

**ANALISIS PERHITUNGAN *BREAK EVEN POINT*
DALAM MEMBANTU PERENCANAAN LABA
PADA TOKO RUDI PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

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

OLEH:

**VIVIA JUWITA ANGGRAINI
NPM 062030601493**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
PALEMBANG
2023**

**ANALISIS PERHITUNGAN *BREAK EVEN POINT*
DALAM MEMBANTU PERENCANAAN LABA
PADA TOKO RUDI PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

OLEH:

**VIVIA JUWITA ANGGRAINI
NPM 062030601493**

Menyetujui,

Palembang, Agustus 2023

Pembimbing I,

**M. Yusuf, S.E., Ph.D.
NIP 197801182005011002**

Pembimbing II,

**Mariskha Z, S.E., M.M.
NIP 197805192006042001**

Mengetahui,

**Ketua Jurusan
Administrasi Bisnis,**

**Dr. Heri Setiawan, S.E., M.A.B., CPMA.
NIP 197602222002121001**

**Koordinator Program Studi
D.III Administrasi Bisnis,**

**Fetty Maretha, S.E., M.M.
NIP 198203242008012009**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Vivia Juwita Anggraini
NPM : 062030601493
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D.3 Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Produksi dan Operasi
Judul Laporan Akhir : Analisis Perhitungan *Break Even Point* dalam Membantu Perencanaan Laba Pada Toko Rudi Palembang

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, Agustus 2023

Yang Membuat Pernyataan,



Vivia Juwita Anggraini
NPM 062030601493

LEMBAR PENGESAHAN

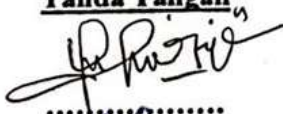

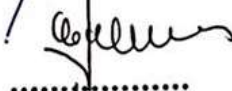

Nama : Vivia Juwita Anggraini
NPM : 062030601493
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/D.3 Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Produksi dan Operasi
Judul Laporan Akhir : Analisis Perhitungan *Break Even Point* dalam Membantu Perencanaan Laba Pada Toko Rudi Palembang

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

Pada Hari:.....

Tanggal: Agustus 2023

TIM PENGUJI

<u>No.</u>	<u>Nama</u>	<u>Tanda Tangan</u>	<u>Tanggal</u>
1.	Dra. Yusleli Herawati, M.M Ketua Penguji		28 - 08 - 2023
2.	Al Hushori, S.E., MAB Anggota Penguji		28 - 08 - 2023
3.	Titi Andriyani, S.E., M.Si Anggota Penguji		28 - 08 - 2023
4.	M. Yusuf, S.E., M.Si, Ph.D Anggota Penguji		28 - 08 - 2023

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Jangan menilai saya dari kesuksesan, tetapi nilai saya dari seberapa sering saya jatuh dan berhasil bangkit kembali.” (Nelson Mandela)

“Action is the foundational key to all success.” (Pablo Picasso)

**“Apapun yang menjadi takdirmu, akan mencari jalannya menemukanmu.”
(Ali bin abi Thalib)**

Kupersembahkan kepada:

- ❖ Ayahanda dan Ibunda Terkasih**
- ❖ Saudaraku Tersayang**
- ❖ Sahabat-sahabat Terbaikku**
- ❖ Teman Seperjuangan 6NC 2020**
- ❖ Almamaterku Tercinta**

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah melimpahkan hidayahnya dan memberi penulis kesempatan untuk menyelesaikan laporan akhir yang telah penulis buat ini. Laporan ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat memenuhi tugas akhir di Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Laporan Akhir ini berjudul “Analisis Perhitungan *Break Even Point* dalam Membantu Perencanaan Laba Pada Toko Rudi Palembang” membahas tentang penentuan titik impas atas penjualan pada Toko Rudi Palembang serta pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan selama proses produksi baju seragam putih dan seragam pramuka sehingga dengan adanya pengklasifikasian dan perhitungan titik impas ini Toko Rudi Palembang dapat mengetahui dan menentukan seberapa banyak target penjualan dari usahanya agar mendapatkan laba dan tidak mengalami kerugian.

