

**ANALISA *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI DASAR UNTUK  
MENENTUKAN VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS  
PADA RUMAH MAKAN BAKSO DAN  
MIEAYAM MIDUN PLAJU)**



**LAPORAN AKHIR**

**Dibuat Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Menyelesaikan  
Pendidikan Diploma III Pada Jurusan Administrasi Bisnis  
Program Studi Administrasi Bisnis  
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**OLEH:**

**ACHMAD NANDA HERDIANSYAH  
NPM 061930600705**

**POLITEKNNEGERI SRIWIJAYA  
PALEMBANG  
2022**

**ANALISA *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI DASAR UNTUK  
MENENTUKAN VOLUME PENJUALAN (STUDI KASUS  
PADA RUMAH MAKAN BAKSO DAN  
MIE AYAM MIDUN PLAJU)**



**LAPORAN AKHIR**

**OLEH:**

**ACHMAD NANDA HERDIANSYAH  
NPM 061930600705**

**Menyetujui,**

**Palembang, 12 Agustus 2022**

**Pembimbing I,**

**Titi Andriyani, S.E., M.Si.  
NIP 197310192001122002**

**Pembimbing II,**

**Dr. Paisal, S.E., M.Si.  
NIP 197109042005011001**

**Mengetahui,**

**Ketua Jurusan  
Administrasi Bisnis**

**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.A.B.  
NIP 19760222202121001**

**Koordinator Prodi Jurusan  
D-III Administrasi Bisnis**

**Fetty Maretha, SE., M.M.  
NIP 198203242008012009**

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Achmad Nanda Herdiansyah  
NPM : 061930600705  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Produksi dan Operasi  
Judul Laporan Akhir : Analisa Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Untuk Menentukan Volume Penjualan (Studi Kasus Pada Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju)

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir ini bukanlah plagiat/Salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila Laporan Akhir saya plagiat/menyalin Laporan Akhir milik orang lain maka saya sanggup menerima sanksi berupa pembatalan Laporan Akhir beserta konsekuensinya.

Demikianlah surat pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya untuk diketahui oleh pihak-pihak yang berkepentingan.

Palembang, Juli 2022

Yang membuat pernyataan,



Achmad Nanda Herdiansyah  
NPM 061840632068

## LEMBAR PENGESAHAN

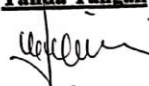


Nama : Achmad Nanda Herdiansyah  
NPM : 061930600705  
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/ DIII Administrasi Bisnis  
Mata Kuliah : Manajemen Produksi dan Operasi  
Judul Laporan Akhir : Analisa Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Untuk Menentukan Volume Penjualan (Studi Kasus Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju)

Telah dipertahankan dihadapan Dewan Penguji Laporan Akhir Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis Dan dinyatakan LULUS

Pada Hari : Jumat

Tanggal : 12 Agustus 2022

### TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	<u>Titi Andriyani, S.E., M.Si.</u> Ketua Penguji		1/8 2022
2.	<u>Afrizawati, S.E., M.Si.</u> Anggota Penguji		1/8 2022
3.	<u>Keti Purnamasari, S.E., M.Si.</u> Anggota Penguji		1/8 2022

## **MOTTO DAN PERSEMBAHAN**

**“Jangan ragu dalam mengambil keputusan sebab keraguan merupakan musuh terbesar dalam meraih impian” (Achmad Nanda Herdiansyah)**

**Kupersembahkan kepada:**

- 1. Kepada Orang Tua**
- 2. Saudara-saudara ku**
- 3. Dosen dan Pembimbing Tersayang**
- 4. Teman-teman kelas 6 NC**
- 5. Almamater**

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis ucapkan kehadiran Allah SWT, atas berkat rahmat dan karunia-Nya serta salam kepada Nabi Besar Muhammad SAW sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya dan sesuai dengan yang diharapkan. Penulisan Laporan yang berjudul “**Analisa Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Untuk Menentukan Volume Penjualan (Studi Kasus Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju)**” ini bertujuan untuk memenuhi syarat dalam menyelesaikan pendidikan Diploma III pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Laporan Akhir ini membahas mengenai Perhitungan Break Even Point (BEP) yang mencakup pengklasifikasian biaya variabel dan biaya tetap guna melihat titik balik modal atau Break Even Point (BEP) dalam unit dan rupiah untuk seluruh jenis produk dan juga masing-masing jenis produk serta perhitungan volume penjualan untuk perencanaan peningkatan laba di tahun yang akan datang. Dalam proses penulisan Laporan Akhir ini penulis telah berusaha semaksimal mungkin untuk dapat menyelesaikan dan memberikan hasil yang terbaik.

