

**SKRIPSI**

**EFEKTIVITAS PERENCANAAN LABA DENGAN METODE  
*BREAK EVEN POINT* (BEP) PADA PT. PRIMA KARYA  
MANUNGGAL KABUPATEN PANGKEP**

**AWALIAH  
NIM : 1661201025**



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS  
MAROS  
2020**

**SKRIPSI**

**EFEKTIVITAS PERENCANAAN LABA DENGAN METODE  
*BREAK EVEN POINT* (BEP) PADA PT. PRIMA KARYA  
MANUNGGAL KABUPATEN PANGKEP**

Sebagai salah satu persyaratan untuk memperoleh  
gelar Sarjana Ekonomi

Disusun dan diajukan oleh

**AWALIAH**  
**NIM : 1661201025**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS  
MAROS  
2020**

## HALAMAN PERSETUJUAN

### SKRIPSI

# EFEKTIVITAS PERENCANAAN LABA DENGAN METODE *BREAK EVEN POINT (BEP)* PADA PT. PRIMA KARYA MANUNGAL KABUPATEN PANGKEP

Disusun dan diajukan oleh

**AWALIAH**  
**1661201025**

Telah diperiksa dan setuju untuk di seminarkan.

Pembimbing I



Dr. Muhammad Nurjaya, S.Sos., M.Si

Pembimbing II



Iqra Allamal Insan, S.E., M.Ak

Maros, 15 Agustus 2020  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muslim Maros  
Dekan,



Dr. Dahlan, S.E., M.M.  
NIP/NIDN : 0931125807

**HALAMAN PENGESAHAN**

**SKRIPSI**

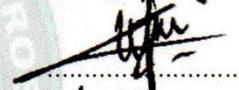
**EFEKTIVITAS PERENCANAAN LABA DENGAN METODE *BREAK EVEN POINT* (BEP) PADA PT. PRIMA KARYA MANUNGGAL  
KABUPATEN PANGKEP**

Disusun oleh:

AWALIAH  
1661201025

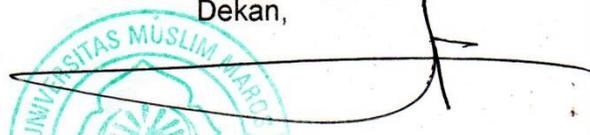
Telah diujikan dan diseminarkan.  
Pada tanggal 25 Agustus 2020

Tim penguji

Nama	Jabatan	Tanda Tangan
Dr. Muhammad Nurjaya S.Sos.,M.Si	Ketua	
Iqra Allamal Insan, S.E.,M.AK	Anggota	
Dr. Hj. Mulyahati Renreng, S.E.,M.Si	Anggota	
Fitri, S.E.,M.Ak	Anggota	

Maros, 27 Agustus 2020  
Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Muslim Maros  
Dekan,



  
Dr. Dahlan, S.E., MM  
NIP/NIDN.: 0931125807

## PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : AWALIAH  
Nim : 1661201025  
Program Studi : Manajemen  
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Menyatakan dengan sebenar-benarnya bahwa skripsi saya yang berjudul :

### **EFEKTIVITAS PERENCANAAN LABA DENGAN METODE *BREAK EVEN POINT* (BEP) PADA PT. PRIMA KARYA MANUNGGAL KABUPATEN PANGKEP**

Adalah murni hasil karya ilmiah saya sendiri dan bukan merupakan atau seluruh karya ilmiah orang lain kecuali kutipan dengan menyebutkan sumber dan mencantumkannya didalam daftar pustaka. Apabila dikemudian hari terbukti atau dapat dibuktikan bahwa didalam karya ilmiah ini mengandung unsur-unsur plagiasi, maka saya menyatakan bersedia menerima sanksi berdasarkan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Maros, 26 Juli 2020  
Yang menyatakan



AWALIAH

## KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan menyebut nama Allah yang maha pengasih lagi maha penyayang, puji syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal ini. Shalawat serta salam semoga senantiasa tetap tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW yang telah membawa kita dari zaman kebodohan menuju zaman berilmu pengetahuan seperti sekarang ini, sehingga dapat menuntun manusia menuju jalan kebahagiaan hidup di dunia dan di akhirat.

Dengan rasa syukur yang dalam, penulis akhirnya dapat menyelesaikan proposal yang berjudul **“EFEKTIVITAS PERENCANAAN LABA DENGAN METODE *BREAK EVEN POINT* (BEP) PADA PT. PRIMA KARYA MANUNGGAL”** Sebagai salah satu persyaratan untuk melakukan penelitian dalam ilmu manajemen keuangan di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros.

Dengan selesainya menyusun proposal ini, penulis dengan segala kerendahan hati menyampaikan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan baik moril maupun material, baik secara langsung maupun tidak langsung. Untuk itu penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada:

1. Kedua orang tua , kakak-kakak dan adik tercinta yang penuh dengan doa restu dan segala usaha serta keikhlasan telah memberikan perhatian, dorongan moril, serta materi yang diberikan kepada penulis dari awal kuliah hingga menyusun proposal ini.
2. Prof. Nurul Ilmi Idrus, M. Sc., Ph.D. selaku Rektor Universitas Muslim Maros
3. Dr . Dahlan, SE., MM. Selaku dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros
4. Wakil Dekan I, II, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros.
5. Nurlaela, SE., M.M. selaku Ketua Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros.
6. Dr.Muhammad Nurjaya, S. Sos., M.Si. selaku pembimbing I dan Iqra Allamal Insan, S.E., M.Ak. selaku pembimbing II, terima kasih atas arahan, bimbingan dan bantuan yang telah diberikan kepada penulis sehingga Proposal ini dapat terselesaikan.
7. Seluruh Dosen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muslim Maros, yang telah mengamalkan ilmunya kepada penulis sehingga akhir penyusunan proposal ini.
8. Kepada teman-teman angkatan 2016 terkhususnya teman-teman keuangan B1 yang telah memberikan masukan dan arahan dalam proses penyusunan skripsi ini.

9. Semua pihak yang tidak disebutkan satu per satu yang telah berkenan memberikan bantuan kepada penulis.

Penulis menyadari bahwa penyusunan proposal ini masih jauh dari sempurna. Hal ini disebabkan karna terbatasnya kemampuan yang ada pada diri penulis. Penulis berharap semoga proposal ini bermanfaat bagi yang membacanya. Semoga amal kebaikan mereka mendapat imbalan dari Allah SWT dengan sebaik-baik imbalan. Aamiin.

Maros, 8 Desember 2019

Penulis

**Awaliah**

**NIM: 1661201025**

## ABSTRAK

**AWALIAH.** 2020. *Efektivitas perencanaan laba dengan metode break even point (BEP) pada PT. Prima Karya Manunggal* (dibimbing oleh Muhammad Nurjaya dan Iqra Allamal Insan).

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Efektivitas Metode Break Even Point dalam Merencanakan Laba pada PT. Prima Karya Manunggal. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu data dalam bentuk angka yang dapat dihitung, serta data kualitatif, yaitu data yang tidak dapat dihitung atau data yang bersifat informasi lisan dan tulisan dari PT. Prima Karya Manunggal.

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis *break even point*, perencanaan laba, *margin of safety*, *contribution margin* dan efektivitas.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa perhitungan *Break Even Point* pada tahun 2015, 2016, 2017, 2018, dan 2019 dapat dilihat pencapaian titik impas yang terbesar ada pada tahun 2018 sedangkan pencapaian titik impas terendah ada pada tahun 2015. Di setiap tahunnya, penjualan yang dilakukan PT. Prima Karya Manunggal dapat dikatakan baik dan selalu berada diatas titik impas dengan kata lain perusahaan sudah mampu mencapai keuntungan disetiap tahunnya.

Kata kunci : *Break Even Point*, Perencanaan Laba.

## **ABSTRACT**

*AWALIAH. 2020. The effectiveness of profit planning using the break even point (BEP) method at PT. Prima Karya Manunggal (supervised by Muhammad Nurjaya and Iqra Allamal Insan).*

*This study aims to determine the effectiveness of the Break Even Point Method in Planning Profits at PT. Prima Karya Manunggal. The data used in this study are quantitative data, namely data in the form of computable numbers, as well as qualitative data, namely data that cannot be calculated or data that is oral and written information from PT. Prima Karya Manunggal Pangkep Regency.*

*The data analysis method used in this research is the break even point analysis method, profit planning, margin of safety, contribution margin and effectiveness.*

*The results showed that the Break Even Point or break even point from 2015 to 2019 the company was able to break even and earn a profit every year.*

*Keywords: Break Even Point, Profit Planning.*

## DAFTAR ISI

Halaman

SAMPUL LUAR	
SAMPUL DALAM.....	
HALAMAN SYARAT .....	
HALAMAN PERSETUJUAN .....	
HALAMAN PENGESAHAN.....	
PERNYATAAN KEASLIAN .....	
KATA PENGANTAR .....	iv
ABSTRAK .....	vii
DAFTAR ISI .....	viii
DAFTAR TABEL .....	ix
DAFTAR GAMBAR .....	x
DAFTAR LAMPIRAN .....	
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	3
C. Tujuan Penelitian.....	3
D. Manfaat Penelitian.....	4
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>6</b>
A. Break Even Point.....	6
B. Efektivitas.....	12
C. Perencanaan Laba.....	19
D. Hubungan Antara Perencanaan Laba dan Analisis Break Even Point (BEP) .....	22
E. Penelitian Terdahulu .....	22
F. Kerangka Pikir.....	24
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....</b>	<b>25</b>
A. Tempat dan Waktu Penelitian .....	25
B. Jenis dan Sumber Data.....	25
C. Metode Pengumpulan Data.....	26
D. Metode Analisis.....	26
E. Definisi Operasional Variabel .....	30
<b>BAB IV GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN .....</b>	<b>31</b>
A. Sejarah Singkat Perusahaan.....	31
B. Visi, Misi, Budaya dan Motto PT. Prima Karya Manunggal .....	35
C. Tujuan Utama PT. Prima Karya Manunggal.....	35
D. Struktur Organisasi.....	36

<b>BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>38</b>
A. Hasil pembahasan.....	38
1. Break Even Point .....	38
2. Perencanaan Laba.....	48
3. Margin of Safety .....	50
4. Margin Kontribusi .....	52
5. Efektivitas.....	54
B. Pembahasan .....	55
1. Break Even Point .....	55
2. Perencanaan Laba.....	56
3. Margin of Safety .....	57
4. Margin Kontribusi .....	57
5. Efektivitas.....	58
<b>BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>60</b>
A. Kesimpulan .....	60
B. Saran.....	61
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>62</b>

## DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
6. Data Laba pada PT. Prima Karya Manunggal .....	3
7. Penelitian Terdahulu.....	21
8. Data Anggaran Penjualan PT. Prima Karya Manunggal.....	37
9. Data Anggaran Biaya Tetap Total dan Biaya Variabel Total Tahun 2015, 2016, 2017, 2018 dan 2019.....	38

## DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Kerangka Pikir .....	23
2. Grafik <i>Variabel cost</i> .....	26
3. Grafik <i>Fixed Cost</i> .....	26
4. Grafik <i>Break Even Point</i> .....	27
5. Grafik <i>Break Even Point</i> tahun 2015 .....	45
6. Grafik <i>Break Even Point</i> tahun 2016 .....	46
7. Grafik <i>Break Even Point</i> tahun 2017 .....	46
8. Grafik <i>Break Even Point</i> tahun 2018 .....	47
9. Grafik <i>Break Even Point</i> tahun 2019 .....	47

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Setiap perusahaan ingin memperoleh laba yang maksimal. Dengan banyaknya laba yang dihasilkan oleh suatu perusahaan maka perusahaan akan mampu untuk tetap dapat mempertahankan kelangsungan perusahaannya. Maka diperlukan suatu perencanaan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan tersebut. Tolak ukur yang sering dipakai untuk menilai keberhasilan pihak menjalankan kegiatan perusahaan dapat dilihat dari pencapaian target laba yang telah direncanakan.

Mengingat upaya meraih laba tidak mudah, maka seluruh kegiatan harus direncanakan lebih dahulu dengan baik. Pihak manajemen suatu perusahaan harus menggerakkan dan mengarahkan seluruh unit dalam perusahaan untuk mencapai satu tujuan, yakni mendapatkan laba.

*Break Even Point* yang biasa disingkat dengan BEP sering juga disebut dengan titik impas. *Break Even Point* adalah titik dimana pendapatan dari usaha sama dengan biaya yang dikeluarkan, tidak rugi juga tidak untung. Analisis *Break Even Point* sangat penting bagi pimpinan perusahaan untuk mengetahui pada tingkat produksi berapa jumlah biaya yang akan sama dengan jumlah penjualan atau dengan kata lain dengan mengetahui *break even point*, kita akan mengetahui hubungan antara penjualan produksi harga jual, biaya, rugi, atau laba sehingga memudahkan bagi pemimpin untuk mengambil kebijaksanaan.

