

**ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM PERENCANAAN
LABA PADA PENJUALAN RUMAH PT. RACHITA
CABANG PANGKEP**

SKRIPSI

**HENDRI ASHARI
NIM : 1460302196**



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
MAROS
2018**

**ANALISIS BREAK EVEN POINT DALAM PERENCANAAN
LABA PADA PENJUALAN RUMAH PT. RACHITA
CABANG PANGKEP**

SKRIPSI

Diajukan Kepada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
dan Bisnis Universitas Muslim Maros untuk Memenuhi
Sebagian Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi

**HENDRI ASHARI
NIM : 1460302196**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
MAROS
2018**

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi : Analisis Break Even Point dalam
Perencanaan Laba pada Penjualan Rumah
PT. Rachita Cabang Pangkep

Nama Mahasiswa : HENDRI ASHARI

Nomor Induk Mahasiswa : 1460302196

Program Studi : Manajemen

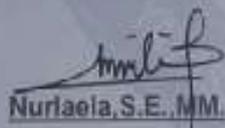
Konsentrasi : Manajemen Keuangan

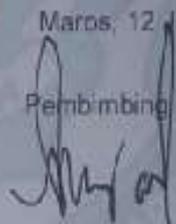
Setelah diteliti dan diperiksa ulang, maka skripsi ini telah memenuhi syarat
untuk disetujui.

Maros, 12 Juli 2018

Pembimbing I

Pembimbing II


Nurfaela, S.E., MM.


Drs. Muhammad Ihsan Idrus, MM.

Mengetahui :
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muslim Maros


Dr. Dahlan, SE, MM

HALAMAN PENGESAHAN

Pada hari **Sabtu** tanggal **Dua Puluh Satu** bulan **Juli** tahun **Dua Ribu Delapan**

Belas

Judul Skripsi : Analisis *Break Even Point* dalam Perencanaan

Laba pada Penjualan Rumah PT. Rachita

Cabang Pangkep

Nama Mahasiswa HENDRI ASHARI

Nomor Induk Mahasiswa 1460302196

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Program Studi : Manajemen

Konsentrasi : Manajemen Keuangan

Telah diujikan dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi yang dibentuk dengan Surat Keputusan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros No.017/S1/SK/FEB-UMMA/VII/2018 Tanggal 19 Juli 2018, untuk memenuhi sebagian syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi.

Dosen Penguji :

Ketua 1. Dr. Muhammad Nasrum, SE., MM.

Sekretaris 2. Abd Azis Pata, SE., M. SI.

Anggota 3. Mustafa, SE, M.Ak.

4. Narto Irawan Otoluwa, SE.MM.



KATA PENGANTAR



Puji syukur kehadirat Allah SWT, atas limpahan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat merampungkan skripsi dengan judul **“Analisis *Break Even Point* Dalam Perencanaan Laba Pada Penjualan Rumah PT. Rachita Cabang Pangkep”**. Tujuan penulisan skripsi ini untuk memenuhi sebagian syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E) bagi mahasiswa program S-1 di Program Studi Manajemen Konsentrasi Manajemen Keuangan.

Penghargaan dan terima kasih yang setulus-tulusnya kepada kedua Orang Tua yang telah mencurahkan segenap perhatian moril dan materil. Semoga Allah SWT selalu melimpahkan rahmat, karunia, kesehatan, dan keberkahan di dunia dan akhirat.

Terselesainya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan banyak pihak, sehingga pada kesempatan ini penulis menghaturkan penghargaan dan terima kasih kepadalbu Nurlaela, SE.,MMselaku Pembimbing I dan bapak Drs. Muhammad Ihsan Idrus, MM selaku Pembimbing II yang telah meluangkan waktu, tenaga dan pikirannya untuk membimbing penulis dalam penulisan skripsi ini. Selain itu, penulis juga mengucapkan terimah kasih kepada:

1. Orang tua tercinta ibunda Nuryana yang telah memberikan segalanya terutama doa dan dukungannya dan ayah tercinta Abdul Rahman (Almarhum) aku yakin kamu bahagia disana melihat anakmu ini.
2. Ibu Prof. Nurul Ilmi Idrus, Msc., selaku Rektor Universitas Muslim Maros.
3. Bapak Dr. Dahlan, SE., MM selaku Dekan Universitas Muslim Maros
4. Ibu Nur Pratiwi, S.E., M.M selaku Ketua Program Studi Manajemen Universitas Muslim Maros.
5. Bapak/Ibu dosen Universitas Muslim Maros yang telah berjasa menuangkan ilmunya kepada penulis selama mengikuti perkuliahan.
6. Seluruh staf kampus atas bantuan dan kerjasamanya selama ini sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
7. Ibu Pimpinan PT. Rachita Cabang Pangkep beserta seluruh karyawan,
8. Terspesial Irdah Muliani yang selalu ada buat saya dan selalu mendukung dalam segalanya, semoga setelah apa yang kita perjuangkan bersama memberikan manfaat untuk masa depan kita, aminnn, dan
9. Teman-teman seperjuangan atas bantuan dan dukungannya selama ini.

Akhirnya, penulis mengucapkan terima kasih dan permohonan maaf kepada semua pihak yang tidak disebutkan. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan ini masih jauh dari kesempurnaan. Karena itu, kritik dan saran yang sifatnya membangun sangat diharapkan demi

kesempurnaannya. Besar harapan semoga proposal ini dapat bermanfaat khususnya bagi penulis sendiri dan umumnya bagi pembaca, Aamiin.

Maros, 15 Juli 2018

Penulis

ABSTRAK

HENDRI ASHARI. *Analisis Break Even Point dalam Perencanaan Laba pada Penjualan Rumah PT. Rachita Cabang Pangkep* (dibimbing oleh Nurlaela dan Muhammad Ihsan Idrus).

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui apakah PT. Rachita telah mencapai target penjualan minimum yang telah ditetapkan lima tahun terakhir (2013-2017). Dalam penelitian ini, sampel yang diambil adalah 5 tahun. Pengumpulan data dilakukan dengan metode interview dan kepustakaan. Data yang dikumpulkan adalah data primer dan data sekunder. Penelitian ini menggunakan metode analisis *Break Even Point*, *Contribution Margin*, *Margin of Safety*, dan Analisis perencanaan laba.

Hasil analisis diperoleh data bahwa Break Even (BE) pada tahun 2013 perusahaan mencapai *break even* pada volume penjualan sebesar Rp.2.653.420.652. atau pada volume penjualan sebesar 23 unit. Pada tahun 2014 perusahaan mencapai *break even* pada volume penjualan sebesar Rp.2.578.725.115, atau pada volume penjualan sebesar 20 unit. Pada tahun 2015 perusahaan mencapai *break even* pada volume penjualan sebesar Rp.2.013.501.003, atau pada volume penjualan sebesar 14 unit. Pada tahun 2016 perusahaan mencapai *break even* pada volume penjualan sebesar Rp.1.721.801.970, atau pada volume penjualan sebesar 9 unit. Sedangkan pada tahun 2017 perusahaan mencapai *break even* pada volume penjualan sebesar Rp.1.474.347.000, atau pada volume penjualan sebesar 7 unit. Volume penjualan pada tahun 2013 sebesar Rp.6.979.500.000, sedangkan volume penjualan pada tingkat *break even* adalah sebesar Rp.2.653.420.652. Pada tahun 2014 sebesar Rp.11.277.200.000, sedangkan volume penjualan pada tingkat *break even* adalah sebesar Rp.2.578.725.115. Pada tahun 2015 sebesar Rp.10.623.690.000, sedangkan volume penjualan pada tingkat *break even* adalah sebesar Rp.2.013.501.003. Pada tahun 2016 sebesar Rp.15.492.900.000, sedangkan volume penjualan pada tingkat *break even* adalah sebesar Rp.1.721.801.970. Pada tahun 2017 sebesar Rp.18.929.700.000, sedangkan volume penjualan pada tingkat *break even* adalah sebesar Rp.1.474.347.000. Sehingga dapat dikatakan bahwa volume penjualan yang dicapai oleh perusahaan selama lima tahun berada diatas penjualan minimum.

Kata Kunci : *Break Even Point* dan Perencanaan Laba

ABSTRACT

HENDRI ASHARI 2018. *Break Even Point Analysis in Profit Planning at Home Sales PT. Rachita Branch Pangkep (guided by Nurlaela and Muhammad Ihsan Idrus).*

The purpose of this study is to determine whether PT. Rachita has achieved the minimum sales target set in the last five years (2013-2017). In this study, samples taken are 5 years. Data collection was done by interview and literature method. The data collected are primary and secondary data. This research uses Break Even Point analysis method, Contribution Margin, Margin of Safety, and Profit Planning Analysis.

The results of the analysis obtained data that Break Even (BE) in 2013 the company reached a break even on sales volume of Rp.2.653.420.652. or on sales volume of 23 units. In 2014 the company achieves a break even on sales volume of Rp.2.578.725.115, or on sales volume of 20 units. In 2015 the company achieved break even on sales volume of Rp.2.013.501.003, or on sales volume of 14 units. In 2016 the company achieved break even on sales volume of Rp.1.721.801.970, or on sales volume of 9 units. While in the year 2017 the company achieved break even on sales volume of Rp. 1.474.347.000, or on sales volume of 7 units. Sales volume in sales in the year 2013 amounted to Rp.6.979.500.000, while the sales volume at the break even rate is Rp. 2,653,420,652. In 2014 Rp.11.277.200.000, while the sales volume at the break even rate is Rp.2.578.725.115. In 2015 amounted to Rp.10.623.690.000, while the sales volume at the break even rate is Rp.2.013.501.003. In 2016 amounted to Rp.15.492.900.000, while the sales volume at the break even rate is Rp.1.721.801.970. In 2017 amounting to Rp.18.929.700.000, while the sales volume at the break even rate is Rp.1.474.347.000. So it can be said that the sales volume achieved by the company for five years is above the minimum sales.

Keywords : Break Even Point and Profit Planning

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK.....	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Pengertian Penjualan.....	6
B. Biaya.....	7
1. Pengertian Biaya	8
2. Klasifikasi Biaya.....	8
C. PT. Rachita	10
D. Pengertian Analisis <i>Break Even</i>	10
E. Tujuan Analisis Break Even	12
F. Asumsi dan Keterbatasan Analisis Break Even Point.....	14
G. Perhitungan Analisis <i>Break Even</i>	17
H. Margin Kontribusi (<i>Contribution Margin</i>).....	19
I. <i>Margin Of Safety</i> (Tingkat Keamanan)	20
J. Perencanaan Laba.....	21
K. Penelitian Terdahulu	21
L. Kerangka Pikir	24
M. Hipotesis	25
BAB III. METODE PENELITIAN.....	26
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	26
B. Metode Pengumpulan Data	26
C. Jenis dan Sumber Data.....	26
D. Metode Analisis Data	27
E. Definisi Operasional Variabel	30
BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	31
A. Sejarah Singkat Perusahaan	31

B. Struktur Organisasi	31
BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	37
A. Klasifikasi Biaya Pada Perusahaan.....	37
B. Faktor-faktor yang Berpengaruh dalam <i>Analisis Break Even</i>	37
C. Analisis <i>Break Even Point</i>	42
D. Analisis <i>Contribution Margin</i>	54
E. <i>Margin Of Safety</i>	57
F. Analisis Perencanaan Laba	59
BAB VI PENUTUP	65
A. Kesimpulan	65
B. Saran	67
DAFTAR PUSTAKA.....	65
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
1. Penelitian Terdahulu	22
2. Tabel 5.1. Data Penjualan Rumah PT. Rachita Cabang Pangkep Tipe 45 Periode 2013 – 2017	38
3. Tabel 5. 2 Break Event PT. Rachita cabang Pangkep Periode 2013 – 2017	46

DAFTAR GAMBAR

Nomor	Halaman
1. Grafik <i>Break Even Point</i>	18
2. Gambar 2. Skema Kerangka Pikir	24
3. Gambar 5.1. PT. Rachita <i>Break Even Point</i> Tahun 2013	46
4. Gambar 5.2. PT. Rachita <i>Break Even Point</i> Tahun 2014	48
5. Gambar 5.3. PT. Rachita <i>Break Even Point</i> Tahun 2015	49
6. Gambar 5.4. PT. Rachita <i>Break Even Point</i> Tahun 2016	51
7. Gambar 5.5. PT. Rachita <i>Break Even Point</i> Tahun 2017.....	52

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada dasarnya tujuan setiap perusahaan adalah mendapatkan laba (*Net Profit*), yaitu suatu keuntungan yang berhubungan dengan tanggung jawab perusahaan baik terhadap karyawan, pelanggan maupun pemilik, *Profit* tidak muncul secara otomatis, melainkan membutuhkan perencanaan yang baik, *profit* atau keuntungan berasal dari keberhasilan dalam mengorganisasikan kekuatan perusahaan kedalam suatu tim yang bertujuan mencari laba.

Perencanaan adalah salah satu fungsi manajemen dan merupakan faktor yang sangat penting karena dapat mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilannya. Suatu perusahaan akan sangat bergantung kepada kemampuan manajemen di dalam membuat rencana kegiatan dimasa yang akan datang, baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek. Sehingga dengan adanya tujuan tersebut dituntut kemampuan para manajer perusahaan dalam mengelola perusahaan secara menyeluruh, khususnya manajer keuangan agar dapat menetapkan kebijaksanaan pembelanjaan sedemikian rupa sehingga di dalam perusahaan tidak terjadi adanya ketidak seimbangan penggunaan dan kebutuhan akan modal yang dapat menghambat jalannya operasi perusahaan.

Setiap penetapan kebijaksanaan yang akan ditempuh sedikit banyaknya akan selalu mempertimbangkan pendapatan khususnya mengenai biaya selalu merupakan kesulitan utama perusahaan yaitu bagaimana menghitung dan mengalokasikan pengeluaran secara tepat dan seharusnya. Upaya untuk mencapai perencanaan tersebut pengelola perusahaan dengan tenaga ahli dan pinjaman perusahaan yang terampil sangat menentukan jalannya operasi perusahaan, karena mereka merupakan pengambil keputusan.

Perencanaan perusahaan dapat dilakukan dengan berbagai cara. Antara lain dengan program *budget* atau anggaran. Anggaran merupakan rencana aktivitas bisnis perusahaan jangka pendek, biasanya 12 bulan yang meliputi pengordinasian secara rinci rencana operasi perusahaan yang diharapkan selama periode yang dianggarkan (Andriana, 2008 : 1).

Salah satu peralatan analisis tertentu yang memadai dan dapat berguna untuk membuat strategi perencanaan dan pengendalian yang baik, serta dapat memberikan gambaran yang jelas akan pencapaian tujuan perusahaan adalah analisis pulang pokok (*Break Even*).

Namun banyak perusahaan belum dapat mengetahui berapa laba yang akan didapatkan di setiap produksinya secara rinci karena masih banyak biaya-biaya yang dikeluarkan yang tak terduga apalagi pada perusahaan PT Rachita yang bergerak di bidang pengembangan perumahan khususnya di daerah Pangkep, sehingga saya akan meneliti

perusahaan tersebut dengan menggunakan analisis *Break Even Point* dengan harapan dapat membantu perusahaan tersebut dalam perencanaan labanya.

Analisis *Break Even* (BE) sangat bermanfaat untuk merencanakan laba perusahaan. Dengan mengetahui besarnya *Break Even*, kita dapat menentukan beberapa jumlah minimal produk yang harus dijual (*budget sales*) dan harga jualnya (*sales price*) apabila kita menginginkan laba tertentu. Dengan mengetahui budget sales tersebut, diketahui besarnya *Margin of safety* (MOS) merupakan persentase batas penurunan penjualan sampai dengan keadaan *Break Even*. *Margin of safety* ialah unit jual atau penjualan yang diharapkan atau pendapatan yang diharapkan untuk mendapatkan laba di atas titik impas atau *Break Even Point* (Utari dkk, 2016:95). Manajemen sangat membutuhkan informasi tersebut untuk mengetahui penurunan target penjualan agar tidak menderita kerugian.

