

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI DASAR KEBIJAKAN
PENETAPAN HARGA YANG TEPAT DALAM MENGOPTIMALKAN
PROFITABILITAS PADA TOKO SOUVENIR CITRA 19 ILIR
PALEMBANG**



SKRIPSI

Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Sarjana Terapan (DIV) Di Program Studi Manajemen Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya

OLEH:

MARETA SARI

NIM: 0615 4063 2386

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

PRODI MANAJEMEN BISNIS

2017

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI DASAR KEBIJAKAN
PENETAPAN HARGA YANG TEPAT DALAM MENGOPTIMALKAN
PROFITABILITAS PADA TOKO SOUVENIR CITRA 19 ILIR
PALEMBANG**



SKRIPSI

Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Sarjana Terapan (DIV) Di Program Studi Manajemen Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya

OLEH:

MARETA SARI

NIM: 0615 4063 2386

KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI

POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA

JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS

PRODI MANAJEMEN BISNIS

2017

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI DASAR KEBIJAKAN
PENETAPAN HARGA YANG TEPAT DALAM MENGOPTIMALKAN
PROFITABILITAS PADA TOKO SOUVENIR CITRA 19 ILIR
PALEMBANG**



SKRIPSI

Dibuat Untuk Memenuhi Syarat Menyelesaikan
Pendidikan Sarjana Terapan (DIV) Di Program Studi Manajemen Bisnis
Politeknik Negeri Sriwijaya

Menyetujui,

Pembimbing I

**Elisa, S.E., M.Si.
NIP 196010141989032003**

Pembimbing II

**Abd Hamid, S.E., M.Si.
NIP 195806281989101001**

Mengetahui,

Ketua Program Studi Manajemen Bisnis

**Dra. Yusleli Herawati, M.M.
NIP 196005071988112001**

MOTTO:

“Allah akan menolong hamba-Nya selama hamba itu menolong sesama saudaranya” (H.R. Muslim, Abu Daud, dan Turmuzi)

“Allah akan meninggikan orang-orang yang beriman di antarmu dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan beberapa derajat” (Q.s. Al-Mujadila : 11)

Skripsi ini dipersembahkan untuk:

- *Bapak dan mamak ku tercinta yang selalu memberikan semangat dan doa untuk ku*
- *Saudaraku- Saudara ku tersayang, Kapri, Robi, Nabila dan Yudi*
- *Dosen dan Staf Jurusan Administrasi Bisnis*
- *Keluarga Besar ku kelas MBC dan sahabat-sahabat ku*
- *Alamamaterku*



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI, DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
Jalan Srijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918
Website : www.polisriwijaya.ac.id E-mail : info@polsri.ac.id



LEMBAR BIMBINGAN SKRIPSI

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mareta Sari
NIM : 061540632386
Program Studi : Manajemen Bisnis
Mata Kuliah : Manajemen Keuangan
Judul Tugas Akhir : Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Kebijakan Penetapan Harga yang Tepat dalam Mengoptimalkan Profitabilitas pada Toko Souvenir Citra 19 Ilir Palembang

Dengan ini menyatakan:

1. Skripsi yang saya tulis ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapat gelar akademik di lingkungan Politeknik Negeri Sriwijaya maupun di perguruan tinggi lain.
2. Skripsi ini adalah murni gagasan, rumusan dan penelitian saya sendiri, tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dari Tim Pembimbing Skripsi
3. Dalam Skripsi ini tidak terdapat karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain kecuali yang secara jelas dicantumkan sebagai referensi dengan menyebutkan nama pengarang sebagaimana tercantum dalam kutipan dan daftar kepustakaan.
4. Pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan bila dikemudian hari terdapat hal-hal yang tidak sesuai dengan pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh karena karya tulis ini serta sanksi lain sesuai dengan aturan yang berlaku di Politeknik Negeri Sriwijaya.

Palembang
Yang Membuat Pernyataan



Mareta Sari
NIM 06154063238

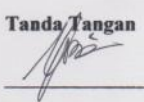

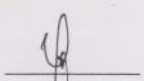
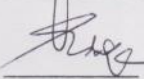
LEMBAR PENGESAHAN

Nama Mahasiswa : Mareta Sari
NIM : 0615 4063 2386
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis / Manajemen Bisnis
Judul Skripsi : Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Dasar Kebijakan Penetapan Harga yang Tepat dalam Mengoptimalkan Profitabilitas pada Toko Souvenir Citra 19 Ilir Palembang

Telah Dipertahankan Dihadapan Dewan Penguji Ujian Skripsi
Program Studi Manajemen Bisnis
Dan Dinyatakan LULUS