Efektivitas selalu terkait dengan hubungan antara hasil yang diharapkan dengan hasil yang telah dicapai. Artinya, apabila suatu pekerjaan dapat diselesaikan sesuai dengan perencanaan, baik dalam waktu, biaya maupun mutunya maka dapat dikatakan efektif. Perencanaan akan mempengaruhi secara langsung kelancaran serta keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan. Tercapainya tujuan yang telah dirumuskan sangat tergantung pada kemampuan manajemen dalam menyusun rencana dimasa yang akan datang, baik *short-term* atau *long-term*. Perencanaan akan memberikan garis pedoman atas pelaksanaan kegiatan sehari-hari serta aktivitas mendatang.

PT. Prima Karya Manunggal adalah salah satu perusahaan *Batching Plant Ready-Mix* yang mulai beroperasi pada hari Senin tanggal 09 Juni 2014. Dengan adanya *Batching Plant Ready-Mix* ini bertujuan untuk dapat meningkatkan kualitas bangunan infrastruktur khususnya di Pangkep. PT. Prima Karya Manunggal adalah perusahaan yang melakukan berbagai upaya ke arah peningkatan volume penjualan dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan sebagaimana tujuan perusahaan pada umumnya.

Tabel 1.1 Data Laba pada PT. Prima Karya Manunggal Tahun 2010-2013  
(Dalam Jutaan Rupiah)

Tahun	Laba
2010	4.797.086.43
2011	4.956.056.639
2012	9.577.503.901
2013	9.588.681.308

Berdasarkan tabel diatas, laba pada PT. Prima Karya Manunggal terus menerus mengalami peningkatan dari tahun ke tahun.

Berdasarkan dari latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “Efektivitas Perencanaan Laba dengan Metode *Break Even Point* pada PT. Prima Karya Manunggal Kabupaten Pangkep”.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut: “Bagaimana Efektivitas Perencanaan Laba dengan Metode *Break Even Point* pada PT. Prima Karya Manunggal Kabupaten Pangkep?”.

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan latar belakang masalah, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Efektivitas Metode *Break Even Point* dalam

Merencanakan Laba pada PT. Prima Karya Manunggal Kabupaten Pangkep ?

#### **D. Manfaat Penelitian**

Dengan adanya penelitian ini, maka penulis mengharapkan dapat memberikan manfaat :

##### 1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk dijadikan sebagai sumber informasi dalam menjawab permasalahan-permasalahan dalam efektivitas perencanaan laba dengan metode *break even point*.

##### 2. Manfaat Praktis

Secara praktis penelitian ini bermanfaat :

###### a. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bahan informasi dan masukan bagi pihak perusahaan untuk mengetahui faktor dominan yang menjadi pertimbangan bagi pihak perusahaan dalam rangka mencapai keuntungan semaksimal mungkin.

###### b. Bagi penulis

Dari hasil penelitian dapat menambah khasanah ilmu pengetahuan dalam bidang manajemen keuangan, dan melatih penulis untuk dapat menerapkan teori-teori yang diperlukan dalam penulisan karya ilmiah selanjutnya.

c. Bagi peneliti selanjutnya

Dapat dijadikan sebagai referensi dalam mengerjakan tugas, dan juga sebagai bahan perbandingan untuk penelitian selanjutnya.

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

### **A. Break Even Point**

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

Dalam Ilmu Ekonomi Akuntansi dan Bisnis, *Break Event Point* adalah suatu titik dimana pengeluaran/biaya dan pendapatan berada pada posisi yang seimbang (titik impas) sehingga tidak terdapat kerugian ataupun keuntungan.

Teknik analisis *Break Event Point* ini digunakan oleh suatu perusahaan untuk menganalisis proyeksi seberapa banyak unit yang diproduksi atau sebanyak apa uang yang harus diterima agar perusahaan tersebut berada pada titik impas atau balik modal.

*Break Even Point* adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih Henry (Simamora, 2012:170).

Siregar, dkk (2013:318), menyatakan *break even point* dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita rugi. Sedangkan, menurut Kasmir (2014:333), Analisis titik impas adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian.

## 2. Komponen Break Even Point

*Break Even Point* (BEP) terdiri dari beberapa komponen didalamnya. Adapun komponen-komponen BEP adalah sebagai berikut:

### a. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang konstan jika perusahaan melakukan kegiatan produksi ataupun tidak melakukan produksi. Contoh biaya tetap diantaranya; gaji tenaga kerja, biaya penyusutan mesin, biaya peralatan dan lain sebagainya.

### b. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel adalah biaya per unit dimana sifatnya dinamis tergantung pada tindakan volume produksinya. Jika produksi yang direncanakan meningkat maka biaya variabelnya akan meningkat. Contoh biaya variabel, biaya listrik, biaya bahan baku, biaya kantong plastik, dan lain sebagainya.

### c. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Contohnya : biaya reparasi dan pemeliharaan aktiva tetap, biaya kendaraan, biaya listrik, biaya telepon dan lain-lain.

### d. Harga Penjualan (*Selling Price*)

Harga penjualan adalah harga jual yang ditetapkan per unit barang atau jasa yang telah diproduksi oleh perusahaan.

### 3. Tujuan Break Even Point

Setiap perusahaan tentu ingin memperoleh laba dari kegiatan usahanya. Untuk mencapai itu ada beberapa hal yang dapat dilakukan terkait dengan *Break Even Point*, yaitu:

- a. Menekan biaya produksi dan operasional sampai serendah mungkin tanpa mengesampingkan kualitas dan kuantitas sehingga perusahaan dapat mempertahankan tingkat harga produk.
- b. Menentukan harga produk dengan penuh perhitungan sehingga harga produk sesuai dengan laba yang dikehadaki.
- c. Meningkatkan volume kegiatan semaksimal mungkin.

Tiga point diatas harus dilakukan secara bersamaan karena masing-masing memberikan dampak bagi keseluruhan kegiatan operasi. Itulah sebabnya struktur laba suatu perusahaan sering digambarkan dalam *Break Even Point* (BEP) untuk memudahkan memahami hubungan antara biaya, volume kegiatan dan laba.

### 4. Manfaat Break Even Point

Menurut Bustami dan Nurlela, berikut ini adalah beberapa manfaat BEP :

- a. Perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar tidak merugi.
- b. Perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai agar memperoleh laba.

- c. Perusahaan dapat mengetahui seberapa besar berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- d. Perusahaan mengetahui sejauh mana dampak perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan.
- e. Perusahaan dapat menentukan bauran produk yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat keuntungan yang telah ditargetkan.

Sedangkan menurut Carter dan Usry, ada dua manfaat analisis *Break Even Point* bagi suatu perusahaan, yaitu:

- a. Perusahaan mendapatkan informasi maupun pedoman dalam menyelesaikan berbagai masalah yang dihadapi. Misalnya penambahan atau pergantian fasilitas produksi atau investasi dalam aktiva tetap lainnya.
- b. Perusahaan mendapat informasi yang dapat membantu proses pengambilan keputusan, dalam kaitannya keputusan menutup usaha atau tidak, dan kapan sebaiknya suatu perusahaan dihentikan.

##### **5. Anggapan dan Keterbatasan Analisa *Break Even***

Mudah tidaknya perhitungan ataupun penentuan titik *break even* baik dengan rumus matematik maupun dengan grafik (bagan), tergantung pada konsep-konsep yang mendasari atau anggapan-anggapan yang digunakan dalam perhitungan tersebut. Anggapan merupakan suatu konsep dasar atau pemikiran yang harus diterapkan walaupun anggapan-anggapan tersebut mungkin tidak sesuai dengan kenyataan. Dengan demikian semakin banyak anggapan yang digunakan (yang pada

umumnya tidak sesuai dengan kenyataan) akan banyak pula kelemahan yang terdapat pada analisa tersebut. Pada umumnya konsep atau anggapan dasar yang digunakan dalam analisa *break even* adalah sebagai berikut :

- a. Bahwa biaya harus dapat dipisahkan atau diklasifikasikan menjadi dua bagian yaitu biaya tetap dan biaya variabel dan prinsip variabilitas biaya dapat diterapkan dengan tepat. Pada prakteknya untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel dengan tepat bukanlah pekerjaan yang mudah, karena ada biaya yang sifatnya benci, yaitu biaya yang mempunyai sifat variabel dan sifat tetap (merupakan biaya semi variabel atau semi tetap). Terhadap biaya semi variabel ini harus dilakukan pemisahan menjadi unsur tetap dan unsur variabel secara teliti baik dengan menggunakan pendekatan analitis maupun pendekatan historis. Pendekatan analitis dilakukan dengan meneliti setiap jenis atau unsur biaya satu persatu dan ditentukan sifatnya dengan mengingat perlu tidaknya biaya yang bersangkutan dalam cara kerja yang efisien. Sedangkan pendekatan historis memisahkan unsur tetap dan unsur variabel dalam biaya semi variabel berdasarkan angka-angka atau data biaya pada waktu yang lampau, kemudian dari data tersebut dengan menggunakan metode-metode tertentu diterapkan untuk waktu-waktu yang akan datang.
- b. Bahwa biaya tetap secara total akan selalu konstan sampai tingkat kapasitas penuh. Biaya tetap adalah merupakan biaya yang selalu

akan terjadi walaupun perusahaan berhenti operasi. Pada umumnya perusahaan yang dapat memproduksi dalam jumlah besar (tanpa melampaui kapasitas penuh) akan dapat bekerja dengan efisien dan akan dapat menekan biaya yang terjadi termasuk biaya tetapnya. Dengan demikian pada batas-batas tertentu atau pada tingkat-tingkat kapasitas produksi/kegiatan tertentu biaya tetap akan mengalami perubahan. Oleh karena itu biaya tetap hanya akan konstan pada satu tingkat kapasitas tertentu.

- c. Bahwa biaya variabel akan berubah secara proporsional (sebanding) dengan perubahan volume penjualan dan adanya sinkronisasi antara produksi dan penjualan. Keadaan yang demikian dalam praktek jarang terjadi, misalnya biaya variabel yang berupa bahan mentah, semakin besar volume produksi berarti pembelian bahan mentah dalam jumlah besar yang berarti akan diperoleh potongan-potongan atau dapat dibeli dengan harga yang lebih murah.
- d. Harga jual persatuan barang tidak akan berubah berapapun jumlah satuan barang yang dijual atau tidak ada perubahan harga secara umum. Hal yang demikian pun sulit ditemukan dalam kenyataan/praktek.
- e. Bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual atau jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualannya (*sales mix*) akan tetap konstan.

Dengan adanya anggapan-anggapan tersebut maka dalam grafik *break even*, garis-garis jumlah penjualan, jumlah biaya (baik biaya tetap maupun biaya variabel), semua nampak lurus karena semua perubahan dianggap sebanding atau proporsional dengan volume penjualan. Di samping itu, analisa break even baik dengan menggunakan rumus matematika maupun dengan grafik tidak dapat menunjukkan kepada manajemen atau penganalisa tentang tingkat penjualan yang optimum dalam arti tingkat penjualan yang dapat diperoleh keuntungan paling besar.

## **B. Efektivitas**

### **1. Pengertian Efektivitas**

Efektivitas berasal dari kata efektif yang mengandung pengertian dicapainya keberhasilan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Efektivitas selalu terkait dengan hubungan antara hasil yang diharapkan dengan hasil yang telah dicapai. Efektivitas dapat dilihat dari berbagai sudut pandang (*view point*) dan dapat dinilai dengan berbagai cara dan mempunyai kaitan yang erat dengan efisiensi. Seperti yang dikemukakan oleh Anthony (2009:203) dalam bukunya *Sistem Informasi* mendefinisikan efektivitas, sebagai berikut : “Efektivitas adalah hubungan antara keluaran suatu pusat tanggung jawab dan sasaran yang harus dicapai”. Sedangkan Ravianto (2014:11) berpendapat bahwa efektivitas ialah seberapa baik pekerjaan yang dilakukan, sejauh mana orang menghasilkan keluaran

sesuai dengan yang diharapkan. Artinya, apabila suatu pekerjaan dapat diselesaikan sesuai dengan perencanaan, baik dalam waktu, biaya maupun mutunya maka dapat dikatakan efektif.

Berdasarkan pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa efektivitas selalu berhubungan dengan tujuan yang telah ditetapkan. Dimana suatu perusahaan dapat dikatakan telah dioperasikan secara efektif apabila perusahaan tersebut dapat mencapai hasil sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan.

## **2. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Efektivitas**

Ada empat faktor yang mempengaruhi efektivitas kerja, seperti yang dikemukakan oleh Richard M. Steers dalam bukunya yang berjudul Efektivitas Organisasi, yaitu:

### **a. Karakteristik Organisasi**

Karakteristik organisasi terdiri dari struktur dan teknologi organisasi yang dapat mempengaruhi segi-segi tertentu dari efektivitas dengan berbagai cara. Yang dimaksud struktur adalah hubungan yang relatif tepat sifatnya, seperti dijumpai dalam organisasi, sehubungan dengan susunan sumber daya manusia, struktur meliputi bagaimana cara organisasi menyusun orang-orangnya dalam menyelesaikan pekerjaan. Sedangkan yang dimaksud teknologi adalah mekanisme suatu organisasi untuk mengubah masukan mentah menjadi keluaran (output).