Penulis menyadari bahwa Laporan Akhir ini masih jauh dari kata sempurna dan masih masing banyak kekurangan dan kesalahan baik dalam segi materi maupun dalam segi penyusunan kata-kata. Maka dari itu penulis memohon maaf dan mengarapkan kritik serta saran yang membangun dari para pembaca demi tercapainya kesempurnaan laporan ini. Penulis juga berharap laporan ini dapat memberikan kontribusi dan bermanfaat bagi semua pihak

Akhir kata penulis berharap agar penelitian ini dapat mendorong peneliti selanjutnya agar dapat melakukan penelitian yang lebih baik lagi sehingga membantuk pihak yang berkepetingan dalam pengambilan keputusan.

Palembang, Juli 2022  
Penulis

## UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah puji syukur penulis panjatkan kehadiran Allah SWT karena atas limpahan rahmat dan karunia-Nya serta salam kepada Nabi Muhammad SAW sehingga Laporan Akhir ini dapat terselesaikan.

Penulis menyadari bahwa Laporan ini tidak akan terselesaikan tanpa adanya bimbingan, petunjuk, masukan, dan bantuan dari berbagai pihak. Untuk itu, penulis dengan segala kerendahan hati ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan laporan ini khususnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
3. Ibu Dr. Marieska Lupikawaty, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Fetty Maretha, S.E., M.Si., selaku Ketua Program Studi DIII Administrasi Bisnis.
5. Bapak Titi Andriyani, S.E., M.Si., selaku Pembimbing I yang telah membimbing penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini hingga selesai dengan baik.
6. Bapak Dr. Paisal, S.E., M.Si., selaku Pembimbing II yang telah membimbing penulis dalam menyelesaikan Laporan Akhir ini hingga selesai dengan baik.
7. Bapak/Ibu Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah berperan penting dalam memberikan ilmu pengetahuan serta pengalaman yang sangat bermanfaat bagi penulis.
8. Bapak Samiyono selaku pemilik Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian Laporan Akhir ini pada usaha yang dipimpinnya

9. Kedua orang tua tercinta Ayahanda Soddry Nungcik (Alm) dan Ibunda Erlina serta Kakak-kakak tercinta yang telah memberikan dukungan secara moril dan materil, serta doa dan nasehat demi kesuksesan penulisan Laporan Akhir ini.
10. Kepada keluarga besar kelas 6 NC yang telah kebersamai perjuangan selama 3 tahun dengan suka maupun duka.
11. Kepada saudari Puji Lestari Rahmadhani yang telah memberikan ilmunya kepada penulis.
12. Kepada seluruh pihak yang ikut berkontribusi dalam penyelesaian Laporan Akhir ini ucapkan terima kasih untuk kalian semuanya.

Semoga Allah SWT memberikan balas budi kepada semua pihak yang telah membantu menyelesaikan penyusunan Skripsi ini dengan balaham yang bermanfaat. Aamiin YRA.

Palembang, Juli 2022

Penulis



## ABSTRAK

Judul Laporan Akhir ini adalah Analisa *Break Even Point* (BEP) Sebagai Dasar Untuk Menentukan Volume Penjualan. Tujuan laporan ini adalah untuk mengetahui perhitungan dengan menggunakan *Break Even Point* (BEP) pada Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju yang mencakup pengklasifikasian biaya variabel dan biaya tetap, untuk mengetahui titik balik modal dan *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah untuk seluruh jenis produk dan juga masing-masing jenis produk agar tercapai titik *Break Even Point* (BEP), dan juga untuk mengetahui volume penjualan yang harus dicapai dalam meningkatkan perencanaan laba. Data dikumpulkan melalui wawancara dan riset kepustakaan. Data di analisa menggunakan rumus multiproduk dari *Break Even Point* (BEP) dan juga perhitungan perencanaan kapasitas penjualan. Hasil menunjukkan bahwa BEP (Rp) 2021 untuk semua produk sebesar Rp 514.339.803,-. Selanjutnya perincian Break Even Point (BEP) masing-masing produk, untuk produk bakso BEP rupiah sebesar Rp 293.173.687 dengan BEP unit sebanyak 22.552. Sedangkan untuk Mie Ayam BEP rupiah sebesar Rp 221.166.155 dengan BEP unit sebanyak 21.117. Dimana, pada tahun 2022 jika perusahaan menginginkan laba yang diharapkan maka mampu melakukan penjualan sebesar Rp 1.359,529.065 dan 118.676 porsi. Break Even Point (BEP) digunakan sebagai metode untuk mengetahui perencanaan laba sehingga mengetahui volume penjualan agar terhindar dari resiko kerugian.