Analisis *Break Even* (BE) sangat dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu volume penjualan, harga jual, dan biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Oleh sebab itu, untuk tujuan mengadakan analisis *Break Even* (BE) biaya-biaya tersebut harus diklasifikasikan untuk periode tertentu.

Pengklasifikasian biaya dilakukan dalam perusahaan sesuai tingkat masing-masing biaya, untuk itu biaya yang dikeluarkan perusahaan dikategorikan dalam dua kelompok, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

Biaya tetap adalah biaya yang selalu tetap secara keseluruhan tanpa terpengaruh oleh tingkat aktivitas. Sebagai konsekuensinya, pada saat level aktivitas naik atau turun, total biaya tetap konstan kecuali jika dipengaruhi oleh kekuatan-kekuatan dari luar seperti perubahan harga.

Biaya variabel adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan perubahan aktivitas. Aktivitas tersebut dapat diwujudkan dengan berbagai bentuk seperti unit yang diproduksi, unit yang dijual, jam kerja dan sebagainya.

Berdasarkan uraian diatas, maka dalam kesempatan ini penulis mencoba menganalisis tentang *Break Even Point*, dengan maksud agar perusahaan dapat mengetahui titik *Break Even*nya, demi perencanaan dan pengendalian perusahaan. Untuk itu, penulis mengambil judul **“Analisis *Break Even Point* dalam Perencanaan Laba pada penjualan Rumah PT. Rachita Cabang Pangkep”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang, maka penulis mengemukakan masalah pokok yaitu berapa besar tingkat volume penjualan yang harus diperoleh PT. Rachita Developmen Cabang Pangkep sehingga dapat mencapai target penjualan minimum yang telah ditetapkan di dalam perencanaan laba ?.

C. Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui apakah perusahaan telah mencapai target penjualan minimum yang telah ditetapkan pada lima tahun terakhir ini (2013 - 2017).

D. Manfaat Penelitian

Penelitian yang akan dilaksanakan diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Secara teoritis

Sebagai referensi penelitian dalam penulisan skripsi mengenai analisis *break even* untuk merencanakan laba perusahaan.

2. Secara praktis

Analisis *break even* dapat digunakan sebagai informasi bagi manajemen PT. Rachita Developmen Cabang Pangkep untuk menyusun perencanaan laba yang lebih baik sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

A. Pengertian Penjualan

Laba yang dicapai suatu perusahaan merupakan pencerminan dari usaha perusahaan yang memberikan kepuasan untuk mencapai hal tersebut dimana perusahaan tersebut harus menyediakan barang dan jasa yang paling sesuai menurut konsumen dengan harga yang dapat dijangkau tetapi tidak juga merugikan pihak produsen, artinya dengan harga yang layak sehingga masing-masing pihak mendapatkan manfaat.

Dengan demikian sasaran perusahaan dalam menjalankan tugas pokok tersebut dapat dicapai sebagai unit usaha dalam menentukan volume penjualannya. Untuk itu penjualan merupakan sumber utama bagi pendapatan perusahaan. Untuk lebih jelasnya definisi penjualan menurut Robert Asthon (2005:8) adalah proses saat seseorang membantu orang lain mengambil keputusan pembelian. Jika anda berhasil melakukan penjualan, inilah titik saat semua jerih payah anda membuhkan hasil. Penjualan juga merupakan kegiatan yang terpisah dari semua kegiatan perdagangan lainnya. Penjualan melibatkan kontak langsung dengan calon pembeli.

Sedangkan menurut Arifin (2008:34), kegiatan penjualan terdiri atas transaksi penjualan barang atau jasa, penjualan dapat dilaksanakan melalui penjualan tunai ataupun penjualan kredit. Jadi, penjualan dapat tercipta karena adanya proses pertukaran barang dan jasa antara penjual

dan pembeli. Sehingga tujuan utama dari penjualan adalah mendapatkan keuntungan atau laba dari produk ataupun barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik.

B. Biaya

1. Pengertian Biaya

Pengeluaran-pengeluaran yang timbul dalam pencapaian suatu tujuan disebut biaya, dengan pengharapan bahwa biaya yang telah dikeluarkan itu akan menghasilkan manfaat yang lebih besar.

Setiap kegiatan yang akan dilakukan hendaknya diketahui berapa jumlah biaya yang akan dikeluarkan agar tercapai hasil yang diinginkan, dalam hal ini peran seorang pemimpin perusahaan dalam mengambil keputusan sangatlah penting untuk mencapai tujuan bersama.

Menurut Kuswadi (2006 : 60) biaya adalah semua pengeluaran untuk mendapatkan barang atau jasa dari pihak ketiga. Barang atau jasa dimaksud dapat dalam rangka untuk dijual kembali atau dalam rangka untuk menjual barang atau jasa yang diperdagangkan, baik yang berkaitan dengan dalam perusahaan maupun diluar perusahaan. Dalam perhitungan laba rugi, besarnya biaya akan mengurangi laba atau menambah rugi perusahaan.

Biaya adalah uang tunai atau kas atau ekuivalen kas (harta non-kas yang dapat ditukar dengan barang atau jasa yang diinginkan) yang dikorbankan untuk barang atau jasa yang diharapkan dapat memberikan laba baik masa kini maupun masa mendatang.

2. Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya bertujuan agar manajemen dapat menggunakan informasi biaya yang ada seefektif mungkin. Dengan kata lain biaya harus digolongkan sesuai tujuan dari informasi biaya yang akan disajikan dan informasi biaya tersebut hanya berguna jika digunakan secara tepat.

Berikut adalah klasifikasi biaya menurut Syamrin (2012:36), yaitu :

1. Klasifikasi Perilaku Biaya

- a. Biaya Tetap, yaitu biaya yang konstan secara total sekalipun terjadi perubahan tingkat aktivitas dalam suatu kisaran relevan tertentu.
- b. Biaya Variabel, yaitu biaya yang jumlahnya berubah secara proporsional dengan perubahan tingkat aktivitas. Biaya ini disebut sebagai biaya variabel karena jumlahnya akan berubah secara proporsional jika terjadi perubahan volume aktivitas.
- c. Biaya Semi Variabel, yaitu biaya yang berubah secara tidak proporsional dengan perubahan volume aktivitas.

2. Klasifikasi untuk pembebanan pada objek biaya

- a. Biaya Langsung, adalah suatu biaya yang dapat dengan mudah ditelusuri hubungannya dengan objek biaya tertentu, dengan kata lain biaya langsung adalah biaya yang dapat ditelusuri hubungan antara input outputnya yang terdiri dari biaya bahan langsung dan tenaga kerja langsung.
- b. Biaya Tidak Langsung, adalah biaya-biaya yang tidak dapat dengan mudah ditelusuri hubungannya dengan objek yang dibiayai, dan biaya

tidak langsung juga sering terjadi dari biaya bersama seperti biaya Overhead Pabrik.

3. Klasifikasi Biaya untuk Pengambilan keputusan

- a. Biaya Diferensial, yaitu selisih atau perbedaan biaya antara dua alternatif. Apabila selisih ini berkenaan dengan pendapatan maka dikenal sebagai pendapatan diferensial. Pendapatan diferensial yaitu selisih atau perbedaan pendapatan antara dua alternative yang dipertimbangkan dalam keputusan.
- b. Biaya kesempatan, yaitu potensi keuntungan atau penghematan biaya yang hilang karena suatu alternative dipilih dari alternative yang lain.
- c. Biaya Tambahan, yaitu biaya yang akan terjadi karena adanya proses lebih lanjut atau kegiatan tambahan. Suatu biaya tambahan biasanya akan menjadi biaya relevan bila terjadi diantara pilihan alternatif
- d. Biaya-biaya yang dapat dikendalikan, meliputi biaya yang terjadinya dapat disebabkan oleh keputusan manajemen yang bersangkutan. Dapat terkendali atau tidaknya suatu biaya juga dipengaruhi oleh manajemen puncak, misalnya merupakan biaya tidak terkendalkan bagi manajer pabrik senagai manajer yang lebih rendah levelnya. Tetapi biaya seperti ini terkendali pada level puncak pimpinan sehingga memberikan dampak berbeda pada tiap level keputusan yang berbeda.

C. PT. Rachita

PT Rachita adalah perusahaan yang bergerak di bidang perumahan dan melakukan penjualan khususnya untuk perumahan subsidi dan komersil. Perusahaan tersebut mempunyai cabang di Pangkep yang terletak di Minasete'ne Kabupaten pangkep. Perusahaan tersebut juga telah memiliki banyak titik perumahan di Kabupaten Pangkep di antaranya perumahan Bungoro Indah, Perumahan Rachita 1 dan yang sedang dalam pembangunan yaitu Perumahan Rachita 2.

D. Pengertian Analisis *Break Even*

Dalam rangka memproduksi atau menghasilkan suatu produk, baik barang maupun jasa, perusahaan terkadang perlu terlebih dulu merencanakan berapa besar laba yang ingin diperoleh. Artinya dalam hal ini besar laba merupakan prioritas yang harus dicapai perusahaan, di samping hal-hal lainnya. Agar perolehan laba muda ditentukan, salah caranya adalah perusahaan harus mngetahui terlebih dahulu berapa titik impasnya. Artinya perusahaan beroperasi pada jumlah produksi atau penjualan tertentu sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun keuntungan.

Analisis titik impas atau analisis pulang pokok atau dikenal dengan nama analisis *break even point* (BEP) merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas sering disebut analisis perencanaan laba (*profit planning*). Analisis ini biasanya lebih sering digunakan apabila

perusahaan ingin mengeluarkan suatu produk baru. Artinya dalam memproduksi produk baru tentu berkaitan dengan masalah biaya yang harus dikeluarkan, kemudian penentuan harga jual serta jumlah barang atau jasa yang akan diproduksi atau dijual ke konsumen.

Manfaat lain analisis *break even* adalah untuk membantu manajer mengambil keputusan dalam hal aliran kas, jumlah permintaan (produksi), dan penentuan harga suatu produk tertentu. Intinya, kegunaan analisis ini adalah untuk menentukan jumlah keuntungan pada berbagai tingkat penjualan.

Break Even menurut Kasmir (2008:333) yaitu suatu keadaan di mana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Lebih lanjut analisis ini digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar kita memperoleh keuntungan, baik dalam volume penjualan dalam unit maupun rupiah.

Menurut Hery (2016:211) *Break Even Point* adalah jumlah penjualan output yang akan menyamakan total pendapatan dengan total biaya. Dengan kata lain, titik impas adalah jumlah unit terjual yang akan menghasilkan laba operasi sebesar Rp. 0 (nol rupiah).

Arief Sugiono (2009:90), definisi *Break Even Point* yaitu suatu kondisi ketika perusahaan tidak mengalami laba dan kerugian, yang

artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi dari pendapatan perusahaan.

Dalam rangka penentuan Break even ini, perlu diketahui beberapa hal yang penting, agar break even dapat ditentukan dengan tepat, yaitu :

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

Untuk semua itu, diperlukan suatu analisis yang mendalam dan analisis tersebut kita kenal dengan nama analisis break even atau analisis titik impas.

E. Tujuan Analisis *Break Even*

Penggunaan analisis *Break Even* bagi perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis *break even* digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi. Dari uraian di atas jelas terdapat beberapa keuntungan bagi para manajer dalam mengambil keputusan apabila mengetahui hasil analisis *break even*. Misalnya dengan informasi tersebut, manajer mampu meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan memprediksi keuntungan yang diharapkan.

Menurut Fuad dkk (2006:183) dengan menggunakan analisis *break even* (titik impas), pimpinan perusahaan dapat mengambil keputusan yang

berkaitan dengan pengurangan atau penambahan harga jual, biaya, dan laba. Analisis ini juga memudahkan pimpinan perusahaan untuk mengambil keputusan dalam rangka menghadapi persaingan dengan produk sejenis dari perusahaan lain. Disamping kegunaan yang telah disebutkan, analisis *break even point* dapat digunakan untuk mengetahui hal-hal sebagai berikut:

1. Mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian
2. Mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat keuntungan tertentu
3. Mengetahui seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian
4. Mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap keuntungan.

Di samping memiliki tujuan dan mampu memberikan manfaat yang cukup banyak bagi pimpinan perusahaan, analisis *break even* juga memiliki beberapa kelemahan. Kelemahan analisis *break even* mau tidak mau pasti ada dan tidak dapat dihindari.

Berikut ini beberapa kelemahan dari analisis *break even* :

1. Perlu asumsi

Artinya analisis *break even* membutuhkan banyak asumsi, terutama mengenai hubungan antara biaya dengan pendapatan. Padahal

terkadang asumsi yang digunakan sudah tidak sesuai dengan realita yang terjadi kedepan.

2. Bersifat statis

Artinya analisis ini hanya digunakan pada titik tertentu, bukan pada periode tertentu.

3. Tidak digunakan untuk mengambil keputusan akhir

Artinya analisis *break even* hanya baik digunakan jika 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 atau upah yang mengakibatkan naiknya biaya variabel dan jika diperlukan tambahan peralatan atau pabrik. Maka, biaya tetap juga akan naik.

F. Asumsi dan Keterbatasan Analisis Break Even Point

Seperti yang telah diuraikan diatas bahwa satu kelemahan analisis titik impas adalah karena banyaknya asumsi yang mendasari analisis ini. Akan tetapi, asumsi-asumsi ini memang harus dilakukan jika kita mau analisis ini dapat dilakukan secara tepat dan akurat. Oleh karena itu para manajer menganggap bahwa asumsi ini harus tetap dilakukan dan ini

merupakan salah satu keterbatasan analisis *break even* bila kita ingin menggunakannya.

Adapun asumsi-asumsi dan keterbatasan analisis *break even* menurut Kasmir (2008:338) adalah sebagai berikut:

1. Biaya

Dalam analisis ini *break even*, hanya digunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu, kita harus memisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel. Dalam hal ini secara umum untuk memisahkan kedua biaya ini relatif sulit karena ada biaya yang tergolong semi variabel dan tetap.

Untuk memisahkan biaya ini dapat dilakukan melalui dua pendekatan sebagai berikut.

- a. Pendekatan analitis, yaitu kita harus meneliti setiap jenis dan unsur biaya yang terkandung satu per satu dari biaya yang ada beserta sifat-sifat biaya tersebut.
- b. Pendekatan historis, dalam hal ini yang perlu dilakukan adalah memisahkan biaya tetap dan biaya variabel berdasarkan angka-angka dan biaya masa lampau.

2. Biaya Tetap (*fixed Cost*)

Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Artinya kita menganggap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi

yang dimiliki. Namun, untuk kapasitas produksi bertambah, biaya tetap juga menjadi lain. Contoh biaya tetap adalah gaji, penyusutan aktiva tetap, bunga, sewa atau biaya kantor, dan biaya tetap lainnya.

3. Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Artinya asumsi kita biaya variabel berubah-ubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Dalam hal ini sulit terjadi praktiknya karena dalam penjualan jumlah besar akan ada potongan-potongan tertentu, baik yang diterima maupun diberikan perusahaan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, upah buruh langsung, dan komisi penjualan biaya variabel lainnya.

4. Harga Jual

Harga jual maksudnya dalam analisis ini hanya digunakan untuk satu macam harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi.

