terjadi peningkatan dari tahun sebelumnya.



2.	Puspita (2011)	Analisis <i>Break Even</i> Terhadap Perencanaan Laba PR.Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta	<i>Break Even Point</i> sebagai variabel X Penjualan (Y1) Target Laba (Y2)	<p><i>Break even point</i> total tahun 2009 yaitu Rp.14.517.416.341,00. Untuk rokok Rush. Rp.9.920.234.500,00. Untuk rokok Exo. Rp.4.960.117.250,00.</p> <p><i>Break even point</i> tahun 2010 yaitu Rp.21.618.352.500,00. Untuk rokok Rush. Rp.12.917.011.500,00. Untuk rokok Exo. Rp.8.385.300.364,00.</p> <p><i>Break even point</i> total tahun 2011 yaitu Rp.8.706.410.182,00. Untuk rokok Rush. Rp.5.130.563.143,00. Untuk rokok Exo. Rp.3.482.564.073,00.</p> <p><i>Margin of safety</i> total tahun 2009 yaitu 34%, untuk rokok Rush 22%, untuk rokok Exo 46%.</p> <p><i>Margin of safety</i> total tahun 2010 yaitu 31%, untuk rokok Rush 28%, untuk rokok Exo 35%.</p> <p><i>Margin of safety</i> total tahun 2011 yaitu 53%, untuk rokok Rush 51%, untuk rokok Exo 56%.</p>
----	-------------------	---	--	--

3.	Christine (2013)	Analisis <i>Break Even Point</i> Terhadap Perencanaan Laba pada PT.Tropica Cocoprime	<i>Break Even Point</i> sebagai variabel X  Penjualan (Y1)  Target Laba (Y2)	Selama tahun 2010,2011,2012 dapat dilihat pencapaian titik impas yang terbesar ada pada tahun 2011 sedangkan pencapaian titik impas yang terendah ada pada tahun 2012. Dan dalam pencapaian kuantitas yang terbesar ada pada tahun 2011 dan pencapaian kuantitas yang terendah ada pada tahun 2012. Di setiap tahunnya, penjualan yang dilakukan perusahaan sudah baik dan salalu berada diatas statistik impas dengan kata lain perusahaan sudah mampu mencapai keuntungan di setiap tahunnya.
4.	Malombe (2013)	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Dasar Perencanaan Laba Holland Bakery Manado	<i>Break Even Point (X)</i>  <i>Perencanaan Laba (Y)</i>	Pada tahun 2011 Holland Bakery mampu memperoleh keuntungan yang cukup signifikan dari hasil penjualan dan hal tersebut menunjukkan Holland Bakery telah mampu merencanakan perolehan laba dengan baik.

5.	Joy Toar Pangemanan (2016)	Analisis Perencanaan Laba Perusahaan dengan Penerapan <i>Break Even Point</i> Pada PT.Kharisma Sentosa Manado	<i>Perencanaan Laba (X)  Break Even (Y)</i>	Secara umum kinerja penjualan dan pengolahan biaya-biaya yang dilakukan PT.Kharisma Sentosa Manado sudah efisien. Selama tahun 2013-2015 PT. Kharisma Sentosa Manado mampu menjual mobil Xenia Sporty 1.3 (MT) di atas titik impas dengan kata lain PT. Kharisma Sentosa mampu memperoleh keuntungan, dan keuntungan ini bergerak cukup signifikan.
----	----------------------------------	---	---	---

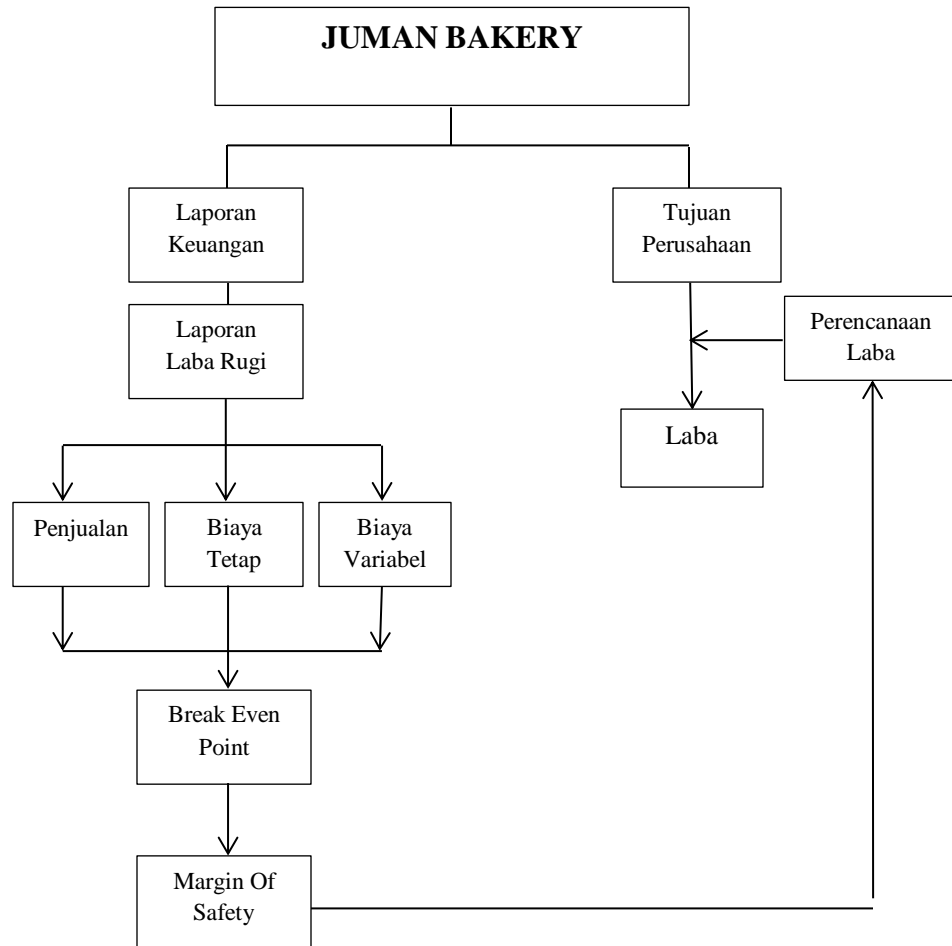
Sumber : Diolah Penulis 2018

### C. Kerangka Pemikiran

Menurut Sugiono (2011) mengemukakan bahwa “Kerangka Pemikiran merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai hal yang penting jadi dengan demikian maka kerangka pemikiran adalah sebuah pemahaman yang melandasi pemahaman – pemahaman yang lainnya, sebuah pemikiran atau suatu bentuk proses dari keseluruhan penelitian yang akan dilakukan.’

Setiap perusahaan selalu menginginkan laba dan ukuran yang sering kali dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Laba terjadi apabila pendapatan yang

diterima lebih besar dari pada biaya yang dikeluarkan. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk, dan biaya. Laba adalah sama dengan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya atau dapat dikatakan bahwa laba merupakan hasil dari selisih antara pendapatan dengan biaya sebagai akibat dari aktivitas penjualan. Dalam praktiknya seorang manajer dapat merencanakan suatu proses berulang-ulang yang membantu manajemen dalam merevisi dan mengubah rencana sampai setelah satu diantaranya dapat diterima. Berdasarkan latar belakang dan uraian diatas maka peneliti membuat kerangka pemikiran sebagai berikut :



**Gambar 2.1**

**Kerangka Pemikiran**

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan Penelitian**

Dalam menganalisis data masalah yang dihadapi, penulis menggunakan metode deskripsi analisis dengan pendekatan kuantitatif. Menurut Danang (2014 : 153) metode penelitian kuantitatif adalah merupakan analisis berdasarkan data-data yang diperoleh dan memenuhi persyaratan sebagai data dengan menggunakan alat analisis.

Berdasarkan pengertian diatas, maka penelitian yang dilakukan adalah dengan metode kuantitatif yaitu, suatu bentuk penelitian yang berdasarkan data yang di kumpulkan selama penelitian secara sistematis mengenai fakta-fakta dan sifat-sifat dari obyek yang diteliti dengan menggabungkan hubungan antara variabel yang terlibat didalamnya, kemudian di interprestasikan berdasarkan teori-teori yang berhubungan dengan perhitungan *break even point*. Metode ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang cukup jelas atas masalah yang diteliti.

#### **B. Lokasi dan Waktu Penelitian**

##### **1. Lokasi Penelitian**

Penulis melakukan Penelitian mengenai *break even point* di Juman Bakery Jl.Gatot Subroto Km 4,5 Medan

##### **2. Waktu Penelitian**

Penelitian dilakukan mulai dari bulan September 2018 sampai dengan selesai, dengan format berikut :

**Tabel 3.1 Skedul Proses Penelitian**

No.	Kegiatan	TA 2018 / 2019															
		Sept/Okt 2018		Nov/Des 2018			Jan/Feb 2019			Mar/Apr 2019			Mei/Jun 2019		Juli 2019		
1.	Pengajuan Judul	■															
2.	Penyusunan Proposal		■														
3.	Perbaikan ACC Proposal			■	■												
4.	Seminar Proposal				■												
5.	Pengolahan Data					■	■	■	■	■							
6.	Penyusunan Skripsi									■	■	■					
7.	Bimbingan Skripsi												■	■	■		
8.	Meja Hijau																■

**Sumber : Penulis (2018)**

### C. Definisi Operasional Variabel

#### 1. Variabel Penelitian

Pengukuran biasanya dilakukan pada penelitian. Dalam melakukan pengukuran dibutuhkan alat ukur yang biasa disebut instrument penelitian. Instrument penelitian adalah suatu alat yang digunakan mengukur fenomena alam maupun sosial (variabel penelitian) yang diamati Sugiyono (2016 : 102). Cara menyusun instrument penelitian yaitu :

- a) Menetapkan variabel penelitian yang meliputi variabel bebas dan variabel terikat.

b) Dari variabel tersebut diberikan definisi operasionalnya yang akan disajikan dalam tabel operasionalnya variabel.

c) Selanjutnya ditentukan indikator yang akan diukur.

a. Dari indikator ini kemudian dijabarkan menjadi butir-butir pertanyaan atau pernyataan.