### **b. Karakteristik Lingkungan**

Aspek lingkungan luar dan lingkungan dalam juga telah dinyatakan mempunyai pengaruh terhadap efektivitas kerja. Kedua aspek tersebut sedikit berbeda, namun saling berhubungan. Lingkungan luar yaitu semua kekuatan yang timbul di luar batas-batas organisasi dan mempengaruhi keputusan serta tindakan didalam organisasi. Pengaruh faktor semacam ini terhadap dinamika organisasi pada umumnya dianggap meliputi derajat kestabilan yang relatif dari lingkungan, derajat kompleksitas lingkungan dan derajat ketidakpastian lingkungan. Sedangkan lingkungan dalam yang pada umumnya disebut iklim organisasi, meliputi macam-macam atribut lingkungan kerja yang mempunyai hubungan dengan segi-segi tertentu dari efektivitas, khususnya atribut-atribut yang diukur pada tingkat individual. Keberhasilan hubungan organisasi dengan lingkungan tampaknya amat tergantung pada tingkat variabel kunci yaitu tingkat keterdugaan keadaan lingkungan, ketepatan persepsi atas keadaan lingkungan dan tingkat rasionalisme organisasi. Ketiga faktor ini mempengaruhi ketepatan tanggapan organisasi terhadap perubahan lingkungan.

#### c. Karakteristik Pekerja

Pada kenyataannya para anggota organisasi merupakan faktor pengaruh yang paling penting karena perilaku merekalah yang dalam jangka panjang akan memperlancar atau merintangi tercapainya tujuan organisasi. Pekerja merupakan sumber daya yang langsung berhubungan dengan pengelolaan semua sumber daya yang ada di dalam organisasi,

oleh sebab itu perilaku pekerja pekerja sangat berpengaruh terhadap tujuan pencapaian organisasi. Pekerja merupakan modal utama di dalam organisasi yang akan berpengaruh besar terhadap efektivitas, karena walaupun teknologi yang digunakan merupakan teknologi yang canggih dan didukung oleh adanya struktur yang baik, namun tanpa adanya pekerja maka semua itu tidak ada gunanya.

#### d. Kebijakan dan Praktek Manajemen

Secara umum, para pemimpin memainkan peranan sentral dalam keberhasilan suatu organisasi melalui perencanaan, koordinasi dan memperlancar kegiatan yang ditunjukkan ke arah sasaran. Kewajiban mereka para pemimpin untuk menjamin bahwa struktur organisasi konsisten dengan dan menguntungkan untuk teknologi dan lingkungan yang ada. Sudah menjadi tanggung jawab dari para pemimpin untuk menetapkan suatu sistem imbalan yang pantas sehingga para pekerja dapat memuaskan kebutuhan dan tujuan peribadinya sambil mengejar tujuan dan sasaran organisasi. Peranan pemimpin ini mungkin merupakan fungsi yang paling penting. Dengan makin rumitnya proses teknologi dan makin rumit dan kejamnya keadaan lingkungan, peranan manajemen dalam mengkoordinasi orang dan proses demi keberhasilan organisasi tidak hanya bertambah sulit, tapi juga menjadi semakin penting artinya.

### **3. Ukuran Efektivitas**

Mengukur efektivitas organisasi bukanlah hal yang sangat sederhana, karena efektivitas dapat dikaji dari berbagai sudut pandang

dan tergantung pada siapa yang menilai serta menginterpretasikannya. Bila dipandang dari sudut produktivitas, maka seorang manajer produksi memberikan pemahaman bahwa efektivitas berarti kualitas dan kuantitas (output) barang dan jasa.

Pengukuran efektivitas dapat dilakukan dengan melihat hasil kerja yang dicapai oleh suatu organisasi. Efektivitas dapat diukur melalui berhasil tidaknya suatu organisasi mencapai tujuan-tujuannya. Apabila suatu organisasi berhasil mencapai tujuan, maka organisasi tersebut dapat dikatakan berjalan dengan efektif. Hal terpenting adalah efektivitas tidak menyatakan tentang berapa besar biaya yang dikeluarkan untuk mencapai tujuan tersebut. Efektivitas hanya melihat apakah proses program atau kegiatan tersebut telah mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Untuk itu perlu diketahui alat ukur efektifitas kinerja, menurut Richard dan M. Steers yang meliputi :

a. Kemampuan Menyesuaikan Diri

Kemampuan manusia terbatas dalam segala hal, sehingga dengan keterbatasannya itu menyebabkan manusia tidak dapat mencapai pemenuhan kebutuhannya tanpa melalui kerjasama dengan orang lain. Kunci keberhasilan organisasi adalah kerja sama dalam pencapaian tujuan. Setiap orang yang masuk dalam organisasi dituntut untuk dapat menyesuaikan diri dengan orang yang bekerja di dalam organisasi tersebut maupun dengan pekerjaan dalam organisasi tersebut.

#### b. Prestasi Kerja

Prestasi kerja adalah suatu hasil kerja yang dicapai seseorang dalam melaksanakan tugas-tugas yang dibebankan kepada seseorang yang didasarkan atas kecakapan, pengalaman, kesungguhan dan waktu. Dari pendapat tersebut dapat disimpulkan bahwa dengan kecakapan, pengalaman, kesungguhan dan waktu yang dimiliki oleh seorang pegawai maka tugas yang diberikan dapat dilaksanakan sesuai dengan tanggung jawab yang dibebankan kepadanya.

#### c. Kepuasan Kerja

Kepuasan kerja yang dimaksud adalah tingkat kesenangan yang dirasakan seseorang atas peranan atau pekerjaannya dalam organisasi. Tingkat rasa puas individu bahwa mereka mendapat imbalan yang setimpal, dari bermacam-macam aspek situasi pekerjaan dan organisasi tempat mereka berada.

#### d. Kualitas

Kualitas dari jasa atau produk primer yang dihasilkan oleh organisasi menentukan efektivitas kinerja dari organisasi itu. Kualitas mungkin mempunyai banyak bentuk operasional, terutama ditentukan oleh jenis produk atau jasa yang dihasilkan oleh organisasi tersebut.

#### e. Penilaian Oleh Pihak Luar

Penilaian mengenai organisasi atau unit organisasi diberikan oleh mereka (individu atau organisasi) dalam lingkungan organisasi itu sendiri, yaitu pihak-pihak dengan siapa organisasi itu berhubungan. Kesetiaan,

kepercayaan dan dukungan yang diberikan kepada organisasi oleh kelompok-kelompok seperti para petugas dan masyarakat umum.

Sedangkan menurut Duncan yang dikutip oleh Richard M. Steers dalam bukunya "*Efektivitas Organisasi*" mengatakan mengenai ukuran efektivitas, sebagai berikut :

a. Pencapaian Tujuan

Pencapaian adalah keseluruhan upaya pencapaian tujuan harus dipandang sebagai suatu proses. Oleh karena itu, agar pencapaian tujuan akhir semakin terjamin, diperlukan pentahapan, baik dalam arti pentahapan pencapaian bagian-bagiannya maupun pentahapan dalam arti periodisasinya. Pencapaian terdiri dari beberapa faktor, yaitu kurun waktu dan sasaran yang merupakan target kongkrit.

b. Integritas

Integritas yaitu pengukuran terhadap tingkat kemampuan suatu organisasi untuk mengadakan sosialisasi, pengembangan konsensus dan komunikasi dengan berbagai macam organisasi lainnya. Integritas menyangkut proses sosialisasi.

c. Adaptasi

Adaptasi adalah kemampuan organisasi untuk menyesuaikan diri dengan lingkungannya. Untuk itu digunakan tolak ukur proses pengadaan dan pengisian tenaga kerja.

## **C. Perencanaan Laba**

### **1. Pengertian Laba**

Laba merupakan sumber dana internal yang dapat diperoleh dari aktivitas normal perusahaan yang tidak membutuhkan biaya ekstra untuk penyimpanan dan penggunaannya (L.M. Samryn, 2012:429).

Wild dan Subramanyam (2014:25), menyatakan bahwa pengertian laba adalah sebagai berikut: "Laba (*earnings*) atau laba bersih (*net income*) mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah kelebihan pendapatan atas biaya sebagai imbalan menghasilkan barang dan jasa selama satu periode akuntansi.

### **2. Jenis-Jenis Laba**

Laba dapat digolongkan menjadi beberapa jenis, yaitu sebagai berikut :

- a. Laba kotor adalah selisih positif antara penjualan dikurangi retur penjualan dan potongan penjualan.
- b. Laba usaha "operasi" adalah laba kotor dikurangi harga pokok penjualan dan biaya-biaya atas usaha.
- c. Laba bersih sebelum pajak adalah laba yang diperoleh setelah laba usaha dikurangi dengan biaya bunga.

- d. Laba bersih adalah jumlah laba yang diperoleh setelah adanya pemotongan pajak.

### **3. Pengertian Perencanaan Laba**

Salah satu tujuan pendirian perusahaan adalah memperoleh laba yang maksimal. Hal ini merupakan tugas manajemen untuk mencapai laba yang diinginkan yaitu dengan menyusun perencanaan laba agar semua sumber daya yang ada dalam perusahaan dapat diarahkan secara terorganisir dan terkendali.

Perencanaan merupakan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan. Pada dasarnya perencanaan itu merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan berbagai alternatif tindakan dan perumusan kebijakan. Suatu perencanaan bisa terealisasi apabila manajemen berhasil dalam menjalankan perusahaan yang diukur dengan besarnya laba (profitability).

Perencanaan Laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dalam bentuk perhitungan laba-rugi, neraca dan modal kerja untuk jangka pendek maupun jangka panjang (Ponomban, 2016).

Perencanaan laba adalah proses pembuatan rencana kerja untuk jangka waktu satu tahun, yang dinyatakan dalam satuan moneter dan satuan kuantitatif yang lain (Mulyadi, 2010:448).

Dari definisi diatas dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dan

digambarkan secara kuantitatif dalam bentuk laporan keuangan untuk jangka pendek dan jangka panjang.

#### **4. Manfaat Perencanaan Laba**

Manfaat perencanaan laba menurut Mulyadi (2010) adalah sebagai berikut:

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan.
- b. Memaksa pihak manajemen untuk mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya secara teliti sebelum mengambil keputusan.
- c. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya secara maksimal.
- d. Merancang peran serta mengkoordinasikan rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen, sehingga keputusan akhir dan rencana saling terkait dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana terpadu dan menyeluruh.
- e. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi untuk memeriksa dan memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.
- f. Mengkoordinasikan semua kegiatan perusahaan kedalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah.

#### D. Hubungan antara Perencanaan Laba dan Analisis Break Even Point (BEP)

Carter dan Usry (2012:60), menyatakan bahwa *break even point* dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab *break even point* dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk dan volume penjualan, yang ke semuanya itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan *break even point* untuk perkembangan ke arah masa mendatang dan perolehan laba. Selain itu, *break even point* dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada industri.

#### E. Penelitian Terdahulu

Peneliti terdahulu bertujuan untuk mendapatkan bahan perbandingan dan acuan. Selain itu, untuk menghindari kesamaan dengan peneliti lain. Maka dalam kajian pustaka ini peneliti mencantumkan hasil-hasil peneliti terdahulu:

Tabel 2.1 Peneliti Terdahulu

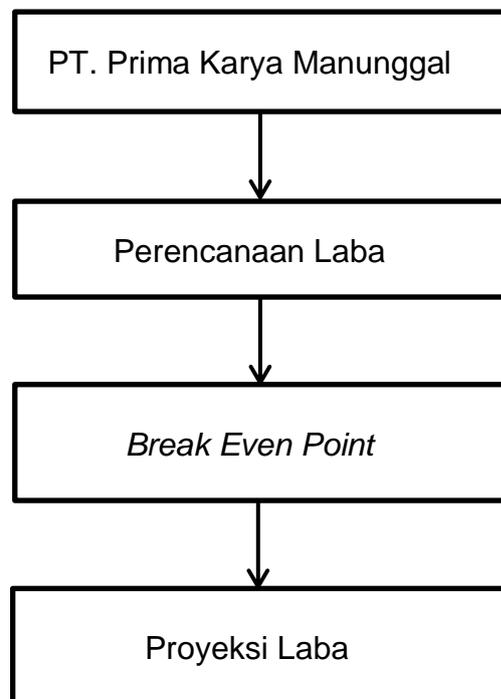
No	Nama Peneliti dan Tahun	Judul Penelitian	Metode Analisis	Hasil Penelitian
1	Marhaeni (2011)	Analisis <i>Break Even</i> sebagai Alat	<i>Purposive Sampling</i>	Dengan perkiraan hasil penjualan Rp. 6.338.537.220 dan

		Perencanaan Laba pada Industri Kecil Tegel di Kecamatan Pedurungan Periode 2004-2008 (Studi Kasus Usaha Manufaktur)		biaya keseluruhan Rp. 2.422.045.998 maka akan diperoleh laba bersih sebesar 3.916.491.232. Dengan demikian terjadi peningkatan dari tahun sebelumnya.
2	Masbul (2016)	Analisis <i>Break Even Point</i> dalam mengoptimalkan laba pada PT. Gudang Garam di Bursa Efek Indonesia	Deskriptif Kuantitatif	Hasil penelitian menunjukkan perolehan titik impas pada PT. Gudang Garam tahun 2010 mencapai titik impas sebesar Rp. 3.400.931 atau 324, pada tahun 2011 mencapai titik impas pada penjualan sebesar Rp. 6.265.455 atau 481 sedangkan pada tahun 2012 mencapai titik impas sebesar Rp. 5.565.919 atau 486. Di dapat kesimpulan bahwa analisis titik impas dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba pada PT. Gudang Garam.
3	Puspita (2012)	Analisis <i>Break Even Point</i> terhadap Perencanaan Laba PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta	<i>Expost Facto</i>	Tahun 2011 untuk memperoleh keuntungan 35% dari penjualan, perusahaan harus dapat menjual produk sebesar Rp.15.961.752.000. Penjualan minimal setelah adanya profit margin 35% untuk

				produk rokok Rush sebesar Rp.9.208.711.338. sedangkan untuk produk rokok Exo sebesar Rp. 6.753.040.662
--	--	--	--	--

## F. Kerangka Pikir

Berdasarkan landasan teori, adapun kerangka pikir yang dapat disajikan adalah sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Pikir

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

#### **A. Tempat dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Prima Karya Manunggal yang beralamat di Desa Biringere, Kecamatan Bungoro, Kabupaten Pangkep. Sedangkan waktu penelitian dilaksanakan selama 6 bulan yaitu Januari sampai dengan Juni 2020.

