

**ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR
PERENCANAAN LABA PADA USAHA BELI HASIL BUMI
DI DESA TAYAWA KECAMATAN TOJO
KABUPATEN TOJO UNA-UNA**



Skripsi

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat
Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Pada Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi
Universitas Sintuwu Maroso

Oleh :

**IMAM AFANDI
91911404122059**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SINTUWU MAROSO
POSO
2023**

IMAM AFANDI. NPM : 91911404122059. Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Usaha Beli Hasil Bumi Di Desa Tayawa Kecamatan Tojo Kabupaten Tojo Una-Una. Dibawah Bimbingan oleh Kisman Lantang sebagai Pembimbing I dan Adolf O. S. sebagai Pembimbing II.

ABSTRAK

Peneliti ini bertujuan untuk mengetahui besar Break Even Point (titik impas) pada perencanaan laba dengan unit dan rupiah pada Usaha Beli Hasil Bumi, untuk mengetahui besar keuntungan (Laba) yang diperoleh Usaha Beli hasil Bumi pada bulan Mei dan Juni ditahun 2022. Data yang digunakan dalam penelitian ini ialah data primer dan sekunder yang di peroleh melalui wawancara, mengambil laporan keuangan dan dokumentasi.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa BEP dalam unit (Kg) pada bulan mei 2022 sebesar 13kg dan BEP dalam rupiah sebesar Rp.430.217. Selanjutnya BEP dalam unit (kg) pada bulan juni 2022 sebesar 12kg dan BEP dalam rupiah sebesar Rp.429.229. Hasil dalam menentukan perencanaan laba dengan rencana kenaikan laba sebesar 25%, maka pada bulan bulan mei penjualan usaha ini harus menjual produknya (Biji Kakao) sebanyak 255kg atau Rp.8.163.881, sedangkan pada bulan juni sebanyak 238Kg atau Rp.8.133.113

Kata kunci : Break Even Point, Perencanaan Laba.



IMAM AFANDI,NPM : 91911404122059.

Break Even Point Analysis as a

Basis for Profit Planning in the Business of Buying Agricultural Products in Tayawa Village, Tojo Sub-District, Tojo Una-Una Regency. Supervised by Kisman Lantang and Adolf O. S.

ABSTRACT

This researcher aims to find out the Break Even Point in profit planning in units and rupiah in the Business of Buying Agricultural Products, to find out the amount of profit obtained by businesses buying Agricultural Products in May and June 2022. The data used in this research is primary and secondary data obtained through interviews, financial reports, and documentation.

The research results show that the BEP in units (Kg) in May 2022 is 13kg and the BEP in rupiah is IDR 430,217. Furthermore, the BEP in units (kg) in June 2022 is 12kg and the BEP in rupiah is IDR 429,229. The results in determining profit planning with a plan to increase profits by 25%, then in May the sales of this business must sell 255 kg of its product (Cocoa Beans) or IDR 8,163,881, whereas in June it was 238 Kg or IDR 8,133,113.

Keywords: Break Even Point, Profit Planning.

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
ABSTRAK	iv
HALAMAN PERNYATAAN.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
BAB I.....	1
PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Rumusan Masalah	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian.....	5
BAB II	6
TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA PIKIR	6
2.1 Tinjauan Pustaka	6
2.1.1 Laporan Keuangan	6
2.1.2 Tujuan Laporan Keuangan	6
2.1.3 Jenis-jenis Laporan Keuangan	7
2.1.4 Pengertian Biaya	9
2.1.5 Klasifikasi Biaya Untuk Analisis Break Even Point	10
2.1.6 Analisis Break Even Point (Titik Impas)	10
2.1.7 Pengertian Perencanaan Laba	11
2.1.8 Manfaat Perencanaan Laba	12
2.1.9 Hubungan antara Perencanaan Laba dan Analisis Break Even Point	13

