

**ANALISIS PERENCANAAN LABA DENGAN PENDEKATAN *BREAK*
EVEN POINT (BEP) PADA CV SUASANA INDAH PROFIL
PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat untuk Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Srwijaya**

Oleh:

**REZA FAHRIANDI
NPM 0615 3060 0482**

**POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
PALEMBANG
2018**

**ANALISIS PERENCANAAN LABA DENGAN PENDEKATAN *BREAK*
EVEN POINT (BEP) PADA CV SUASANA INDAH PROFIL
PALEMBANG**



LAPORAN AKHIR

**Dibuat untuk Menyelesaikan Pendidikan Diploma III
pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya**

Oleh:

**REZA FAHRIANDI
NPM 0615 3060 0482**

Menyetujui:

Pembimbing I,

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

Pembimbing II,

**Drs. Dibyantoro, M.M.
NIP 195404301986031002**

**Mengetahui,
Ketua Jurusan**

**Dr. A. Jalaludin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M
NIP 196008061989101001**



KEMENTERIAN RISET, TEKNOLOGI DAN PENDIDIKAN TINGGI
POLITEKNIK NEGERI SRIWIJAYA
JURUSAN ADMINISTRASI BISNIS
Jalan Sriwijaya Negara, Palembang 30139
Telp. 0711-353414 Fax. 0711-355918 Website <http://www.polsriwijaya.ac.id>

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : Reza Fahriandi

NIM : 061530600482

Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis

Mata Kuliah : Manajemen Produksi dan Operasi

Judul Laporan Akhir : Analisis Perencanaan Laba dengan Pendekatan *Break Even Point* (BEP) Pada CV Suasana Indah Profil 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 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.

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

Palembang, Juli 2018
Yang membuat pernyataan



Reza Fahriandi
NIM 0615 3060 0482

LEMBAR PENGESAHAN





Nama Mahasiswa : Reza Fahriandi
NPM : 0615 3060 0482
Jurusan/Program Studi : Administrasi Bisnis/Administrasi Bisnis
Judul Laporan Akhir : Analisa Perencanaan Laba dengan Pendekatan
Break Even Point (BEP) Pada CV Suasana Indah
Profil

Telah Dipertahankan Dihadapan Dewan Penguji Ujian Laporan Akhir
Jurusan Administrasi Bisnis
Dan Dinyatakan LULUS

Pada Hari:
SENIN

Tanggal:
23 Juli 2018

TIM PENGUJI

No.	Nama	Tanda Tangan	Tanggal
1.	Afrizawati M. S.E., M.M. Ketua		_____
2.	Esya Albadi, SE., M.M. Anggota		_____
3.	Dra. Elvia Zahara, M.M. Anggota		_____
4.	Dr. A Jalaluddin Sayuti, S.E., M.Hum.Res.M Anggota		_____

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Tetaplah Berjuang Walaupun Perjuanganmu Belum Menemukan Jalan Keluar, Karena Sesungguhnya hanya Waktulah yang Menjawab Segalanya.”

Kupersembahkan untuk:

- 1. Bapak dan Ibu Saya Yang Selalu Mendoakan Saya.**
- 2. Ayuk dan Adik tersayang**
- 3. Pembimbing I, Pembimbing II, serta seluruh dosen tercinta**
- 4. Sahabat-sahabatku**
- 5. Teman-teman seperjuangan**
- 6. Almamaterku**

KATA PENGANTAR

Pujisyukur saya panjatkan atas izin dan kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan petunjuk, rahmat dan nikmat-Nya, sehingga saya dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya. Laporan Akhir ini merupakan salah satu syarat untuk menyelesaikan studi pada jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya Palembang.

Laporan Akhir ini membahas tentang **Analisis Perencanaan Laba dengan Pendekatan *Break Even Point* (BEP) Pada Cv Suasana Indah Profil Palembang** yang berisi tentang berapa pulang pokok untuk mencapai batas minimum penjualan dalam unit dan rupiah, kemudian berapa besarnya margin of safety agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan perencanaan laba yang harus di capai oleh CV Suasana Indah Profil Palembang 2018,.