#### **B. Jenis dan Sumber Data**

Data yang dikumpulkan harus dapat dibuktikan kebenarannya, tepat waktu, sesuai dan dapat memberikan gambaran yang menyeluruh.

##### 1. Jenis Data

- a) Data Kuantitatif, yaitu data dalam bentuk angka yang dapat dihitung berupa laporan keuangan.
- b) Data Kualitatif, yaitu data yang tidak dapat dihitung atau data yang bersifat informasi lisan dan tulisan dari perusahaan berupa sejarah perusahaan.

##### 2. Sumber Data

- a) Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari objek penelitian berupa wawancara dengan salah satu karyawan pada PT. Prima Karya Manunggal Kabupaten pangkep yaitu Bapak Nawir terkait dengan sejarah perusahaan.

- b) Data sekunder adalah data yang berupa dokumen tertulis seperti laporan keuangan dan sejarah perusahaan yang ada hubungannya dengan penelitian ini. Beberapa sumber buku serta penelitian terdahulu yang mendukung penelitian ini.

### **C. Metode Pengumpulan Data**

Guna memperoleh data yang lengkap untuk menunjang penulisa ini, maka diadakan pengumpulan data melalui:

#### **1. Observasi**

Observasi adalah metode pengumpulan data dengan cara mengamati dan meninjau secara langsung ke perusahaan yang diteliti.

#### **2. Wawancara**

Wawancara adalah metode pengumpulan data dengan melakukan dialog secara langsung untuk memperoleh suatu informasi tentang sejarah perusahaan dan harga jual yang ditawarkan oleh perusahaan kepada konsumen.

### **D. Metode Analisis**

Sehubungan dengan masalah yang dikemukakan sebelumnya, maka akan dilakukan analisa berdasarkan data yang diperoleh dengan menggunakan peralatan analisis sebagai berikut:

## 1. Perhitungan Break Even Point

### a. *Break Even Point* (BEP) atas Dasar Unit

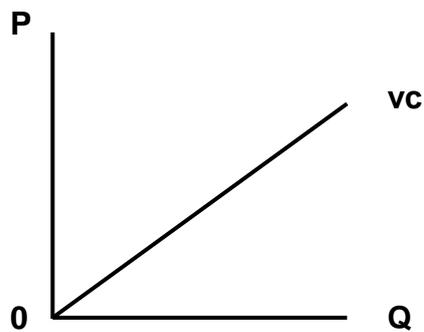
$$BEP (Q) = \frac{FC}{P - VC}$$

Keterangan :

P = *Price* (Harga jual perunit)

VC = *Variable Cost* (Biaya Variabel perunit)

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)



Gambar 2. Grafik Variabel Cost

### b. *Break Even Point* (BEP) atas dasar penjualan dalam rupiah

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}}$$

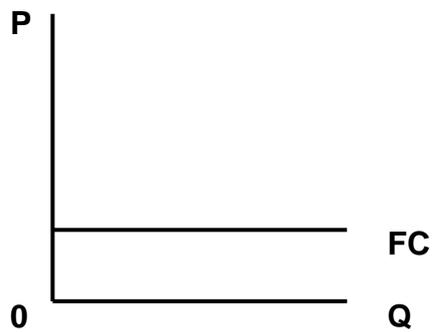
Keterangan :

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

1 = Konstanta

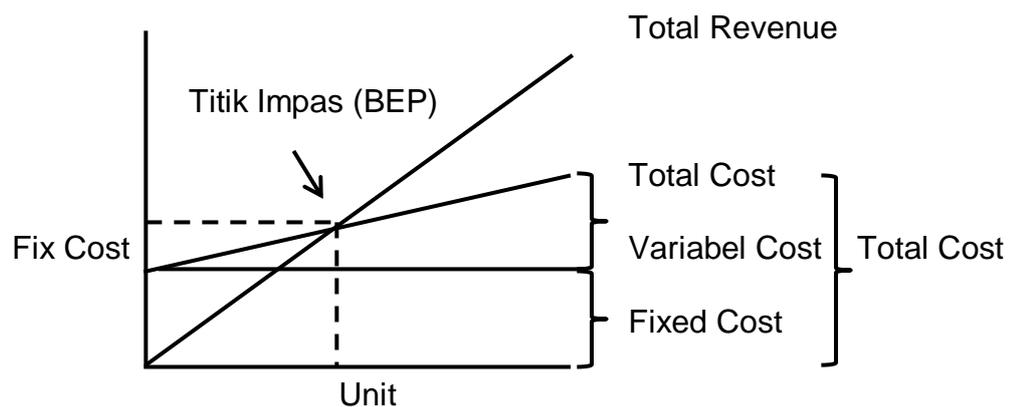
VC = *Variabel Cost* (Biaya Variabel)

P = *Price* (Harga jual per unit)



Gambar 3. Grafik Fixed Cost

## c. Grafik Break Even Point



Gambar 4. Grafik Break Even Point

## 2. Analisis Perencanaan Laba

Analisis perencanaan laba adalah analisis yang memperlihatkan besarnya volume dari laba yang diinginkan. Untuk menghitung perencanaan laba dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{Penjualan} = \frac{\text{Biaya tetap} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

### 3. *Margin of Safety* (MoS)

*Margin of Safety* (MOS) adalah seberapa jauh penjualan perusahaan tersebut boleh turun sehingga tidak mengalami kerugian.

$$\text{Margin of Safety (\%)} = \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

### 4. *Margin Kontribusi* (*Contribution Margin*)

Menghitung margin kontribusi per unit dengan cara menghitung selisih antara harga jual per unit dengan biaya variabel per unit. Kemudian menghitung *contribution margin ratio* (CMR) dengan menggunakan rumus :

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

$$\text{Ratio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

### 5. Efektivitas

Tingkat efektivitas dapat diukur dengan membandingkan antara output aktual dengan output target dengan menggunakan rumus

$$\text{Efektivitas} = \left( \frac{\text{Output Aktual}}{\text{Output Target}} \right) \geq 1$$

Bila hasil perbandingan output aktual dengan output target  $< 1$  maka efektivitas tidak tercapai. Dan bila hasil perbandingan output aktual dengan output target  $\geq 1$  maka efektivitas tercapai.

## **E. Definisi Operasional Variabel**

Variabel penelitian merupakan gejala yang nilainya bervariasi. Gejala yang nilainya selalu tetap tidak digunakan sebagai variabel penelitian. Dalam penelitian ini terdapat beberapa variabel yaitu *break even point* dan perencanaan laba.

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

Break even point adalah titik dimana jumlah dari pendapatan dan biaya seimbang, sehingga perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak juga menderita kerugian.

### **2. Perencanaan Laba**

Perencanaan laba merupakan salah satu proses rencana kerja yang dibuat oleh suatu manajemen perusahaan dalam mencapai besarnya target laba yang diinginkan.

## **BAB IV SEJARAH SINGKAT PERUSAHAAN**

### **A. Sejarah Singkat Perusahaan**

PT. Prima Karya Manunggal – PT. PKM yang didirikan dengan akte No. 129 pada tanggal 18 April 1982 dengan nama awal PT. Purna Karya Manunggal adalah salah satu perusahaan Afiliasi PT. Semen Tonasa Pangkep Sulawesi Selatan. Semua hanya bergerak dibidang distribusi semen dari produk PT. Semen Tonasa yang didistribusikan ke sub distribusi sebagai pelanggan tetap.

Pada tanggal 07 Maret 1998 dengan No. Akte 16 berubah nama menjadi PT. Prima Karya Manunggal, sejalan dengan waktu dan pesatnya pertumbuhan ekonomi maka PT. Prima Karya Manunggal turut berkembang dan saat ini mempunyai enam (6) jenis usaha dan didukung oleh karyawan sebanyak 554 orang yang cukup berpengalaman dibidangnya masing-masing.

Jaringan pelayanan PT. Prima Karya Manunggal ada dibeberapa wilayah seperti : Jakarta, Samarinda (Kalimantan Timur), Banjarmasin (Kalimantan Selatan), Bitung (Sulawesi Utara), Kendari (Sulawesi Tenggara) dan Ambon, dan sampai saat ini sarana pendukung yang telah dimiliki perusahaan tersebut adalah :

1. 18 unit alat berat (*Crane, Exavator, Loader dan Forklif*)
2. 135 unit Truck (*D.Truck, Trailer, Kapsul, Head Tractor dan Hopper Tank*)

3. 22 unit Mobil *Mixer* (Kapasitas 5 M<sup>3</sup>)
4. 4 unit mobil *concrete pump* (Kapasitas 60 M<sup>3</sup>/Jam)
5. 2 unit *Crusher* Batu Pecah
6. 1 unit alat pencuci pasir
7. 3 unit *Batching Plant* (Pangkep, Makassar, Kendari)

PT. Prima Karya Manunggal yang beralamat dikantor pusat PT. Semen Tonasa lantai 1 Biringere-Pangkep Sulawesi Selatan, adapun jenis usaha yang dimaksud adalah :

**a. Penjualan/Distributor Semen Bag dan Curah**

Kegiatan dibidang penjualan/distributor semen dimulai sejak tahun 1982 dan tugas utamanya mendistribusikan semen baik bag maupun curah keseluruh pelosok Sulawesi Selatan khususnya Indonesia bagian Timur Pada umumnya. Serta ditunjang oleh armada yang cukup banyak berupa *Dump Truck*, *Trailer*, dan *Truck Kapsul* sehingga memungkinkan untuk melayani proyek-proyek skala besar dengan jaminan kualitas, kuantitas dan kontinutas yang dapat dijamin dan memuaskan.

**b. Penjualan *Ready Mix Concrete***

Dibangun pada tahun 1991 di Desa Biringere Kabupaten Pangkep dengan kapasitas 60 M<sup>3</sup>/Jam dan dilengkapi dengan peralatan pencuci batu pecah. Semua kebutuhan *Ready Mix Concrete* untuk membangun Pabrik Tonasa IV dan V di suplay dari unit usaha ini.

Meskipun semula hanya untuk memenuhi kebutuhan *Ready Mix Concrete* PT. Semen Tonasa, namun saat ini telah melayani pelanggan perorangan dan kontraktor diberbagai Kabupaten seperti: Pangkep, Maros, Barru, Gowa, Pinrang, dan Kotamadya Pare-pare.

Pada tahun 2000 dibangun satu Unit Batching Plant dikawasan Kima Makassar untuk menjangkau pelanggan yang ada di Kota Makassar dan pada tahun 2001 dilakukan ekspansi di kota Kendari.

**c. Unit Usaha Transportasi**

Unit usaha transportasi dimulai sejak tahun 1982 khusus untuk pengangkutan semen ke pelanggan kemudian berkembang ke pengangkutan material lainnya seperti: pengangkutan pasir silika, batubara, batu kapur, tanah liat, dan semua bahan baku yang diperlukan oleh PT. Semen Tonasa.

Untuk melaksanakan kegiatan pengangkutan ini sarana pendukung yang ada tersedia dari 200 unit armada yang terdiri dari *Dump Truck*, mobil kapsul dan mobil trailer yang skali siap melayani pelanggan dengan menjaga mutu serta pelayanan yang prima.

**d. Unit Usaha *Workshop* dan Pabrikasi**

Unit usaha *workshop* dan pabrikasi PT. Prima Karya Manunggal didirikan pada tahun 1994 diatas lahan seluas 10 hektar di desa Biringere dengan kapasitas produksi 300 Ton/bulan, dengan jenis pekerjaan *Steel Structure*, *Plate Work* dan *Ection*.