5. Tidak ada Perubahan Harga Jual

Artinya diasumsikan harga jual per satuan tidak dapat berubah selama periode analisis. Hal ini bertentangan dengan kondisi yang sesungguhnya, dimana harga jual dalam suatu periode dapat berubah-ubah seiring dengan perubahan biaya-biaya lainnya yang berhubungan langsung dengan produk maupun tidak.

G. Perhitungan Analisis *Break Even*

Ada dua pendekatan yang digunakan dalam menentukan analisis *Break Even* menurut Martono dan Hajito (2005:272), yaitu :

1. Pendekatan Matematis

Perhitungan analisis break even melalui pendekatan matematis menggunakan rumus sebagai berikut :

a. *Break even* dalam Rupiah

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\frac{FC}{VC}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Keterangan :

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC = *Variabel Cost* (Biaya Variabel)

S = Penjualan

b. *Break Even* dalam Satuan :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{FC}{P - V}$$

Keterangan :

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

P = Harga Jual Per-unit

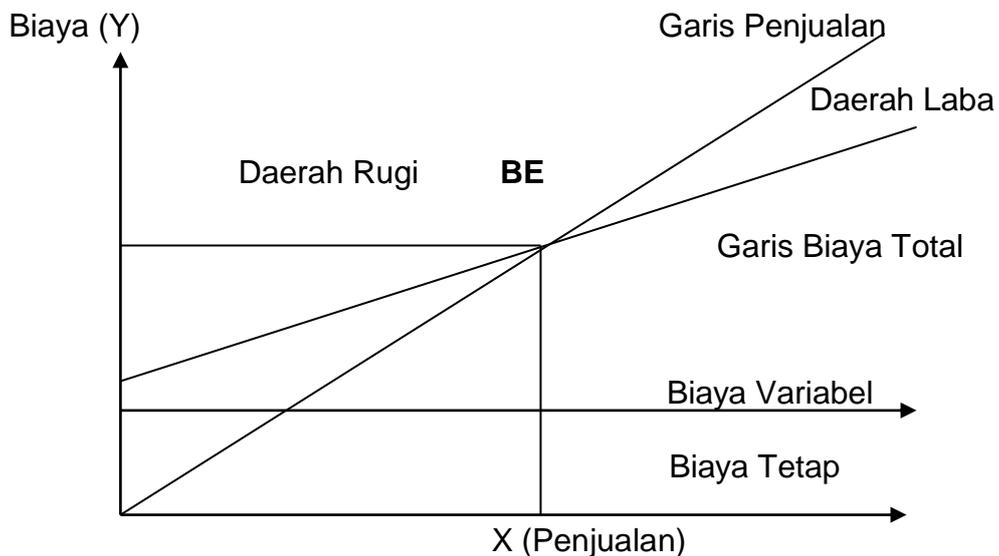
V = Biaya Variabel Per-unit

2. Pendekatan Margin

Penentuan *Break Even* (BE) melalui pendekatan grafik dilakukan dengan cara mencari titik perpotongan antara garis penjualan dengan garis biaya dalam suatu grafik *Break Even*. Langkah-langkah

yang ditempuh untuk menyusun grafik *Break Even* menurut Kasmir (2008:344) adalah sebagai berikut :

- a. Membuat sumbu vertikal dan horizontal yang berpotongan pada titik nol.
- b. Garis biaya tetap digambarkan sejajar dengan sumbu horizontal.
- c. Garis total yang digambarkan mulai pada titik biaya tetap pada sumbu vertikal diagonal ke kanan atas.
- d. Garis penjualan digambar mulai titik nol pada pojok kiri bawah menuju pojok kanan atau ditarik secara diagonal.
- e. Perpotongan antara garis penjualan dengan garis total biaya yang disebut dengan titik impas (*Break Even*).



Gambar 1. Grafik *Break Even Point*

H. Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Contribution margin adalah jumlah yang tersisa dari penjualan yang tersedia setelah dikurangi dengan biaya variabel (Carter dan Usry, 2005:257). Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutupi tetap dan laba untuk periode tersebut. Jika tidak cukup menutupi biaya tetap, maka akan mengalami kerugian. Berikut adalah persamaan dari rumus Contribution Margin :

$$\text{Contribution Margin} = \text{Pendapatan Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Sumber : (Mulyadi, 2001:235)

Contribution Margin, juga dapat dinyatakan dalam persentase atau *ratio contribution margin* (CMR) dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{CMR} = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Sumber : (Syamsuddin, 2011:99)

Besarnya per unit mempunyai pengaruh yang besar terhadap langkah-langkah yang akan diambil perusahaan untuk meningkatkan laba. Sebagai contoh, semakin besar *contribution margin* per unit, perusahaan akan bersedia mengeluarkan biaya lebih besar sebagai usaha untuk meningkatkan penjualan produk dengan persentase tertentu. Hal ini menjelaskan mengapa perusahaan yang memiliki *contribution margin* tinggi dapat mengeluarkan program pengiklanan yang spektakuler sedangkan perusahaan dengan *contribution margin* yang rendah cenderung untuk tidak mengeluarkan biaya iklan.

I. *Margin Of Safety* (Tingkat Keamanan)

Pengertian *margin of safety* menurut Kasmir (2009:180) adalah sebagai berikut :

Margin of safety merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas. Artinya, batas aman yang digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian.

Margin of safety memberikan informasi tentang seberapa jauh realisasi penjualan dapat turun dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan maksimum harus sebesar *margin of safety* agar perusahaan tidak menderita kerugian. Berikut rumus *margin of safety* :

1. Penjualan yang direncanakan

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan Per budget}}{\text{penjualan per Break Even}} \times 100\%$$

2. Penjualan Tingkat Keamanan Atau *Margin Of Safety*

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan Per budget} - \text{Penjualan per titik impas}}{\text{penjualan per budget}} \times 100\%$$

Perusahaan yang mempunyai *margin fo safety* yang besar lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang rendah, karena *margin of safety* memberikan gambaran kepada manajemen beberapa penurunan yang dapat ditolerir sehingga perusahaan tidak menderita kerugian tetapi juga belum memperoleh laba.

J. Perencanaan Laba

Labanya tidak lain adalah pendapatan dari hasil penjualan dikurangi biaya-biaya pengadaan dan pemasaran. Perusahaan harus selalu menghasilkan laba optimal dalam rangka memuaskan pihak-pihak yang berkepentingan (*stake holder*), yaitu para pemegang saham, manajemen, konsumen, karyawan, pemerintah, masyarakat, dan sebagainya. (kuswadi. 2006:210).

Dalam menetapkan besarnya volume dan penjualan serta laba, perlu diingat adanya keterbatasan, misalnya kapasitas mesin, jumlah tenaga kerja, penyediaan bahan baku, dan sebagainya. Laba akan dipengaruhi oleh faktor-faktor yang tidak dapat dikendalikan (ketidakpastian) dan faktor-faktor yang masih dapat dikendalikan oleh perusahaan. Usaha merencanakan dan mengendalikan laba dengan menggunakan analisis *Break Even Point*.

Labanya yang direncanakan harus diikuti dengan pengendalian. Jika tidak, perencanaan laba akan menjadi tidak berarti. Pengendalian laba dapat dilakukan melalui analisis rasio-rasio keuangan yang diperoleh dari laporan keuangan yang diselenggarakan dengan baik dan teratur.

K. Penelitian Terdahulu

Daftar penelitian sebelumnya yang telah dilakukan dijadikan sebagai bahan perbandingan penelitian sekarang. Berdasarkan tinjauan pustaka yang telah dibahas, maka dapat disajikan penelitian terdahulu seperti terlihat pada tabel berikut :

Tabel. 1. Penelitian Terdahulu

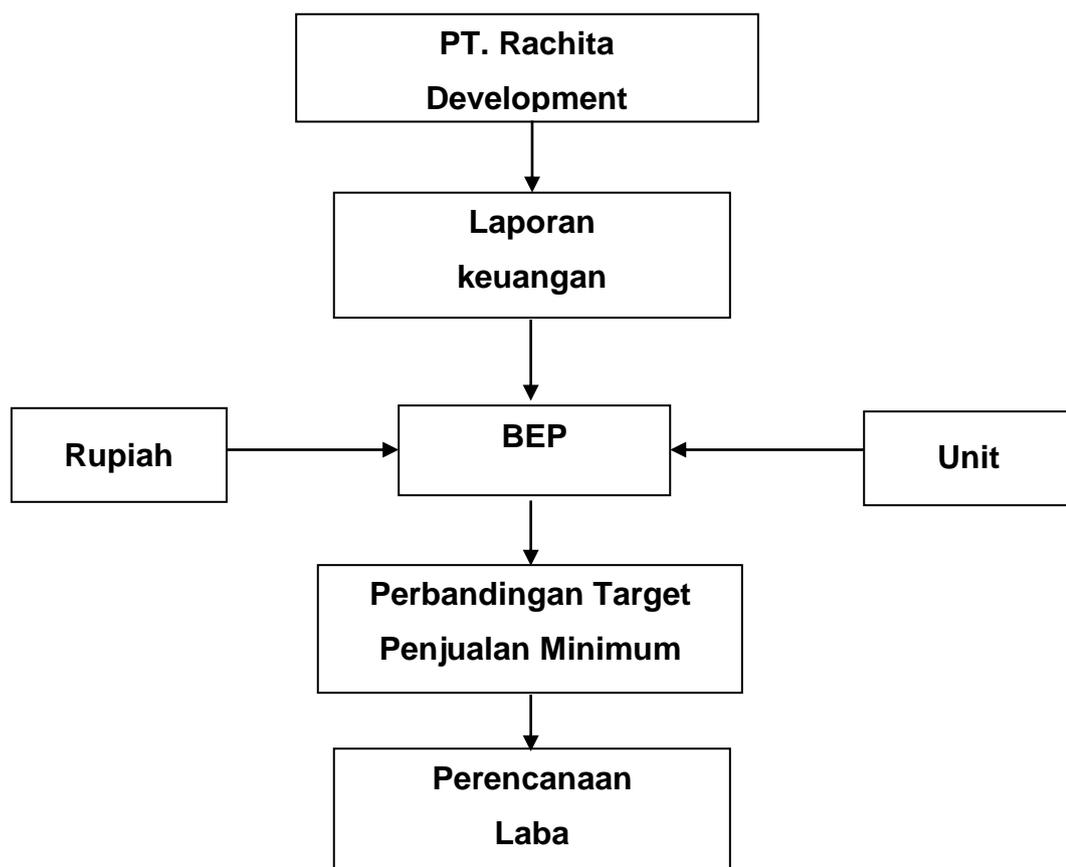
No.	Nama dan Tahun Penelitian	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Rhibels, 2010	Analisis BEP multi produk sabagai alat Perencanaan Laba Pada CV. Cahaya Selatan	1.Break Even Point 2.Perencanaan laba	Apabila perusahaan merencanakan laba sebesar Rp. 15.000.000 maka tingkat penjualan harus mencapai 2.205 unit dengan proporsi penjualan 926 unit dan 1.279 unit untuk sepatu dengan total penjualan Rp. 120.610.000.
2.	Tati Uswatun, 2007	Analisis Break Even untuk Merencanakan Laba pada PT. Tambi Wonosobo	1.Break Even Point 2.Perencanaan Laba	PT. Tambi Wonosobo merupakan perusahaan yang memproduksi teh, jenis produksinya berupa teh hitam basah dan teh hitam kuning. Berdasarkan analisis besarnya Break Even Point tahun 2007 Rp. 4.002.526.300 untuk teh hitam basah Rp. 923.440.000, dan teh

				<p>hitam kuning Rp. 3.585.121.000. margin of safety total adalah 65% atau Rp.6.596.490.000. Margin of safety masing-masing produk 75% atau Rp. 2.724.750.185.000 untuk teh hitam basa dan 49% atau Rp. 3.433.185.000 untuk teh hitam kuning.</p>
3.	Hidayat Khurin, 2007	Analisis Break Even Point sebagai alat perencanaan laba pada PT. Tlogo Mas Abadi Jaya Engineering Plastik Industri Malang.	<ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya tetap 2. Biaya variabel 3. Biaya semi variabel 	<p>Hasil penelitian yang diperoleh titik impas pada jenis produk saklar sebesar 110.733 unit, Tissue Holder sebesar 64.167 unit dan Stop kontak 66.385 unit. Besar margin of safety adalah 29% yang berarti bahwa penurunan penjualan tidak boleh turun dari 29% dari penjualan yang direncanakan.</p>

L. Kerangka Pikir

Dalam hal ini, kerangka pikir dibuat guna untuk memudahkan pihak internal perusahaan dalam mengerjakan pekerjaannya dan juga memberikan pemahaman kegunaan analisis *Break Even Point* sehingga apa yang dikerjakan dapat berjalan sesuai dengan standar operasional perusahaan.

Untuk memudahkan pembahasan, maka akan di buat kerangka pikir atau analisis secara sederhana.



Gambar 2. Skema Kerangka Pikir

M. Hipotesis

Berdasarkan masalah pokok yang dikemukakan, maka diduga tingkat volume penjualan yang dicapai oleh PT. Rachita Development Cabang Pangkep selama lima tahun terakhir ini (2013-2017) telah mencapai target penjualan minimum yang telah ditetapkan dalam perencanaan laba dengan menggunakan analisis *Break Even Point*

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi dilaksanakannya penelitian ini adalah di Jl. Matahari Kelurahan Biraeng, Kecamatan Minasatene Kabupaten Pangkep. Adapun waktu penelitian akan dilaksanakan kurang lebih 6 (enam) bulan mulai dari bulan Februari sampai bulan Juli 2018.

B. Metode Pengumpulan Data

1. Interview yaitu pengumpulan data dengan melalui wawancara terhadap pimpinan dan staf perusahaan yang berkompeten terhadap masalah yang diteliti.
2. Kepustakaan yaitu penelitian yang dilaksanakan dengan mempelajari berbagai literatur, buku, referensi, dokumen dan sebagainya yang berkaitan dengan objek pembahasan sebagai bahan analisis.

C. Jenis dan Sumber Data

Adapun jenis dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer yaitu data yang diperoleh melalui pengamatan dan wawancara secara langsung pada perusahaan yang bersangkutan, seperti besarnya volume penjualan, laba perusahaan, jumlah biaya dan sebagainya.

2. Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dari luar perusahaan berupa buku-buku dan literatur yang relevan dengan masalah yang dibahas dan juga sebagai dasar untuk peralatan teori penulisan.

D. Metode Analisis

Untuk menguji sejauh mana kebenaran hipotesis yang dikemukakan sebelumnya, maka metode analisis yang digunakan adalah dengan menggunakan:

1. Analisis *Break Even* (BE) yaitu suatu keadaan di mana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Lebih lanjut analisis ini digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar kita memperoleh keuntungan, baik dalam volume penjualan dalam unit maupun rupiah, dimana dapat ditentukan dengan rumusan sebagai berikut: (Kasmir, 2008:333)

$$\text{Break Even Point (Rupiah)} = \frac{\frac{FC}{VC}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Keterangan :

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC = *Variabel Cost* (Biaya Variabel)

S = Penjualan

$$\text{Break Even Point (Unit)} = \frac{FC}{P-V}$$

Keterangan :

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

P = Harga Jual Per-unit

V = Biaya Variabel Per-unit

2. Margin kontribusi (*Contribution Margin*)

Contribution margin adalah jumlah yang tersisa dari penjualan yang tersedia setelah dikurangi dengan biaya variabel (Carter dan Usry, 2005:257). Berikut adalah persamaan dari rumus Contribution Margin :

$$\text{Contribution Margin} = \text{Pendapatan Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

Sumber : (Mulyadi, 2001:235)

Contribution Margin, juga dapat dinyatakan dalam persentase atau *ratio contribution margin* (CMR) dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{CMR} = 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Sumber : (Syamsuddin, 2011:99)

3. *Margin Of Safety* (Tingkat Keamanan)

Pengertian *margin of safety* menurut Kasmir (2009:180) adalah sebagai berikut :

Margin of safety merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas.