Dalam penulisan laporan Akhir ini penulis menyadari bahwa masih banyak kekurangan dan kekeliruan dikarenakan pengetahuan dan pengalaman penulis yang masih terbatas. Maka dari itu saya mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari para pembaca agar laporan akhir ini menjadi lebih baik.

Akhir kata, semoga laporan ini dapat bermanfaat bagi para pembaca dan juga bermanfaat bagi semua pihak.

Palembang, Juli 2018

Penulis

UCAPAN TERIMA KASIH

Alhamdulillah atas limpahan karunia dari Allah SWT sehingga saya telah menyelesaikan Laporan Akhir ini tepat pada waktunya serta Laporan Akhir ini terwujud berkat bimbingan, bantuan, dorongan dan saran serta do'a dari berbagai pihak. Pada kesempatan ini dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati saya menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Bapak Dr. Ing. Ahmad Taqwa, M.T., selaku Direktur Politeknik Negeri Sriwijaya.
2. Bapak A. Jalaludin Sayuti, S.E., M.Hum. Res.M., selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis.
3. Bapak Divianto, S.E., M.M., selaku Sekretaris Jurusan Administrasi Bisnis.
4. Bapak Jusmawi Bustan, S.E., M.Si., selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan saran, petunjuk dan bimbingannya dalam penulisan Laporan Akhir ini.
5. Bapak Drs. Dibyantoro, M.M., selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan saran, petunjuk dan bimbingannya dalam penyelesaian Laporan Akhir ini.
6. Bapak Hasan Basri selaku pemilik CV Suasana Indah Profil Palembang yang telah memberikan izin dan data-data yang diperlukan untuk menyelesaikan Laporan Akhir ini.
7. Seluruh dosen, karyawan, dan staf Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya yang telah membantu dan memberikan ilmu pengetahuan yang sangat berguna.
8. Kedua Orang Tua dan Saudara-saudara atas doa, semangat, dan bantuan baik materil maupunmoril sehingga saya dapat menyelesaikan Laporan Akhir ini dengan baik.
9. Teman-teman seperjuangan di kelas 6 NB yang telah memberikan dukungannya.
10. Semua pihak yang telah membantu.

Penulis mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuannya dan semoga kalian semua di berikan berkah dan ridho oleh Allah SWT. Akhir kata, semoga laporan ini memberikan manfaat bagi kita semua, Aamiin.

Palembang, Juli 2018

Penulis

ABSTRAK

Laporan ini berjudul “Analisis Perencanaan Laba dengan Pendekatan *Break Even Point* (BEP) Pada Cv Suasana Indah Profil Palembang”. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui Berapa pulang pokok untuk mencapai batas minimum volume penjualan dalam unit dan rupiah, margin of safety batas aman penjualan yang harus dicapai tiap tahun dan perencanaan laba yang dikarenakan perusahaan mengalami penurunan laba pada tiga tahun terakhir pada Cv Suasana Indah Profil Palembang pada tahun 2015-2017. Teknik pengumpulan data yang dikumpulkan melalui wawancara langsung dan riset kepustakaan. Adapun masalahnya yaitu Penurunan laba pada tiga tahun terakhir dikarenakan biaya produksi meningkat pada tiap tahunnya sehingga berdampak pada volume penjualan serta perusahaan belum mengklasifikasikan biaya variabel dan biaya tetap sehingga pemilik belum dapat melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) yang dapat digunakan untuk melakukan perencanaan laba. Data ini menggunakan rumus perhitungan *Break Even Point* (BEP) Multiproduk, Margin of Safety (MoS) dan perhitungan perencanaan laba. Hasil yang didapat dari penelitian ini, yaitu pada tahun 2015 hingga 2017 perusahaan mengalami peningkatan pada *Break Even Point* (BEP) untuk semua produk, tingkat persentase Margin of Safety (MoS) yang dihitung untuk 3 tahun terakhir mengalami penurunan yang sama terhadap jenis produk, serta perusahaan perlu melakukan perencanaan laba sebesar 20% dari laba pada tahun 2017 dan peningkatan terhadap harga jual produk sebesar 10%. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan, maka penulis menyarankan kepada Cv Suasana Indah Profil untuk mengklasifikasikan biaya variabel dan biaya tetap, menghitung *Break Even Point* (BEP) 2015-2017 pada produk yang diproduksi agar dapat mengetahui volume minimum penjualan, menggunakan perhitungan Margin of Safety (MoS) untuk mengetahui batas aman persentase laba serta melakukan perencanaan laba yang diinginkan sehingga perusahaan dapat mencapai laba yang diinginkan.