Tugas utama dari unit usaha inilah membantu PT. Semen Tonasa dalam melakukan dan pemeliharaan pabrik serta membantu perusahaan afiliasi lainnya.

**e. Unit Usaha Kontraktor/Sipil dan *Cleaning Service***

Sejak tahun 1990 unit usaha kontraktor telah melaksanakan beberapa proyek dari PT. Semen Tonasa seperti perbaikan jalan, pembangunan *Sentral Control Room*, pembangunan silo serta perbaikan pondasi peralatan utama pabrik.

Unit usaha sipil dimulai pada tahun 1987 dan telah membangun perumahan Bungoro Indah tahap I sampai dengan tahap IV dengan total 300 unit rumah yang diperuntukkan bagi karyawan PT. Semen Tonasa dan karyawan afiliasi.

**f. Unit Usaha Alat Berat dan Tambang**

Jasa alat berat tambang sejak tahun 1995 untuk penambangan pasir silika, tanah liat serta batu kapur yang lokasinya telah tersebar di beberapa tempat seperti Mallawa Kabupaten Maros Kecamatan Balocci Pangkep dan Kecamatan Tanete Riaja Kabupaten Barru dan unit ini telah didukung oleh peralatan yang memadai seperti *Backhoe*, *Wheel Loader* dan peralatan transportasi, perusahaan dapat memperluas usaha ini untuk penambangan-penambangan bahan baku lain seperti batu kapur dan tanah liat di lokasi PT. Semen Tonasa Kabupaten Pangkep dan dalam waktu dekat, juga akan melakukan penambangan batu bara.

## **B. Visi, Misi, Budaya dan Motto PT. Prima Karya Manunggal**

### **1. Visi**

Menjadi perusahaan terkemuka dan terkenal di Sulawesi Selatan dan Indonesia pada umumnya.

### **2. Misi**

- a. Meningkatkan nilai tambahan pemegang saham dan stakeholder lainnya dalam jangka panjang
- b. Mendukung dan menjamin serta mensukseskan program PT. Semen Tonasa Kabupaten Pangkep
- c. Berperan aktif mendukung dan mensukseskan program Pemerintah

### **3. Budaya dan Motto**

Dalam menjalankan misi untuk menggapai visi tersebut dicanangkan 5 semangat sebagai budaya perusahaan yaitu : semangat berkarya, semangat persodaraan, semangat solusi, semangat optimisme dan semangat prestasi.

## **C. Tujuan Utama PT. Prima Karya Manunggal**

Tujuan perusahaan seperti tercantum dalam Anggaran Dasar Perusahaan yang telah diubah dengan Akte No. 31 Tanggal 9 Januari 1991, No. 191 Tanggal 29 Mei 1991, dan No. 40 Tanggal 9 Juni 1991 ketiganya dibuat dihadapan Notaris di Jakarta, dan telah disetujui oleh Menteri Kehakiman RI berdasarkan surat keputusan No. C2-2 1 02.HT.0 1.04 Tahun 1991 Tanggal 12 Juni 1999 dimana Perusahaan bertujuan

turut melaksanakan dan menunjang kebijaksanaan dan program Pemerintah dibidang ekonomi dan pembangunan nasional pada umumnya dan pada khususnya dibidang persemenan dan industri lainnya. Untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan melakukan kegiatan dalam bidang Produksi, Pemberian Jasa, Perdagangan dan Usaha lainnya.

Perusahaan dapat pula mendirikan/menjalankan perusahaan dan usaha lainnya yang mempunyai hubungan dengan bidang usaha tersebut diatas baik secara sendiri-sendiri maupun bersama-sama dengan badan lain sepanjang tidak bertentangan dengan perundang undangan yang berlaku dan sesuai dengan dasar perseroan.

#### **D. Struktur Organisasi**

Untuk memperlancar kegiatan perusahaan dalam proses pencapaian tujuan yang telah ditetapkan baik jangka pendek maupun tujuan jangka panjang maka perlu adanya pembagian tugas yang jelas, hal ini dilakukan untuk menghindari terjadinya saling tumpang tindih dalam melaksanakan tugas, oleh karena itu perlu diciptakan suatu team kerja yang kompak dan saling membantu serta saling menunjang antara satu dengan yang lainnya dalam pelaksanaan pekerjaan sebagai upaya mempercepat tercapainya tujuan perusahaan.

PT. Prima Karya Manunggal memakai struktur organisasi yang berbentuk lini dan staf, Direktur utama dalam menjalankan tugas mengelola perusahaan dibantu oleh Direktur teknik dan Direktur komersil

dan masing-masing direktur dibantu oleh para kepala divisi sebagai pejabat lini sedangkan pejabat stafnya adalah seksi Satuan Kerja Audit Intern (SKAI) serta para kepala divisi dibantu para kepala seksi, yaitu :

1. Divisi Kontruksi, terdiri dari seksi kontruks, seksi pekerjaan mesin, seksi kontruksi lapangan, seksi administrasi kontruksi.
2. Divisi Operasi, terdiri dari seksi angkutan semen curah, seksi angkutan umum, seksi pemeliharaan angkutan semen curah dan umum, seksi pemeliharaan alat berat *Concrete Pump* dan *Mixer*.
3. Divisi Produksi, terdiri dari seksi produksi *Ready Mix Concrete* Pangkep, seksi produksi *Ready Mix Concrete* Makassar, seksi tambang, seksi sipil.
4. Divisi Komersil, terdiri dari seksi penjualan semen, seksi penjualan *Ready Mix Concrete*, seksi penjualan umum, seksi logistik, seksi administrasi penjualan.
5. Divisi Keuangan dan Akuntansi, tersiri dari seksi keuangan, seksi akuntansi, seksi penagihan, seksi pajak.
6. Divisi Sumber Daya Manusia dan Umum, terdiridari seksi personalia, seksi humas dan umum, seksi keselamatan kerja dan satpam, seksi penelitian dan pengembangan.

## BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

### A. Hasil Penelitian

#### 1. *Break Even Point*

Perencanaan laba dengan metode *break even point* dalam penelitian ini menggunakan data laporan keuangan, data tersebut adalah data anggaran biaya tahun 2015, 2016, 2017, 2018 dan 2019.

Analisis *break even point* erat kaitannya dengan biaya, volume penjualan dan laba. Berikut dibawah ini adalah tabel data anggaran penjualan pada PT. Prima Karya Manunggal.

Tabel 5.1 Data Anggaran Penjualan PT. Prima Karya Manunggal

Tahun	Pendapatan	Harga Jual
2015	79.709.614	815
2016	51.593.879	802
2017	41.461.636	779
2018	120.968.614	1.008
2019	81.320.688	889

Sumber : PT. Prima Karya Manunggal

Untuk menentukan *break even point*, terlebih dahulu mengklasifikasi antara biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang tidak tergantung pada perubahan jumlah barang atau jasa yang dihasilkan, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang ikut berubah sejalan dengan perubahan output atau hasil produksi.

Berikut adalah data anggaran biaya tetap total dan biaya variabel total pada PT. Prima Karya Manunggal.

Tabel 5.2 Data Anggaran Biaya Tetap Total dan Biaya Variabel Total tahun 2015, 2016, 2017, 2018 dan 2019

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel
2015	10.050.580	63.652.106
2016	32.892.958	26.111.109
2017	31.613.623	24.140.045
2018	32.477.828	73.397.762
2019	33.200.984	43.437.755

Sumber : Data setelah diolah, 2020

Berdasarkan pemisahan biaya tetap dan biaya variabel diatas, maka untuk menentukan biaya variabel perunit dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Quantity}}$$

$$\text{Quantity} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{harga Jual Per M}^3}$$

### 1. Tahun 2015

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Quantity}}$$

$$\text{Quantity} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Harga Jual Per M}^3}$$

$$= \frac{79.709.614}{815}$$

$$= 97.803,2073619$$

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{63.652.106}{97.803,2073619}$$

$$= 650.8188599740$$

## 2. Tahun 2016

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Quantity}}$$

$$\text{Quantity} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{harga Jual Per M}^3}$$

$$= \frac{51.593.879}{802}$$

$$= 64.331,519950124$$

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{26.111.109}{64.331,519950124}$$

$$= 405,88360138613$$

## 3. Tahun 2017

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Quantity}}$$

$$\text{Quantity} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{harga Jual Per M}^3}$$

$$= \frac{41.461.636}{779}$$

$$= 53.455,245186136$$

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{24.140.045}{53.455,245186136}$$

$$= 451,59356983476$$

## 4. Tahun 2018

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Quantity}}$$

$$\text{Quantity} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Harga Jual Per M}^3}$$

$$= \frac{120.968.614}{1.008}$$

$$= 120.008,54563492$$

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{73.397.762}{120.008,54563492}$$

$$= 611,60446209626$$

## 5. Tahun 2019

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Quantity}}$$

$$\text{Quantity} = \frac{\text{Pendapatan}}{\text{Harga Jual Per M}^3}$$

$$= \frac{81.320.688}{889}$$

$$= 91.474,339707536$$

$$\text{Biaya Variabel Perunit} = \frac{43.437.755}{91.474,339707536}$$

$$= 474,86273351499$$

Berdasarkan perhitungan biaya variabel perunit maka dapat dilakukan perhitungan *Break Even Point* atau titik impas yang dimana merupakan suatu metode yang biasa digunakan untuk perencanaan laba perusahaan dan sangat penting bagi suatu manajemen perusahaan untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba. Berikut adalah perhitungan *Break Even Point* untuk masing-masing tahun, mulai dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2019.

**a. Break Even Point (BEP) atas Dasar Unit**

1) Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya variabel perunit}} \\ &= \frac{10.050.580}{815 - 650,81818599740} \\ &= \frac{10.050.580}{164.1818140026} \\ &= 61.216,158811845 \end{aligned}$$

2) Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya variabel perunit}} \\ &= \frac{32.892.958}{802 - 405,88360138613} \\ &= \frac{32.892.958}{396.11639861387} \\ &= 83.038,617204312 \end{aligned}$$

3) Tahun 2017

$$\begin{aligned} \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya variabel perunit}} \\ &= \frac{31.613.623}{779 - 451,59356983476} \\ &= \frac{31.613.623}{327.40643016524} \\ &= 96.577,734018983 \end{aligned}$$

4) Tahun 2018

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya variabel perunit}}$$

$$\begin{aligned}
 &= \frac{32.477.828}{1.008 - 611.60446209626} \\
 &= \frac{32.477.828}{396.39553790374} \\
 &= 81.932,879900093
 \end{aligned}$$

5) Tahun 2019

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Q)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual perunit} - \text{Biaya variabel perunit}} \\
 &= \frac{33.200.984}{889 - 474.86273351499} \\
 &= \frac{33.200.984}{414.13726648501} \\
 &= 80.169,032557232
 \end{aligned}$$

**b. Break Even Point (BEP) atas dasar penjualan dalam rupiah**

1) Tahun 2015

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{10.050.580}{1 - \frac{63.652.106}{79.709.614}} \\
 &= \frac{10.050.580}{1 - 0.7985499214686} \\
 &= \frac{10.050.580}{0.2014500785314} \\
 &= 49.891.169,4
 \end{aligned}$$

2) Tahun 2016

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

$$\begin{aligned}
&= \frac{32.892.958}{1 - \frac{26.111.109}{51.593.879}} \\
&= \frac{32.892.958}{1 - 0.5060892785363} \\
&= \frac{32.892.958}{0.4939107214637} \\
&= 66.596.971,01
\end{aligned}$$

3) Tahun 2017

$$\begin{aligned}
\text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
&= \frac{31.613.623}{1 - \frac{24.140.045}{41.461.636}} \\
&= \frac{31.613.623}{1 - 0.5797093322654} \\
&= \frac{31.613.623}{0.4202906677346} \\
&= 75.218.474,8
\end{aligned}$$

4) Tahun 2018

$$\begin{aligned}
\text{BEP (Rp)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
&= \frac{32.477.828}{1 - \frac{73.397.762}{120.968.614}} \\
&= \frac{32.477.828}{1 - 0.6067504584288} \\
&= \frac{32.477.828}{0.3932495415712} \\
&= 82.588.342,9
\end{aligned}$$