Artinya, batas aman yang digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian.

Berikut rumus *margin of safety* :

Penjualan yang direncanakan

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan Per budget}}{\text{penjualan per Break Even}} \times 100$$

Penjualan Tingkat Keamanan Atau *Margin Of Safety*

$$\text{MoS} = \frac{\text{Penjualan Per budget} - \text{Penjualan per titik impas}}{\text{penjualan per budget}} \times 100$$

4. Analisis perencanaan laba adalah analisis yang memperlihatkan besarnya volume yang akan memberikan laba yang diinginkan. Analisis ini dapat ditentukan dengan rumus sebagai berikut: (Martono dan Harjito, 289:2005).

$$S = \frac{FC + \mu}{\text{CMR}}$$

Keterangan :

S = Volume Penjualan

FC = Biaya Tetap

CMR = *Contribution Margin Ratio*

μ = % laba yang diharapkan

E. Defenisi Operasional Variabel

1. Analisis *Break Even Point* yaitu suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan atau laba dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Lebih lanjut analisis ini digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar kita memperoleh keuntungan, baik dalam volume penjualan dalam unit maupun rupiah.

2. Perencanaan Laba

Laba tidak lain adalah pendapatan dari hasil penjualan dikurangi biaya-biaya pengadaan dan pemasaran. Perusahaan harus selalu menghasilkan laba optimal dalam rangka memuaskan pihak-pihak yang berkepentingan atau *stake holder*, yaitu pemegang saham, manajemen, konsumen, karyawan, pemerintah, masyarakat, dan sebagainya.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan

PT. Rachita cabang pangkep merupakan perusahaan swasta yang berbentuk perseroan terbatas (PT) yang bergerak dalam bidang perumahan untuk wilayah Sulawesi Selatan khususnya Kabupaten Pangkep, yang bertempat di Minasete'ne Kabupaten Pangkep.

PT. Rachita didirikan di Bandung pada tanggal 2 Agustus 1991. Karena PT. Rachita mulai berkembang dan melihat adanya peluang untuk mengembangkan usahanya di wilayah Indonesia Timur, maka pada tanggal 6 April 2008 PT. Rachita membuka cabang di Pangkep Sulawesi Selatan.

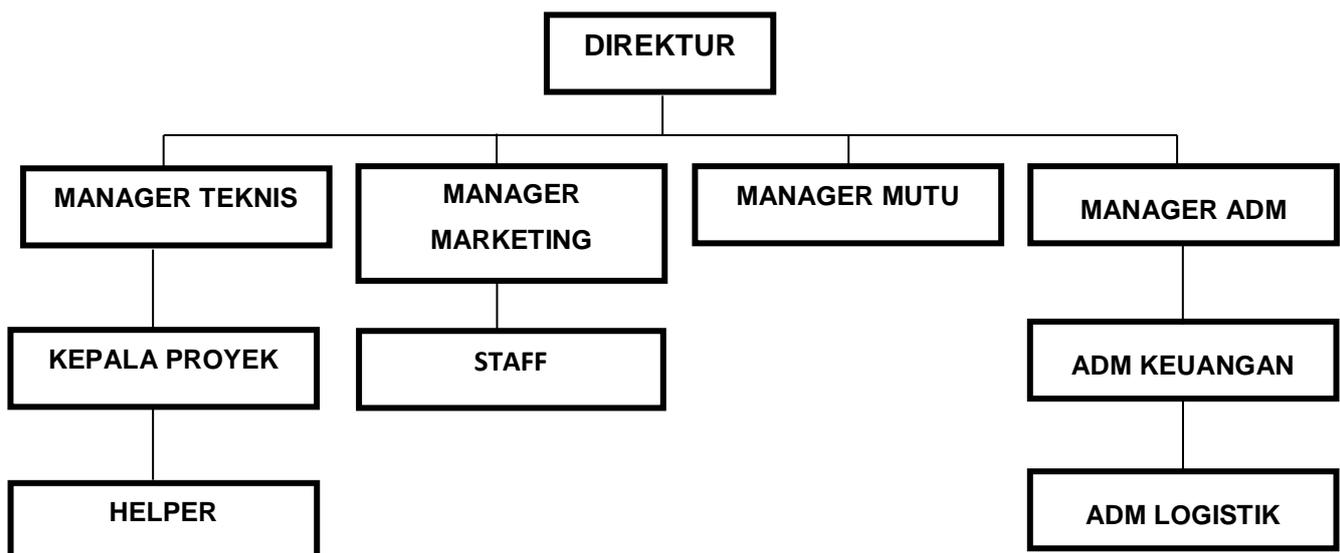
Pendirian PT. Rachita cabang pangkep ini bertujuan untuk meningkatkan perumahan pemukiman dalam rangka peningkatan dan pemerataan kesejahteraan rakyat dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat dengan tetap memperhatikan persyaratan minimum bagi perumahan dan pemukiman yang layak, sehat, aman dan serasi.

B. Struktur Organisasi

Untuk mencapai suatu pekerjaan yang baik, maka pekerjaan itu harus diusahakan seefisien mungkin. Salah faktor penunjang tercapainya suatu pekerjaan efisien dan efektif adalah diadakannya pembagian tugas pekerjaan.

Pembagian tugas dalam perusahaan dituangkan dalam suatu bentuk yang dinamakan struktur organisasi perusahaan. Struktur organisasi merupakan suatu proses mengidentifikasi dan mengelompokkan pekerjaan untuk dilaksanakan, menentukan dan mendelegasikan wewenang dan tanggung jawab serta menetapkan hubungan-hubungan untuk memungkinkan orang mau berkerja dalam rangka mencapai tujuan perusahaan. Maka untuk merealisasikan tujuan tersebut dalam suatu organisasi, perlu disusun lebih dahulu suatu struktur organisasi.

PT. Rachita Cabang Pangkep yang bergerak dalam bidang properti, tentu saja memiliki bagan atau struktur organisasi yang disesuaikan dengan kebutuhannya. Adapun struktur organisasinya sebagai berikut :



Gambar 4.1. Struktur Organisasi

1. Direktur

Tugas dan tanggung jawab Direktur :

- a. Memutuskan dan menentukan peraturan dan kebijakan tertinggi perusahaan.
- b. Bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan perusahaan.
- c. Bertanggung jawab atas kerugian yang dihadapi perusahaan termasuk juga keuntungan perusahaan.
- d. Merencanakan serta mengembangkan sumber-sumber pendapatan dan pembelanjaan kekayaan perusahaan.
- e. Bertindak sebagai perwakilan perusahaan dalam hubungannya dengan dunia luar perusahaan.
- f. Menetapkan strategi-strategi strategis untuk mencapai visi dan misi perusahaan.
- g. Mengkoordinasikan dan mengawasi semua kegiatan di perusahaan, mulai bidang administrasi, kepegawaian hingga pengadaan barang.
- h. Mengangkat dan memberhentikan karyawan perusahaan.

2. Manager Teknis

Bertugas merencanakan, mengkoordinasi dan mengendalikan kegiatan teknik sehingga dapat menjamin kelancaran operasional mesin produksi dan sarana penunjang. Membuat perencanaan kerja yang diselaraskan dengan tujuan

manajemen khususnya dalam kegiatan yang menyangkut teknik.
Menjaga pelaksanaan perawatan dan perbaikan mesin.

3. Manager Marketing

Manajer pemasaran memiliki tugas dan tanggung jawab dalam mengkoordinir distribusi produk ke daerah pemasaran, melakukan tugas penjualan dan permintaan produk, menyiapkan rencana penjualan dan permintaan produk, merencanakan dan membuat rancangan promosi, serta membuat rencana penjualan dan permintaan produk.

4. Manager Mutu

Manager mutu memiliki tugas dan tanggung jawab dalam menilai kualitas bangunan yang telah dibuat sebelum dipasarkan, serta memastikan kelayakan unit perumahan tersebut.

5. Manager Admin

Tanggung jawab admin sangat luas namun intinya memastikan segala kegiatan yang bersifat administratif/ketatausahaan kantor atau perusahaan berjalan dengan baik dan lancar.

6. Kepala Proyek

Tanggung jawab kepala proyek yaitu bertugas mengawasi semua pekerja secara langsung agar dalam proses pekerjaan dapat berjalan secara efisien dan efektif serta memperhatikan semua kebutuhan yang dibutuhkan para pekerja dilapangan.

7. Admin Keuangan

- a. Membuat perencanaan keuangan, mulai dari perencanaan peminjaman, penerimaan, pengeluaran, dan pembayaran.
- b. Menyusun laporan keuangan harian, mingguan, bulanan dan tahunan.
- c. Mengelola uang kas, mulai dari membuka rekening, menentukan setoran, mengatur kas, menangani pembayaran atas kewajiban dan membuat catatan transaksi kas.
- d. Mengelola kredit dengan mengatur tagihan-tagihan
- e. Mengurus surat berharga, salah satunya seperti menandatangani cek.
- f. Bekerja sama dalam menyusun kebijakan administrasi keuangan dengan bagian lain yang terkait sesuai dengan visi dan misi perusahaan.

8. Admin Logistik

Administrasi logistik merupakan bentuk tata usaha atau urusan pencatatan yang menekankan pada segala proses pengelolaan barang mulai dari pemindahan, penyimpanan, pengadaan dan pemeliharaan bahkan sampai dengan pada penghapusan barang-barang (habis pakai atau tahan lama) agar tercapai tujuan bersama secara lebih efektif dan efisien.

9. Staf

Peran staf dalam organisasi itu sangat penting karena staf sebagai elemen yang berada dibawah pemimpin mengetahui betul tentang hal-hal yang terjadi saat proses organisasi itu berlangsung, maka untuk membuat suatu organisasi itu dapat berjalan sesuai keinginan peranan staf itu sangat dibutuhkan.

BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Klasifikasi Biaya Pada Perusahaan

Pengklasifikasian biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selama pelaksanaan proyek sangatlah penting untuk memprediksi bagaimana biaya tertentu beraksi pada perubahan aktivitas. Selain itu, pengklasifikasian biaya pada perusahaan merupakan suatu yang harus dilakukan sebelum menghitung Break Even Point (BEP) atau titik impas, guna memperoleh hasil perhitungan yang tepat dan akurat.

Biaya dikategorikan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah atau tetap secara keseluruhan tanpa terpengaruh oleh tingkat aktivitas. Sebagai konsekuensinya, pada saat level aktivitas naik atau turun total biaya tetap konstan kecuali jika dipengaruhi oleh kekuatan dari luar seperti harga. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan perubahan aktivitas. Aktivitas tersebut dapat diwujudkan dalam berbagai bentuk seperti unit yang diproduksi, unit yang dijual, jam kerja, dan sebagainya.

B. Faktor-faktor yang Berpengaruh dalam *Analisis Break Even*

Ada beberapa faktor yang berpengaruh dalam menentukan analisis Break Even. Seorang manajer harus menentukan faktor-faktor tersebut sebelum menghitung analisis Break Even. Adapun faktor-faktornya sebagai berikut :

1. Volume Penjualan
2. Harga Jual
3. Biaya Tetap, dan
4. Biaya Variabel

Adapun data – data tersebut dapat dilihat pada tabel dibawah ini,

Tabel 5.1.
PT. Rachita Cabang Pangkep
Data Penjualan Rumah Tipe 45 Periode 2013 – 2017

Data Penjualan			
Tahun	Harga (Rp)	Penjualan (Rumah)	Total Penjualan (Rp)
2013	Rp. 116.325.000	60	Rp. 6.979.500.000
2014	Rp. 128.150.000	88	Rp. 11.277.200.000
2015	Rp. 145.530.000	73	Rp. 10.623.690.000
2016	Rp. 180.150.000	86	Rp. 15.492.900.000
2017	Rp. 210.330.000	90	Rp. 18.929.700.000

Sumber: PT. Rachita Cabang Pangkep

Tabel 5.1 menunjukkan data penjualan PT. Rachita Cabang Pangkep. Dari data diatas, terlihat bahwa harga penjualan rumah selalu mengalami perubahan tiap tahunnya.

Pada tahun 2013 harga penjualan rumah tipe 45 adalah sebesar Rp. 116.325.000, pada tahun 2014 harga penjualan rumah tipe 45 Rp. 128.150.000, pada tahun 2015 harga penjualan tipe 45 tetap mengalami peningkatan sebesar Rp. 145.530.000, pada tahun 2016 harga jual rumah tipe 45 mengalami peningkatan cukup drastis yakni Rp. 180.150.000 dan pada tahun 2017 sebesar Rp. 210.330.000. Pada tahun 2013 penjualan rumah tipe 45 sebesar 60 unit, tahun 2014 sebesar 88 unit, tahun 2015 mengalami penurunan sebesar 73 unit, ditahun 2016 mengalami

peningkatan lagi sebanyak 86 unit dan tahun 2017 mengalami peningkatan sebanyak 90 unit rumah.

Total penjualan rumah tipe 45 pada tahun 2013 adalah sebesar Rp. 6.979.500.000, pada tahun 2014 sebesar Rp. 11.277.200.000, pada tahun 2015 mengalami penurunan sebesar Rp. 10.623.690.000, namun pada tahun 2016 mengalami peningkatan sebesar Rp. 15.492.900.000, dan pada tahun 2017 mengalami peningkatan lagi sebesar Rp. 18.929.700.000.

C. Analisis *Break Even Point*

Analisis Break Even (BE) tidak hanya untuk mengetahui bahwa apakah perusahaan berada dalam keadaan tidak memperoleh laba atau tidak menderita kerugian akan tetapi analisis ini juga mampu memberikan informasi kepada manajer perusahaan tentang bagaimana pola hubungan volume penjualan dengan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada level penjualan tertentu.

Untuk membuat perhitungan analisis *Break Even* (BE) ini dibutuhkan data tentang jumlah biaya tetap, biaya variabel dan data penjualan perusahaan. Adapun rumus *Break Even* adalah sebagai berikut:

- a. *Break even* dalam Rupiah

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\frac{FC}{VC}}{1 - \frac{VC}{S}}$$

- b. *Break Even* dalam Satuan :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{FC}{P - V}$$

Keterangan :

BE = Break Even

FC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

VC = *Variabel Cost* (Biaya Variabel)

P = Harga Jual Per-unit

V = Biaya Variabel Per-unit

S = Penjualan

Maka perhitungan *Break Even* dalam unit dan dalam rupiah pada tahun 2013 adalah sebagai berikut:

FC = Rp. 769.201.989

VC = Rp. 4.948.192.106

P = Rp. 116.325.000

V = Rp. 4.948.192.106 : 60

= Rp. 82.496.868

S = Rp. 6.979.500.000

$$\begin{aligned} \text{BE (Unit)} &= \frac{\text{Rp.769.201.989}}{\text{Rp.116.325.000}-\text{Rp.82.496.868}} \\ &= \frac{\text{Rp.769.201.989}}{\text{Rp.33.855.132}} \\ &= 22,7204 \text{ atau } 23 \text{ Unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BE (Rupiah)} &= \frac{\text{Rp.769.201.989}}{1-\frac{\text{Rp.4.948.192.106}}{\text{Rp.6.979.500.000}}} \\ &= \frac{\text{Rp.769.201.989}}{0,29} \\ &= \text{Rp. 2.652.420.652.} \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa pada tahun 2013 perusahaan mencapai tingkat break even pada penjualan sebesar Rp. 2.652.420.652, atau dalam tingkat penjualan 23 unit. Pada tingkat penjualan tersebut perusahaan tidak memperoleh laba namun tidak pula menderita kerugian.