Dalam penelitian ini ada tiga variabel yang akan dibahas sebagai objek penelitian, yaitu metode BEP sebagai variabel X, penjualan (Y1) dan target laba (Y2).

**Tabel 3.2 Operasional Variabel**

Variabel	Konsep Variabel	Indikator
Analisis BEP  (X)	Suatu keadaan dimana dalam operasinya perusahaan tidak memperoleh laba namun juga tidak menderita rugi	$\text{BEP (unit)} = \frac{FC}{P-VC/Unit}$ $\text{BEP(rupiah)} = \frac{FC}{1-\frac{VC}{P}}$
Penjualan (Y1)	Sejumlah uang yang dibebankan kepada pembeli atas barang atau jasa yang dijual	BEP + Target Laba
Target Laba  (Y2)	Laba merupakan ringkasan hasil aktifitas operasi usaha. Konvensional merupakan pengurangan pertama dari hasil penjualan dalam daftar pendapatan, akan tetapi ini tidak berarti bahwa harga pokok lebih penting dari biaya-biaya perusahaan lainnya.	Total Penjualan – Total Biaya



## **D. Jenis dan Sumber Data**

Data adalah fakta atau serangkaian bukti-bukti sesuatu yang pasti atau informasi yang ada disekitar usaha dagang. Jenis data dan dua sumber data yang diambil yang berhubungan dengan penelitian ini yaitu :

### **1. Jenis Data**

Jenis data yang digunakan oleh penulis yaitu hanya data primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari tempat penelitian yang sumbernya dicatat pertama kali oleh penulis. Dimana data yang diperoleh merupakan gambaran umum perusahaan mengenai laporan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan sehubungan dengan analisis *break even point* (titik impas).

### **2. Sumber Data**

Sumber data yang diperoleh penulis yaitu data internal

Data Internal adalah dimana penulis melaksanakan penelitian langsung dengan mendatangi tempat penelitian agar penulis mendapat data yang diinginkan secara terperinci dan jelas yang akan diberikan oleh pihak pemilik tersebut.

## **E. Teknik Pengumpulan Data**

### **1. Penelitian Lapangan**

#### **a. Observasi (Pengamatan Langsung)**

Observasi adalah aktivitas terhadap suatu proses atau objek dengan maksud merasakan dan kemudian memahami pengetahuan dari sebuah fenomena berdasarkan pengetahuan dan gagasan yang sudah

diketahui sebelumnya, untuk mendapatkan informasi-informasi yang dibutuhkan untuk melanjutkan suatu penelitian.

b. Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui tatap muka dan Tanya jawab langsung antara peneliti dan narasumber. Dalam penelitian ini dilakukan wawancara dengan pemilik Juman Bakery

c. Kepustakaan

Mencari literatur yang berhubungan erat dengan penelitian untuk dipelajari dan dijadikan sebagai sumber acuan kerangka pemikiran teoritis dalam membahas penemuan dalam penelitian lapangan seperti konsep *Break Even Point*, pengertian perencanaan laba dan lain-lain.

**F. Teknik Analisa Data**

Penelitian yang dilakukan adalah dengan metode deskriptif. Deskriptif merupakan suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran, atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki.

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

#### **A. HASIL PENELITIAN**

##### **1. Sejarah Perusahaan**

Pada awal berdirinya, Juman Bakery bernama UP-SMK (Unit Produksi SMK) yang didirikan tahun 2010 dengan tujuan awal sebagai tempat praktek dan magang Siswa/I SMK. Pada tahun 2014 UP-SMK diserahkan kepada unit usaha. Di bawah manajemen unit usaha UP-SMK diganti namanya menjadi Juman Bakery Unit Usaha dan menjadi Unit Produksi Konvensional (komersil) dengan menjual hasil olahan seperti risol ayam, bakpao, aneka roti dan aneka kue.

##### **2. Visi dan Misi Juman Bakery**

###### **a. Visi**

Visi Juman Bakery adalah menjadi divisi yang unggul di bidang bisnis dan usaha dengan mengutamakan pelayanan optimal untuk kepuasan pelanggan sehingga menjadi Rahmatan lil' alamin.

###### **b. Misi**

Adapun misi Juman Bakery adalah :

- 1) Menjalankan 7 nilai dasar yayasan (7 NDY)

- 2) Memproduksi dan memberikan pelayanan optimal
- 3) Berusaha secara profesional dan beretika bisnis.

### 3. Logo Juman Bakery



**Gambar 4.1** Logo Juman Bakery

**Sumber :** Juman Bakery

### 4. Struktur Organisasi Juman Bakery

Untuk kelancaran pelaksanaan kegiatan operasional di unit usaha, diperlukan adanya struktur organisasi yang baik agar tiap-tiap bagian yang ada di dalamnya dapat mengetahui dengan lebih jelas kewajiban-kewajiban serta tanggung jawabnya. Masing-masing bagian dapat melaksanakan pekerjaan ataupun tugasnya dengan lebih terarah dan efisien guna mencapai tujuan. Struktur organisasi menjelaskan bagaimana tugas kerja akan dibagi, dikelompokkan dan dikoordinasikan secara formal. Dalam perkembangannya struktur dan fungsinya tentu akan mengalami perubahan menyesuaikan dengan kondisi yang ada. Struktur organisasi Juman Bakery sebagai berikut :

a) Tugas Kepala Unit Usaha :

- 1) Bertanggung jawab kepada kepala BPH Yayasan

- 2) Mengola semua usaha-usaha yayasan yang bersifat profit, mulai dari fungsi perencanaan, pelatihan, pengembangan dan manajemen kinerja untuk menghasilkan profit yang optimal
- 3) Membuat program kerja unit usaha
- 4) Mengajukan program kerja dan anggaran program kerja untuk disahkan oleh kepala BPH Yayasan.
- 5) Mengintruksikan, mengarahkan, mengendalikan dan melakukan pengawasan terhadap segala aktifitas di unit usaha.
- 6) Membangun sinergi dan berusaha mencapai hasil kerja yang optimal
- 7) Menjalin kerjasama dengan vendor/supplier atau pihak ketiga lainnya.
- 8) Memberikan keputusan langsung yang bersifat teknis.
- 9) Memeriksa dan mengesahkan daftar pertanggungjawaban keuangan bulanan (DPKB) unit usaha.
- 10) Mengeluarkan peringatan kedua (P2) dan peringatan ketiga (P3/Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) pegawai berdasarkan usulan dari supervisor.
- 11) Melakukan re-strukturisasi pada para Supervisor dan pegawai jika menemukan pelanggaran SOP akut dan atau usaha tidak berjalan sesuai harapan Unit Usaha.

- 12) Memastikan kontrak kerja unit usaha dengan BPH Yayasan tercapai sesuai perjanjian.
  - 13) Melaporkan hasil kerja/laporan tahunan unit usaha dalam rapat yayasan
  - 14) Bertanggung jawab terhadap semua kegiatan yang berjalan di unit usaha.
- b) Tugas CMF Audit :
- 1) Bertanggung jawab kepada kepala unit usaha.
  - 2) Menjalankan proses audit internal unit usaha secara teknis dan berkala baik dari segi nilai-nilai. Management, maupun financial.
  - 3) Menganalisis dan memberi rekomendasi terhadap hasil audit kepada Kepala Unit Usaha.
  - 4) Melakukan monitoring dan evaluasi hasil audit internal serta menjalin koordinasi dengan pihak terkait untuk memberikan solusi terhadap hasil temuan.
  - 5) Time keeper program kerja/agenda kerja sekretariat unit usaha, dan supervisor unit usaha.
  - 6) Aktif melakukan tugas-tugas lain yang dirasa perlu dalam upaya mencapai target audit.

c) Tugas Bidang Pengembangan Bisnis Unit Usaha :

- 1) Bertanggung jawab kepada kepala unit usaha.
- 2) Merencanakan dan memberi gambaran usaha baru untuk dibuka dan dikembangkan di lingkungan unit usaha.
- 3) Membuat dan mengajukan proposal usaha baru kepada kepala unit usaha untuk mendapatkan persetujuan dari BPH Yayasan.
- 4) Membangun kerjasama dengan pihak luar sebagai upaya pembangunan usaha dan bisnis di lingkungan unit usaha.
- 5) Membuat studi kelayakan usaha dan bisnis yang ditawarkan.
- 6) Mereview dan evaluasi atas hasil kajian resiko dari rencana pengembangan bisnis baru.

d) Tugas Keuangan / Bendahara unit usaha :

- 1) Bertanggung jawab kepada Kepala Unit Usaha.
- 2) Mengatur administrasi keuangan unit usaha
- 3) Membukukan, menyimpan dan mencairkan dana operasional yang dibutuhkan seluruh unit.
- 4) Memproses honor, incentive, bonus dan THR pegawai di lingkungan unit usaha.
- 5) Menyusun rencana anggaran biaya unit usaha setiap tahunnya.

