

**PENERAPAN *BREAK EVEN POINT* (BEP)
DALAM MENENTUKAN VOLUME PENJUALAN DAN LABA
(STUDI KASUS PADA PABRIK KEMPLANG MATAHARI 222
PALEMBANG)**



LAPORAN AKHIR

**Disusun untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

KIRANTI ANDELA PUTRI

0612 3060 0464

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

PALEMBANG

2015

**PENERAPAN *BREAK EVEN POINT* (BEP)
DALAM MENENTUKAN VOLUME PENJUALAN DAN LABA
(STUDI KASUS PADA PABRIK KEMPLANG MATAHARI 222
PALEMBANG)**



LAPORAN AKHIR

**Disusun untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
Pada Jurusan Administrasi Bisnis Program Studi Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya**

**Oleh:
KIRANTI ANDELA PUTRI
0612 3060 0464**

Menyetujui,

Pembimbing I

**Jusmawi Bustan, S.E., M.Si
NIP 195901011989031006**

Pembimbing II

**Dra. Elvia Zahara, M.M.
NIP 195808231988112001**

Mengetahui,

Ketua Jurusan Administrasi Bisnis

**Hendra Sastrawinata, S.E., M.M.
NIP 197208182003121002**

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Kiranti Andela Putri
NIM : 0612 3060 0464
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Produksi dan Operasi
Judul Laporan Akhir : Penerapan *Break Even Point* (BEP) dalam Menentukan Volume Penjualan dan Laba (Studi Kasus pada Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang)

Dengan ini menyatakan bahwa:

1. Laporan Akhir yang saya buat dengan judul sebagaimana tersebut di atas beserta isinya merupakan hasil penelitian saya sendiri.
2. Laporan Akhir bukanlah plagiat/salinan Laporan Akhir milik orang lain.
3. Apabila laporan saya plagiat/menyalin Laporan Akhir 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 2015

Yang membuat pernyataan,



Kiranti Andela Putri


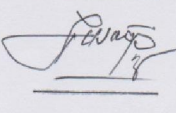


NIM 061230600464

LEMBAR PENGESAHAN

Nama : Kiranti Andela Putri
NIM : 0612 3060 0464
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Penerapan *Break Even Point* (BEP) dalam Menentukan Volume Penjualan dan Laba (Studi Kasus pada Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang)

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

Pada hari: Selasa
Tanggal: 30 Juni 2015

No. Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1. <u>Dr. H. M. Syahirman Yusi, S.E., M.Si.</u> Ketua		4/8 2015
2. <u>Jusmawi Bustan, S.E., M.Si.</u> Anggota		3/8 2015
3. <u>Ummasyroh, S.E., M.Ed.M.</u> Anggota		4/8 2015
4. <u>Divianto, S.E., M.M.</u> Anggota		11/8 2015

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Sesungguhnya bersama kesukaran itu ada keringanan. Karena itu bila kau sudah selesai (mengerjakan yang lain). Dan berharaplah kepada Tuhanmu. (Q.S Al Insyirah : 6-8)

It's impossible to fail, as long as I never quit. (Penulis)

Ku Persembahkan Untuk;

- *The best father ever, Papa.....*
- *My everything, Almarhumah Mama dan Mama yang telah membesarkan*
- *My beloved brother and sister, Rian dan Tiara*
- *Sahabat-sahabat terbaik*
- *Almamaterku, Polstri*

KATA PENGANTAR

Dengan mengucapkan puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan petunjuk, rahmat dan nikmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini.

Laporan akhir ini berisikan tentang penerapan *break even point* dalam menentukan volume penjualan dan laba yang merupakan studi kasus pada Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang. Penulisan laporan akhir ini bertujuan untuk mengetahui besarnya biaya tetap dan biaya variabel dalam kegiatan produksi Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang, untuk mengetahui berapa jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan supaya pabrik tidak mengalami kerugian serta untuk mengetahui berapa jumlah penjualan yang harus dicapai oleh Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang supaya memperoleh laba sebesar yang diharapkan.