Pembuktian :

Penjualan	Rp. 2.652.420.652
Biaya Variabel	<u>(Rp.1.883.218.663)</u>
	Rp. 769.201.989
Biaya Tetap	<u>(Rp. 769.201.989)</u>
Laba/Rugi	Rp.0

Perhitungan Break Even dalam unit dan dalam rupiah pada tahun 2014 adalah sebagai berikut:

$$FC = \text{Rp. } 850.979.288$$

$$VC = \text{Rp. } 7.564.394.733$$

$$P = \text{Rp. } 128.150.000$$

$$V = \text{Rp. } 7.564.394.733 : 88$$

$$= \text{Rp. } 85.959.031$$

$$S = \text{Rp. } 11.277.200.000$$

$$BE (\text{ Unit }) = \frac{\text{Rp. } 850.979.288}{\text{Rp. } 128.150.000 - \text{Rp. } 85.959.031}$$

$$= \frac{\text{Rp. } 850.979.288}{\text{Rp. } 42.190.960}$$

$$= 20,16971 \text{ atau } 20 \text{ Unit}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BE (Rupiah)} &= \frac{\text{Rp.850.979.288}}{1 - \frac{\text{Rp.7.564.394.733}}{\text{Rp.11.277.200.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.850.979.288}}{0,33} \\
 &= \text{Rp. 2.578.725.115}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa pada tahun 2014 perusahaan mencapai tingkat break even pada penjualan sebesar Rp. 2.578.725.115, atau dalam tingkat penjualan 20 unit. Pada tingkat penjualan tersebut perusahaan tidak memperoleh laba namun tidak pula menderita kerugian.

Pembuktian :

Penjualan	Rp. 2.578.725.115
Biaya Variabel	<u>(Rp.1.727.745.827)</u>
	Rp. 850.979.288
Biaya Tetap	<u>(Rp. 850.979.288)</u>
Laba/Rugi	Rp.0

Perhitungan *Break Even* dalam unit dan dalam rupiah pada tahun 2015 adalah sebagai berikut:

FC	= Rp. 805.400.401
VC	= Rp. 6.375.288.439
P	= Rp.145.530.000
V	= Rp.6.375.288.439 : 73
	= Rp. 87.332.718
S	= Rp. 10.623.690.000

$$\begin{aligned}
 \text{BE (Unit)} &= \frac{\text{Rp.805.400.401}}{\text{Rp.145.530.000}-\text{Rp.87.332.718}} \\
 &= \frac{\text{Rp.805.400.989}}{\text{Rp.58.197.282}} \\
 &= 13,83915 \text{ atau } 14 \text{ Unit}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BE (Rupiah)} &= \frac{\text{Rp.805.400.401}}{1-\frac{\text{Rp.6.375.288.439}}{\text{Rp.10.623.690.000}}} \\
 &= \frac{\text{Rp.805.400.401}}{0,4} \\
 &= \text{Rp. 2.013.501.003}
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa pada tahun 2015 perusahaan mencapai tingkat break even pada penjualan sebesar Rp. 2.013.501.003, atau dalam tingkat penjualan 14 unit. Pada tingkat penjualan tersebut perusahaan tidak memperoleh laba namun tidak pula menderita kerugian.

Pembuktian :

Penjualan	Rp. 2.013.501.003
Biaya Variabel (<u>Rp.1.208.100.602</u>)	
	Rp. 805.400.401
Biaya Tetap (<u>Rp. 805.400.401</u>)	
Laba/Rugi	Rp. 0

Perhitungan *Break Even* dalam unit dan dalam rupiah pada tahun 2016 adalah sebagai berikut:

FC	= Rp. 860.900.985
VC	= Rp. 6.977.075.801

$$P = \text{Rp.}180.150.000$$

$$V = \text{Rp.}6.977.075.801 : 86$$

$$= \text{Rp.} 81.128.788.$$

$$S = \text{Rp.} 15.492.900.000$$

$$\text{BE (Unit)} = \frac{\text{Rp.}860.900.985}{\text{Rp.}180.150.000 - \text{Rp.}81.128.788.}$$

$$= \frac{\text{Rp.}860.900.985}{\text{Rp.}99.021.212}$$

$$= 8,69411 \text{ atau } 9 \text{ Unit}$$

$$\text{BE (Rupiah)} = \frac{\text{Rp.}860.900.985}{1 - \frac{\text{Rp.}6.977.075.801}{\text{Rp.}15.492.900.000}}$$

$$= \frac{\text{Rp.}860.900.985}{0,5}$$

$$= \text{Rp.} 1.721.801.970$$

Dari perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa pada tahun 2016 perusahaan mencapai tingkat break even pada penjualan sebesar Rp. 1.721.801.970, atau dalam tingkat penjualan 9 unit. Pada tingkat penjualan tersebut perusahaan tidak memperoleh laba namun tidak pula menderita kerugian.

Pembuktian :

Penjualan Rp. 1.721.801.970

Biaya Variabel (Rp.860.900.985)

Rp. 860.900.985

Biaya Tetap (Rp. 860.900.985)

Laba/Rugi Rp.0

Perhitungan *Break Even* dalam unit dan dalam rupiah pada tahun 2017 adalah sebagai berikut:

$$FC = \text{Rp. } 884.608.200$$

$$VC = \text{Rp. } 7.618.383.200$$

$$P = \text{Rp. } 210.330.000$$

$$V = \text{Rp. } 7.618.383.200 : 90 \\ = \text{Rp. } 84.648.702.$$

$$S = \text{Rp. } 18.929.700.000$$

$$\begin{aligned} \text{BE (Unit)} &= \frac{\text{Rp. } 884.608.200}{\text{Rp. } 210.330.000 - \text{Rp. } 84.648.702} \\ &= \frac{\text{Rp. } 884.608.200}{\text{Rp. } 125.681.298} \\ &= 7,0385 \text{ atau } 7 \text{ Unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{BE (Rupiah)} &= \frac{\text{Rp. } 884.608.200}{1 - \frac{\text{Rp. } 7.618.383.200}{\text{Rp. } 18.929.700.000}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 884.608.200}{0,6} \\ &= \text{Rp. } 1.474.347.000 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas, dapat diketahui bahwa pada tahun 2017 perusahaan mencapai tingkat break even pada penjualan sebesar Rp. 1.474.347.000, atau dalam tingkat penjualan 7 unit. Pada tingkat penjualan tersebut perusahaan tidak memperoleh laba namun tidak pula menderita kerugian.

Pembuktian :

$$\text{Penjualan} \quad \text{Rp. } 1.474.347.000$$

Biaya Variabel (Rp.589.738.800)

Rp. 884.608.200

Biaya Tetap (Rp. 884.608.200)

Laba/Rugi Rp.0

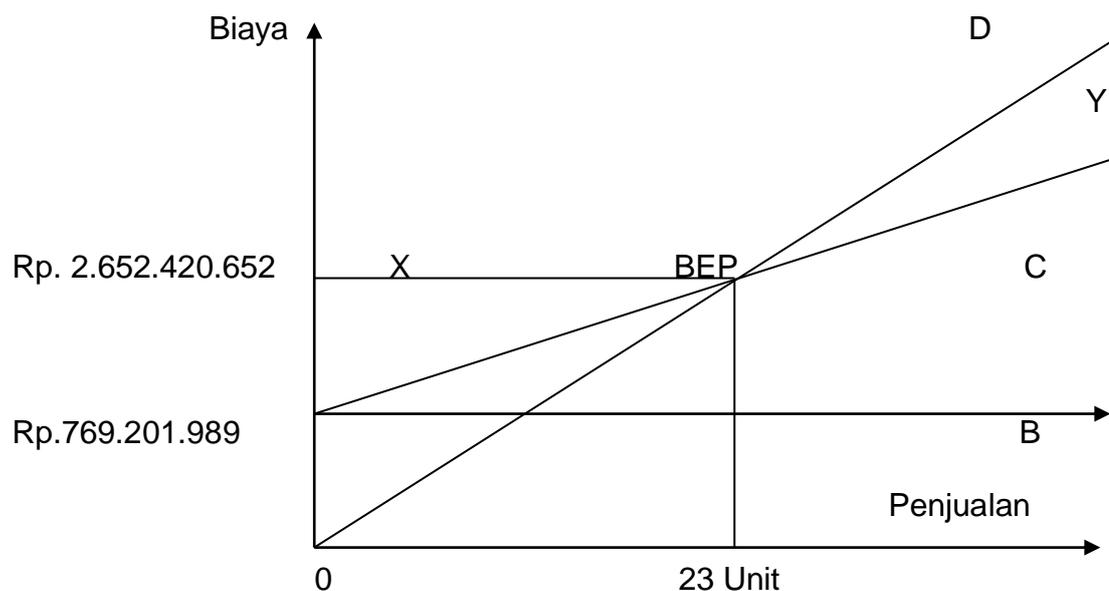
Berikut disajikan tabel perhitungan Break Even tersebut.

Tabel 5.2.
Break Even PT. Rachita Periode 2013-2017

Tahun	Break Even (Rp)	Break Even (Unit)
2013	Rp. 2.653.420.652	23
2014	Rp. 2.578.725.115	20
2015	Rp. 2.013.501.003	14
2016	Rp. 1.721.801.970	9
2017	Rp. 1.474.347.000	7

Sumber : Data Diolah

Gambar 5.1
PT. Rachita
Break Even Point Tahun 2013

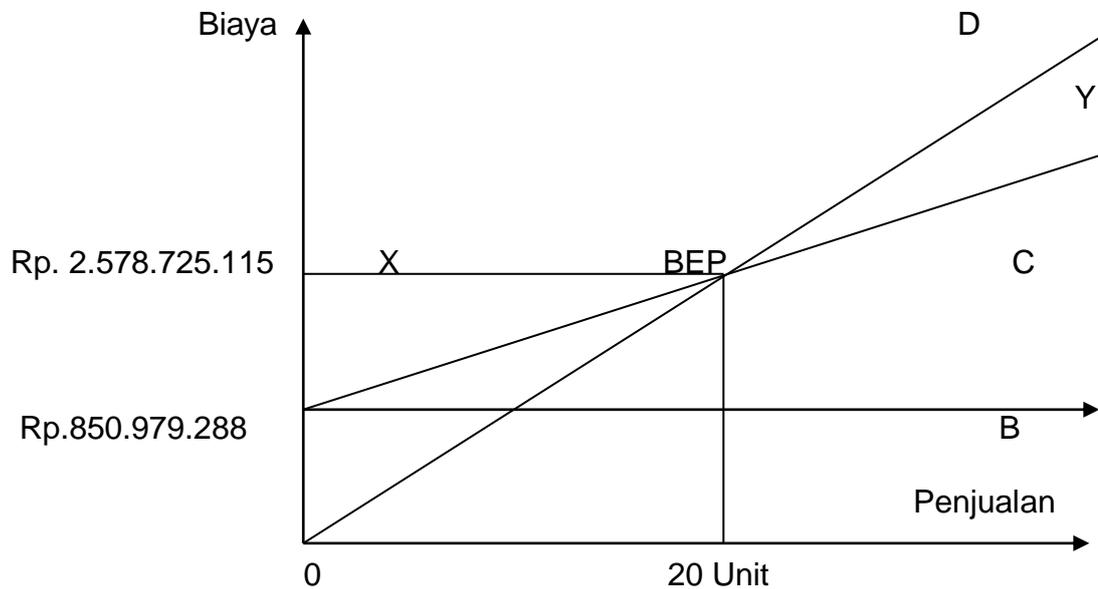


- a. Penjualan *Break Even Point* Rp. 2.652.420.652
- b. Garis Biaya Tetap Rp. 769.201.989
- c. Garis Total Biaya Rp.5.717.394.095
- d. Garis Total Penjualan Rp. 6.979.500.000
- e. X adalah daerah Rugi
- f. Y adalah daerah Laba

Langkah-langkah yang ditempu dalam menyusun gambar 5.1 *Break Even Point* dengan mengambil data tahun 2013 adalah sebagai berikut:

- a. Membuat sumbu Vertikal dan Horizontal yang berpotongan pada titik nol, sumbu vertikal menunjukkan jumlah biaya sedangkan sumbu horizontal menunjukkan penjualan.
- b. Garis biaya tetap sebesar Rp. 769.201.989. digambar sejajar dengan sumbu horizontal
- c. Garis biaya total sebesar Rp. 5.717.394.095, digambarkan mulai biaya titik biaya tetap pada sumbu vertikal diagonal kekanan atas.
- d. Garis penjualan digambarkan mulai titik nol pojok kiri bawah menuju pojok kanan atas yang ditarik secara diagonal sampai ke nilai penjualan sebesar Rp. 6.979.500.000.
- e. Perpotongan antara garis penjualan dengan garis total biaya yang akan diperoleh tingkat Break Even (BE) dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian dengan volume penjualan sebesar Rp. 2.652.420.652.

Gambar 5.2
PT. Rachita
Break Even Point Tahun 2014



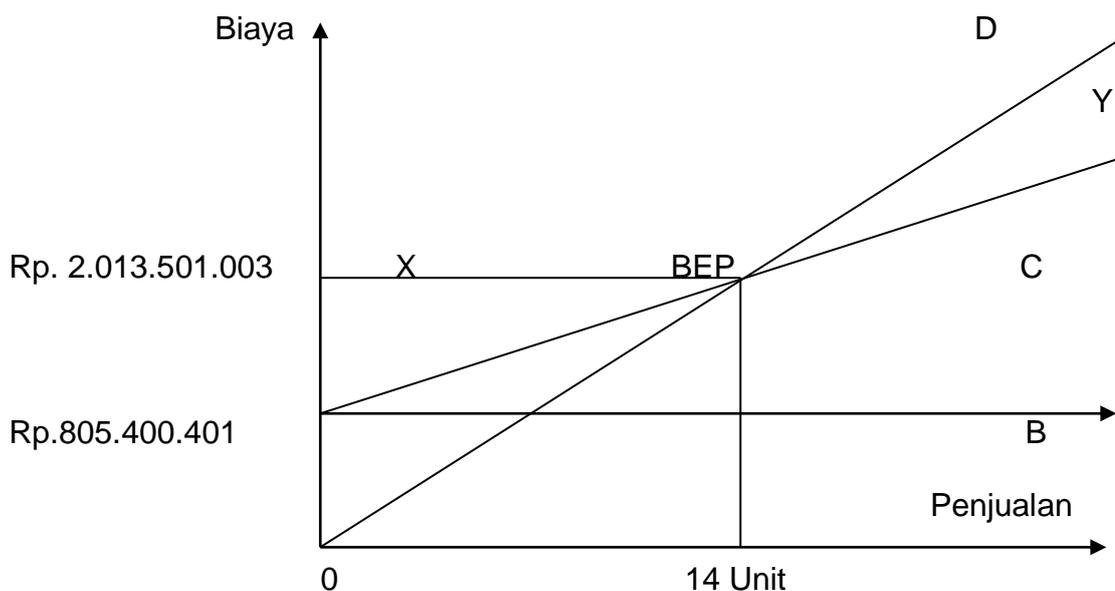
- a. Penjualan Break Even Point Rp. 2.578.725.115
- b. Garis Biaya Tetap Rp. 850.979.288
- c. Garis Total Biaya Rp.8.415.374.021
- d. Garis Total Penjualan Rp. 11.277.200.000
- e. X adalah daerah Rugi
- f. Y adalah daerah Laba

Langkah-langkah yang ditempu dalam menyusun gambar 5.2 Break Even Point dengan mengambil data tahun 2014 adalah sebagai berikut:

- a. Membuat sumbu Vertikal dan Horizontal yang berpotongan pada titik nol, sumbu vertikal menunjukkan jumlah biaya sedangkan sumbu horizontal menunjukkan penjualan.