- 6) Mengendalikan dan mengawasi penggunaan dana semua unit bawah lembaga unit usaha.
  - 7) Membuat buku kendali terhadap pemakaian anggaran di unit usaha.
  - 8) Melakukan pemeriksaan penggunaan dana / financial audit semua unit di bawah lembaga unit usaha.
  - 9) Membuat daftar pertanggung jawaban keuangan bulanan (DPKB) unit usaha secara keseluruhan.
  - 10) Membuat realisasi program anggaran unit usaha.
  - 11) Sebagai petugas pajak di lingkungan unit usaha.
- e) Tugas SDM :
- 1) Bertanggung jawab kepada kepala unit usaha.
  - 2) Membantu kepala unit usaha dalam percepatan program implementasi 7 Nilai Dasar Yayasan (7NDY).
  - 3) Bekerjasama dengan CMF Audit, melaksanakan manajemen audit atas pelaksanaan tugas setiap bidang dibawah unit usaha.
  - 4) Membantu kepala unit usaha mengkoordinir semua bidang dibawah unit usaha (Supervisor) agar dapat bekerja secara efektif dan efisien.
  - 5) Membuat perencanaan dan pengawasan pelaksanaan tugas setiap bidang dibawah lembaga unit usaha.
  - 6) Membantu membuat SOP yang belum ada.



- 7) Membuat dan menyimpan data rekam jejak/curruculum vitae pegawai unit usaha.
  - 8) Menilai kinerja pegawai di lingkungan unit usaha.
  - 9) Membantu membuat program kerja lembaga unit usaha.
  - 10) Memproses BPJS ketenagakerjaan.
  - 11) Memproses BPJS kesehatan.
  - 12) Mengelola semua masalah persurutan, administrasi perkantoran dan kepegawaian di lingkungan unit usaha.
  - 13) Melaksanakan program kerja Coorporate Culture.
- f) Tugas Administrasi dan Iventaris :
- 1) Bertanggung jawab kepada SDM unit usaha.
  - 2) Bertanggung jawab terhadap administrasi persurutan surat masuk dan surat keluar.
  - 3) Membuat dan mengarsip notulensi semua rapat yang dilaksanakan sekretariat unit usaha.
  - 4) Mendata seluruh inventaris yang ada di lingkungan unit usaha setiap 3 bulan sekali.
  - 5) Sebagai time keeper dari hasil notulensi rapat rutin yang dilaksanakan unit usaha.
  - 6) Mengundang seluruh supervisor menghadiri rapat/tematik unit usaha dan mempersiapkan konsumsi.

7) Menghubungi fasiliator tematik.

g) Tugas Supervisor :

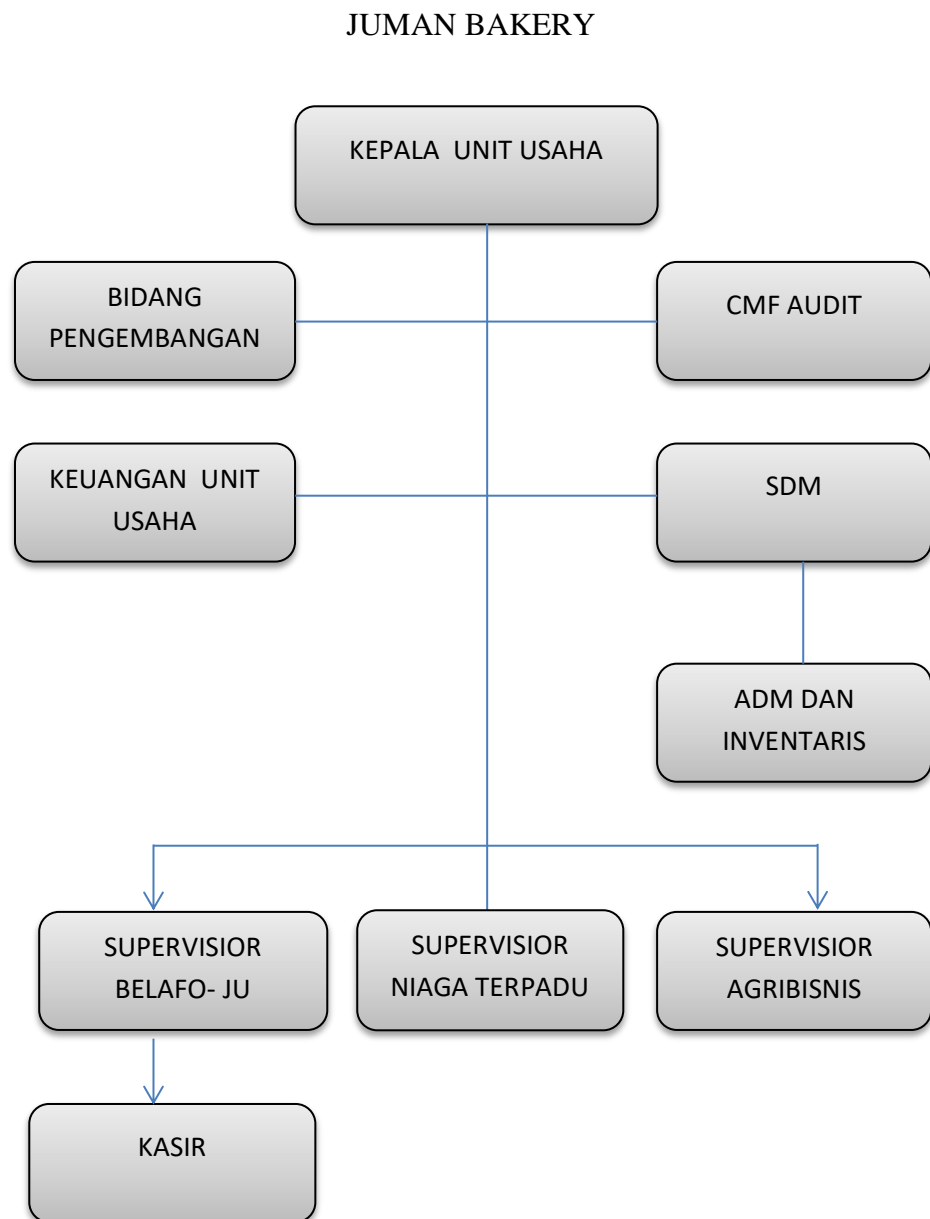
- 1) Bertanggung jawab kepada kepala unit usaha.
- 2) Membuat dan melaksanakan program kerja unit.
- 3) Mengawasi unit masing-masing agar bekerja efektif dan efisien serta menghasilkan profit secara optimal.
- 4) Membantu di unit pada saat jam sibuk/ramai.
- 5) Menyampaikan kebijakan yang diterima dari sekretariat unit usaha/BPH Yayasan.
- 6) Memimpin, memotivasi, dan mengevaluasi kinerja pegawai yang ada di unitnya.
- 7) Memecahkan masalah sehari-hari yang rutin.
- 8) Menegakkan peraturan yang diberlakukan di lingkungan unit usaha.
- 9) Menyampaikan tingkat keberhasilan penjualan outlet ke unit usaha.
- 10) Membuat kreatif program untuk mencapai target penjualan.
- 11) Memastikan produk yang dihasilkan sesuai standart kesehatan dan memenuhi syarat kebersihan makanan.
- 12) Menganalisa penjualan- produktivitas unit masing-masing.

- 13) Mengusulkan kepada kepala unit usaha tentang program kerjasama dengan supplier/pihak ketiga.
  - 14) Menilai kinerja pegawai yang berada di unitnya.
  - 15) Merekomendasikan pengangkatan dan pemberhentian pegawai di unit kepada kepala unit usaha.
  - 16) Mengeluarkan surat peringatan pertama (P1) kepada pegawai yang melakukan pelanggaran.
  - 17) Mengusulkan peringatan kedua (P2) dan peringatan ketiga (P3/Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) pegawainya ke kepala unit usaha.
  - 18) Melaksanakan dan mendukung program yayasan seperti Al-Qur'an Tematik, Asyakirin, Al Husna, Gotong royong Outlet, Coffe Morning/Rapat Outlet, Wirid, Suluk, dll.
  - 19) Memeriksa daftar pertanggung jawaban keuangan bulanan (DPKB) yang akan dilaporkan pada tanggal 5 setiap belannya ke sekretariat unit usaha.
  - 20) Melakukan pengawasan dan pemeriksaan laporan proyek jika ada.
  - 21) Mengatur strategi untuk penjualan (produksi dan pelayanan).
- h) Tugas Kasir :
- 1) Bertanggung jawab kepada supervisor.

- 2) Mencatat/meng-input dan memeriksa setiap transaksi keuangan (pembelian, penjualan, hutang, piutang, dll).
- 3) Sebagai petugas absensi bagi seluruh anggota unit (produksi dan pelayanan) kemudian berkoordinasi dengan masing-masing kapten apabila ada anggota yang tidak masuk kerja.
- 4) Menerima uang dari server dan menyesuaikan dengan hasil produksi.
- 5) Membayar tagihan / invoice kepada stockist.
- 6) Memastikan ketersediaan uang receh atau pecahan yang berfungsi sebagai uang tukaran.
- 7) Memberikan petty cash (modal) kepada para pelayanan.
- 8) Menerima setoran dari pelayan dan menyesuaikan dengan buku harian produksi setiap harinya.
- 9) Membuat laporan harian pendapatan dan memasukkan kedalam buku setoran harian.
- 10) Menyetorkan laba harian ke bendahara unit usaha.
- 11) Memastikan jumlah kas kecil (petty cash) selalu sama setiap harinya.
- 12) Melakukan penagihan bon ke unit-unit setiap tanggal yang telah ditentukan.