Di dalam pembuatan laporan ini kami menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan kekeliruan, maka dari itu kami mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari para pembaca agar dapat menjadi pembelajaran bagi kami untuk masa yang akan datang.

Palembang, Juni 2015
Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Laporan akhir ini dapat diselesaikan berkat bimbingan, bantuan, dorongan dan saran serta doa dari berbagai pihak, untuk itu penulis mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak RD. Kusumanto, S.T., M.M., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak Hendra Sastrawinata, S.E., M.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Bapak Heri Setiawan, S.E., MAB., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Bapak Jusmawi Bustan, S.E., M.Si, selaku dosen pembimbing yang telah memberikan pengarahan, motivasi, doa dan bimbingan dalam penulisan laporan akhir ini.
5. Ibu Dra. Elvia Zahara, M.M., selaku dosen pembimbing yang telah memberikan pengarahan, motivasi, doa dan bimbingan dalam penulisan laporan akhir ini.
6. Bapak Nurrachman, selaku pemilik Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang yang telah bersedia memberikan izin pengambilan data dalam laporan ini.
7. Orang tua dan saudara-saudara yang telah memberikan doa, pengarahan dan motivasi hingga laporan ini dapat diselesaikan.
8. Seluruh dosen, karyawan dan staff jurusan Administrasi Bisnis.
9. Teman-teman seperjuangan, khususnya kelas 6 NA.
10. Pihak-pihak yang telah banyak membantu dalam penyusunan laporan ini yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Akhir kata semoga Allah SWT melimpahkan berkah dan rahmat-Nya atas segala kebaikan dalam membantu penyelesaian laporan ini dan semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi kita semua, Amin.

ABSTRACT

This final report is written to fulfil one of the requirements in finishing the Education in Diploma III at Business Administration Departement, State Polytechnic of Sriwijaya. The title of this final report is " Applicability of the Break Even Point (BEP) in Determining the Sales Volume and Profit (Case Study on Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang)". Based on the data that were collected from observation and direct interview that had been done, The author found some problems, they are the factory had not made the classification of fix cost and variable cost and also there was a descent of sales volume of Kemplang Ikan biasa. Based on the analysis that had been done, the writer suggest Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang to use break even point analysis, so that the factory can determine the minimum sales and sales volume that should be realized for getting the expected profit.

Keywords: break even point, sales volume, profit

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN LAPORAN AKHIR	ii
SURAT PERNYATAAN	iii
LEMBAR PENGESAHAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
KATA PENGANTAR	vi
UCAPAN TERIMA KASIH	vii
ABSTRACT	viii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiv

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul	1
1.2 Rumusan Masalah	3
1.3 Ruang Lingkup	3
1.4 Tujuan dan Manfaat	4
1.4.1 Tujuan Penulisan	4
1.4.2 Manfaat Penulisan	4
1.5 Metodologi Penelitian	5
1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian	5
1.5.2 Jenis dan Sumber Data	5
1.5.3 Teknik Pengumpulan Data	6
1.5.4 Analisis Data	6

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Manajemen Produksi dan Operasi	8
2.2 Biaya	8
2.2.1 Pengertian Biaya	8
2.2.2 Penggolongan Biaya.....	8
2.3 Break Even Point.....	9
2.3.1 Pengertian Analisis Break Even Point	9
2.3.2 Metode Perhitungan Break Even Point	10
2.3.3 Break Even Point Produk Tunggal	10

2.3.4 Break Even Point Multiproduk	11
2.3.5 Tabel Break Even Point Multiproduk	12
2.3.6 Break Even Point dengan Pendekatan Grafik	12
2.3.7 Asumsi Analisis Break Even Point	14
2.4 Pengertian Volume Penjualan	14
2.5 Pengertian Laba	15
2.5.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba	15
2.5.2 Analisis Perencanaan Laba	15