- b. Garis biaya tetap sebesar Rp. 850.979.288. digambar sejajar dengan sumbu horizontal
- c. Garis biaya total sebesar Rp. 8.415.374.021, digambarkan mulai biaya titik biaya tetap pada sumbu vertikal diagonal kekanan atas.
- d. Garis penjualan digambarkan mulai titik nol pojok kiri bawah menuju pojok kanan atas yang ditarik secara diagonal sampai ke nilai penjualan sebesar Rp. 11.277.200.000.
- e. Perpotongan antara garis penjualan dengan garis total biaya yang akan diperoleh tingkat Break Even (BE) dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian dengan volume penjualan sebesar Rp. 2.578.725.115.

Gambar 5.3
PT. Rachita
Break Even Point Tahun 2015

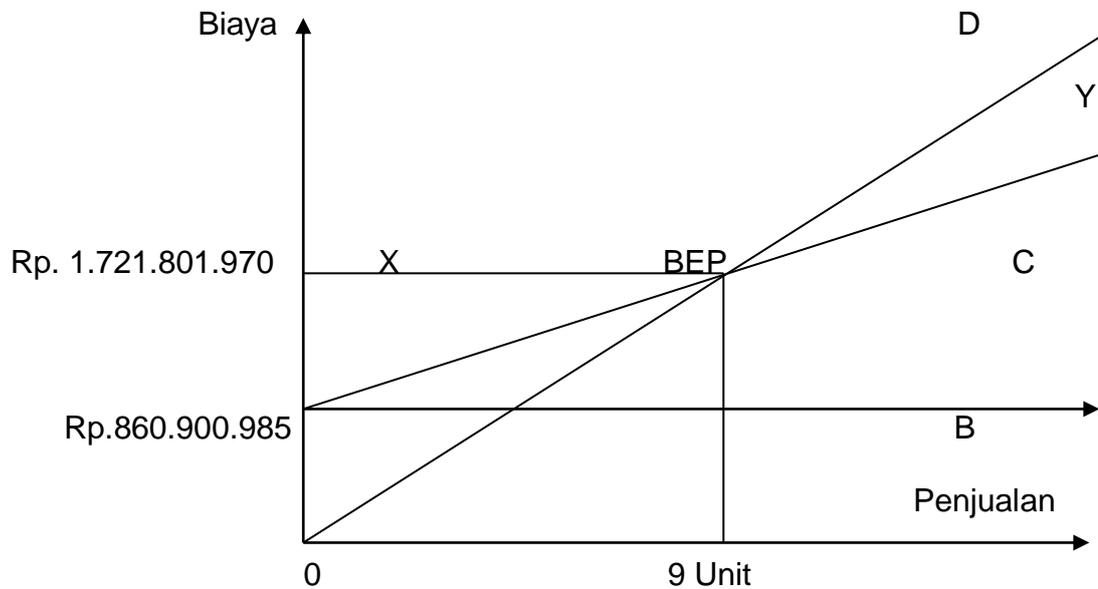


- a. Penjualan Break Even Point Rp. 2.013.501.003
- b. Garis Biaya Tetap Rp. 805.400.401
- c. Garis Total Biaya Rp.7.280.688.940
- d. Garis Total Penjualan Rp. 10.623.690.000
- e. X adalah daerah Rugi
- f. Y adalah daerah Laba

Langkah-langkah yang ditempu dalam menyusun gambar 5.3 *Break Even Point* dengan mengambil data tahun 2015 adalah sebagai berikut:

- a. Membuat sumbu Vertikal dan Horizontal yang berpotongan pada titik nol, sumbu vertikal menunjukkan jumlah biaya sedangkan sumbu horizontal menunjukkan penjualan.
- b. Garis biaya tetap sebesar Rp. 805.400.401. digambar sejajar dengan sumbu horizontal
- c. Garis biaya total sebesar Rp. 7.280.688.940, digambarkan mulai biaya titik biaya tetap pada sumbu vertikal diagonal kekanan atas.
- d. Garis penjualan digambarkan mulai titik nol pojok kiri bawah menuju pojok kanan atas yang ditarik secara diagonal sampai nilai penjualan sebesar Rp. 10.623.690.000.
- e. Perpotongan antara garis penjualan dengan garis total biaya yang akan diperoleh tingkat Break Even (BE) dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian dengan volume penjualan sebesar Rp. 2.013.501.003.

Gambar 5.4
PT. Rachita
Break Even Point Tahun 2016



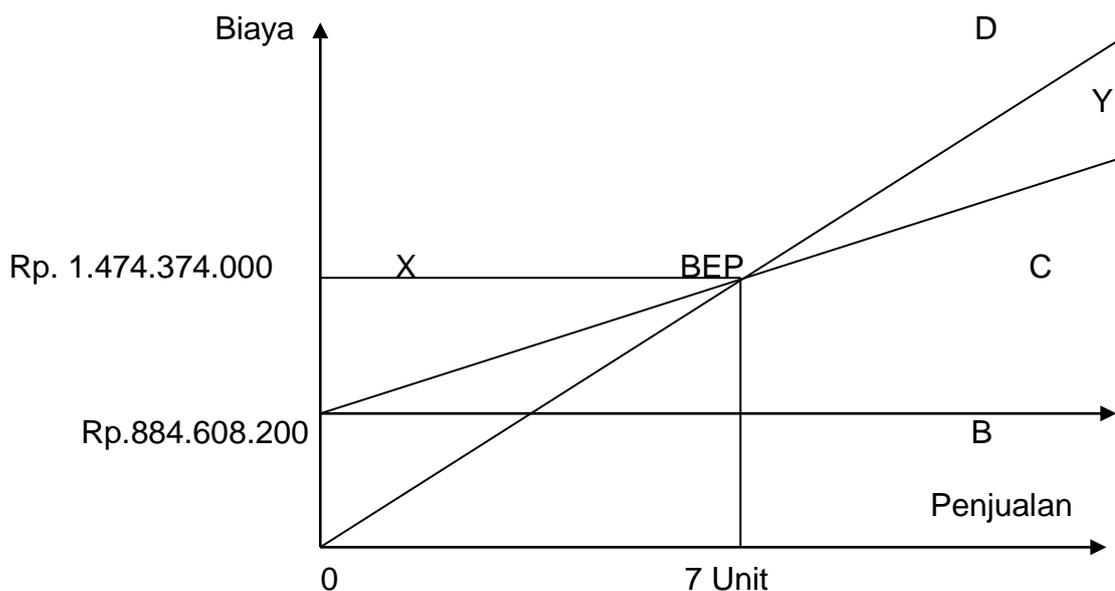
- a. Penjualan Break Even Point Rp. 1.721.801.970
- b. Garis Biaya Tetap Rp. 860.900.985
- c. Garis Total Biaya Rp.7.837.976.786
- d. Garis Total Penjualan Rp. 15.492.900.000
- e. X adalah daerah Rugi
- f. Y adalah daerah Laba

Langkah-langkah yang ditempu dalam menyusun gambar 5.4 *Break Even Point* dengan mengambil data tahun 2016 adalah sebagai berikut:

- a. Membuat sumbu Vertikal dan Horizontal yang berpotongan pada titik nol, sumbu vertikal menunjukkan jumlah biaya sedangkan sumbu horizontal menunjukkan penjualan.

- b. Garis biaya tetap sebesar Rp. 860.900.985. digambar sejajar dengan sumbu horizontal.
- c. Garis biaya total sebesar Rp. 7.837.976.786, digambarkan mulai biaya titik biaya tetap pada sumbu vertikal diagonal kekanan atas.
- d. Garis penjualan digambarkan mulai titik nol pojok kiri bawah menuju pojok kanan atas yang ditarik secara diagonal sampai ke nilai penjualan sebesar Rp. 15.492.900.000.
- e. Perpotongan antara garis penjualan dengan garis total biaya yang akan diperoleh tingkat Break Even (BE) dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian dengan volume penjualan sebesar Rp. 1.721.801.970.

Gambar 5.5
PT. Rachita
Break Even Point Tahun 2017



- a. Penjualan Break Even Point Rp. 1.474.347.000
- b. Garis Biaya Tetap Rp. 884.608.200
- c. Garis Total Biaya Rp.8.502.991.400
- d. Garis Total Penjualan Rp. 18.929.700.000
- e. X adalah daerah Rugi
- f. Y adalah daerah Laba

Langkah-langkah yang ditempu dalam menyusun gambar 5.5 *Break Even Point* dengan mengambil data tahun 2017 adalah sebagai berikut:

- a. Membuat sumbu Vertikal dan Horizontal yang berpotongan pada titik nol, sumbu vertikal menunjukkan jumlah biaya sedangkan sumbu horizontal menunjukkan penjualan.
- b. Garis biaya tetap sebesar Rp. 884.608.200. digambar sejajar dengan sumbu horizontal
- c. Garis biaya total sebesar Rp. 8.502.991.400, digambarkan mulai biaya titik biaya tetap pada sumbu vertikal diagonal kekanan atas.
- d. Garis penjualan digambarkan mulai titik nol pojok kiri bawah menuju pojok kanan atas yang ditarik secara diagonal sampai ke nilai penjualan sebesar Rp. 18.929.700.000.
- e. Perpotongan antara garis penjualan dengan garis total biaya yang akan diperoleh tingkat Break Even (BE) dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita kerugian dengan volume penjualan sebesar Rp. 1.474.347.000.

D. Analisis *Contribution Margin*

Contribution margin adalah penjualan dikurangi biaya. Contribution margin menunjukkan jumlah yang tersedia untuk menutupi semua biaya tetap. Bila contribution margin menutupi jumlah dari biaya tetap maka perusahaan akan memperoleh laba, namun sebaliknya perusahaan akan mengalami kerugian apabila contribution margin lebih kecil dari pada biaya tetap dan akan mengalami Break Even apabila biaya tetap sama dengan contribution margin.

Berikut analisis Contribution Margin dalam periode tahun 2013-2017.

1. Tahun 2013

Penjualan	Rp. 6.979.500.000
Biaya Variabel	<u>(Rp. 4.948.192.106)</u>
Contribution Margin	Rp. 2.031.307.894
Biaya Tetap	<u>(Rp. 769.201.989)</u>
Laba	Rp. 1.262.105.905
CMR	$= 1 - \frac{\text{Rp.4.948.192.106}}{\text{Rp.6.979.500.000}} \times 100\%$
	= 29 %

Hal ini menunjukkan bahwa Contribution margin yang dihasilkan adalah sebesar Rp. 2.031.307.894, nilainya lebih besar dari biaya tetap yang berjumlah sebesar Rp. 769.201.989 dengan Ratio Contribution Margin sebesar 29 % yang berarti bahwa, penjualan yang digunakan untuk menutupi biaya tetap adalah sebesar 29 %.

2. Tahun 2014

Penjualan	Rp. 11.277.200.000
Biaya Variabel	<u>(Rp. 7.564.394.733)</u>
Contribution Margin	Rp. 3.721.805.296
Biaya Tetap	<u>(Rp. 850.979.288)</u>
Laba	Rp. 2.861.825.979
CMR	$= 1 - \frac{\text{Rp.7.564.394.733}}{\text{Rp.11.277.200.000}} \times 100\%$
	= 33 %

Hal ini menunjukkan bahwa Contribution margin yang dihasilkan adalah sebesar Rp. 3.721.805.296, nilainya lebih besar dari biaya tetap yang berjumlah sebesar Rp. 850.979.288 dengan Ratio Contribution Margin sebesar 33 % yang berarti bahwa, penjualan yang digunakan untuk menutupi biaya tetap adalah sebesar 33 %.

3. Tahun 2015

Penjualan	Rp. 10.623.690.000
Biaya Variabel	<u>(Rp. 6.375.288.439)</u>
Contribution Margin	Rp. 4.257.401.561
Biaya Tetap	<u>(Rp. 805.400.401)</u>
Laba	Rp. 3.452.001.160
CMR	$= 1 - \frac{\text{Rp.6.375.288.439}}{\text{Rp.10.623.690.000}} \times 100\%$
	= 40 %

Hal ini menunjukkan bahwa Contribution margin yang dihasilkan adalah sebesar Rp. 4.257.401.561, nilainya lebih besar dari biaya tetap yang berjumlah sebesar Rp. 805.400.401 dengan Ratio Contribution Margin sebesar 40 % yang berarti bahwa, penjualan yang digunakan untuk menutupi biaya tetap adalah sebesar 40 %.

4. Tahun 2016

Penjualan	Rp. 15.492.900.000
Biaya Variabel	<u>(Rp. 6.977.075.801)</u>
Contribution Margin	Rp. 8.515.824.199
Biaya Tetap	<u>(Rp. 860.900.985)</u>
Laba	Rp. 7.654.923.214
CMR	$= 1 - \frac{\text{Rp.6.977.075.801}}{\text{Rp.15.492.900.000}} \times 100\%$
	= 55 %

Hal ini menunjukkan bahwa Contribution margin yang dihasilkan adalah sebesar Rp. 8.515.824.199, nilainya lebih besar dari biaya tetap yang berjumlah sebesar Rp. 860.900.985 dengan Ratio Contribution Margin sebesar 55 % yang berarti bahwa, penjualan yang digunakan untuk menutupi biaya tetap adalah sebesar 55 %.

5. Tahun 2017

Penjualan	Rp. 18.929.700.000
Biaya Variabel	<u>(Rp. 7.618.383.200)</u>
Contribution Margin	Rp. 11.311.316.800
Biaya Tetap	<u>(Rp. 884.608.200)</u>

Laba	Rp. 10.426.708.600
CMR	$= 1 - \frac{\text{Rp.7.618.383.200}}{\text{Rp.18.929.700.000}} \times 100\%$ $= 60 \%$

Hal ini menunjukkan bahwa Contribution margin yang dihasilkan adalah sebesar Rp. 11.311.316.800, nilainya lebih besar dari biaya tetap yang berjumlah sebesar Rp. 884.608.200 dengan Ratio Contribution Margin sebesar 60 % yang berarti bahwa, penjualan yang digunakan untuk menutupi biaya tetap adalah sebesar 60 %.

E. Margin Of Safety

Margin Of Safety (MOS) atau tingkat keamanan adalah informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun dari yang dianggarkan namun perusahaan tidak menderita kerugian. Dengan kata lain *Margin Of Safety* merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapapun penurunan penjualan terjadi sepanjang dalam batas – batas tersebut perusahaan tidak akan menderita kerugian. Hubungan antara selisih antara penjualan yang dianggarkan dengan penjualan pada tingkat *Break Even* merupakan tingkat keamanan bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan.

Berikut *Margin Of Safety* dalam periode tahun 2013 – 2017.

1. Tahun 2013

$$\text{MOS} = \frac{\text{Rp.6.979.500.000} - \text{Rp.2.652.420.652}}{\text{Rp.6.979.500.000}} \times 100\%$$

$$= 62 \%$$

Dari hasil perhitungan diatas, *Margin Of Safety* tahun 2013 sebesar 62% artinya batas penurunan penjualan tahun 2013 maksimal 62 %. Apabila penurunan penjualan melebihi 62% maka perusahaan akan menderita kerugian. Sebaliknya, apabila penurunan penjualan kurang dari 62 % perusahaan masih mendapat keuntungan.

2. Tahun 2014

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{Rp.11.277.200.000} - \text{Rp.2.578.725.115}}{\text{Rp.11.277.200.000}} \times 100\% \\ &= 77 \% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, *Margin Of Safety* tahun 2014 sebesar 77 % artinya batas penurunan penjualan tahun 2014 maksimal 77 %. Apabila penurunan penjualan melebihi 77 % maka perusahaan akan menderita kerugian. Sebaliknya, apabila penurunan penjualan kurang dari 77 % perusahaan masih mendapat keuntungan.