- 13) Membantu melakukan stock opname dan melaporkannya kepada supervisor.
- 14) Membuat daftar pertanggung jawaban keuangan bulanan (DPKB) Outlet dan menyerahkannya ke supervisor untuk diperiksa.
- 15) Menyiapkan catatan pendukung lainnya guna menambah akurasi data pembukuan.
- 16) Membuat daftar pertanggung jawaban inventaris bulanan (DPIB) Outlet setiap 6 (enam) bulan.
- 17) Mengantar gaji paling lama tanggal 23 tiap bulannya.
- 18) Sebagai penanggung jawab order (P.O) ke stockist sesuai dengan orderan kapten produksi.
- 19) Tanggap dan berkoordinasi kepada seluruh stand (outlet) dan bersedia membantu stand yang membutuhkan.

## STRUKTUR ORGANISASI



**Gambar 4.2** Struktur Organisasi Juman Bakery  
**Sumber :** Juman Bakery

## 5. Deskripsi data penelitian

Pada saat ini, minat masyarakat dalam mengonsumsi roti untuk santapan formal atau nonformal serta kemampuan konsumen membeli roti dengan harga yang standart sangat berpengaruh pada bermunculannya pabrik roti sejenis.

Demikian dengan semakin banyaknya usaha sejenis yang bermunculan baik pabrik-pabrik kecil maupun besar, mengakibatkan adanya persaingan dalam hal kualitas dan harga. Oleh karena itu usaha seperti ini harus mengeluarkan inovasi-inovasi terbaru dan memperthankan kualitas dari produknya, agar produknya dapat tetap menarik hati masyarakat.

Pada saat didirikan semua usaha memiliki tujuan mendapatkan keuntungan yang besar atau setidaknya titik impas atau pulang pokok (*break even point*). kualitas rasa, volume penjualan dan harga jual serta biaya-biaya yang dikeluarkan sangat berpengaruh dalam mendapatkan keuntungan yang diinginkan.

### a. Penggolongan Biaya dan Perhitungan Untuk Tujuan Analisis

#### *Break Even Point*

Untuk melakukan analisis *break even point* kita harus mengklarifikasi biaya. Juman Bakery menerapkan pembagian biaya dalam 2 jenis yaitu, biaya variabel dan biaya tetap. Berikut ini klarifikasi biaya variabel dan biaya tetap yang seharusnya dilakukan oleh juman bakery, sebelum dilakukannya penggolongan biaya, lebih dulu diketahui daftar hasil produksi dan daftar penggunaan biaya produksi selama bulan januarin

2019. Berikut adalah daftar jumlah produksi dan daftar bahan produksi yang digunakan Juman Bakery dalam melakukan produksi.

**Tabel 4.1** Daftar Jumlah Produksi Roti Juman Bakery

Dalam Sebulan			
No	Nama	Harian (unit)	Bulanan (unit)
1	Roti Kelapa	150	3900
2	Roti Paha Ayam	200	5200
3	Roti Tausa kacang ijo	100	2600
4	Roti Tausa Kacang Merah	100	2600
5	Donat Seres	250	6500
<b>Total .....</b>		<b>800</b>	<b>20.800</b>

**Sumber :** Juman Bakery

Nb : Produksi roti hanya dilakukan selama 26 hari, karena hari minggu libur.

**Tabel 4.2** Daftar Penggunaan Bahan Baku Untuk Produksi Juman Bakery

Dalam Sebulan				
No	Nama	Kebutuhan Per-bulan	Harga Per-satuan	Jumlah
1	Tepung Terigu	50 Karung	Rp.130.000	Rp.6.500.000
2	Mentega	8 Karton	Rp.145.000	Rp.1.160.000
3	Gula Pasir	150 Kg	Rp. 12.500	Rp.1.875.000
4	Telur	20 Kajang	Rp. 38.000	Rp. 760.000
5	Minyak Goreng	200 Kg	Rp. 13.000	Rp.2.600.000



6	Susu Bubuk	50 Bungkus	Rp .30.000	Rp.1.500.000
7	Ragi Kering	100 Bungkus	Rp. 5.000	Rp. 500.000
8	Kelapa	100 Biji	Rp. 4.000	Rp. 400.000
9	Seres	5 Karton	Rp.165.000	Rp. 825.000
10	Kacang Ijo	30 Kg	Rp. 14.000	Rp. 420.000
11	Kacang Merah	30 Kg	Rp. 5.000	Rp. 150.000
12	Pengembang	50 Kotak	Rp. 28.000	Rp.1.400.000
13	Pelembut	8 Kotak	Rp. 30.000	Rp. 240.000
14	Abu Merang	5 Bungkus	Rp. 17.000	Rp. 85.000
15	Garam	80 Bungkus	Rp. 1.500	Rp. 120.000
16	Vanili	10 Bungkus	Rp. 1.000	Rp. 10.000
17	Pasta Daun Pandan	10 Botol Kcl	Rp. 6.000	Rp. 60.000
<b>Total Biaya Produksi Perbulan.....</b>				<b>Rp.18.605.000</b>

**Sumber :** Juman Bakery

Dari daftar diatas maka penggolongan biaya yang harus dilakukan Juman Bakery dapat kita lihat pada tabel 4.3, sebagai berikut :

**Tabel 4.3** Tabel Penggolongan Biaya Variabel dan Biaya Tetap.

Perbulan (dlm rupiah)			
	<b>Biaya Variabel</b>	<b>Biaya Tetap</b>	<b>Biaya</b>
<b>Biaya Produksi</b>			
Biaya Bahan Baku			
Tepung Terigu	Rp.6.500.000		
Mentega	Rp.1.600.000		

Gula Pasir	Rp.1.875.000		
Telur	Rp. 760.000		
Minyak Goreng	Rp.2.600.000		
Susu Bubuk	Rp.1.500.000		
Ragi Kering	Rp. 500.000		
Kelapa	Rp. 400.000		
Seres	Rp. 825.000		
Kacang Ijo	Rp. 14.000		
Kacang Merah	Rp. 5.000		
			Rp.16.690.000
<b>Biaya Bahan Penolong</b>			
Pengembang	Rp.1.400.000		
Pelembut	Rp. 240.000		
Abu Merang(Pewarna)	Rp. 85.000		
Garam	Rp. 120.000		
Vanili	Rp. 10.000		
Pasta Daun Pandan	Rp. 60.000		
			Rp. 1.915.000
<b>Biaya Overhead Pabrik</b>			
Biaya Listrik		Rp. 200.000	
Biaya Penyusutan			
Mesin 1		Rp. 385.000	
Mesin 2		Rp. 300.000	

			Rp. 885.000
Biaya Lain-lain			
Biaya Bahan Bakar		Rp.1.800.000	
Biaya Perbaikan		Rp. 300.000	
			Rp.2.100.000
<b>Biaya Operasional Pabrik</b>			
Biaya Air		Rp. 150.000	
			Rp. 150.000
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp. 18.605.000</b>	<b>Rp. 3.135.000</b>	<b>Rp.21.740.000</b>

**Sumber :** Juman Bakery

Untuk mengetahui jumlah *break even point* setiap masing-masing jenis roti, dilakukan pembagian biaya bersama untuk setiap potongan roti, hal ini dikarenakan jumlah produksi roti yang berbeda-beda. Berikut pembagian biaya bersama untuk setiap potong roti :

**Tabel 4.4** Biaya Bahan Baku Bersama Untuk 5 Jenis Roti (R.kelapa, P.ayam , T.kacang ijo , T.kacang merah , D.seres)

No	Nama	Biaya Perbulan
1	Tepung Terigu	Rp.6.500.000
2	Gula Pasir	Rp.1.875.000
3	Minyak Goreng	Rp.2.600.000
<b>Total Biaya Bahan Baku Bersama</b>		<b>Rp. 10.975.000</b>

**Sumber :** Juman Bakery

Pembagian biaya untuk setiap potong roti Rp.10.975.000,- / 20.800 potong = Rp.527,64 / potong.

Alokasi harga untuk setiap potong roti sesuai jenisnya :

1. Roti Kelapa (Rp.527,64 x 3.900 = Rp.2.057.796)
2. Roti Paha Ayam (Rp.527,64 x 5.200 = Rp.2.743.728)
3. Roti Tausa Kacang Ijo (Rp.527,64 x 2.600 = Rp.1.371.864)
4. Roti Tausa Kacang Merah (Rp.527,64 x 2.600 = Rp.1.371.864)
5. Donat Seres (Rp.527,64 x 6500 = Rp.3.429.660)

**Tabel 4.5** Biaya Bahan Baku Bersama (untuk 3 jenis roti)

No	Nama	Biaya Perbulan
1	Telur	Rp. 760.000
2	Kelapa	Rp. 400.000
<b>Total Biaya Bahan Baku bersama</b>		<b>Rp.1.160.000</b>

**Sumber :** Juman Bakery

Pembagian biaya untuk setiap potong roti.

Telur : (Roti Kelapa,Paha Ayam,Donat seres).

Rp.760.000,- / 15.600 potong = Rp.48,71/potong.