Saya menyadari Laporan Akhir ini banyak terdapat kekurangan dalam penyusunannya. Untuk itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan guna penyempurnaan pada laporan-laporan selanjutnya. Penulis juga menyadari sepenuhnya bahwa tanpa bimbingan dan bantuan dari berbagai pihak maka Laporan Akhir ini tidak dapat diselesaikan tepat waktu. Penulis mengucapkan terimakasih banyak yang sebesar-besarnya kepada pihak yang telah membantu yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Akhir kata semoga Laporan Akhir ini dapat bermanfaat bagi semua pihak yang membacanya, terkhusus mahasiswa jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.

Palembang, 2023
Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT karena penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir di Toko Rudi Palembang. Adapun terwujudnya laporan ini adalah berkat dukungan, bantuan, pengarahan dan bimbingan dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Dr. Ing Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak Dr. Heri Setiawan, S.E., M.AB., CPMA., 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.M., selaku Ketua Program Studi Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Bapak M. Yusuf, S.E., Ph.D., selaku Dosen Pembimbing I Laporan Akhir yang telah membimbing serta mengarahkan penulis dalam penyusunan laporan akhir.
6. Ibu Mariskha Z, S.E., M.M., selaku Dosen Pembimbing II Laporan Akhir yang juga telah membimbing serta mengarahkan penulis dalam penyusunan laporan akhir.
7. Bapak Rudi A. Majid selaku Pemilik Toko Rudi Palembang yang telah memberikan kepercayaan kepada penulis untuk melakukan penelitian laporan akhir di Toko Rudi Palembang.
8. Seluruh Karyawan di Toko Rudi Palembang yang selalu memberikan semangat dan telah banyak membantu penulis selama melakukan penelitian dan dalam penulisan laporan ini.
9. Ibu yang senantiasa mendoakan memberikan dukungan baik secara moril dan materiil serta doa kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan akhir ini dengan baik.

10. Ayah yang telah menjadi semangat bagi penulis untuk menyelesaikan laporan ini karena disaat setengah perjalanan dalam menyelesaikan studi ayah dipanggil oleh yang maha kuasa dan dengan ini penulis mempersembahkan laporan akhir ini atas bukti bahwa putri kecilnya mampu membuat bangga.
11. Adikku M. Fajri Sulthoni yang selalu memberikan semangat dan selalu menjadi tempat berbagi dan keluh kesah.
12. Sahabat-sahabatku Nyimas Virda Ramadhanty, Ariqa Putri, KMS. Furqon Al-Fariz, M. Fajri Assajad, Mifta Amalia.
13. Teman-teman seperjuangan 6 NC.
14. Semua pihak yang terlibat dalam penyusunan laporan akhir ini yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu.

Demikian yang dapat penulis sampaikan. Atas segala bantuan dari semua pihak penulis mengucapkan terima kasih.

Palembang, 2023
Penulis

ABSTRAK

Laporan ini membahas tentang perhitungan titik impas pada Toko Rudi Palembang. Tujuan dari laporan ini adalah untuk mengetahui titik impas penjualan pada Toko Rudi Palembang dan membantu dalam membuat perencanaan laba. Penulis memperoleh data untuk menyelesaikan laporan ini melalui metode wawancara, observasi, dokumentasi dan studi kepustakaan. Analisis yang penulis gunakan pada laporan akhir ini yaitu analisis data kualitatif dan kuantitatif. Berdasarkan kegiatan pengambilan data pada Toko Rudi Palembang, ditemukan bahwa dalam penjualan seragam sekolah 3 tahun terakhir mengalami fluktuasi penjualan. Hal ini disebabkan pandemi covid-19 sehingga membawa pengaruh pada penjualan Toko Rudi Palembang. Sebelumnya Toko Rudi tidak menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam kegiatan produksi sedangkan perhitungan laba dilakukan secara konvensional. Mengingat pentingnya perhitungan titik impas (BEP) sebagai salah satu alat bantu dalam perencanaan penjualan dan perencanaan laba, maka dilakukan perhitungan BEP yang harus ditargetkan untuk mencapai titik impas perusahaan. Hasil perhitungan BEP dalam penelitian menunjukkan bahwa penjualan dengan biaya yang dikeluarkan sudah baik dan jika perusahaan ingin meningkatkan lagi penjualan sebesar 15% maka penjualan harus mencapai 2.559 pcs dengan penjualan sebesar Rp 204.707.118 untuk seragam putih dan sebanyak 2.498 pcs dengan penjualan sebesar Rp 237.266.816 untuk seragam pramuka agar dapat mencapai laba yang sesuai dengan yang telah ditetapkan.