Kata Kunci: *Break Even Point*, *Margin of Safety*, Laba, biaya variabel, biaya tetap

ABSTRACT

The titled of this report is "Analysis of Profit Planning with Break Even Point (BEP) In CV Suasana Indah Profil Palembang". The purpose of this report is to find out the break even to reach the minimum volume of sales in units and rupiah, safety limit of sales that have to be achieved every year and profit planning due to the company decreased profit in the last three years in CV Suasana Indah Profil Palembang in 2015-2017. The data collection techniques are through interviews and library research. And the problem is the company's profit is decrease in the last three years due to increased production costs in each year so it impacts on sales volume, and the company has not classified variable costs and fixed costs so the owner has not been able to calculate Break Even Point (BEP) that can be used to perform profit planning. This data are use the calculation of Break Even Point (BEP) Multiproduk, Margin of Safety (MoS) and calculation of profit planning. The results obtained from this report are in 2015 to 2017, Break Even Point (BEP) for all products has increased, the percentage rate of Margin of Safety (MoS) that calculated for the last 3 years has decreased to the type of product, and the company needs to do a profit planning in the amount of 20% from profit in 2017 and an increasing the selling price of product by 10%. Based on the results of the analysis that has been done, the writer suggest to CV Suasana Indah Profil to classify variable costs and fixed costs, calculate Break Even Point (BEP) 2015-2017 on products produced in order to know the minimum volume of sales, using the calculation of Margin of Safety (MoS) to know the safety limit of sales, and do the desired profit planning so that the company can achieve the desired profit.

Key Words: *Break Even Point, Margin of Safety, Profit, Fixed Cost, Variable Cost*

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	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xvi
DAFTAR LAMPIRAN	xvii
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	3
1.3 Ruang Lingkup Pembahasan	4
1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan	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 Metode analisis data	7
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
2.1 Pengertian Manajemen Produksi dan Operasi.....	9
2.2 Jenis-Jenis Produksi	9
2.3 Perencanaan Produksi	10
2.4 Margin Of Safety.....	11
2.5 Titik Impas (<i>Break Even Point</i>)	11

2.5.1 Pengertian <i>Break Even Point</i> (BEP)	11
2.5.2 Pengelompokan Biaya	12
2.5.3 Perencanaan Laba	14
2.5.4 Metode Perhitungan <i>Break Even Point</i> (BEP)	14

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

3.1 Sejarah Singkat Cv Suasana Indah profil	19
3.2 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas	19
3.2.1 Struktur Organisasi	19
3.2.2 Uraian Tugas	20
3.3 Daftar Upah untuk karyawan produksi	21
3.4 Harga Jual Produk Perunit Cv Suasana Indah profil	21
3.5 Proses Produksi	22
3.6 Daftar harga Bahan Baku dan Bahan Pelengkap yang digunakan Kusen Jendela	22
3.7 Daftar harga Bahan Baku dan Bahan Pelengkap yang digunakan Daun Jendela	24
3.8 Biaya-Biaya Lain Yang dikeluarkan Dalam Produksi	25
3.9 Peralatan yang Digunakan dalam Proses Produksi	26