*Kata Kunci: Break Even Point (BEP), Biaya Tetap, Perencanaan Laba, Biaya Variabel*

## ***ABSTRACT***

The title of this final report is Analysis of Break Even Point (BEP) as the Basis for Determining the Sales Volume. The purpose of this report is to determine the calculation Break Even Point (BEP) at Bakso and Mie Ayam Midun Plaju which includes the classification of variable costs and fixed costs, to determine the turning point and Break Even Point (BEP) in unit and rupiah for all types of product and also each type of product in order to reach the Break Even Point (BEP). And also to determine the sales volume that must be achieved in increasing profit planning. Data were collected through interviews and library research. These data are analyzed using the multiproduct formula from the Break Even Point (BEP) and also the calculation of sales capacity planning. The results show that the BEP (Rp) 2021 for all products is Rp 514.339.803,-. Furthermore, the breakdown of the Break Even Point (BEP) for each product, for the rupiah BEP bakso product, is Rp 293.173.687 with BEP units of 22.552. As for the mie ayam, the BEP rupiah is Rp 221.166.155 with BEP units of 21.117. Where, in 2022, if the company wants the expected profit, it will be able to sales of Rp 1.359.529.065 and 118.676 portions. Break Even Point (BEP) is used as a method to determine profit planning so as to know the sales volume in order to avoid the risk of loss.

*Keywords: Break Even Point (BEP), Fixed Costs, Profit Planning, Variabel Costs*

## DAFTAR ISI

**Halaman:**

<b>HALAMAN JUDUL .....</b>	<b>i</b>
<b>HALAMAN PEGESAHAN .....</b>	<b>ii</b>
<b>HALAMAN PERNYATAAN .....</b>	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI .....</b>	<b>iv</b>
<b>MOTTO DAN PERSEMBAHAN .....</b>	<b>v</b>
<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>vi</b>
<b>UCAPAN TERIMA KASIH .....</b>	<b>viii</b>
<b>ABSTRAK .....</b>	<b>x</b>
<b>DAFTAR ISI .....</b>	<b>xi</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>xiv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>xvi</b>
<b>DAFTAR LAMPIRAN .....</b>	<b>xvii</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1. Latar Belakang Pemilihan Judul .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	5
1.3. Ruang Lingkup Penelitian.....	5
1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
1.4.1 Tujuan Penelitian .....	6
1.4.2 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Metodologi Penelitian.....	7
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian .....	7
1.5.2 Jenis dan Sumber Data .....	7
1.5.3 Metode Pengumpulan Data.....	8
1.5.4 Analisis Data.....	9
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA .....</b>	<b>11</b>
2.1 Pengertian Manajemen Produksi dan Operasi .....	11
2.2 Proses Produksi dan Jenis Proses Produksi.....	12
2.3 Perencanaan (Planning) .....	13
2.3.1 Perencanaan Produksi.....	13

2.3.2	Perencanaan Kapasitas .....	13
2.4	<i>Break Even Point</i> (BEP) .....	14
2.4.1	Pengertian <i>Break Even Point</i> (BEP).....	14
2.4.2	Asumsi dalam Titik Impas atau <i>Break Even Point</i> (BEP).....	15
2.4.3	Penggolongan Biaya.....	15
2.4.4	Metode Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP).....	17
2.4.5	<i>Break Even Point</i> (BEP) Pendekatan Grafik .....	21
2.4.6	Perhitungan Perencanaan Kapasitas Penjualan.....	22
<b>BAB III TINJAUAN PUSTAKA.....</b>		<b>23</b>
3.1	Sejarah Singkat Rumah Makan .....	23
3.2	Visi dan Misi Rumah Makan .....	24
3.2.1	Visi Rumah Makan.....	24
3.2.2	Misi Rumah Makan.....	24
3.3	Struktur Organisasi dan Uraian Tugas.....	24
3.3.1	Struktur Organisasi.....	24
3.3.2	Uraian Tugas.....	25
3.4	Produk-produk yang Dihasilkan Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun.....	26
3.5	Bahan-bahan yang Digunakan dalam Proses Produksi.....	27
3.6	Peralatan yang Digunakan dalam Proses Produksi.....	29
3.7	Proses Pembuatan Produk Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju .....	29
3.8	Aset yang Dimiliki Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju .....	30
3.9	Volume Produksi dan Penjualan Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju.....	30
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....</b>		<b>37</b>
4.1	Analisa <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk Mencapai Volume Penjualan Dalam Jumlah Unit dan Rupiah pada Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju Tahun 2021 .....	37
4.1.1	Perhitungan Biaya Produksi .....	37
4.1.2	Perhitungan Laba Tahunan .....	39
4.1.3	Peningkatan Laba yang Diharapkan untuk tahun 2022.....	42
4.1.4	Klasifikasi Biaya .....	42
a.	Klasifikasi Biaya Tetap.....	43
b.	Klasifikasi Biaya Variabel .....	44