Pada hari Jumat
Tanggal 04 Agustus 2017

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	<u>Afrizawati M. SE., M.Si.</u> Ketua		<u>03-08-2017</u>
2.	<u>Trisilowati, SE., M.M.</u> Anggota		<u>03-08-2017</u>
3.	<u>Yusnizal Firdaus, SE., M.M.</u> Anggota		<u>03-08-2017</u>
4.	<u>Munparidi, SE., M.Si.</u> Anggota		<u>03-08-2017</u>

KATA PENGANTAR

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

Skripsi ini berisikan tentang Analisis *Break Event Point* (BEP) sebagai Dasar Kebijakan Penetapan Harga yang Tepat dalam Mengoptimalkan Laba Pada Toko Souvenir Citra 19 Ilir Palembang. Penulisan skripsi ini bertujuan untuk mengetahui jumlah produk souvenir dalam rupiah dan unit agar tercapainya titik *Break Even Point* (BEP), dan untuk mengetahui berapa unit yang diproduksi sehingga mencapai laba yang diinginkan serta untuk mengetahui berapa tingkat harga yang tepat untuk mengoptimalkan laba pada Toko Souvenir Citra 19 Ili Palembang.

Di dalam pembuatan skripsi 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, Juli 2017

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

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

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
2. Bapak A. Jalaludin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M, selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.
3. Bapak Divianto, S.E., MM., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
4. Ibu Yuslesli Herawati, S.E., MM., selaku Ketua Program Studi Manajemen Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya.
5. Ibu Elisa S.E., M.Si., selaku dosen pembimbing yang telah memberikan pengarahan, motivasi, doa dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
6. Bapak Abdul Hamid, S.E., M.M., selaku dosen pembimbing yang telah memberikan pengarahan, motivasi, doa dan bimbingan dalam penulisan skripsi ini.
7. Orang tua dan saudara-saudara yang telah memberikan doa, pengarahan dan motivasi hingga skripsi ini dapat diselesaikan.
8. Sahabatku Nyimas Halimahtusyakhidiah, dan Kiranti Andela Putri.
9. Seluruh dosen, karyawan dan staff jurusan Administrasi Bisnis.
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.

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini untuk mengetahui jumlah produk souvenir dalam rupiah dan unit agar tercapainya titik *Break Even Point* (BEP), dan untuk mengetahui berapa unit yang diproduksi sehingga mencapai laba yang diinginkan serta untuk mengetahui berapa tingkat harga yang tepat untuk mengoptimalkan laba pada Toko Souvenir Citra 19 Ili Palembang. Data yang digunakan adalah data primer dan sekunder berupa laporan keuangan Toko Souvenir Citra 19 Ili Palembang dan hasil perhitungan penulis dari perhitungan *Break Even Point* (BEP). Penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dengan metode analisis deskriptif. Penelitian ini dilakukan karena pihak Toko Souvenir Citra 19 Ili Palembang belum menerapkan perhitungan *break even point* dalam menentukan jumlah penjualan dan laba dan dari hasil perhitungan tersebut maka pemilik Toko Souvenir Citra 19 Ili harus menerapkan perhitungan *break even point* sehingga dapat mengetahui jumlah penjualan yang dicapai pada titik impas.

Kata kunci: Titik Impas (*break even point*), Laba, Harga

ABSTRACT

The purpose of this research is how to know the amount of souvenir product in rupiah and unit in order to reach the point of Break Even Point (BEP), and how to know how many units are produced to achieve the desired profit and to find out how the right price level to optimize profit in Souvenir Shop Citra 19 Ilir Palembang. The data that used are primary and secondary data in financial statements of Souvenir Shop Citra 19 Ilir Palembang and the author is calculation of the calculation of Break Even Point (BEP). This research uses quantitative research with descriptive analysis method. This research is done because the Souvenir Shop Citra 19 Ilir Palembang has not applied the counting of break even point to determining the amount of sales and profit and based the calculation result the owner of Souvenir Shop Citra 19 Ilir must apply the counting of break even point so that They can know the amount of sales are reached at Break Even Point.

Keywords: *Break Even Point (BEP), Profit, Price*

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL DEPAN	i
HALAMAN SAMPUL DALAM	ii
LEMBAR PERSETUJUAN	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	v
LEMBAR PENGESAHAN TIM PENGUJI	vi
KATA PENGANTAR	vii
UCAPAN TERIMA KASIH	viii
ABSTRAK	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 LatarBelakang	1
1.2 PerumusanMasalah	4
1.3 Batasan Masalah	5
1.4 Tujuan Penelitian	5
1.5 Manfaat Penelitian	5