Kata Kunci: *Break Even Point, klasifikasi biaya, perencanaan laba, penjualan, produksi*

ABSTRACT

This report discusses the calculation of the Break Even Point at Rudi Palembang Shop. The purpose of this report is to find out the Break Even Point of sales at Rudi Palembang Shop and assist in making profit planning. The author obtained the data to complete this report through interviews, observation, documentation and literature studies. The analysis that the writer uses in this final report is qualitative and quantitative data analysis. Based on data collection activities at the Rudi Palembang Shop, it was found that the sales of school uniforms in the last 3 years have experienced fluctuations in sales. This was due to the Covid-19 pandemic, which had an impact on the sales of the Rudi Palembang Shop. Previously, Rudi Shop did not use Break Even Point (BEP) calculations in production activities, while profit calculations were done conventionally. Given the importance of calculating the break-even point (BEP) as a tool in sales planning and profit planning, BEP calculations are carried out which must be targeted to achieve the company's break-even point. The results of BEP calculations in this study show that sales with costs incurred are good and if the company wants to increase sales by 15%, then sales must reach 2,559 pcs with sales of IDR 204.707.118 for white uniforms and as many as 2,498 pcs with sales of IDR 237,266. 816 for scout uniforms in order to achieve profits according to what has been set.

Keywords: Break Even Point, cost classification, profit planning, sales, production

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
HALAMAN PENGESAHAN PENGUJI	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
UCAPAN TERIMA KASIH.....	vii
ABSTRAK	viii
ABSTRACT	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Ruang Lingkup Penelitian	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian	4
1.4.1 Tujuan Penelitan	4
1.4.2 Manfaat Penelitian	4
1.5 Metode Penelitian	5
1.5.1 Konsep Pemikiran.....	5
1.5.2 Definisi Operasional	5
1.5.3 Jenis dan Sumber Data.....	6

	Halaman
1.5.4 Teknik Pengumpulan Data	7
1.5.5 Analisis Data.....	8
 BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Manajemen Produksi dsn Operasi	11
2.2 Jenis Proses Produksi.....	11
2.3 Perencanaan (<i>Planning</i>).....	12
2.3.1 Perencanaan Produksi.....	12
2.3.2 Perencanaan Kapasitas.....	13
2.4 Biaya	13
2.4.1 Pengertian Biaya	13
2.4.2 Klasifikasi Biaya.....	14
2.4.3 Perilaku Biaya.....	15
2.5 <i>Break Even Point</i> (BEP)	16
2.5.1 Pengertian <i>Break Even Point</i> (BEP)	16
2.5.2 Manfaat Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP).....	17
2.5.3 Metode Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP) Tunggal ..	17
2.5.4 <i>Break Even Point</i> (BEP) dengan Pendekatan Grafik.....	20
2.6 Perhitungan Perencanaan Laba.....	21
 BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN	
3.1 Sejarah Singkat Perusahaan.....	23
3.2 Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan	23
3.2.1 Visi Perusahaan	23
3.2.2 Misi Perusahaan.....	23
3.2.3 Tujuan Perusahaan.....	23
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas.....	24
3.3.1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	24
3.3.2 Pembagian Tugas.....	25
3.4 Informasi Produk	26
3.5 Proses Produksi.....	27
3.6 Biaya-biaya yang Dikeluarkan	28