5) Tahun 2019

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

$$= \frac{33.200.984}{1 - \frac{43.437.755}{81.320.688}}$$

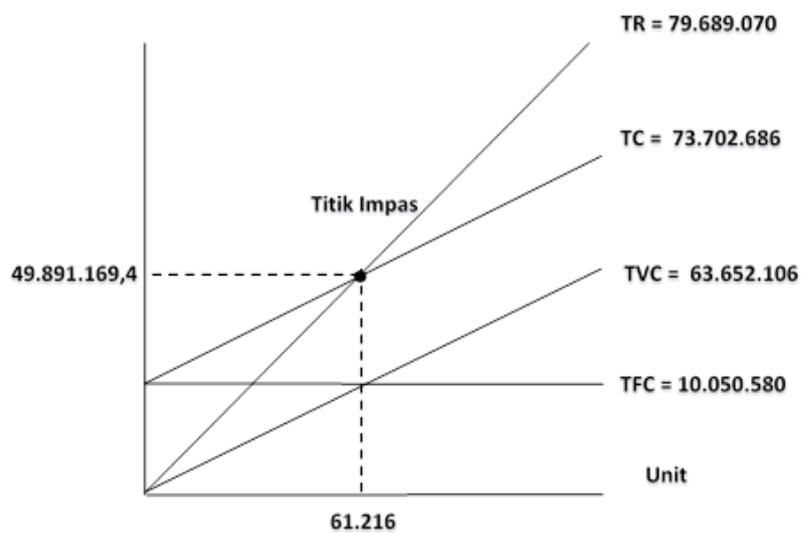
$$= \frac{33.200.984}{1 - 0.5341538059786}$$

$$= \frac{33.200.984}{0.4658461940214}$$

$$= 71.270.269,9$$

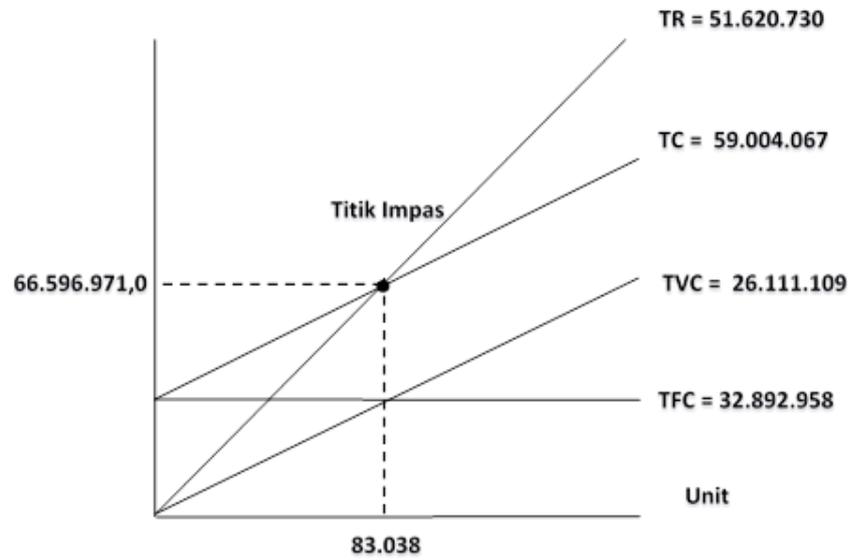
**c. Grafik *Break Even Point***

1) Tahun 2015



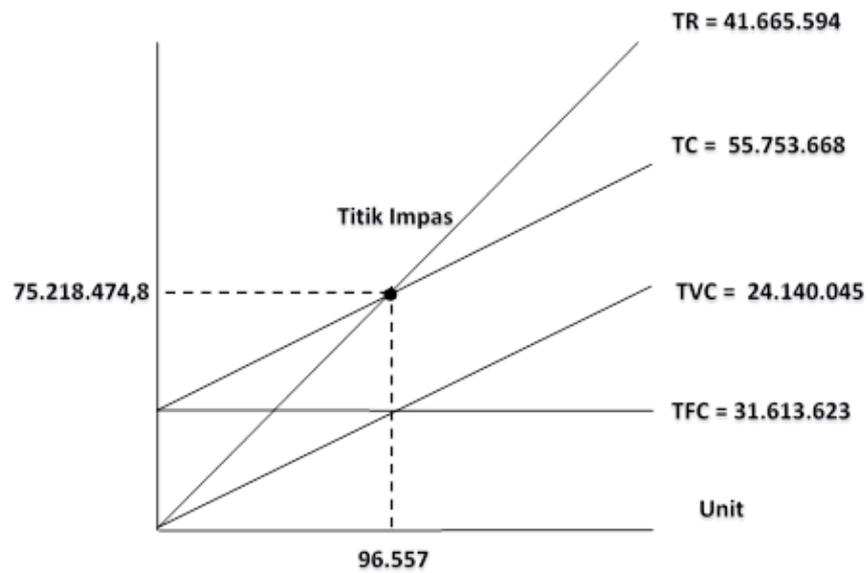
Gambar 5. Grafik Break Even Point Tahun 2015

2) Tahun 2016



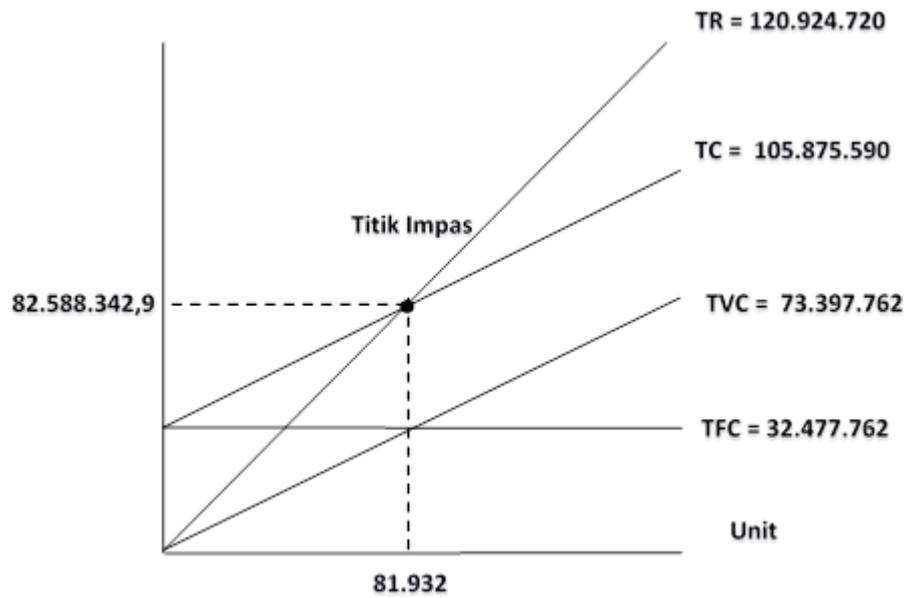
Gambar 6. Break Even Point Tahun 2016

3) Tahun 2017



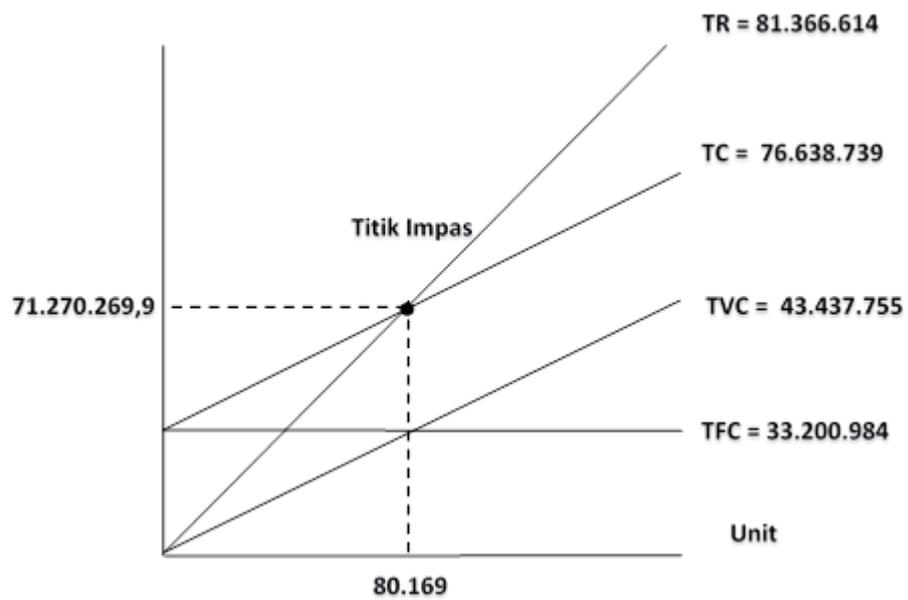
Gambar 7. Grafik BreakEven Point Tahun 2017

## 4) Tahun 2018



Gambar 8. Grafik Break Even Point Tahun 2018

## 5) Tahun 2019



Gambar 9. Grafik Break Even Poin Tahun 2019

## 2. Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan perencanaan kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat. Perencanaan laba berisi tentang langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Berikut adalah perhitungan dari perencanaan laba:

### a. Tahun 2015

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{10.050.580 + 29.818.444}{1 - \frac{63.652.106}{79.709.614}} \\
 &= \frac{39.869.024}{0.204500785314} \\
 &= 197.910.193
 \end{aligned}$$

### b. Tahun 2016

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{32.892.958 + 15.003.092}{1 - \frac{26.111.109}{51.593.879}} \\
 &= \frac{47.896.050}{0.4939107214637} \\
 &= 96.973.092
 \end{aligned}$$

c. Tahun 2017

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{31.613.623 + 33.576.838}{1 - \frac{24.140.045}{41.641.636}} \\
 &= \frac{65.190.461}{0.4202906677346} \\
 &= 155.108.038
 \end{aligned}$$

d. Tahun 2018

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{32.477.828 + 38.380.271}{1 - \frac{73.397.762}{120.968.614}} \\
 &= \frac{70.858.099}{0.3932495415712} \\
 &= 180.186.094
 \end{aligned}$$

e. Tahun 2019

$$\begin{aligned}
 \text{Penjualan} &= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Keuntungan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \\
 &= \frac{33.200.984 + 10.050.418}{1 - \frac{43.437.755}{81.320.688}} \\
 &= \frac{43.251.402}{0.4658461940214} \\
 &= 92.844.811
 \end{aligned}$$

### 3. Margin Of Safety

Untuk menentukan seberapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan saat *break even point*, dapat menggunakan metode margin of safety. Dimana margin of safety menunjukkan seberapa besar penjualan bisa turun namun tidak mengalami kerugian atau dalam keadaan impas. Margin of safety memberi petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan namun tidak mengalami kerugian.

Margin of safety mengukur tingkat keamanan dari perusahaan. Margin of safety menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada *break even*. Dengan demikian margin of safety menggambarkan batas keselamatan yaitu jarak dari penjualan nyata dengan tingkat *break even*.

Berikut adalah perhitungan *margin of safety* dari tahun 2015 sampai dengan tahun 2019 :

#### a. Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety} &= \frac{\text{Penjualan} - \text{Penjualan saat BEP}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\ &= \frac{79.709.614 - 49.891.169,4}{79.709.614} \times 100\% \\ &= \frac{29.818.444,6}{79.709.614} \times 100\% \\ &= 37.4\% \end{aligned}$$

#### b. Tahun 2016

$$\begin{aligned}
 \text{Margin of Safety} &= \frac{\text{Penjualan} - \text{Penjualan saat BEP}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{51.593.879 - 66.596.971,01}{51.593.879} \times 100\% \\
 &= \frac{15.003.092,01}{51.593.879} \times 100\% \\
 &= 29\%
 \end{aligned}$$

## c. Tahun 2017

$$\begin{aligned}
 \text{Margin of Safety} &= \frac{\text{Penjualan} - \text{Penjualan saat BEP}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{41.641.636 - 75.218.474,8}{41.461.636} \times 100\% \\
 &= \frac{33.576.838,8}{41.461.636} \times 100\% \\
 &= 80.6\%
 \end{aligned}$$

## d. Tahun 2018

$$\begin{aligned}
 \text{Margin of Safety} &= \frac{\text{Penjualan} - \text{Penjualan saat BEP}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{120.968.614 - 82.588.342,9}{120.968.614} \times 100\% \\
 &= \frac{38.380.271,1}{120.968.614} \times 100\% \\
 &= 31.7\%
 \end{aligned}$$

## e. Tahun 2019

$$\begin{aligned}
 \text{Margin of Safety} &= \frac{\text{Penjualan} - \text{Penjualan saat BEP}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \\
 &= \frac{81.320.688 - 71.270.269,9}{81.320.688} \times 100\%
 \end{aligned}$$

$$= \frac{10.050.418,1}{81.320.688} \times 100\%$$

$$= 12.3\%$$

#### 4. Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Margin kontribusi adalah hasil dari penjualan dikurangi biaya variabel. Jika jumlah margin kontribusi lebih besar dari jumlah biaya tetap maka perusahaan akan memperoleh laba, begitu pula dengan sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian jika margin kontribusi yang diperoleh lebih besar dari biaya tetap atau perusahaan akan mengalami *break even* jika margin kontribusi sama dengan biaya tetap. Biaya tersebut dapat diketahui melalui rumus berikut :

##### a. Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= 79.709.614 - 63.652.106 \\ &= 16.057.508 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Ratio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{16.057.508}{79.709.614} \times 100\% \\ &= 20.1\% \end{aligned}$$

##### b. Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= 51.593.879 - 26.111.109 \\ &= 25.482.770 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Ratio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{25.482.770}{51.593.879} \times 100\% \\ &= 49.3 \%\end{aligned}$$

## c. Tahun 2017

$$\begin{aligned}\text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= 41.641.636 - 24.140.045 \\ &= 17.501.591\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Ratio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{17.501.591}{41.641.636} \times 100\% \\ &= 42 \%\end{aligned}$$