Alokasi harga untuk setiap potong roti sesuai jenisnya :

1. Roti Kelapa (Rp.48,71 x 3.900 = Rp.189.969)

2. Paha Ayam (Rp.48,71 x 5.200 = Rp.253.292)

3. Donat Seres (Rp.48.71 x 6.500 = Rp.316.615)

Kelapa : (Roti Kelapa, Tausa Kacang Ijo, Tausa Kacang Merah)

Rp.400.000,- / 15.600 = Rp.25,64/potong

Alokasi harga untuk setiap potong roti sesuai jenisnya :

1. Roti Kelapa (Rp.25,64 x 3.900 = Rp.99.996)

2. Tausa Kacang Ijo (Rp.25,64 x 2.600 = Rp.66.664)

3. Tausa Kacang Merah (Rp.25,64 x 2.600 = Rp.66.664)

**Tabel 4.6** Biaya Bahan Baku Bersama (Untuk 2 Jenis Roti)

No	Nama	Biaya Perbulan
1	Ragi Kering	Rp. 500.000
2	Susu Bubuk	Rp.1.500.000
3	Seres	Rp. 825.000
<b>Total Biaya Bahan Baku Bersama</b>		<b>Rp.2.825.000</b>

**Sumber :** Juman Bakery

Pembagian biaya untuk setiap potong roti.

Ragi dan Susu Bubuk : (Paha Ayam & Donat seres).

Rp.2.000.000,- / 11.700 potong = Rp.170,94/potong.

Alokasi harga untuk setiap potong roti sesuai jenisnya :

1. Paha Ayam (Rp.170,94 x 5.200 = Rp.888.888)

2. Donat Seres (Rp.170,94 x 6.500 = Rp1.111.110)

Seres : (Paha Ayam & Donat seres)

Rp.825.000,- / 11.700 = Rp.70,51/potong

Alokasi harga untuk setiap potong roti sesuai jenisnya :

1. Paha Ayam (Rp.70,51 x 5.200 = Rp.366.652)

2. Donat Seres (Rp.70,51 x 6.500 = Rp.458.315)

**Tabel 4.7** Biaya Bahan Penolong Bersama Untuk 5 Jenis Roti (R.kelapa, P.ayam, T.kacang ijo, T.kacang merah, D.seres)

No	Nama	Biaya Perbulan
1	Pengembang	Rp.1.400.000
2	Pelembut	Rp. 240.000
3	Garam	Rp. 120.000
<b>Total Biaya Bahan Penolong Bersama</b>		<b>Rp. 1.760.000</b>

**Sumber :** Juman Bakery

Pembagian biaya untuk setiap potong roti.

Rp.1.760.000,- / 20.800 potong = Rp.84,61/potong

Alokasi harga untuk setiap potong roti sesuai jenisnya :

1. Roti Kelapa (Rp.84,61 x 3.900 = Rp.329.979)

2. Paha Ayam (Rp.84,61 x 5.200 = Rp.439.972)

3. Tausa Kacang Ijo ( $\text{Rp.}84,61 \times 2.600 = \text{Rp.}219.986$ )

4. Tausa Kacang Merah ( $\text{Rp.}84,61 \times 2.600 = \text{Rp.}219.986$ )

5. Donat Seres ( $\text{Rp.}84,61 \times 6.500 = \text{Rp.}549.965$ )

**Tabel 4.8** Biaya Overhead Pabrik Bersama Untuk 5 Jenis Roti (R.kelapa, P.ayam, T.kacang ijo, T.kacang merah, D.seres)

No	Nama	Biaya Perbulan
1	Biaya Listrik	Rp. 200.000
2	Biaya penyusutan	Rp. 885.000
3	Biaya Lain-lain	Rp.2.100.000
<b>Total Biaya Overhead Pabrik Bersama</b>		<b>Rp. 3.185.000</b>

**Sumber :** Juman Bakery

Pembagian biaya untuk setiap potong roti.

$\text{Rp.}3.185.000,- / 20.800 = \text{Rp.}153,12/\text{potong}$

Alokasi harga untuk setiap potong roti sesuai jenisnya :

1. Roti Kelapa ( $\text{Rp.}153,12 \times 3.900 = \text{Rp.}597.168$ )

2. Paha Ayam ( $\text{Rp.}153,12 \times 5.200 = \text{Rp.}796.224$ )

3. Tausa Kacang Ijo ( $\text{Rp.}153,12 \times \text{Rp.}2.600 = \text{Rp.}398.112$ )

4. Tausa Kacang Merah ( $\text{Rp.}153,12 \times \text{Rp.}2.600 = \text{Rp.}398.112$ )

5. Donat Seres ( $\text{Rp.}153,12 \times \text{Rp.}6.500 = \text{Rp.}995.280$ )

**Tabel 4.9** Biaya Operasional Perusahaan Bersama 5 Jenis Roti (R.kelapa, P.ayam, T.kacang ijo, T.kacang merah, D.seres)

No	Nama	Biaya Perbulan
1	Biaya Air	Rp.150.000
<b>Total Biaya Operasional Perusahaan bersama</b>		<b>Rp.150.000</b>

**Sumber :** Juman Bakery

Pembagian biaya untuk setiap potong roti

$$\text{Rp. 150.000,-} / 20.800 \text{ potong} = \text{Rp.7,21/potong}$$

Alokasi harga untuk setiap potong roti sesuai jenisnya :

1. Roti Kelapa ( $\text{Rp.7,21} \times 3.900 = \text{Rp.28.119}$ )
2. Paha Ayam ( $\text{Rp.7,21} \times 5.200 = \text{Rp.37.492}$ )
3. Tausa Kacang Ijo ( $\text{Rp.7,21} \times 2.600 = \text{Rp.18.746}$ )
4. Tausa Kacang Merah ( $\text{Rp.7,21} \times 2.600 = \text{Rp.18.746}$ )
5. Donat seres ( $\text{Rp.7,21} \times 6.500 = \text{Rp.46.865}$ )

Dari perhitungan pembagian dan pengalokasian biaya diatas dapat diketahui biaya bersama yang dipergunakan untuk setiap potong dari setiap jenis roti.

Perhitungan *break even point* untuk setiap jenis roti yang di produksi Juman Bakery.



## 1. Roti Kelapa

**Tabel 4.10** Penggolongan Biaya Variabel dan Biaya Tetap Untuk Roti Kelapa

	<b>Biaya Variabel</b>	<b>Biaya Tetap</b>	<b>Total Biaya</b>
Biaya Produksi			
Biaya Bahan Baku			
Tabel 4.4	Rp.2.057.796		
Tabel 4.5	Rp. 289.965		
			Rp.2.347.761
Biaya Bahan Penolong	Rp. 329.979		Rp. 329.979
Biaya Overhead pabrik		Rp.5 97.168	Rp. 597.168
Biaya Operasional Perusahaan		Rp. 28.119	Rp. 28.119
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp.2.677.740</b>	<b>Rp.625.287</b>	<b>Rp.3.303.027</b>

**Sumber :** Juman Bakery

Kapasitas produksi 3.900 potong roti

Harga jual perunit Rp.4000,-

Total penjualan 3.900 unit x Rp.4000,- = Rp.15.600.000,-

$$\text{Biaya tetap/unit} = \frac{625.287}{3.900} = \text{Rp. 160,33 unit}$$

$$\text{Biaya Variabel/unit} = \frac{2.677.740}{3.900} = \text{Rp.686,6/unit}$$

Dari data diatas, maka beginilah perhitungan *break even point* pada Juman Bakery.

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{FC}{P-VC/unit} \\ &= \frac{625.287}{4000-686,6} \\ &= \frac{625.287}{3.313,4} \\ &= \mathbf{188,71 \text{ Unit/Bulan}} \end{aligned}$$

Dari data diatas, maka beginilah perhitungan *break even point* dalam rupiah:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{FC}{1-VC/S} \\ &= \frac{625.287}{1-\frac{2.677.740}{15.600.000}} \\ &= \frac{625.287}{1-0,171} \\ &= \frac{625.287}{0,829} \\ &= \mathbf{Rp.754.266,58 \text{ (BEP untuk 188,71 Unit)}} \end{aligned}$$

$\mathbf{BEP @ \frac{Rp.754.266,58}{188,71} = Rp. 3. 900}$
--

Berdasarkan perhitungan diatas, maka titik *break even point* untuk roti kelapa pada usaha Juman Bakery adalah 188,71 unit pada Rp.754.266,58 perbulan. Jadi Juman Bakery tidak boleh memproduksi roti kelapa dibawah titik *break even point* pada bulan berikutnya untuk menghindari kerugian.

## 2. Paha Ayam

**Tabel 4.11** Penggolongan Biaya Variabel dan Biaya Tetap Untuk Paha Ayam

	<b>Biaya Variabel</b>	<b>Biaya Tetap</b>	<b>Total Biaya</b>
Biaya Produksi			
Biaya bahan baku			
Tabel 4.4	Rp.2.743.728		
Tabel 4.5	Rp. 253.292		
Tabel 4.6	Rp.1.255.540		
			Rp.4.252.560
Biaya Bahan Penolong	Rp. 439.972		Rp. 439.972
Biaya Overhead Pabrik		Rp.796.224	Rp. 796.224
Biaya Operasional Perusahaan		Rp. 37.492	Rp. 37.492
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp.4.692.532</b>	<b>Rp.833.716</b>	<b>Rp.5.526.248</b>

**Sumber :** Juman Bakery

Kapasitas produksi 5.200 potong roti

Harga jual perunit Rp.4000,-

Total penjualan 5.200 unit x Rp.4000,- = Rp.20.800.000,-

$$\text{Biaya tetap/unit} = \frac{833.716}{5.200} = \text{Rp. } 160,33\text{unit}$$

$$\text{Biaya Variabel/unit} = \frac{4.692.532}{5.200} = \text{Rp. } 902,41/\text{unit}$$

Dari data diatas, maka beginilah perhitungan *break even point* pada Juman Bakery.