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Perhitungan Break Even Point (BEP) Produk Kusen Jendela dan Daun Jendela Untuk Mencapai Batas Minimum Volume Penjualan Tahun 2015	27
4.1.1 Klasifikasi Biaya	27
4.1.2 Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Pada Daun Jendela Dalam Rupiah dan Unit Untuk Mencapai Batas Minimum Volume Penjualan Tahun 2015	35
4.1.3 Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Pada Kusen Jendela Dalam Rupiah dan Unit Untuk Mencapai Batas Minimum Volume Penjualan Tahun 2015	37
4.2 Perhitungan Break Even Point (BEP) Produk Kusen Jendela dan Daun Jendela Untuk Mencapai Batas Minimum Volume Penjualan Tahun 2016	40
4.2.1 Klasifikasi Biaya	40
4.2.2 Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Pada Daun Jendela Dalam Rupiah dan Unit Untuk Mencapai Batas Minimum Volume Penjualan Tahun 2016	47
4.2.3 Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Pada Kusen Jendela Dalam Rupiah dan Unit Untuk Mencapai Batas Minimum Volume Penjualan Tahun 2016	49

4.3	Perhitungan Break Even Point (BEP) Produk Kusen Jendela dan Daun Jendela Untuk Mencapai Batas Minimum Volume Penjualan Tahun 2017	52
4.3.1	Klasifikasi Biaya	52
4.3.2	Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Pada Daun Jendela Dalam Rupiah dan Unit Untuk Mencapai Batas Minimum Volume Penjualan Tahun 2017	59
4.3.3	Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Pada Kusen Jendela Dalam Rupiah dan Unit Untuk Mencapai Batas Minimum Volume Penjualan 2017	61
4.4	Perhitungan Menentukan Margin Of Safety tahun 2015-2017.	64
4.4.1	Perhitungan Margin Of Safety tahun 2015	64
4.4.2	Perhitungan Margin Of Safety tahun 2016	65
4.4.3	Perhitungan Margin Of Safety tahun 2017	65
4.5	Perhitungan Perencanaan laba Atas Dasar Perencanaan Laba yang Diinginkan Tahun 2018.....	66

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1	Kesimpulan.....	72
5.2	Saran.....	73

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 1.1 Volume Penjualan, Harga Jual, Biaya Produksi dan Laba Pada Cv Suasana Indah Profil	2
Tabel 2.1 Tabel Bantu <i>Break Even Point</i> (BEP) Untuk Multiproduk	18
Tabel 3.1 Biaya Upah Per Unit Pada CV Suasana Indah Profil.....	21
Tabel 3.2 Harga Jual Per Unit Produk Pada Cv Suasana Indah Profil	21
Tabel 3.3 Daftar Harga Bahan Baku dan Bahan Pelengkap Kusen Jendela 2015/Bulan.....	22
Tabel 3.4 Daftar Harga Bahan Baku dan Bahan Pelengkap Kusen Jendela 2016/Bulan.....	23
Tabel 3.5 Daftar Harga Bahan Baku dan Bahan Pelengkap Kusen Jendela 2017/Bulan.....	23
Tabel 3.6 Daftar Harga Bahan Baku dan Bahan Pelengkap Daun Jendela 2015/Bulan	24
Tabel 3.7 Daftar Harga Bahan Baku dan Bahan Pelengkap Daun Jendela 2016/Bulan	24
Tabel 3.8 Daftar Harga Bahan Baku dan Bahan Pelengkap Daun Jendela 2017/Bulan	24
Tabel 3.9 Biaya Lain Yang di Keluarkan Dalam Produksi 2015/Bulan.....	25
Tabel 3.10 Biaya Lain Yang di Keluarkan Dalam Produksi 2016/Bulan.....	25
Tabel 3.11 Biaya Lain Yang di Keluarkan Dalam Produksi 2017/Bulan.....	25
Tabel 3.12 Daftar Peralatan.....	26
Tabel 4.1 Perhitungan Biaya Tetap Selama Tahun 2015 Yang Dikeluarkan CV Suasana Indah Profil Palembang.....	28
Tabel 4.2 Biaya Variabel Untuk Produk Daun Jendela Kayu Leban	29
Tabel 4.3 Biaya Variabel Untuk Produk Kusen Jendela Kayu Kulim.....	30
Tabel 4.4 Data Pendukung Untuk Menghitung <i>Break Even Point</i> (BEP)	31
Tabel 4.5 Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Untuk Multiproduk Tahun 2015 CV Suasana Indah Profil Palembang.....	32
Tabel 4.6 Perhitungan Biaya Dalam Penjualan Daun Jendela Tahun 2015.....	35
Tabel 4.7 Perhitungan Biaya Dalam Penjualan Kusen Jendela Tahun 2015	37
Tabel 4.8 Perhitungan Biaya Tetap Selama Tahun 2016 Yang Dikeluarkan CV Suasana Indah Profil Palembang.....	40
Tabel 4.9 Biaya Variabel Untuk Produk Daun Jendela Kayu Leban Tahun 2016.....	41
Tabel 4.10 Biaya Variabel Untuk Produk Kusen Jendela Kayu Kulim Tahun 2016	42