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Perusahaan	16
3.2 Visi dan Misi Perusahaan	17
3.2.1 Visi	17
3.2.2 Misi	17
3.3 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	17
3.3.1 Struktur Organisasi	17
3.3.2 Pembagian Tugas	18
3.4 Komposisi Produk	23
3.5 Peralatan-peralatan dan Biaya-biaya Lain dalam Pembuatan Produk	25
3.6 Proses Pembuatan Produk	27
3.7 Pendistribusian Produk	29
3.8 Volume Penjualan Produk	29
3.9 Cara Menghitung Biaya Produksi yang Dikeluarkan oleh Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang	30
3.10 Cara Menghitung Laba Tahunan Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang	31

BAB IV PEMBAHASAN

4.1 Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	35
4.1.1 Klasifikasi Biaya Tetap	35
4.1.2 Klasifikasi Biaya Variabel	37
4.2 Perhitungan Break Even Point dalam Menentukan Penjualan Minimum Tahun 2014	40
4.2.1 Perhitungan Break Even Point dengan Pendekatan Matematis	40
4.2.2 Perhitungan Break Even Point dengan Pendekatan Grafik	48
4.3 Perhitungan Volume Penjualan untuk Mencapai Laba Yang Diharapkan	51

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	60
5.2 Saran	61

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Tingkat Penjualan Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang	1
Tabel 2.1 Tabel Analisis Pulang Pokok untuk Multiproduk	12
Tabel 3.1 Penggunaan Bahan Baku dalam Produksi Kemplang Ikan Super	24
Tabel 3.2 Penggunaan Bahan Baku dalam Produksi Kemplang Ikan Biasa	24
Tabel 3.3 Penggunaan Bahan Baku dalam Produksi Kemplang Usus	25
Tabel 3.4 Peralatan yang Digunakan dalam Kegiatan Produksi Produk-produk Kemplang Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang	26
Tabel 3.5 Biaya-biaya Lain yang Dikeluarkan dalam Produksi Produk-produk Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang	26
Tabel 3.6 Harga Jual Produk-produk Kemplang pada Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang	30
Tabel 3.7 Perhitungan Laba Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang Tahun 2014	32
Tabel 4.1 Klasifikasi Biaya Tetap Kemplang Ikan Super, Kemplang Ikan Biasa dan Kemplang Usus Tahun 2014	36
Tabel 4.2 Klasifikasi Biaya Variabel Kemplang Ikan Super Tahun 2014	37
Tabel 4.3 Klasifikasi Biaya Variabel Kemplang Ikan Biasa Tahun 2014	38
Tabel 4.4 Klasifikasi Biaya Variabel Kemplang Usus Tahun 2014	39
Tabel 4.5 Data Pendukung Perhitungan Break Even Point Produk-produk Kemplang Pabrik Kemplang Matahari	

222 Palembang	40
Tabel 4.6 Analisis Break Even Point Produk-Produk Kemplang Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang Tahun 2014 (tanpa pembulatan)	42
Tabel 4.7 Analisis Break Even Point Produk-Produk Kemplang Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang Tahun 2014 (dengan pembulatan)	43
Tabel 4.8 Penjualan Minimum Tahun 2014 yang Harus Dipertahankan	48
Tabel 4.9 Laba yang Diperoleh Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang Tahun 2014	52
Tabel 4.10 Perhitungan Laba Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang Tahun 2014	53
Tabel 4.11 Perbandingan Hasil Perhitungan Sebelum Menggunakan Analisis Break Even dan Setelah Menggunakan Analisis Break Even untuk Laba Tahun 2014	54
Tabel 4.12 Laba yang Diharapkan untuk Tahun 2015	55
Tabel 4.13 Tabel Pendukung Perhitungan Volume Penjualan untuk Memperoleh Laba yang Diharapkan	56
Taba 4.14 Volume Penjualan yang Harus Dicapai pada Tahun 2015 ...	59

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Grafik Break Even Point	13
Gambar 3.1 Struktur Organisasi Pabrik Kemplang Matahari 222 Palembang	18
Gambar 4.1 Grafik Break Even Point untuk Produk Kemplang Ikan Super 2014	49
Gambar 4.2 Grafik Break Even Point untuk Produk Kemplang Ikan Biasa Tahun 2014	50
Gambar 4.3 Grafik Break Even Point untuk Produk Kemplang Usus Tahun 2014	51