## d. Tahun 2018

$$\begin{aligned}\text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= 120.968.614 - 73.397.762 \\ &= 47.570.852\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{Ratio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{47.570.852}{120.968.614} \times 100\% \\ &= 39.3 \%\end{aligned}$$

## e. Tahun 2019

$$\begin{aligned}\text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ &= 81.320.688 - 43.437.755\end{aligned}$$

$$= 37.882.933$$

$$\begin{aligned} \text{Ratio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{37.882.933}{81.320.688} \times 100\% \\ &= 46.5\% \end{aligned}$$

## 5. Efektivitas

Tingkat efektivitas dapat diukur dengan membandingkan antara output aktual dengan output target. Berikut adalah perhitungannya :

a. Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{\text{Output Aktual}}{\text{Output Target}} \geq 1 \\ &= \frac{97.778}{102.180} \geq 1 \\ &= 0.95 \geq 1 \end{aligned}$$

b. Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{\text{Output Aktual}}{\text{Output Target}} \geq 1 \\ &= \frac{136.700}{64.370} \geq 1 \\ &= 2,12 \geq 1 \end{aligned}$$

c. Tahun 2017

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{\text{Output Aktual}}{\text{Output Target}} \geq 1 \\ &= \frac{53.486}{77.200} \geq 1 \\ &= 0,69 \leq 1 \end{aligned}$$

d. Tahun 2018

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{\text{Output Aktual}}{\text{Output Target}} \geq 1 \\ &= \frac{119.965}{104.580} \geq 1 \\ &= 1,14 \geq 1 \end{aligned}$$

e. Tahun 2019

$$\begin{aligned} \text{Efektivitas} &= \frac{\text{Output Aktual}}{\text{Output Target}} \geq 1 \\ &= \frac{91.526}{87.930} \geq 1 \\ &= 1,04 \geq 1 \end{aligned}$$

## B. PEMBAHASAN

### 1. *Break Even Point*

Berdasarkan perhitungan pada *Break Even Point* menunjukkan penjualan perusahaan yang tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba. Pada tahun 2015 BEP atas dasar Rupiah PT. Prima Karya Manunggal sebesar 49.891.169,4 dengan BEP per unit sebesar 61.216,158811845 yang berarti bahwa pada tahun 2015 perusahaan mencapai titik impas bahkan mampu melebihi dari perhitungan titik impas tersebut.

Tahun 2016 BEP atas dasar Rupiah PT. Prima Karya Manunggal sebesar 66.596.971,01 dengan BEP per unit sebesar 83.038,602075304

yang berarti bahwa pada tahun 2016 perusahaan mampu mencapai titik impas bahkan melebihi perhitungan titik impas.

Tahun 2017 BEP atas dasar Rupiah PT. Prima Karya Manunggal sebesar 75.218.474,8 dengan BEP per unit sebesar 96.557,734018983 yang berarti bahwa pada tahun 2017 perusahaan mampu mencapai titik impas dan bahkan melebihi perhitungan dari titik impas.

Tahun 2018 BEP atas dasar Rupiah PT. Prima Karya Manunggal sebesar 82.588.342,9 dengan BEP per unit sebesar 81.932,879900093 yang berarti bahwa pada tahun 2018 perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai titik impas dan bahkan perusahaan mampu melebihi dari perhitungan titik impas. Sedangkan pada tahun 2019 BEP atas dasar Rupiah PT. Prima Karya Manunggal sebesar 71.207.269,9 dengan BEP per unit sebesar 80.169,032557232 yang berarti perusahaan mampu mencapai perhitungan titik impas.

## **2. Perencanaan Laba**

Berdasarkan perhitungan pada perencanaan laba tahun 2015, laba yang diperoleh secara maksimal pada PT. Prima Karya Manunggal adalah sebesar Rp. 197.910.193. Dan pada tahun 2016, laba yang diperoleh secara maksimal sebesar Rp. 96.973.092. Pada tahun 2017, laba yang diperoleh sebesar Rp. 155.108.038. Kemudian pada tahun 2018, laba yang diperoleh secara maksimal adalah sebesar Rp. 180.186.094. Sedangkan perencanaan laba pada tahun 2019, laba yang diperoleh oleh perusahaan adalah Rp. 92.844.811.

### 3. Margin of Safety

Berdasarkan hasil perhitungan pada *margin of safety*, dapat dilihat bahwa batas maksimum penjualan boleh turun agar perusahaan tidak menderita kerugian. Untuk tahun 2015, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 29.811.395,63 atau sebesar 37.4 % dari penjualan. Untuk tahun 2016, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 14.962.224,91 atau sebesar 29 % dari penjualan. Kemudian untuk tahun 2017, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 33.563.158,61 atau sebesar 80.6 % dari penjualan. Dan untuk tahun 2018, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 38.347.050,63 atau sebesar 31.7 % dari penjualan. Sedangkan untuk tahun 2019, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 10.002.444,62 atau sebesar 12.3 % dari penjualan.

### 4. Margin Kontribusi

Berdasarkan perhitungan rasio margin kontribusi, pada tahun 2015 PT. Prima Karya Manunggal memiliki rasio margin kontribusi 20.1 %. Hal ini berarti bahwa perusahaan merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 79.709.614 untuk tahun 2015, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp. 16.057.508 dan memperoleh laba sebesar Rp. 6.006.928.

Tahun 2016, PT. Prima Karya Manunggal memiliki rasio margin kontribusi 49.3 %. Hal ini berarti bahwa perusahaan merencanakan

peningkatan penjualan sebesar Rp. 51.593.879 untuk tahun 2016, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp. 25.482.770 dan memperoleh laba sebesar Rp. 7.410.186.

Tahun 2017 PT. Prima Karya Manunggal memiliki rasio margin kontribusi 42 %. Hal ini berarti bahwa perusahaan merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 41.641.636, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp. 17.501.591 dan memperoleh laba sebesar Rp. 14.112.032.

Untuk tahun 2018, PT. Prima Karya Manunggal memiliki rasio margin kontribusi 39.3 %. Hal ini berarti bahwa perusahaan merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 120.968.614, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp. 47.570.852 dan memperoleh laba sebesar Rp. 15.093.024. Sedangkan untuk tahun 2019, PT. Prima Karya Manunggal memiliki rasio margin kontribusi 46.5 %. Hal ini berarti bahwa perusahaan merencanakan peningkatan penjualan sebesar Rp. 81.320.688, manajemen dapat menentukan *contribution margin* sebesar Rp. 37.882.933 dan memperoleh laba sebesar Rp. 4.681.949.

## **5. Efektivitas**

Berdasarkan hasil perhitungan efektivitas PT. Prima Karya Manunggal Kabupaten Pangkep pada tahun 2015, dengan tingkat efektivitas sebesar  $0,95 \leq 1$  dengan kriteria tidak *efektif*. Di tahun 2016, tingkat efektivitasnya naik sebesar  $2,12 \geq 1$  dengan mencapai kriteria

*efektif*. Pada tahun 2017, tingkat efektivitasnya turun menjadi 0.69 dengan kriteria tidak *efektif*. Kemudian pada tahun 2018, tingkat efektivitasnya naik sebesar  $1,14 \geq 1$  dengan mencapai kriteria *efektif*. Dan pada tahun 2019, tingkat efektivitasnya adalah sebesar  $1.04 \geq 1$  dengan kriteria *efektif*.

## **BAB VI PENUTUP**

### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan dari penelitian ini, maka dapat disimpulkan bahwa :

1. Perhitungan pada tahun 2015, 2016, 2017, 2018, dan 2019 dapat dilihat pencapaian titik impas yang terbesar ada pada tahun 2018 sedangkan pencapaian titik impas terendah ada pada tahun 2015. Di setiap tahunnya, penjualan yang dilakukan PT. Prima Karya Manunggal dapat dikatakan baik dan selalu berada diatas titik impas dengan kata lain perusahaan sudah mampu mencapai keuntungan disetiap tahunnya.
2. *Margin of safety* menunjukkan jarak antara penjualan yang direncanakan dengan penjualan pada saat *break even*. Dengan demikian *margin of safety* menggambarkan batas jarak, dimana jika berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut perusahaan akan menderita kerugian. Berdasarkan hasil penelitian, untuk tahun 2015, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 29.811.395,63 atau sebesar 37.4 % dari penjualan. Untuk tahun 2016, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 14.962.224,91 atau sebesar 29 % dari penjualan. Kemudian untuk tahun 2017, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 33.563.158,61 atau sebesar 80.6 % dari

penjualan. Dan untuk tahun 2018, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 38.347.050,63 atau sebesar 31.7 % dari penjualan. Sedangkan untuk tahun 2019, batas maksimum yang boleh terjadi penurunan adalah sebesar Rp. 10.002.444,62 atau sebesar 12.3 % dari penjualan.

#### B. Saran

Melihat kesimpulan yang ada pada perhitungan *margin of safety*, maka perusahaan harus lebih memperhatikan biaya-biaya yang dikeluarkan agar tetap dapat mempertahankan angka *margin of safety* yang tinggi pada tahun produksi berikutnya. Juga pihak manajemen sebaiknya menerapkan metode break even point dalam membuat perencanaan laba agar perusahaan mampu mempertahankan biaya-biaya secara cermat dan efisien, dengan demikian kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba dimasa mendatang menjadi lebih baik lagi.

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustina, Pradinata Marhaeni. 2011. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Industri Kececil Tegel di Kecamatan Pedurungan periode 2004-2008 (studi kasus usaha manufaktur)*. Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang.
- Busatami, Bastian dan Nurlela. 2010. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kedua. Jakarta: Mitra Kencana Media.
- Dahlia. 2011. *Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat bantu dalam Perencanaan Laba PT. Pabrik Gula Takalar*. Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Hasanuddin Makassar.
- Hanafi, Mahmud M. 2010. *manajemen Keuangan*. Cetakan ke lima. Yogyakarta: BPF.
- Halim, Abdul. Bambang, Supomo. 2005. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta. BPF.
- Kasmir. 2013. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Kamaruddin, Ahmad. 2007. *Akuntansi Manajemen Dasar-Dasar Konsep Biaya dan Pengambilan Keputusan*. Jakarta: Raja Grafindo Persada.
- Krismanji. 2002. *Sistem Informasi Akuntansi*. Yogyakarta: UPP AM YKPN.
- Jumingan. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT. Bumi Aksara.
- Munawir. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi Pertama. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Munawir. *Analisa Laporan Keuangan*. Edisi Keempat. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Mulyadi. 2010. *Sistem Akuntansi*, Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Penerbit Salemba Empat, Jakarta.
- Riyanto, Bambang. 2008. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: Penerbit BPF.
- Sawir, Agnes. 2005. *Analisis Kinerja Keuangan dan Perencanaan Keuangan*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Supriyanto. 2000. Akuntansi Biaya. Perencanaan dan Penendalian Biaya serta Pembuatan Keputusan. Buku II Edisi ke-2. Yogyakarta: BPFE.

Subramanyam. John J. Wild. 2012. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.

Yulianto, Andre. 2007. *Hubungan Analisis Break Even Point dengan Perencanaan Laba Pada PT. X (Studi kasus pada Perusahaan Kecap Cap Ayam Jago di Majalengka*. Skripsi, Fakultas Ekonomi Universitas Widyatama.

[https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://eprints.polisri.ac.id/4959/3/BAB%252011.pdf&ved=2ahUKEwi6tsbBtelfAhVJfH0KHdsrDTkQFjABegQIBhAK&usg=AOvVaw30ITjTnZpTvVjXW\\_RDxkCi](https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://eprints.polisri.ac.id/4959/3/BAB%252011.pdf&ved=2ahUKEwi6tsbBtelfAhVJfH0KHdsrDTkQFjABegQIBhAK&usg=AOvVaw30ITjTnZpTvVjXW_RDxkCi) (diakses pada tanggal 13 November 2019, pukul 22:51).

<https://www.google.com/url?sa=t&source=web&rct=j&url=http://eprints.mercubuanayogya.ac.id/1885/2/BAB%252011%2520.pdf&ve2ahUKEwjT9bqAguzIAhUUSY8KHSiNCgoQFjAAegQIBhAB&usg=AOvVaw17MPjQDnvgZnQzm3yYhw1z> (diakses pada tanggal 15 November 2019, pukul 18:55).

# L A M P I R A N



## PT. Prima Karya Manunggal

Perdagangan - Transportasi - Jasa Konstruksi - Jasa Pertambangan - Ready Mix - Work Shop - Pengembang

No : 42 /SDM/PKM/16.00/06-2020

Bontoa, 11 Juni 2020

Lamp : 1 (Satu) Set

Hal : **Penerimaan Penelitian**

Kepada Yth.