	Halaman
3.6.1 Biaya Bahan Baku	28
3.6.2 Biaya Peralatan	30
3.6.3 Biaya Lain-lain	30
3.6.4 Biaya Tenaga Kerja	31
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP) dalam Unit dan Rupiah pada Baju Seragam Putih dan Baju Seragam Pramuka Toko Rudi Palembang Tahun 2022.....	32
4.1.1 Klasifikasi Biaya.....	32
4.1.2 Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk Baju Seragam Putih.....	40
4.1.3 Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP) untuk Baju Seragam Pramuka	42
4.2 Analisis Perencanaan Penjualan dan Laba dengan Metode Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP) pada Toko Rudi Palembang.....	44
4.3 Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) secara keseluruhan.....	48
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Kesimpulan	49
5.2 Saran	49
DAFTAR PUSTAKA	51
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1	Volume Penjualan Toko Rudi Tahun 2020-2022 3
Tabel 1.2	Operasional Variabel..... 5
Tabel 2.1	Tabel Bantu Break Even Point (BEP) Untuk Multi Produk 21
Tabel 3.1	Produk yang dihasilkan Toko Rudi Palembang 26
Tabel 3.2	Biaya Bahan Baku Seragam Putih Tahun 2022 Pada Toko Rudi Palembang 29
Tabel 3.3	Biaya Bahan Baku Seragam Pramuka Tahun 2022 Pada Toko Rudi Palembang 29
Tabel 3.4	Biaya Peralatan Seragam Sekolah 2022 Pada Toko Rudi Palembang 30
Tabel 3.5	Biaya Lain-lain Pada Toko Rudi Palembang 31
Tabel 3.6	Biaya Tenaga Kerja Pada Toko Rudi Palembang 31
Tabel 4.1	Klasifikasi Biaya Tetap Pada Toko Rudi Palembang Tahun 2022.. 33
Tabel 4.2	Klasifikasi Biaya Variabel Seragam Putih Toko Rudi Palembang Tahun 2022 34
Tabel 4.3	Klasifikasi Biaya Variabel Seragam Pramuka Toko Rudi Palembang Tahun 2022..... 35
Tabel 4.4	Data untuk Menghitung <i>Break Even Point</i> (BEP) Pada Toko Rudi Palembang Tahun 2022..... 35
Tabel 4.5	Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Pada Toko Rudi Palembang Tahun 2022 37
Tabel 4.6	Data Pendukung <i>Break Even Point</i> (BEP) Produk Seragam Putih Tahun 2022 40
Tabel 4.7	Data Pendukung <i>Break Even Point</i> (BEP) Produk Seragam Pramuka Tahun 2022 42

	Halaman
Tabel 4.8 <i>Break Even Point</i> (BEP) Seragam Sekolah Pada Toko Rudi Palembang 2022	44
Tabel 4.9 Laba yang Diperoleh Toko Rudi Palembang Tahun 2022.....	45
Tabel 4.10 Laba yang Diharapkan Toko Rdui Palembang Tahun 2023	45
Tabel 4.11 Data Pendukung Mencari Volume Penjualan Untuk Memperoleh Laba yang Diharapkan Tahun 2023	46

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP)	20
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Toko Rudi Palembang	24
Gambar 3.2 Baju Seragam Putih dan Seragam Pramuka Pada Toko Rudi Palembang	26
Gambar 4.1 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) Produk Seragam Putih Tahun 2022	41
Gambar 4.2 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) Produk Seragam Pramuka Tahun 2022	43

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Permohonan Surat Pengantar
- Lampiran 2 Surat Izin Pengambilan Data
- Lampiran 3 Surat Balasan Izin Pengambilan Data dari Perusahaan
- Lampiran 4 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 5 Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 6 Lembar Kesepakatan Bimbingan Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 7 Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing I
- Lampiran 8 Lembar Konsultasi Laporan Akhir Pembimbing II
- Lampiran 9 Lembar Rekomendasi Ujian Laporan Akhir
- Lampiran 10 Lembar Pelaksanaan Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 11 Persetujuan Revisi Laporan Akhir
- Lampiran 12 Daftar Wawancara
- Lampiran 13 Volume Penjualan Pada Toko Rudi Palembang
- Lampiran 14 Daftar Biaya Pendukung dan Operasional Toko Rudi