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{FC}{P-VC/\text{unit}} \\ &= \frac{833.716}{4000-902,41} \\ &= \frac{833.716}{3.097,59} \\ &= \mathbf{269,149 \text{ Unit/Bulan}} \end{aligned}$$

Dari data diatas, maka beginilah perhitungan *break even point* dalam rupiah:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{FC}{1-VC/S} \\ &= \frac{833.716}{1-\frac{4.692.532}{20.800.000}} \\ &= \frac{833.716}{1-0,225} \\ &= \frac{833.716}{0,775} \\ &= \mathbf{\text{Rp. } 1.075.762 \text{ (BEP untuk } 269,149 \text{ Unit)}} \end{aligned}$$

$\text{BEP @ } \frac{\text{Rp. } 1.075,762}{269,149} = \mathbf{\text{Rp. } 3.900}$
--

Berdasarkan perhitungan diatas, maka titik *break even point* untuk paha ayam pada usaha Juman Bakery adalah 269,149 unit pada Rp.1.075.762 perbulan. Jadi Juman Bakery tidak boleh memproduksi roti kelapa dibawah titik *break even point* pada bulan berikutnya untuk menghindari kerugian.

### 3. Tausa Kacang Ijo

**Tabel 4.12** Penggolongan Biaya Variabel dan Biaya Tetap Untuk Tausa Kacang Ijo

	<b>Biaya Variabel</b>	<b>Biaya Tetap</b>	<b>Total Biaya</b>
Biaya Produksi			
Biaya Bahan Baku			
Table 4.4	Rp.1.371.864		
Tabel 4.5	Rp. 66.664		
Kacang Ijo	Rp. 420.000		
			Rp.1.858.528
Biaya Bahan Penolong			
Tabel 4.7	Rp. 219.986		
Abu Merang	Rp. 85.000		
			Rp. 304.986
Biaya Overhead Pabrik		Rp.398.112	Rp 398.112

Biaya Operasional Perusahaan		Rp. 18.746	Rp. 18.746
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp.2.163.514</b>	<b>Rp.416.858</b>	<b>Rp.2.580.372</b>

**Sumber** : Juman Bakery

Kapasitas produksi 2.600 potong roti

Harga jual perunit Rp.4000,-

Total penjualan 2.600 unit x Rp.4000,- = Rp.10.400.000,-

$$\text{Biaya tetap/unit} = \frac{416.858}{2.600} = \text{Rp. 160,33 unit}$$

$$\text{Biaya Variabel/unit} = \frac{2.163.514}{2.600} = \text{Rp.832,12/unit}$$

Dari data diatas, maka beginilah perhitungan *break even point* pada Juman Bakery.

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{FC}{P-VC/unit} \\ &= \frac{416.858}{4000-832,12} \\ &= \frac{416.858}{3.167,88} \\ &= \mathbf{131,588 \text{ Unit/Bulan}} \end{aligned}$$

Dari data diatas, maka beginilah perhitungan *break even point* dalam rupiah:

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{FC}{1-VC/S} \\
 &= \frac{416.858}{1-\frac{2.163.514}{10.400.000}} \\
 &= \frac{416.858}{1-0,208} \\
 &= \frac{416.858}{0,792} \\
 &= \text{Rp.526.335,85 (BEP untuk 131,588 Unit)}
 \end{aligned}$$

$$\text{BEP @} = \frac{\text{Rp.526,335,85}}{131,588} = \text{Rp. 3.900}$$

Berdasarkan perhitungan diatas, maka titik *break even point* untuk tusa kacang ijo pada usaha Juman Bakery adalah 131,588 unit pada Rp.526.335,85 perbulan. Jadi Juman Bakery tidak boleh memproduksi tusa kacang ijo dibawah titik *break even point* pada bulan berikutnya untuk menghindari kerugian.

#### 4. Roti Tusa Kacang Merah

**Tabel 4.13** Penggolongan Biaya Variabel dan Biaya Tetap Untuk Tusa Kacang Merah

	<b>Biaya Variabel</b>	<b>Biaya Tetap</b>	<b>Total biaya</b>
Biaya Produksi			
Biaya Bahan Baku			
Tabel 4.4	Rp.1.371.864		

Tabel 4.5	Rp. 66.664		
Kacang Merah	Rp. 150.000		
			Rp.1.588.528
Biaya Bahan Penolong	Rp. 219.986		
Tabel 4.6	Rp. 219.986		
Abu Merang	Rp. 85.000		
			Rp. 304.986
Biaya Overhead Pabrik		Rp.398.112	
Biaya Operasional Perusahaan		Rp. 18.746	
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp.1.893.514</b>	<b>Rp.416.858</b>	<b>Rp.2.310.372</b>

**Sumber :** Juman Bakery

Kapasitas produksi 2.600 potong roti

Harga jual perunit Rp.4000,-

Total penjualan 2.600 unit x Rp.4000,- = Rp.10.400.000,-

$$\text{Biaya tetap/unit} = \frac{416.858}{2.600} = \text{Rp. 160,33 unit}$$

$$\text{Biaya Variabel/unit} = \frac{1.893.514}{2.600} = \text{Rp.728,27/unit}$$



Dari data diatas, maka beginilah perhitungan *break even point* pada Juman Bakery.

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{FC}{P-VC/unit} \\ &= \frac{416.858}{4000-728,27} \\ &= \frac{416.858}{3.271,73} \\ &= \mathbf{127,412 \text{ Unit/Bulan}} \end{aligned}$$

Dari data diatas, maka beginilah perhitungan *break even point* dalam rupiah:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{FC}{1-VC/S} \\ &= \frac{416.858}{1-\frac{1.893.514}{10.400.000}} \\ &= \frac{416.858}{1-0,182} \\ &= \frac{416.858}{0,818} \\ &= \mathbf{Rp.509.606,35 \text{ (BEP untuk 127,412 Unit)}} \end{aligned}$$

$\text{BEP @} = \frac{Rp.509.606,35}{127,412} = \mathbf{Rp. 3.900}$
---

Berdasarkan perhitungan diatas, maka titik *break even point* untuk tusa kacang ijo pada usaha Juman Bakery adalah 127,412 unit pada Rp.509.606,35 perbulan. Jadi Juman Bakery tidak boleh memproduksi tusa kacang ijo dibawah titik *break even point* pada bulan berikutnya untuk menghindari kerugian.

## 5. Donat Seres

**Tabel 4.14** Penggolongan Biaya Variabel dan Biaya Tetap Untuk Donat Seres

	<b>Biaya Variabel</b>	<b>Biaya Tetap</b>	<b>Total Biaya</b>
Biaya Produksi			
Biaya Bahan Baku			
Tabel 4.4	Rp. 3.429.660		
Tabel 4.5	Rp.316.615		
Tabel 4.6	Rp.1.569.425		
			Rp.5.315.700
Biaya Bahan Penolong	Rp. 549.965		
Biaya Overhead Pabrik		Rp.995.280	Rp. 995.280
Biaya Operasional Perusahaan		Rp. 46.865	Rp. 46.865
<b>Total Biaya</b>	<b>Rp.5.865.665</b>	<b>Rp.1.042.145</b>	<b>Rp.6.907.810</b>

**Sumber :** Juman Bakery

Kapasitas produksi 6.500 potong roti

Harga jual perunit Rp.4000,-

Total penjualan 6.5000 unit x Rp.4000,- = Rp.26.000.000,-

$$\text{Biaya tetap/unit} = \frac{1.042.145}{6.500} = \text{Rp. 160,33 unit}$$

$$\text{Biaya Variabel/unit} = \frac{5.865.665}{6.500} = \text{Rp.902,41 /unit}$$

Dari data diatas, maka beginilah perhitungan *break even point* pada Juman Bakery.

$$\begin{aligned} \text{BEP (Unit)} &= \frac{FC}{P-VC/unit} \\ &= \frac{1.042.145}{4000-902,41} \\ &= \frac{1.042145}{3.097,59} \\ &= \mathbf{336,437 \text{ Unit/Bulan}} \end{aligned}$$

Dari data diatas, maka beginilah perhitungan *break even point* dalam rupiah:

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rupiah)} &= \frac{FC}{1-VC/S} \\ &= \frac{1.042.145}{1-\frac{5.865.665}{26.000.000}} \\ &= \frac{1.042.145}{1-0,1225} \\ &= \frac{1.042.145}{0,877} \\ &= \mathbf{Rp.1.191.727,48 \text{ (BEP untuk 336,437 Unit)}} \end{aligned}$$

$\text{BEP @} = \frac{\text{Rp.1.191.727,48}}{336,437} = \mathbf{Rp. 3. 900}$
---

Berdasarkan perhitungan diatas, maka titik *break even point* untuk tause kacang ijo pada usaha Juman Bakery adalah 336,437 unit pada Rp.1.191.727,48 perbulan. Jadi Juman Bakery tidak boleh memproduksi tause kacang ijo dibawah titik *break even point* pada bulan berikutnya untuk menghindari kerugian.