2.2 Penelitian Terdahulu	13
2.3 Karangka Pikir.....	14
BAB III.....	17
METODOLOGI PENELITIAN	17
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	17
3.2 Metode Penelitian.....	17
3.3 Jenis Dan Sumber Data	17
3.4 Teknik Pengumpulan Data	18
3.5 Populasi Dan Sampel.	18
3.5.1 Populasi.....	18
3.5.2 Sampel.....	18
3.6 Teknik Analisis Data.....	18
3.7 Definisi Operasioanal.....	19
BAB IV	21
HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	21
4.1 Hasil Penelitian.....	21
4.1.1 Gamabaran Umum Perusahaan	21
4.1.2 Struktur Organisasi	22
4.1.3 Klasifikasi Biaya Jual Beli Hasil Bumi	22
4.1.4 Volume Penjualan, Pembelian dan Laporan Laba Rugi	24
4.1.5 Penyelesaian Analisis Break Even Point Pada Usaha Beli Hasil Bumi	26
4.1.6 Penyelesaian Perencanaan Laba	29
4.2 Pembahasan.....	31
BAB V	32
KESIMPULAN DAN SARAN	32
5.1 Kesimpulan.....	32
5.2 Saran	32
DAFTAR PUSTAKA.....	34
DAFTAR LAMPIRAN.....	36

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Memanfaatkan alat atau sistem yang merampingkan semua prosedur operasional di perusahaan anda adalah ide yang bagus mengingat evolusi teknologi dan persyaratan bisnis karena hal itu akan meningkatkan efisiensi dan mengurangi kesalahan jika dilakukan secara manual.

Bisnis yang menjual barang atau jasa yang membutuhkan lebih dari sekadar data penjualan dan alat penjualan yang sesuai untuk memahami sepenuhnya operasinya harus mempertimbangkan untuk menghitung profitabilitas bisnis.

Keinginan manusia tidak terbatas, tetapi hanya ada sejumlah terbatas unsur produksi yang dapat digunakan untuk menyediakan barang dan jasa yang diperlukan, baik dari segi kuantitas maupun kualitas. Keinginan untuk memiliki dan konsumsi di antara orang-orang dapat dibagi menjadi dua kategori: keinginan untuk memiliki yang disertai dengan kemampuan untuk membeli dan keinginan untuk mengatur kepuasan keinginan dengan mendelegasikan wewenang pengambilan keputusan kepada individu atau masyarakat. Karena ketersediaan alternatif untuk melakukan operasi ekonomi, pengambilan keputusan dimungkinkan.

Rencana bisnis membeli hasil bumi disusun dengan cermat akan sangat menolong dalam sebuah pengambilan keputusan karena harus mencakup strategi, target, dan posisi bisnis ditengah-tengah persaingan yang ada. Keunggulan bersaing ini penting untuk diketahui dalam penyusunan perencanaan bisnis karena tidak lepas dari prinsip ekonomi.

Maksud dari tujuan jangka pendek merupakan suatu perusahaan untuk mencapai laba maksimal sesuai target yang telah ditetapkan, oleh karena itu perencanaan laba menjadi penting untuk diimplementasikan (Kartika & Sunarka, 2019).

Perencanaan laba merupakan peran yang sangat penting dalam kelangsungan hidup perusahaan, karena laba yang menjadi ukuran utama dan memengaruhi kesinambungan perusahaan dengan besar kecilnya laba berdampak langsung pada kesuksesan perusahaan secara keseluruhan (Ulfah Setia Iswara & Susanti, 2017).

Perusahaan dapat melakukan Analisis Break Even Point untuk memastikan bagaimana biaya, volume penjualan, dan harga jual berhubungan dengan perencanaan laba. Manajemen menggunakan analisis titik impas untuk menentukan volume penjualan yang harus dicapai agar bisnis dapat menguntungkan atau impas. Manajer perusahaan dapat menggunakan studi ini sebagai pertimbangan ketika membuat keputusan dan sebagai dasar acuan untuk perencanaan laba.