3. Tahun 2015

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{Rp.10.623.690.000} - \text{Rp.2.013.501.003}}{\text{Rp.10.623.690.000}} \times 100\% \\ &= 81 \% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, *Margin Of Safety* tahun 2015 sebesar 81 % artinya batas penurunan penjualan tahun 2015 maksimal 81 %. Apabila penurunan penjualan melebihi 81 % maka perusahaan akan menderita kerugian. Sebaliknya, apabila penurunan penjualan kurang dari 81 % perusahaan masih mendapat keuntungan.

4. Tahun 2016

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{Rp.15.492.900.000} - \text{Rp.1.721.801.970}}{\text{Rp.15.492.900.000}} \times 100\% \\ &= 88\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, *Margin Of Safety* tahun 2016 sebesar 88 % artinya batas penurunan penjualan tahun 2016 maksimal 88 %. Apabila penurunan penjualan melebihi 88 % maka perusahaan akan menderita kerugian. Sebaliknya, apabila penurunan penjualan kurang dari 88 % perusahaan masih mendapat keuntungan.

5. Tahun 2017

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= \frac{\text{Rp.18.929.700.000} - \text{Rp.1.474.347.000}}{\text{Rp.18.929.700.000}} \times 100\% \\ &= 92\% \end{aligned}$$

Dari hasil perhitungan diatas, *Margin Of Safety* tahun 2017 sebesar 92 % artinya batas penurunan penjualan tahun 2017 maksimal 92 %. Apabila penurunan penjualan melebihi 92 % maka perusahaan akan menderita kerugian. Sebaliknya, apabila penurunan penjualan kurang dari 92 % perusahaan masih mendapat keuntungan.

F. Analisis Perencanaan Laba

Perencanaan laba yang dilakukan oleh suatu perusahaan bertujuan untuk membantu perusahaan dalam mendapatkan target laba yang direncanakan dengan menggunakan metode *Break Even*, dimana metode ini tidak hanya digunakan untuk menentukan besarnya tingkat penjualan

dalam keadaan *Break Even* tetapi juga mampu memberikan informasi mengenai berapa tingkat penjualan dalam hubungannya dengan target laba yang diharapkan menurut tingkat penjualan tertentu.

Dalam rangka perencanaan laba, maka terlebih dahulu ditentukan seberapa besar laba yang harus direncanakan oleh manajer perusahaan. Dalam analisis ini target laba yang ditentukan adalah sebesar 20 %, maka untuk mengetahui besarnya rencana laba, dilakukan analisis perencanaan laba dengan pendekatan yang diformulasikan sebagai berikut:

$$S = \frac{FC + \mu}{CMR}$$

Keterangan :

- S = Volume Penjualan
- FC = Biaya Tetap
- CMR = *Contribution Margin Ratio*
- μ = % laba yang diharapkan

1. Tahun 2013

$$S = \frac{Rp.769.201.989 + 20\% (S)}{29\%}$$

$$S = \frac{Rp.769.201.989 + 20\% (S)}{0,29}$$

$$0,29 (S) - 0,20 (S) = Rp. 769.201.989$$

$$0,09 (S) = Rp. 769.201.989$$

$$S = Rp. 8.546.688.766$$

Berdasarkan hasil analisis diatas, maka untuk mencapai target laba yang direncanakan sebesar 20%, maka perusahaan harus mampu mencapai penjualan sebesar Rp. 8.546.688.766.

Pembuktian :

Penjualan Rp. 8.546.688.766

Biaya Tetap Rp. 769.201.989

Biaya Variabel (0,71 x S) Rp. 6.068.148.307

(Rp.6.837.350.296)

Rp. 1.709.337.460

$$\text{Laba (20\%)} = \frac{\text{Rp.1.709.337.460}}{\text{Rp.8.546.688.766}} \times 100\%$$

$$= 20 \%$$

2. Tahun 2014

$$S = \frac{\text{Rp.850.979.288} + 20\% (S)}{33 \%$$

$$S = \frac{\text{Rp.850.979.288} + 20\% (S)}{0,33}$$

$$0,33 (S) - 0,20 (S) = \text{Rp. 850.979.288}$$

$$0,13 (S) = \text{Rp. 850.979.288}$$

$$S = \text{Rp. 6.545.994.523}$$

Berdasarkan hasil analisis diatas, maka untuk mencapai target laba yang direncanakan sebesar 20%, maka perusahaan harus mampu mencapai penjualan sebesar Rp. 6.545.994.523.

Pembuktian :

Penjualan Rp. 6.545.994.523

Biaya Tetap Rp. 850.979.288

Biaya Variabel (0,67 x S) Rp. 4.385.816.338

(Rp.5.236.795.624)
Rp. 1.309.198.899

$$\text{Laba (20\%)} = \frac{\text{Rp.1.309.198.899}}{\text{Rp.6.545.994.523}} \times 100\%$$

$$= 20 \%$$

3. Tahun 2015

$$S = \frac{\text{Rp.805.400.401} + 20\% (S)}{40 \%$$

$$S = \frac{\text{Rp.805.400.401} + 20\% (S)}{0,40}$$

$$0,40 (S) - 0,20 (S) = \text{Rp. 805.400.401}$$

$$0,20 (S) = \text{Rp. 805.400.401}$$

$$S = \text{Rp. 4.027.002.005}$$

Berdasarkan hasil analisis diatas, maka untuk mencapai target laba yang direncanakan sebesar 20%, maka perusahaan harus mampu mencapai penjualan sebesar Rp. 4.027.002.005.

Pembuktian :

Penjualan Rp. 4.027.002.005

Biaya Tetap Rp. 805.400.401

Biaya Variabel (0,60 x S) Rp. 2.416.201.203

(Rp3.221.601.604)

Rp. 805.400.401

$$\begin{aligned}\text{Laba (20\%)} &= \frac{\text{Rp.805.400.401}}{\text{Rp.4.027.002.005}} \times 100\% \\ &= 20 \%\end{aligned}$$

4. Tahun 2016

$$S = \frac{\text{Rp.860.900.985} + 20\% (S)}{55 \%$$

$$S = \frac{\text{Rp.860.900.985} + 20\% (S)}{0,55}$$

$$0,55 (S) - 0,20 (S) = \text{Rp. 860.900.985}$$

$$0,35 (S) = \text{Rp. 860.900.985}$$

$$S = \text{Rp. 2.459.717.100}$$

Berdasarkan hasil analisis diatas, maka untuk mencapai target laba yang direncanakan sebesar 20%, maka perusahaan harus mampu mencapai penjualan sebesar Rp. 2.459.717.100.

Pembuktian :

Penjualan Rp2.459.717.100

Biaya Tetap Rp. 860.900.985

Biaya Variabel (0,45 x S) Rp. 1.106.872.695

(Rp.1.967.773.680)

Rp. 491.943.420

$$\begin{aligned} \text{Laba (20\%)} &= \frac{\text{Rp.491.943.420}}{\text{Rp.2.459.717.100}} \times 100\% \\ &= 20\% \end{aligned}$$

5. Tahun 2017

$$S = \frac{\text{Rp.884.608.200} + 20\% (S)}{60\%}$$

$$S = \frac{\text{Rp.884.608.200} + 20\% (S)}{0,60}$$

$$0,60 (S) - 0,20 (S) = \text{Rp. 884.608.200}$$

$$0,40 (S) = \text{Rp. 884.608.200}$$

$$S = \text{Rp. 2.211.520.500}$$

Berdasarkan hasil analisis diatas, maka untuk mencapai target laba yang direncanakan sebesar 20%, maka perusahaan harus mampu mencapai penjualan sebesar Rp. 2.211.520.500.

Pembuktian :

Penjualan Rp. 2.211.520.500

Biaya Tetap Rp. 884.608.200

Biaya Variabel (0,40 x S) Rp. 884.608.200

(Rp.1.769.216.400)
Rp. 442.304.100

$$\begin{aligned} \text{Laba (20\%)} &= \frac{\text{Rp.442.304.100}}{\text{Rp.2.211.520.500}} \times 100\% \\ &= 20\% \end{aligned}$$

BAB VI PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian-uraian yang telah dijelaskan pada bab-bab sebelumnya khusus pada bab pembahasan, maka penulis menarik kesimpulan :

1. Dari hasil analisis *Break Even* (BE) pada tahun 2013 perusahaan mencapai break even pada nilai penjualan sebesar Rp.2.653.420.652. atau pada volume penjualan sebesar 23 unit. Pada tahun 2014 perusahaan mencapai *break even* pada nilai penjualan sebesar Rp.2.578.725.115, atau pada volume penjualan sebesar 20 unit. Pada tahun 2015 perusahaan mencapai *break even* pada nilai penjualan sebesar Rp.2.013.501.003, atau pada volume penjualan sebesar 14 unit. Pada tahun 2016 perusahaan mencapai *break even* pada nilai penjualan sebesar Rp.1.721.801.970, atau pada volume penjualan sebesar 9 unit. Sedangkan pada tahun 2017 perusahaan mencapai break even pada nilai penjualan sebesar Rp.1.474.347.000, atau pada volume penjualan sebesar 7 unit.
2. Nilai penjualan pada tahun 2013 sebesar Rp.6.979.500.000, sedangkan nilai penjualan pada tingkat *break even* adalah sebesar Rp.2.653.420.652. Pada tahun 2014 sebesar Rp.11.277.200.000, sedangkan nilai penjualan pada tingkat *break even* adalah sebesar Rp.2.578.725.115. Pada tahun 2015 sebesar Rp.10.623.690.000,

sedangkan nilai penjualan pada tingkat *break even* adalah sebesar Rp.2.013.501.003. Pada tahun 2016 sebesar Rp.15.492.900.000, sedangkan nilai penjualan pada tingkat *break even* adalah sebesar Rp.1.721.801.970. Pada tahun 2017 sebesar Rp.18.929.700.000, sedangkan nilai penjualan pada tingkat *break even* adalah sebesar Rp.1.474.347.000. Sehingga dapat dikatakan bahwa volume penjualan yang dicapai oleh perusahaan selama lima tahun berada diatas penjualan minimum.

3. Jika penjualan lebih besar nilainya dari nilai penjualan pada tingkat *break even* (BE) maka perusahaan dalam keadaan laba, sebaliknya jika nilai penjualan yang dicapai lebih kecil dari nilai penjualan pada tingkat *break even* (BE), maka perusahaan akan mengalami kerugian.
4. Untuk menghindari kerugian maka tingkat penjualan tidak boleh lebih besar dari *Margin Of Safety*. Pada tahun 2013 *margin of safety* mencapai 62%, pada tahun 2014 *margin of safety* mencapai 77%, pada tahun 2015 *margin of safety* mencapai 81%, pada tahun 2016 *margin of safety* sebesar 88% dan pada tahun 2017 *margin of safety* mencapai 92%. Hal ini menjelaskan bahwa jika jumlah penjualan menurun atau lebih besar dari *margin of safety* yang direncanakan, maka perusahaan akan menderita kerugian dan jika penjualan yang kurang atau berada di bawah *margin of safety* dari penjualan yang direncanakan maka perusahaan tidak menderita kerugian atau perusahaan masih dalam batas aman.

B. Saran

1. Untuk meningkatkan laba perusahaan, pihak manajemen sebaiknya menggunakan *Break Even* (BE) dalam perencanaan laba, karena dengan mengetahui kondisi *break even* perusahaan, maka dapat ditentukan volume penjualan perusahaan agar tidak menderita kerugian.
2. Peningkatan penjualan diusahakan seoptimal mungkin, demikian pula dengan pengendalian biaya sehingga peningkatan laba yang diperoleh tidak hanya karena peningkatan harga jual.
3. Penurunan volume penjualan sebaiknya tidak lebih besar dari angka *margin of safety* agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

DAFTAR PUSTAKA

- Andriana. 2008. *Pemodelan Anggaran Dengan Microsoft Excel*. Jakarta: Pt. Elex Media Komputindo.
- Arifin, Zaenal. 2008. *Dasar-dasar Penulisan Karya Ilmiah*. Edisi Keempat. Jakarta: Grasindo.
- Carter, William K, Dan Usry. 2005. *Akuntansi Biaya*. Buku 2. Edisi 13. Jakarta: Salemba Empat.
- Fuad Dkk. 2006. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.
- Halim, Abdul Dan Bambang Supomo. 2005. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Pertama. Yogyakarta: BPFE.
- Hery. 2016. *Analisis Laporan Keuangan*. Cetakan Pertama. Jakarta: Grasindo.
- Kasmir. 2008. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Pt Raja Grafindo Persada.
- Kasmir. 2009. *Pengantar Manajemen Keuangan*. Edisi 2. Jakarta: Prenada Media Group.
- Kuswadi. 2006. *Rasio-Rasio Keuangan Bagi Orang Awam*. Jakarta: Pt. Elex Media Komputindo.
- Mulyadi. 2001. *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, Dan Rekayasa*. Jakarta: Salemba Empat.
- Riyanto, Bambang. 2001. *Dasar-Dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE.
- Robert, Asthon. 2005. *How To Sell*. Diterjemahkan Oleh Hendry M. Tajana. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Samryn. 2012. *Akuntansi Manajemen: informasi biaya untuk mengendalikan aktivitas operasi dan informasi*. Edisi Revisi. Jakarta: Kencana Prenada Media Grup.
- Somamora, Henry. 1999. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: Salemba Empat.

Sugiono, Arif. 2009. *Manajemen Keuangan Untuk Praktisi Keuangan*. Jakarta: Gramedia.

Syamsuddin, Lukman. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan: Pengawasan, Dan Pengambilan Keputusan*. Jakarta: Pt. Raja Grafindo Persada.

Utari, Purwanti, Dan Prawironegoro, 2016. *Akuntansi Manajemen*. Edisi 4. Jakarta: Mtra Wacana Media.