### **b. Perencanaan penjualan pada Tingkat Laba yang diinginkan**

Dengan menentukan tingkat *break even point* tentunya untuk mengetahui jumlah produksi dan penjualan minimum. Dengan begitu juman bakery dapat menjadikan analisis *break even point* sebagai alat untuk perencanaan laba.

Berdasarkan data perusahaan dan perhitungan *break even point* diatas, Juman Bakery dapat melakukan perencanaan laba yang diinginkan. Misalnya, juman bakery menginginkan laba sebesar 20% dari setiap produk yang dijual. Berikut perhitungannya :

#### 1. Roti Kelapa

$$\begin{aligned} \text{Laba yang diinginkan} &= \text{Rp.15.600.000,-} \times 20\% = \text{Rp.3.120.000,-} \\ \text{Laba yang diinginkan} &= \text{HJp} \times \text{Q} - \text{Total Biaya Tetap} - \text{BVp} \times \text{Q} \\ \text{Rp.3.120.000,-} &= \text{Rp.4000,-} (\text{Q}) - \text{Rp.625.287,-} - \text{Rp.686,6,-} (\text{Q}) \\ \text{Rp.4000,-}(\text{Q}) - \text{Rp.686,6,-} (\text{Q}) & \\ &= \text{Rp. 625.287,-} + \text{Rp.3.120.000,-} - \text{Rp.3.313,4,-} (\text{Q}) \\ &= \text{Rp.3.745.287,-} \end{aligned}$$

$$= \text{Rp. } 3.745.287,- / \text{Rp.}3.313,4,-$$

$$= 1.130,34 \text{ unit}$$

Dengan hanya memproduksi Roti Kelapa sebanyak 1.130,34 unit saja, Juman Bakery sudah bisa mendapatkan laba 20% dari penjualan atau sebesar Rp.3.120.000,-

## 2. Paha Ayam

$$\text{Laba yang diinginkan Rp.}20.800.000,- \times 20\% = \text{Rp.}4.160.000,-$$

$$\text{Laba yang diinginkan} = \text{HJp} \times Q - \text{Total Biaya Tetap} - \text{BVp} \times Q$$

$$\text{Rp.}4.160.000,- = \text{Rp.}4000,- (Q) - \text{Rp.}833.716,- - \text{Rp.}902,41,- (Q)$$

$$\text{Rp.}4000,-(Q) - \text{Rp.}902,41,- (Q)$$

$$= \text{Rp. } 833.716,- + \text{Rp.}4.160.000,- - \text{Rp.}3.097,59,- (Q)$$

$$= \text{Rp.}4.993.716,-$$

$$= \text{Rp. } 4.993.716,- / \text{Rp.}902,41,-$$

$$= 5.533,75 \text{ unit}$$

Dengan hanya memproduksi Paha Ayam sebanyak 5.533,75 unit saja, Juman Bakery sudah bisa mendapatkan laba 20% dari penjualan atau sebesar Rp.4.160.000,-

## 3. Tausa Kacang ijo

$$\text{Laba yang diinginkan Rp.}10.400.000,- \times 20\% = \text{Rp.}2.080.000,-$$

$$\text{Laba yang diinginkan} = \text{HJp} \times Q - \text{Total Biaya Tetap} - \text{BVp} \times Q$$

$$\text{Rp.2.080.000,-} = \text{Rp.4000,- (Q)} - \text{Rp.416.858,-} - \text{Rp.832,12,- (Q)}$$

$$\text{Rp.4000,-(Q)} - \text{Rp.832,12,- (Q)}$$

$$= \text{Rp. 416.858,-} + \text{Rp.2.080.000,-} - \text{Rp.3.167,88,- (Q)}$$

$$= \text{Rp.2.496.858,-}$$

$$= \text{Rp. 2.496.858,-} / \text{Rp.832,12,-}$$

$$= 3.000,59 \text{ unit}$$

Dengan hanya memproduksi Tausa Kacang Ijo sebanyak 3.000,59 unit saja, Juman Bakery sudah bisa mendapatkan laba 20% dari penjualan atau sebesar Rp.2.080.000,-

#### 4. Tausa Kacang Merah

$$\text{Laba yang diinginkan Rp.10.400.000,-} \times 20\% = \text{Rp.2.080.000,-}$$

$$\text{Laba yang diinginkan} = \text{HJp} \times \text{Q} - \text{Total Biaya Tetap} - \text{BVp} \times \text{Q}$$

$$\text{Rp.2.080.000,-} = \text{Rp.4000,- (Q)} - \text{Rp.416.858,-} - \text{Rp.728,27,- (Q)}$$

$$\text{Rp.4000,-(Q)} - \text{Rp.728,27,- (Q)}$$

$$= \text{Rp. 416.858,-} + \text{Rp.2.080.000,-} - \text{Rp.3.271,73,- (Q)}$$

$$= \text{Rp.2.496.858,-}$$

$$= \text{Rp. 2.496.858,-} / \text{Rp.728,27,-}$$

$$= 3.428,47 \text{ unit}$$

Dengan hanya memproduksi Tausa Kacang Ijo sebanyak 3.428,47 unit saja, Juman Bakery sudah bisa mendapatkan laba 20% dari penjualan atau sebesar Rp.2.080.000,-

#### 5. Donat Seres

Laba yang diinginkan Rp.26.000.000,- x 20% = Rp5.200.000,-  
 Laba yang diinginkan = HJp x - Total Biaya Tetap - BVp x Q  
 Rp.5.200.000.- = Rp.4000,- (Q) - Rp.1.042.145,- - Rp.902,41,- (Q)  
 Rp.4000,-(Q) - Rp.902,41,- (Q)

$$= \text{Rp. } 1.042.145,- + \text{Rp.}5.200.000,- - \text{Rp.}3.097,59,- (Q)$$

$$= \text{Rp.}6.242.145,-$$

$$= \text{Rp. } 6.241.145,- / \text{Rp.}902,41,-$$

$$=6.917,19\text{unit}$$

Dengan hanya memproduksi Donat Seres sebanyak 6.917,19 unit saja, Juman Bakery sudah bisa mendapatkan laba 20% dari penjualan atau sebesar Rp.5.200.000,

**Tabel 4.15** Penggolongan Break Even Point dan Rencana Penjualan Serta Laba

Jenis Roti	BEP		Rencana	
	Unit dan rupiah		Penjualan dan Laba(20%)	
Roti Kelapa	188,71 unit	Rp.754.266,58	1.130,34 unit	Rp.3.120.000

Paha Ayam	269,149 unit	Rp.1.075.762	5.533,75 unit	Rp.4.160.000
Roti Tausa Kacang Ijo	131,588 unit	Rp.526.335,85	3.000,59 unit	Rp.2.080.000
Roti Tausa Kacang Merah	127,412 unit	Rp.509.606,35	3.428,27 unit	Rp.2.080.000
Donat Seres	336,437 unit	Rp.1.191.727,48	6.917,19 unit	Rp.5.200.000
<b>JUMLAH</b>	<b>1.053,296 unit</b>	<b>Rp.4.057.698,26</b>	<b>17.310,14 unit</b>	<b>Rp.16.640.000</b>

### c. Tingkat Keamanan (Margin Of Safety)

*Margin of safety* merupakan presentase atau rasio selisih antara penjualan yang dibudgetkan dengan penjualan pada titik impas. *Margin of safety* juga merupakan batas atas penjualan yang dilakukan perusahaan untuk menentukan penjualan minimum, sehingga juman bakery dapat menentukan volume penjualan tanpa mengalami kerugian. Berikut adalah *margin of safety* pada juman bakery :

#### 1. Roti Kelapa (Penjualan MOS)

$$\begin{aligned}
 \text{MOS} &= \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\% \\
 &= \frac{\text{Rp.15.600.000} - 754.266,58}{15.600.000} \times 100\% = \frac{\text{Rp.14.845.733,42}}{\text{Rp.15.600.000}} \times 100\%
 \end{aligned}$$



$$= 0,9516 \times 100\% = 95,16\% = 95\% \text{ (pembulatan)}$$

Dari data diatas disimpulkan bahwa, penjualan yang dilakukan Juman Bakery tidak boleh turun 95% dari tingkat penjualan yang direncanakan.

## 2. Paha Ayam (Penjualan MOS)

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp.20.800.000.000} - 1.075.762}{20.800.000} \times 100\% = \frac{\text{Rp.19.742.238}}{\text{Rp.20.800.000}} \times 100\% \\ &= 0,9482 \times 100\% = 94,82\% = 95\% \text{ (pembulatan)} \end{aligned}$$

Dari data diatas disimpulkan bahwa, penjualan yang dilakukan Juman Bakery tidak boleh turun 98% dari tingkat penjualan yang direncanakan.

## 3. Tausa Kacang Ijo (Penjualan MOS)

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Rp.10.400.000} - 526.335,85}{10.400.000} \times 100\% = \frac{\text{Rp.9.873.664,15}}{\text{Rp.10.400.000}} \times 100\% \\ &= 0,9493 \times 100\% = 94,93\% = 95\% \text{ (pembulatan)} \end{aligned}$$

Dari data diatas disimpulkan bahwa, penjualan yang dilakukan Juman Bakery tidak boleh turun 95% dari tingkat penjualan yang direncanakan.