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori	7
2.1.1 Manajemen Keuangan	7
2.1.2 Pengertian Biaya	7
2.1.2.1 Perilaku Biaya	7
2.2 <i>Break Even Point</i> (BEP)	8
2.2.1 Pengertian <i>Break Even Point</i> (BEP)	8
2.2.2 Rumus Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP) Tunggal	9
2.2.3 Asumsi Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP).....	11
2.3 Pengertian Laba	12
2.3.1 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba	12
2.3.2 Analisis Perencanaan Laba	12
2.4 Pengertian Harga	12
2.4.1 Tujuan Penetapan Harga	13
2.4.2 Pengertian Industri Manufaktur	13
2.5 Proses Produksi dan Jenis Proses Produksi	14
2.6 Penetian Terdahulu	15
2.7 Kerangka Pemikiran	16

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Ruang Lingkup Penelitian	18
3.2 Rancangan Penelitian	18
3.3 Sumber Data	19
3.4 Populasi dan Sampel	20
3.5 Definisi Operasional dan Pengukuran Variabel	20
3.6 Teknik Analisi	21
3.6.1 Metode Analisis Kualitatif	22
3.6.2 Metode Analisis Kuantitatif	22
3.6.3 Analisis Perencanaan Laba	23
3.6.4 Metode Penetapan Harga	24

BAB IV PEMBAHASAN

4.1 Jumlah Produk Souvenir Dalam Rupiah dan Unit agar Tercapai titik <i>Break Even Point</i>	25
4.1.1 Klasifikasi Biaya Tetap	26
4.1.2 Klasifikasi Biaya Variabel	26
4.2 Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP) dalam Menentukan Penjualan Minimum Tahun 2016	31
4.2.1 Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP) Dengan Pendekatan Matematis	31
4.2.2 Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP) Dengan Pendekatan Grafik	37
4.3 Perhitungan Penjualan untuk Mencapai Laba yang Diharapkan	45
4.4 Penentuan harga yang tepat untuk mengoptimalkan laba pada Toko Souvenir Citra 19 Ilir Palembang	50

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan	54
5.2 Saran	55

DAFTAR PUSTAKA

DAFTAR TABEL

Judul	Halaman
Tabel 3.1	Operasional Variabel Bebas (Independen) dan Variabel Terikat (Dependen) 21
Tabel 3.2	Tabel Analisis Pulang Pokok untuk Multiproduk 23
Tabel 4.1	Klasifikasi Biaya Tetap Souvenir Mangkuk, Gelas, Mug Dan Kipas Tahun 2016 26
Tabel 4.2	Klasifikasi Biaya Variabel Souvenir Mangkuk Tahun 2016 . 27
Tabel 4.3	Klasifikasi Biaya Variabel Souvenir Gelas Tahun 2016 28
Tabel 4.4	Klasifikasi Biaya Variabel Souvenir Mug Tahun 2016 29
Tabel 4.5	Klasifikasi Biaya Variabel Souvenir Kipas Tahun 2016 30
Tabel 4.6	Data Pendukung Perhitungan <i>Break Even Point</i> Produk-produk Souvenir Citra 19 Ilir Palembang 31
Tabel 4.7	Analisis <i>Break Even Point</i> Produk-produk Souvenir Toko Souvenir Citra 19 Ilir Palembang Tahun 2107 tanpa Pembulatan 32
Tabel 4.8	Analisis <i>Break Even Point</i> Produk-produk Souvenir Toko Souvenir Citra 19 Ilir Palembang Tahun 2107 tanpa Pembulatan 33
Tabel 4.9	Penjualan Minimum Tahun 2016 yang harus dipertahankan 45
Tabel 4.10	Laba yang Diperoleh Toko Souvenir Citra 19 Ilir Palembang Tahun 2016 46
Tabel 4.11	Laba Yang diharapkan untuk Tahun 2017 47
Tabel 4.12	Penjualan Tahun 2017 Yang Harus Dicapai 50
Tabel 4.13	Perbandingan Harga Jual 2016 dan Harga Jual dengan Target Kenaikan Laba sebesar 10% 52

DAFTAR GAMBAR

Judul	Halaman
Gambar 2.1 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP)	10
Gambar 2.2 Kerangka Pemikiran	16
Gambar 3.2 Bagan Proses Pembauatan Pempek	31
Gambar 4.1 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) Produk Mangkuk Souvenir Citra Tahun 2016	38
Gambar 4.2 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) Produk Gelas Souvenir Citra Tahun 2016	40
Gambar 4.3 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) Produk Mug Souvenir Citra Tahun 2016	42
Gambar 4.4 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) Produk Kipas Souvenir Citra Tahun 2016	44

DAFTAR LAMPIRAN

1. Permohonan Surat Pengantar Pengambilan Data
2. Surat Izin Pengambilan Data
3. Kesepakatan Bimbingan Skripsi
4. Lembar Bimbingan Skripsi
5. Kartu Kunjungan Mahasiswa
6. Rekomendasi Ujian Skripsi
7. Lembar kegiatan Wawancara pada Toko Souvenir Citra 19 Ilir Palembang
8. Lembar Revisi (Perbaikan) Skripsi
9. Tanda Persetujuan Revisi (Perbaikan)