L

A

M

P

I

R

A

N

PT. RACHITA
 Kantor Cabang Pangkep
 Jl. Adalah di Jl. Matahari Kelurahan Biraeng,
 Kec. Mmasatone, Kab. Pangkep



Data Penjualan			
Tahun	Harga (Rp)	Penjualan (Rumah)	Total Penjualan (Rp)
2013	Rp. 116.325.000	60	Rp. 6.979.500.000
2014	Rp. 128.150.000	88	Rp. 11.277.200.000
2015	Rp. 145.530.000	73	Rp. 16.623.690.000
2016	Rp. 180.150.000	86	Rp. 15.492.900.000
2017	Rp. 210.330.000	90	Rp. 18.929.700.000

Biaya Tetap	Tahun				
	2013	2014	2015	2016	2017
Biaya gaji atau upah karyawan	Rp. 411.846.672	Rp. 425.865.000	Rp. 421.167.228	Rp. 455.334.645	Rp. 472.567.000
Biaya rumah tangga kantor	Rp. 91.902.794	Rp. 96.250.136	Rp. 95.125.630	Rp. 98.120.340	Rp. 106.780.000
Biaya perjalanan dinas	Rp. 66.436.450	Rp. 70.865.300	Rp. 84.300.000	Rp. 97.005.200	Rp. 90.235.000
Biaya foto copy	Rp. 4.195.750	Rp. 4.445.350	Rp. 4.365.250	Rp. 4.780.100	Rp. 4.930.000
Biaya telepon dan fax	Rp. 13.823.708	Rp. 17.769.432	Rp. 14.985.734	Rp. 15.450.000	Rp. 15.340.100
Biaya konsumsi karyawan	Rp. 64.784.150	Rp. 70.787.450	Rp. 68.932.100	Rp. 70.120.010	Rp. 71.345.000
Biaya listrik dan air	Rp. 82.644.330	Rp. 85.055.270	Rp. 84.000.000	Rp. 86.300.120	Rp. 87.301.000
Biaya penyusutan	Rp. 4.573.635	Rp. 5.960.300	Rp. 4.853.500	Rp. 5.500.100	Rp. 6.100.000
Biaya pemeliharaan bangunan	Rp. 8.325.000	Rp. 9.973.360	Rp. 9.513.640	Rp. 9.650.210	Rp. 9.680.000
Biaya pemeliharaan kendaraan	Rp. 14.428.100	Rp. 13.003.090	Rp. 12.125.310	Rp. 12.520.000	Rp. 12.980.000
Biaya pemeliharaan inventaris	Rp. 6.241.400	Rp. 6.005.600	Rp. 5.832.000	Rp. 6.130.260	Rp. 7.230.100
Total Biaya Tetap	Rp. 769.201.989	Rp. 850.979.238	Rp. 805.400.401	Rp. 860.900.985	Rp. 884.608.200

KARTU KONSULTASI PEMBIMBINGAN PROPOSAL DAN SKRIPSI

Nama Mahasiswa: HENDRI ASHARI
Nomor Kartu Mahasiswa: 146002198
Program Studi: MANAJEMEN KEUANGAN
Pembimbing I: Nuraida, S.E., MM
Pembimbing II: Drs. Muhammad Ihsan Idrus, MM
Judul Penelitian: Analisis Break-Even Point dalam Penentuan Laba pada Perusahaan Runtah PT. Reclita Cabang Pangkep

MATERI BIMBINGAN					
HARI TANGGAL	MATERI BIMBINGAN PEMBIMBING I	TANDA TANGAN	HARI TANGGAL	MATERI BIMBINGAN PEMBIMBING II	TANDA TANGAN
	1/2 bab 1 dan bab 2 skripsi	/	2/2-2018	Pemeriksaan bab IV dan bab V	/
	2/2 bab 3 dan 4 skripsi	/	13/2-2018	Pemeriksaan secara keseluruhan	/
	3/2 bab 5 dan bab 6 skripsi	/	14/2-2018	Pemeriksaan kesimpulan	/
	4/2 bab 7 dan 8 skripsi	/	15/2-2018	Free untuk dipajarkan pada ujian skripsi	/

YAYASAN PERGURUAN ISLAM MAROS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS



Kampus 1 Jalan Dr. R. Soewandi No. 22 Maros Sulawesi Selatan, Telp. (0411) 8236118 e-mail: www.papri2012@gmail.com Kode Pos 90511
Kampus 2 Jalan Tokos - Pematangjung Jalan Karambah Akejima Kecamatan Lor Kabupaten Maros



BERITA ACARA
UJIAN SKRIPSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
(FEB-UMMA) TAHUN AKADEMIK 2017/2018

Pada hari ini Sabtu tanggal 21 bulan Juli tahun Dua ribu Delapan Belas
bertempat di kampus FEB-UMMA, telah dilaksanakan UJIAN SKRIPSI bagi mahasiswa
Nama Heandi Aqil
NIM 146020196
Jurusan/Program Studi Manajemen
Konsentrasi Manajemen Keuangan
Judul Analisis Rasio Eku point dalam perencanaan Laba
pada perusahaan rumah PT. Kadin Cabang pingkep

Kesimpulan bahwa **JUDUL SKRIPSI** mahasiswa tersebut
(dapat oleh penguji)

1. Dapat disetujui sepenuhnya
2. Dapat disetujui dengan perbaikan
3. Ditolak dan diganti dengan judul lain

Dengan Perbaikan :

1. Perbaiki penulisan → Tabel dan diperjelas
ke lampiran
2. Perbaiki kesimpulan
- 3.
- 4.

Berita acara ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan sebagai bahan acuan selanjutnya

Diketahui oleh
Dekan FEB-UMMA,

Dr. Duhlan, SE, MM

Maros, 21 Juli, 2018
Penguji,

Dr. Mukhammad Nazam, SE, MM

Catatan:
Setelah selesai agar diserahkan kembali ke MABASISWA

**YAYASAN PERGURUAN ISLAM MAROS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**



Kampus 1 : Jalan Dr. Ratuwangi No. 62 Maros Sulawesi Selatan, Telp. (0411) 8638018 e-mail : umma.yazim2015@gmail.com Kode Pos 90511
Kampus 2 : Jalan Salsaa - Pamalibung Jalan Kelurahan Al-Furqa Kecamatan Lasi Kabupaten Maros



**BERITA ACARA
UJIAN SKRIPSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
(FEB-UMMA) TAHUN AKADEMIK 2017/2018**

Pada hari ini Sabtu tanggal 21 bulan Juli tahun Dua ribu Delapan Belas
bertempat di kampus FEB-UMMA, telah dilaksanakan UJIAN SKRIPSI bagi mahasiswa:
Nama Muhammad Ashim
NIM 1416030016
Jurusan/Program Studi Manajemen
Konsentrasi Manajemen Keperawatan
Judul Analisis Break Even point dalam perencanaan Laba pada penyewaan rumah PT. Ruchita Selang Pangkep

Kesimpulan bahwa **JUDUL SKRIPSI** mahasiswa tersebut
(diuji oleh penguji)

1. Dapat disetujui sepenuhnya.
- ② Dapat disetujui dengan perbaikan. ✓
3. Ditolak dan diganti dengan judul lain.

Dengan Perbaikan :

1. Menyebutkan jumlah BEP, apa itu?
2. berdasarkan data pembelian
3. Menyebutkan harga beli, dan harga jual yg standar
4. Dapat cara perbaikan yg diperbaiki

Berita acara ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan sebagai bahan acuan selanjutnya.

Diketahui oleh:
Dekan FEB-UMMA.

Dr. Dahlan, SE., MM

Maros, 21 Juli 2018
Penguji,

Abdi Aziz, SE-UMM

Catatan:
Setelah selesai agar diserahkan kembali ke **MAHASISWA**

YAYASAN PERGURUAN ISLAM MAROS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS



Kampus 1 Jalan Dr. Ratuwang No. 02, Maros, Sulawesi Selatan, Telp. (0411) 8538018 e-mail : umma.yam@grind.com, faks: 0411 8538011
Kampus 2 Jalan Fatah - Parangbong, Jalan Kelurahan Al-Bosra Kecamatan Lau Kabupaten Maros



BERITA ACARA
UJIAN SKRIPSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
(FEB-UMMA) TAHUN AKADEMIK 2017/2018

Pada hari ini Sabtu tanggal 21 bulan Juli tahun Dua ribu Delapan Belas bertempat di kampus FEB-UMMA, telah dilaksanakan UJIAN SKRIPSI bagi mahasiswa

Nama Hendri Ahsani
NIM 19620206
Jurusan/Program Studi Manajemen Keuangan
Konsentrasi Manajemen Keuangan
Judul Analisis Bank Evan point dalam perencanaan laba pada perguruan tinggi di Racht Cabang Pangkep

Kesimpulan Bahwa JUDUL SKRIPSI mahasiswa tersebut:

(ditisi oleh pengisi)

- 1. Dapat disetujui sepenuhnya.
- 2. Dapat disetujui dengan perbaikan.
- 3. Ditolak dan diganti dengan judul lain.

Dengan Perbaikan :

1. perbaiki penulisan & susunan kata-kata.
2. perbaiki Abstrak & Kesimpulan melalui paragraf-kalimat
di paragrafnya saja (maksudnya 250 kata)
3. perbaiki penyajian tabel oleh data di
tabel penelitian.
- 4.

Berita acara ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan sebagai bahan acuan selanjutnya

Diketahui oleh:
Dekan FEB-UMMA,

Dr. Dahlan, SE, MM

Maros, 21 Juli 2018

Pengisi

Mustafa SE, M. Ak.

Catatan:

Setelah selesai agar diserahkan kembali ke MAHASISWA

YAYASAN PERGURUAN ISLAM MAROS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS



Kampus 1 Jalan Dr. Rabalung No. 52 Maros Sulawesi Selatan, Telp: (0411) 8222118 e-mail: umma.yaper 2015@gmail.com, Kode Pos 90011
Kampus 2 Jalan Kobra - Panyabatang, Jalur Kelirahan Aluhaha Kecamatan Lau-kabupaten Maros



BERITA ACARA
UJIAN SKRIPSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
(FEB-UMMA) TAHUN AKADEMIK 2017/2018

Pada hari ini Sabtu tanggal 21 bulan Juli tahun Dua ribu Delapan Belas bertempat di kampus FEB-UMMA telah dilaksanakan UJIAN SKRIPSI bagi mahasiswa.

Nama: Hendri Alhan
NIM: 1460202196
Jurusan/Program Studi: Manajemen
Konsentrasi: Manajemen Keuangan
Judul: Analisis Break Even Point dalam perencanaan Laba pada penjualan barang PT. Rancita Cirebon Pangkep

Kesimpulan Bahwa JUDUL SKRIPSI mahasiswa tersebut
(disisi oleh penguji)

1. Dapat disetujui sepenuhnya.
2. Dapat disetujui dengan perbaikan
3. Ditolak dan diganti dengan judul lain

Dengan Perbaikan :

1. Perbaikan judul
- 2.
- 3.
- 4.

Berita acara ini dibuat untuk diketahui dan dipergunakan sebagai bahan acuan selanjutnya.

Diketahui oleh:
Dekan FEB-UMMA,

Dr. Dahlan, SE.,MM

Maros, 21 Juli 2018
Penguji,

Norte Hidayat Obolua, SE.,MM

Catatan:
Setelah selesai agar diserahkan kembali ke MAHASISWA

UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Kampus 1 : Jalan Dr. Ratumanan No. 42 Maros Sulawesi Selatan, Telp. (0411) 8020018
Website : www.ummmaros.ac.id, Kode Pos 40111
Kampus 2 : Jalan Kulon - Panakkajene Jember Kalimantan, Adipura Panarakon, Liris Kutipan Darus



بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Maros, 21 April 2018

Nomor : 135/LLPM-UMMA/IV/2018
Lampiran : 1 (satu) exemplar
Perihal : Permohonan Rekomendasi Izin Penelitian

Kepada Yth.
Pimpinan PT. Rachita Cabang Pangkep
Di-
Tempat

Assalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

Dengan Hormat,

Dalam rangka penyelesaian studi akhir mahasiswa Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Muslim Maros (FEB-UMMA) tahun akademik 2017/2018, maka kami mohon kiranya Bapak dapat memberikan rekomendasi izin penelitian kepada mahasiswa kami pada lokasi sebagaimana tercantum dalam proposal terlampir (Bidang Manajemen).

Adapun data diri mahasiswa tersebut, yaitu:

Nama : Hendri Ashari
NIM : 1460302196
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis
Program Studi : Manajemen Keuangan
Lokasi Penelitian : PT. Rachita Cabang Pangkep
Judul Penelitian : Analisis Break Even Point Dalam Perencanaan Laba Pada Penjualan Rumah PT. Rachita Cabang Pangkep.

Demikian Permohonan kami, atas perhatian dan kerjasamanya, diucapkan terima kasih.

Wassalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Ketua LPPM-UMMA

Dr. Hj. Suhartina R. S.Pd., M.Hum.
NIDN. 0914017001

Tembusan Kepada Yth.

1. Biro Administrasi Akademik UMMA
2. Dekan FEB UMMA
3. Yang bersangkutan
4. Peringgal

PT RACHITA
Kantor Cabang Pangkep
Jl. adalah di Jl. Matahari Kelurahan Biraeng,
Kec. Minasatene, Kab. Pangkep



Nomor : 04/Pngkep/ADM/V/2018
Lamp : -

Kepada Yth.
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
Jl. Dr. Ratulangi No. 62
Di
Meros

Perihal : Persetujuan Izin Penelitian

Menunjuk surat saudara/i No.135/LPPM-UMMA/IV/2018, Perihal permohonan Rekomendasi Izin Penelitian Mahasiswa Universitas Muslim Maros untuk kelengkapan tugas akhir, dengan ini disampaikan sebagai berikut :

- Pada prinsipnya kami dapat memberikan izin penelitian mahasiswa sebagai berikut :

Nama	: Hendri Asbari
Nim	: 1460302196
Program Studi	: Manajemen Keuangan
Judul Penelitian	: Analisis Break Even Point dalam Perencanaan Laba pada Penjualan Rumah PT Rachita Cabang Pangkep

- Pelaksanaan penelitian tersebut dilaksanakan dengan ketentuan sebagai berikut :
 1. Penelitian dilaksanakan pada tanggal 21 Mei – selesai
 2. Data yang diperoleh hanya untuk kepentingan dalam lingkungan akademik dan tidak dapat digunakan/ dipublikasikan untuk keperluan lain
 3. Tidak menyangkut kerahasiaan perusahaan
 4. Pelaksanaan penelitian dengan mematuhi segala ketentuan yang ditetapkan oleh PT. Rachita Cabang Pangkep
 5. Setelah melakukan penelitian, wajib menyerahkan laporan hasil penelitian kepada PT. Rachita Cabang Pangkep

Demikian disampaikan, atas perhatian dan kerjasamanya di ucapkan terima kasih.

PT. Rachita Cabang Pangkep

Faudziah Latief, ST

YAYASAN PERGURUAN ISLAM MAROS
UNIVERSITAS MUSLIM MAROS
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS



Kampus 1 : A. Dr. Ratulangi No. 02 Maros Sulawesi Selatan, Telp. (0411) 8994214 e-mail: umm@ummmaros.ac.id Kode pos 90111
Kampus 2 : Jalan Tugu-Panoramilayang, 30116, Kelurahan Alimuddin Kecamatan Lawa Kabupaten Maros

SURAT PERNYATAAN KEABSAHAN DATA PENELITIAN

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama Mahasiswa : HENDRI ASHARI
NIM : 14 60302 196
Jurusan : Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Manajemen Keuangan
Alamat : Lingkup Dulang Kec. Tanralilli Kab. Maros

Menyatakan dengan sesungguhnya bahwa data penelitian yang saya ajukan untuk diujikan dalam rangka memperoleh gelar sarjana Pendidikan (SE) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muslim Maros (FEB UMMA) adalah BENAR bebas dari PLAGIAT, dan apabila ditemukan data yang saya ajukan tidak benar maka saya bersedia diberikan sanksi administratif, akademik dan hukum sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanggung jawab.

Maros, 30 Juli 2018

Yang membuat pernyataan



HENDRI ASHARI

RIWAYAT HIDUP



HENDRI ASHARI, Disapa **Hendri** lahir di Bone pada tanggal 05 Desember 1992 dari pasangan Bapak Abdul Rahman dan Ibu Nuriana, merupakan anak kedua dari 4 (empat) bersaudara. Bertempat tinggal di Lingkungan Dulang Kecamatan Tanralili Kabupaten Maros. Penulis Pernah menempuh pendidikan di :

1. Jenjang Sekolah Dasar, penulis menempuh pendidikan di SD Inpres Tangkala 2 dan tamat pada tahun 2004.
2. Jenjang Sekolah Menengah Pertama, penulis menempuh pendidikan di SMP Negeri 36 Makassar dan tamat pada tahun 2007.
3. Jenjang Sekolah Menengah Atas, penulis menempuh pendidikan di SMA Negeri 1 Tanralili dan tamat pada tahun 2010.
4. Kemudian, melanjutkan pendidikan ke jenjang Strata Satu (S1) dan terdaftar sebagai Mahasiswa pada jurusan Manajemen Keuangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muslim Maros pada tahun 2014 dengan nomor induk 14 60302 196, dan pada tahun 2018 meraih gelar Sarjana Ekonomi dengan judul skripsi **“Analisis Break Even Point dalam Perencanaan Laba pada Penjualan Rumah PT. Rachita Cabang Pangkep”**.