**Universitas Muslim Maros**

**Jl. Dr. Ratulangi No. 62 Telp. (0411) 893818**

Di-

**Maros**

Dengan hormat,

Menindaklanjuti Surat Permohonan Izin Penelitian No. 1368/LPPM-UMMA/VI/2020 tanggal, 08 Juni 2020 dengan ini kami sampaikan bahwa untuk mahasiswa atas nama :

No.	Nama	Nim	Program Studi
1	Awaliah	1661201025	Manajemen Keuangan

Dapat diterima untuk melaksanakan penelitian, pelaksanaan penelitian dimulai tanggal 15 Juni 2020 s/d 15 Juli 2020 (1 bulan). Adapun ketentuan mengenai penelitian adalah sebagai berikut:

- Mahasiswa harus mengikuti aturan perusahaan baik aturan tertulis maupun tidak tertulis yang berlaku dan jika terbukti melakukan pelanggaran, maka mahasiswa akan di kembalikan ke universitas asalnya sebelum penelitian berakhir.
- Wajib menyetorkan hasil peneliian yang dapat memberikan masukan pada perusahaan.
- Akomodasi dan transportasi selama pelaksanaan Penelitian tidak disiapkan oleh perusahaan.
- Mahasiswa harus dilengkapi dengan asuransi selama melaksanakan Penelitian di perusahaan kami.

Demikian surat ini sebagai bahan selanjutnya, terima kasih.

PT. Prima Karya Manunggal  
Divisi SDM & Umum

**Andi Halid, SE**

Kepala

**LAPORAN LABA RUGI READY MIX  
BULAN DESEMBER 2016  
(Dalam Ribuan rupiah)**

URAIAN	BULAN INI			SID BULAN INI						
	RKAP 2016 (1)	REAL 2016 (2)	REAL 2015 (3)	% (2:1)	% (2:3)	RKAP 2016 (4)	REAL 2016 (5)	REAL 2015 (6)	% (5:4)	% (5:6)
Penjualan (Volume), M3										
Pengkep	20,595	4,929	10,369	23.9	47.5	136,700	64,370	97,778	47.1	65.8
Makassar	3,070	1,359	3,076	44.3	44.2	35,000	19,262	28,860	55.0	66.7
Kendari	5,250	2,809	4,552	53.5	61.7	60,000	36,890	45,509	61.5	81.1
Bantaeng	875	357	680	40.8	52.5	15,700	3,531	4,205	22.5	-
Mamuju	1,400	404	1,948	28.9	20.7	18,000	4,683	18,216	29.3	-
	10,000	-	114	-	-	10,000	5	989	0.1	-
Penjualan (Rupiah)										
Ready Mix	8,893,573	4,244,914	8,773,025	47.7	48.4	105,629,223	51,593,879	79,709,614	48.8	64.7
Tambang	8,693,573	4,244,914	8,773,025	47.7	48.4	105,629,223	50,987,885	79,681,614	48.3	64.0
Harga Pokok R.Mix	-	-	-	-	-	-	605,995	28,000	-	2,164.3
Harga Pokok Tambang	7,376,452	3,724,526	6,352,250	50.5	58.6	87,449,291	45,665,873	66,727,890	52.2	68.4
Laban Kotor	1,517,121	520,388	2,420,774	34.3	21.5	18,179,932	5,928,007	12,981,724	32.6	45.7
Laban Usaha :	17,1%	12.3%	27.6%	-	-	-	-	-	-	-
Biaya Penjualan	342,724	156,274	203,659	45.6	76.7	4,158,414	2,640,442	2,643,272	63.5	99.9
Biaya Administrasi & Umum	633,699	173,985	1,018,218	27.5	17.1	7,197,975	2,535,422	7,407,308	35.2	34.2
Umlah Beban Usaha	976,322	330,259	1,221,877	33.8	27.0	11,356,389	5,175,864	10,050,580	45.6	51.5
Laban Usaha	540,798	190,129	1,198,897	35.2	15.9	6,823,543	752,143	2,931,144	11.0	25.7
Laban Laba Usaha	0,06	0,04	0,14	(0,0)	(0,1)	0	0,01	0,04	(0,05)	(0,0)
Laban Bunga	97,793	75,448	64,524	77.2	116.9	1,121,938	891,871	1,072,288	79.5	83.2
Laban Usaha setelah Bunga	443,006	114,681	1,134,373	25.9	10.1	5,701,604	(139,728)	1,858,856	(2.5)	(7.5)
Impedipan (Beban) lain-lain	19,457	58,243	144,844	299.4	40.2	217,245	163,304	520,843	-	-
Laban sebelum Pajak	462,462	172,925	1,279,217	37.4	13.5	5,918,849	23,576	2,379,699	0.4	1.0
Ksiran Pajak Penghasilan	115,603	43,219	319,732	37.4	37.4	1,479,700	-	594,912	-	-
Laban setelah Pajak	346,859	129,706	959,425	37.4	13.5	4,439,150	23,576	1,784,787	0.5	1.3
Laban Jual Rata2 per M3	432	861	846	199.45	101.80	773	802	815	103.73	98.32
Laban Pokok Rata2 Per M3	358	756	613	210.89	123.36	640	709	682	110.90	103.96
Laban Kotor Rata Per M3	74	106	233	143.34	45.23	133	92	133	69.25	69.36
Laban Usaha Rata2 Per M3	47	67	118	141.35	56.87	83	80	103	96.79	78.23
Laban Usaha Rata Per M3	26	39	116	146.91	33.36	50	12	30	23.41	38.98

Lampiran 4

**LAPORAN LABA RUGI READY MIX  
BULAN DESEMBER 2017  
(Dalam Ribuan rupiah)**

URAIAN	BULAN INI			S/D BULAN INI			%	(5:6)
	RKAP 2017 (1)	REAL 2017 (2)	REAL 2016 (3)	RKAP 2017 (4)	REAL 2017 (5)	REAL 2016 (6)		
Penjualan (Volume), M3								
Pangkep	8.000	6.828	4.829	77.200	53.486	64.365	69,3	83,1
Makassar	2.300	5.104	1.859	22.500	22.873	19.262	101,7	118,7
Kendari	4.700	1.503	2.809	44.200	22.428	36.690	50,7	60,8
Bantaeng	450	118	357	5.000	3.205	3.531	64,1	90,8
	550	102	404	5.500	4.980	4.683	90,5	106,4
Penjualan (Rupiah)								
- Ready Mix	6.750.636	4.908.582	4.244.914	65.255.802	41.641.636	51.593.878	63,8	80,7
- Tambeng Crusher	6.750.636	4.908.582	4.244.914	65.255.802	41.641.636	50.987.885	63,8	81,7
Harga Pokok R.Mix								
- Fixed Cost	5.937.133	3.908.136	3.724.528	55.616.121	36.016.905	45.665.873	64,8	78,9
- Variable Cost	927.849	984.482	1.046.514	10.519.125	11.213.514	11.558.702	106,6	97,0
Laba Kotor	5.005.293	2.923.645	2.678.013	45.069.986	24.803.391	34.107.171	55,0	72,7
	813.703	1.000.445	520.368	8.639.681	5.624.732	5.928.007	58,3	94,8
Beban Usaha :								
* Biaya Penjualan R.Mix :								
- Fixed Cost	249.308	187.935	156.274	2.813.862	2.138.019	2.640.442	76,0	81,0
- Variable Cost	124.010	75.221	55.651	1.548.532	1.028.108	549.728	66,4	187,0
	125.298	112.714	100.723	1.265.430	1.108.911	2.090.714	87,7	53,1
* Administrasi & Umum	248.625	423.801	173.885	2.836.455	2.857.703	7.606.265	97,0	33,6
Laba Usaha	315.870	388.710	180.129	4.189.262	929.009	(4.318.700)	22,2	(21,9)
% Margin Laba Usaha	8,4%	16,6%	8,6%	10,5%	8,4%	6,4%	(2,1)	(2,0)
% Fixed Cost	15,6%	21,6%	26,0%	18,5%	29,4%	23,5%	10,9	(5,9)
% Variable Cost	76,1%	61,9%	65,5%	71,0%	62,2%	70,2%	(8,8)	7,9
Harga Jual Rata2 Per M3	844	719	881	845	779	802	92,11	97,13
Harga Pokok Rata2 Per M3	742	573	756	720	573	709	93,47	94,91
Laba Kotor Rata2 Per M3	102	147	106	125	105	92	84,22	114,18
Beban Usaha Rata2 Per M3	31	28	32	36	36	41	108,67	97,44
Laba Usaha Rata2 Per M3	71	119	74	88	65	51	73,73	127,63

## Lampiran 4

**LAPORAN LABA RUGI READY MIX**  
**December-2018**  
*(Dalam Ribuan rupiah)*

URAIAN	BULAN INI			S/D BULAN INI						
	RKAP Des -18	Dec-18	Dec-17	%	S/D Dec-18	S/D Dec-17	%			
	(1)	(2)	(3)	(2:1)	(4)	(5)	(6)	(5:4)	(5:6)	
Penjualan (Volume), M3	6.690	11,766	6,827	175.9	172.3	104,580	119,965	54,260	114.7	221.1
Pangkep	1,800	1,913	5,104	106.3	37.5	25,500	17,691	22,875	69.4	77.3
Makassar	3,760	9,681	1,503	257.5	644.1	60,210	81,550	23,198	135.4	351.5
Kendari	570	172	118	30.2	145.8	10,000	17,606	3,203	176.1	549.1
Banteang	560	-	102	-	-	8,870	3,119	4,981	35.2	62.5
Penjualan (Rupiah)	4,578,121	10,304,394	4,908,582	225.1	209.9	75,502,098	120,968,614	41,641,635	160.2	290.5
- Ready Mix	4,578,121	10,304,394	4,908,582	225.1	209.9	75,502,098	120,968,614	41,641,635	160.2	290.5
Harga Pokok R.Mix	4,193,088	7,775,150	3,888,762	185.4	199.9	64,247,502	89,435,895	35,932,700	139.2	248.9
- Fixed Cost	1,051,799	1,225,481	1,001,106	116.5	122.4	12,657,751	12,705,642	11,230,128	100.4	113.1
- Variable Cost	3,141,289	6,549,669	2,887,655	208.5	226.8	51,589,751	76,730,254	24,702,572	148.7	310.6
Labas Kotor	385,033	2,529,244	1,019,820	656.9	248.0	11,254,596	31,532,719	5,708,936	280.2	552.3
Biaya Penjualan R.Mix :	344,818	360,022	304,559	104.4	118.2	3,846,647	2,867,573	2,130,967	74.5	134.6
- Fixed Cost	142,066	119,995	127,203	84.5	94.3	1,692,036	1,347,640	1,028,054	79.6	131.1
- Variable Cost	202,751	240,026	177,356	118.4	135.3	2,154,612	1,519,932	1,102,913	70.5	137.3
* Administrasi & Umum	23,259	1,483,140	549,346	6,376.7	270.0	2,691,805	15,882,810	2,541,838	590.0	624.9
Labas Usaha	16,957	686,083	165,915	4,046.0	(414)	4,716,144	12,782,337	1,036,132	271.0	(1,233.7)
% Margin Labas Usaha	0.4%	6.7%	3.4%	6.2%	6.2%	6.2%	10.6%	0.0	10.6%	0.0
% Fixed Cost	26.1%	13.1%	23.0%	19.0%	19.0%	19.0%	11.6%	29.4%	11.6%	29.4%
% Variable Cost	73.0%	65.9%	62.4%	71.2%	71.2%	71.2%	64.7%	62.0%	64.7%	62.0%
Harga Jual Rata2 per M3	684	876	719	127.98	121.81	722	1,008	767	139.67	131.39
Harga Pokok Rata2 Per M3	627	661	570	105.44	116.02	614	746	662	121.35	112.58
Labas Kotor Rata Per M3	58	215	149	373.52	143.91	108	263	105	244.25	249.82
Beban Usaha Rata2 Per M3	52	31	45	59.37	68.59	37	24	39	64.99	60.86
Labas Usaha Rata Per M3	3	58	24	2300.61	240	45	107	19	236.28	557.98



## RIWAYAT HIDUP



**AWALIAH**, lahir di Pangkep pada tanggal 22 Juni 1998. Putri dari pasangan Sangkala dan Hasna, merupakan anak pertama dari empat bersaudara. Penulis menyelesaikan Pendidikan Sekolah Dasar di SDN No. 09 Baru-Baru Tanga dan tamat pada tahun

2010. Kemudian melanjutkan pendidikan Sekolah Menengah Pertama di SMP Negeri 2 Pangkajene Kab. Pangkajene Kepulauan dan tamat pada tahun 2013. Penulis kemudian melanjutkan pendidikannya ke jenjang Sekolah Menengah Atas di SMA DDI Sibatua Pangkejene dan tamat pada tahun 2016. Pada tahun 2016, penulis kembali melanjutkan pendidikannya ke jenjang Perguruan Tinggi Pendidikan Strata Satu (S1) di Universitas Muslim Maros (UMMA) mengambil Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) dengan Jurusan/Program Studi Manajemen konsentrasi Manajemen Keuangan. Tahun 2020 penulis berhasil menyelesaikan studi Strata Satu (S1) dan memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) dengan judul Tugas Akhir/Skripsi “**Efektivitas Perencanaan Laba Dengan Metode *Break Even Point* (BEP) Pada PT. Prima Karya Manunggal Kabupaten Pangkep**”.