Tabel 4.11	Data Pendukung Untuk Menghitung <i>Break Even Point</i> (BEP) Tahun 2016.....	43
Tabel 4.12	Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Untuk Multiproduk Tahun 2016 Cv Suasana Indah Profil Palembang.....	44
Tabel 4.13	Perhitungan Biaya Dalam Penjualan Daun Jendela Tahun 2016.....	47
Tabel 4.14	Perhitungan Biaya Dalam Penjualan Kusen Jendela Tahun 2016	49
Tabel 4.15	Perhitungan Biaya Tetap Selama Tahun 2017 Yang Dikeluarkan Cv Suasana Indah Profil Palembang	52
Tabel 4.16	Biaya Variabel Untuk Produk Daun Jendela Kayu Leban Tahun 2017.....	53
Tabel 4.17	Biaya Variabel Untuk Produk Kusen Jendela Kayu Kulim Tahun 2017	54
Tabel 4.18	Data Pendukung Untuk Menghitung <i>Break Even Point</i> (BEP) Tahun 2017.....	55
Tabel 4.19	Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Untuk Multiproduk Tahun 2017 Cv Suasana Indah Profil Palembang.....	56
Tabel 4.20	Perhitungan Biaya Dalam Penjualan Daun Jendela Tahun 2017.....	59
Tabel 4.21	Perhitungan Biaya Dalam Penjualan Kusen Jendela Tahun 2017	61
Tabel 4.22	Ratio MoS 2015-2017	66
Tabel 4.23	Laba Yang Diperoleh CV Suasana Indah Profil 2015-2017.....	67
Tabel 4.24	Laba Yang Direncanakan CV Suasana Indah Profil Tahun 2018.	68
Tabel 4.25	Laba Yang Diharapkan Dengan biaya tetap harga jual tetap CV Suasana Indah Profil Tahun 2018.....	68
Tabel 4.26	Laba Yang Diharapkan Dengan biaya tetap harga jual naik 10% tetap CV Suasana Indah Profil Tahun 2018.....	70

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar2.1 Model Dasar Analisis Pulang Pokok	13
Gambar3.1 Struktur Organisasi Cv Suasana Indah Profil.....	20
Gambar4.1 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) Daun Jendela Pada Cv Suasana Indah Profil Tahun 2015	36
Gambar4.2 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) Kusen Jendela Pada Cv Suasana Indah Profil Tahun 2015.....	39
Gambar4.3 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) Daun Jendela Pada Cv Suasana Indah Profil Tahun 2016	48
Gambar4.4 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) Kusen Jendela Pada Cv Suasana Indah Profil Tahun 2016.....	51
Gambar4.5 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) Daun Jendela Pada Cv Suasana Indah Profil Tahun 2017	60
Gambar4.6 Grafik <i>Break Even Point</i> (BEP) Kusen Jendela Pada Cv Suasana Indah Profil Tahun 2017.....	63

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Lembar Bimbingan Laporan Akhir
- Lampiran 2 Lembar Kesepakatan Bimbingan
- Lampiran 2 Lembar Rekomendasi
- Lampiran 4 Lembar Kunjungan Mahasiswa
- Lampiran 3 Lembar Hasil Wawancara
- Lampiran 4 Lembar Dokumen Keuangan Dari CV Suasana Indah Profil
- Lampiran 5 Lembar Surat Izin gangguan Usaha
- Lampiran 6 Lembar Persetujuan Revisi Laporan Akhir