## 4. Tausa Kacang Merah (Penjualan MOS)

$$\text{MOS} = \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{Rp.10.400.000 - 509.606,35}{10.400.000} \times 100\% &= \frac{Rp.9.890.393,65}{Rp.10.400.000} \times 100\% \\
 &= 0,9509 \times 100\% &= 95,09\% &= 95\% \text{ (pembulatan)}
 \end{aligned}$$

Dari data diatas disimpulkan bahwa, penjualan yang dilakukan Juman Bakery tidak boleh turun 95% dari tingkat penjualan yang direncanakan.

#### 5. Donat Seres (Penjualan MOS)

$$\begin{aligned}
 \text{MOS} &= \frac{\text{penjualan yang dibudgetkan} - \text{penjualan pada titik impas}}{\text{penjualan yang dibudgetkan}} \times 100\% \\
 &= \frac{Rp.26.000.000 - 1.191.727,48}{26.000.000} \times 100\% &= \frac{Rp.24.808.272,52}{Rp.26.000.000} \times 100\% \\
 &= 0,9541 \times 100\% &= 95,41\% &= 95\% \text{ (pembulatan)}
 \end{aligned}$$

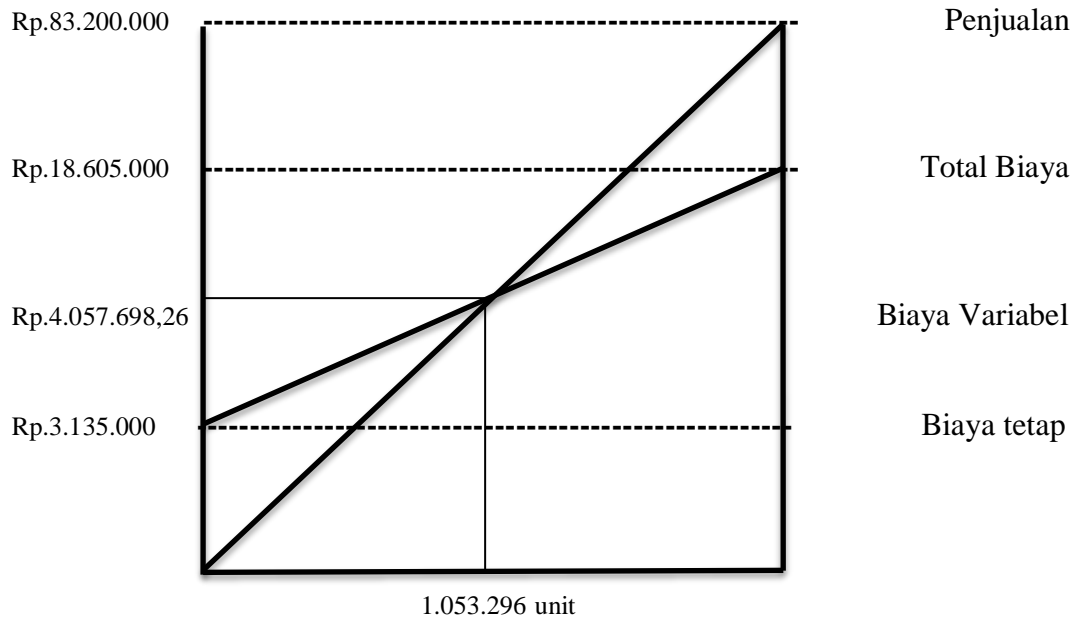
Dari data diatas disimpulkan bahwa, penjualan yang dilakukan Juman Bakery tidak boleh turun 95% dari tingkat penjualan yang direncanakan.

## B. PEMBAHASAN

Juman bakery merupakan usaha yang bergerak dibidang manufaktur yang memproduksi dan menjual beberapa jenis roti. Dimana, juman bakery sendiri belum melakukan perhitungan perencanaan laba sebelumnya, sehingga penulis tertarik untuk membantu menghitung perencanaan laba yang ingin dilakukan oleh juman bakery dalam menghitung perencanaan laba di juman bakery, penulis bekerja sama dengan pemilik juman bakery untuk mengklasifikasi biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Dengan demikian penulis bisa membantu menentukan titik impas atau titik *break even point* dalam perencanaan laba pada juman bakery.

### 1. Perhitungan Titik *Break Even Point*

Dari perhitungan sebelumnya, maka perhitungan *break even point* tersebut dapat dibuatkan grafik, seperti berikut :



**Gambar 4.3** Grafik titik *Break Even Point* bulan Januari 2019

(Dlm Rupiah)

Dari grafik diatas, dapat dilihat bahwa titik impas atau titik *break even point* pada juman bakery dapat ditetapkan berada pada titik penjualan 1.053.296 unit sebesar Rp.4.057.698,26 yang berarti, dengan melakukan penjualan sebesar 20.800 unit untuk semua jenis roti sebesar Rp.83.200.000,- Juman Bakery sudah mendapatkan keuntungan. Dikarenakan seluruh biaya tetap yang dikeluarkan sudah mampu ditutup biaya variabel.

Selain itu pencatatan dan perhitungan *margin of safety* yang merupakan selisih antara penjualan yang di budgetkan dengan penjualan yang ada pada titik impas atau *break even point*, menggambarkan batas jarak dimana jika juman bakery melakukan penjualan dibawah batas aman atau *margin of safety* maka juman bakery akan mengalami kerugian.

Berdasarkan analisis diatas, juman bakery dapat melakukan perencanaan laba dengan data yang cukup mendukung setiap bulannya. Agar perusahaan mengetahui titik *break even point* nya.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan materi yang dibuat penulis pada bab-bab terdahulu, penulis menarik kesimpulan dan saran yang didasarkan atas pokok-pokok pikiran yang dirangkum oleh penulis.

1. Analisis *break even point* menyatakan bahwa Juman Bakery harus menjual diatas Rp. 83.200.000 (20.800 unit) supaya mendapatkan keuntungan.
2. Juman Bakery menetapkan profit margin atau target laba sebesar 20%, namun Juman Bakery belum mencapai laba penjualan minimal dari jumlah laba yang diharapkan.
3. *Margin Of Safety* Juman Bakery pada penjualan Roti Kelapa sebesar 95 %, Paha Ayam 98%, Tausa Kacang Ijo dan Kacang Merah 95 %, Donat Seres 95%.

#### B. Saran

1. Juman Bakery lebih baik mengklarifikasikan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel agar memudahkan dalam perhitungan *break even point*.
2. Sebaiknya juman bakery menerapkan perhitungan analisis break even point untuk kepentingan manajemen karena perhitungan analisis *break even point* sangat bermanfaat bagi pemilik usaha dalam merencanakan laba usaha.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arwansyah. 2012. Akuntansi Biaya, Cetakan Pertama : CV.Budi Utomo.
- Azis, Lutfi. 2014. Akuntansi Biaya 2, Cetakan Keempat, Jakarta : Unit Penerbit dan percetakan.
- Bambang dan Mulyono, 2015. Analisis Laporan Keuangan, Cetakan Kelima, Jakarta : Lentera Printing.
- 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.
- Cristine, 2013. Analisis *Break Even Point* Terhadap Perencanaan Laba Pada PT.Cocoprime
- 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.
- Fadly, Y. (2015). Kondisi dan Kritik Sosial pada Masa Rezim Orde Baru dalam Puisi-Puisi WS Rendra.
- Ginting, Jihan, 2014. Akuntansi Manajemen, Cetakan Kedua : Perdana Mulya Sarana.
- Joy Toar Pengemanan, 2016. Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan *Break Even Point* Pada PT.Kharisma Sentosa Manado
- Jumingan, 2015. Analisa Laporan Keuangan, Cetakan Kelima, Jakarta : PT.Bumi Aksara.
- Kasmir, 2012. Analisa Laporan Keuangan, Cetakan Kelima Jakarta : PT.Rajagrafindo Persada.
- 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.*

- Malombe, 2013. Analisis *Break Even Point* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Holland Bakery Manado
- Marhaeni, 2011. Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegel Di Kecamatan Pedurung Periode 2004-2008(Studi Kasus Usaha Manufaktur)
- Munawir, 2014. Analisa Laporan Keuangan, Cetakan Ketiga Belas, Yogyakarta : Liberty Yogyakarta.
- 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.
- Puspita, 2011. Analisis *Break Even Point* Terhadap Perencanaan Laba Prakreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta.
- 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.
- Rumiasih dan Wijaya, 2014. Peranan *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Daerah Air Minum(PDAM) Tirta Kahuripan Kabupaten Bogor”

- 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.
- Setiawan, A., Rini, E. S., Sadalia, I., & Daulay, M. T. (2019). 3. Analysis of Murabahah Financing Marketing Strategy at PT BPRS Amanah Insan Cita, Medan, North Sumatra, Indonesia. *International Journal of Science and Business*, 64-73.
- Slamet Sugiri Sodikin, 2015. *Akuntansi Managemen*, Cetakan Kelima, Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN
- Sugiono, 2016. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, Cetakan Kesimbangan Belas, Bandung : CV.Afabeta
- Vanesa, Y. Y., Matondang, R., Sadalia, I., & Daulay, M. T. (2019). 11. The Influence Of Organizational Culture, Work Environment And Work Motivation On Employee Discipline In PT Jasa Marga (Persero) TBK, Medan Branch, North Sumatra, Indonesia. *American International Journal of Business Management (AIJBM)*, 37-45.
- Wakhyuni, E., Setiawan, A., Adnalin, A., Sari, D. S., Pane, D. N., Lestario, F., et al. (2018). ROLE OF FOREIGN CULTURE AND COMMUNITY IN PRESERVING CULTURAL RESILIENCE. *International Journal of Civil Engineering and Technology (IJCIET)*, 508-516.
- 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.