4.1.5	Analisa Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk Semua Jenis Produk Tahun 2021 .....	47
a.	Analisa Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk Bakso .....	48
b.	Analisa Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk Mie Ayam .....	50
4.2	Perhitungan Volume Penjualan untuk Menentukan Laba yang Diharapkan pada Tahun 2022 .....	53
4.2.1	Perencanaan Laba.....	53
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>		<b>64</b>
5.1	Kesimpulan .....	64
5.2	Saran .....	65
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>		<b>66</b>
<b>LAMPIRAN-LAMPIRAN</b>		

## DAFTAR TABEL

### Halaman:

Tabel 1.1	Volume Produksi dan Volume Penjualan Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju .....	3
Tabel 1.2	Laba yang Diperoleh Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju .....	4
Tabel 2.1	Tabel Analisis Pulang Pokok untuk Multiproduk .....	20
Tabel 3.1	Produk-produk Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju .....	27
Tabel 3.2	Penggunaan Bahan Baku dalam Produksi Bakso .....	28
Tabel 3.3	Penggunaan Bahan Baku dalam Produksi Mie Ayam .....	28
Tabel 3.4	Peralatan yang Digunakan dalam Kegiatan Produksi Bakso dan Mie Ayam .....	29
Tabel 3.5	Biaya-biaya lain yang Dikeluarkan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju Per Bulan.....	29
Tabel 3.6	Aset-aset yang Dimiliki Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju .....	30
Tabel 3.7	Volume Produksi dan Volume Penjualan Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju Tahun 2021 .....	30
Tabel 4.1	Perhitungan Laba Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju .....	39
Tabel 4.2	Klasifikasi Biaya Tetap pada Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju Tahun 2021 .....	42
Tabel 4.3	Klasifikasi Biaya Variabel Bakso Tahun 2021 .....	44
Tabel 4.4	Klasifikasi Biaya Variabel Mie Ayam Tahun 2021 .....	45
Tabel 4.5	Data Pendukung dalam Perhitungan <i>Break Even Point</i> Multiproduk Pada Rumah Mkan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju Tahun 2021 .....	47

Tabel 4.6	Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Multiproduk pada Rumah Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju Tahun 2021 .....	48
Tabel 4.7	Hasil Perhitungan Analisa Break Even Point (BEP) Multiproduk Tahun 2021 .....	51
Tabel 4.8	Data Pendukung Perhitungan <i>Break Even Point</i> Produk Bakso Tahun 2021 .....	52
Tabel 4.9	Data Pendukung Perhitungan <i>Break Even Point</i> Produk Mie Ayam Tahun 2021 .....	55
Tabel 4.10	Hasil Volume Penjualan BEP Unit dan Rupiah Masing-masing Jenis Produk Tahun 2021 .....	57
Tabel 4.11	Laba yang Diperoleh Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam MidunPlaju dengan Menggunakan Perhitungan Break Even Point Tahun 2021 .....	58
Tabel 4.12	Perhitungan Laba Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju .....	59
Tabel 4.13	Perbandingan Hasil Laba Sebelum dan Sesudah Menggunakan Perhitungan Break Even Point Tahun 2021 .....	60
Tabel 4.14	Laba yang Diharapkan untuk Tahun 2022.....	61
Tabel 4.15	Data Pendukung untuk Mencari Volume Penjualan Agar Memperoleh Laba yang Diharapkan Tahun 2022.....	62
Tabel 4.16	Volume Penjualan yang Harus Dicapai Tahun 2022 .....	66

## DAFTAR GAMBAR

	<b>Halaman:</b>
Gambar 2.1 <i>Grafik Break Even Point</i> (BEP) .....	21
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Plaju .....	25
Gambar 4.1 <i>Grafik Break Even Point</i> untuk Produk Bakso Tahun 2021 .....	53
Gambar 4.2 <i>Grafik Break Even Point</i> untuk Produk Mie Ayam Tahun 2021 ....	56