Analisis titik impas (Break Event Point) dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan minimal yang diperlukan suatu perusahaan agar terhindar dari kerugian namun belum menghasilkan keuntungan (Maruta, 2018).

Break Even Point Analysis (BEP) adalah teknik yang sering digunakan oleh hampir semua bisnis untuk meramalkan volume produksi dan volume penjualan, mencegah mereka keluar dari bisnis atau menghasilkan keuntungan besar (Noviani & Santoso, 2021).

Pedagang pengumpul adalah pelaku usaha dan pengeksportir yang bergerak di bidang industri kehutanan, perkebunan, pertanian, dan perikanan serta membeli barang dari pengumpul untuk keperluan operasinya atau untuk diekspor. (Pada et al., 2019)

Berjualan hasil pertanian yang dikaitkan dengan pengetahuan pengolahan hasil pertanian, seperti jagung, padi, kakao, kopra (kelapa kering), nilam, dan lain-lain, merupakan salah satu sumber pendapatan utama masyarakat Kecamatan Tojo. Untuk memenuhi kebutuhannya, warga kecamatan Tojo mendirikan proses penjualan hasil pertanian, dan pembeli mendirikan tempat dagang untuk membeli hasil bumi mereka. Hasil bumi ini kemudian akan dikontrol dengan cara dijemur kembali agar pembeli dapat untung saat menjualnya kembali.

Desa Tayawa merupakan salah satu daerah yang mempunyai potensi dalam mengembangkan suatu usaha atau bisnis. Usaha beli hasil bumi merupakan tempat dimana orang menjual hasil buminya seperti cengkeh, kemiri, kopra (kelapa kering) dan coklat.

Ibu Hartati mendirikan Beli Hasil Bumi pada tahun 2010 dengan modal awal sebesar Rp.500.000. Meskipun modal awalnya terbilang kecil dan usaha ini membutuhkan modal yang besar akan tetapi usaha Jual Beli Hasil Bumi berjalan dengan lancar dan banyak orang-orang yang menjual sehingga usaha masih ada hingga saat ini. Pada tahun 2010 awal harga pembelian coklat perkilonya Rp.13.000 hingga sekarang pembeliannya di tahun 2023 harganya Rp.35.000 maka dari itu harga pembeliannya kadang naik dan turun sehingga harga perkilonya tidak

menentu dan nantinya hasil pembelian akan di jemur kembali sehinggah kadar airnya berkurang dan dijual Kembali yang tempatnya di poso.

Usaha Beli Hasil Bumi sedang melakukan berbagai upaya ke arah peningkatan volume penjualan dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan. Akan tetapi kendala yang dihadapi belum mengetahui berapa banyak penjualan yang harus dicapai dan seberapa kecil volume penjualan yang direncanakan agar tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, dengan melakukan Analisis Break Even Point maka Usaha Beli Hasil Bumi akan mengetahui informasi batas penjualan minimal yang harus penuhi, agar tidak mengalami kerugian. Agar perusahaan terhindar dari kerugian, penelitian ini juga mengungkap seberapa besar prediksi penurunan volume penjualan. Lebih mudah menilai faktor-faktor yang mempengaruhi realisasi laba masa depan ketika analisis titik impas digunakan untuk memberikan informasi tentang hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba.

Dari pemaparan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul: “**Analisis *Break Even Point* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada Usaha Beli hasil Bumi Di Desa Tayawa Kecamatan Tojo Kabupaten Tojo Una-una**”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut :

1. Berapa besar hasil dari tingkat penjualan pada usaha beli hasil bumi agar dapat mencapai tingkat Break Even Point ?

2. Berapa besar keuntungan dari Usaha Beli Hasil Bumi pada bulan Mei dan juni di tahun 2022 ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui besar Break Even Point (Titik Impas) pada perencanaan laba dengan unit dan rupiah pada Usaha Beli Hasil Bumi.
2. Untuk mengetahui besarnya keuntungan (Laba) yang diperoleh usaha beli hasil bumi pada bulan Mei dan juni di tahun 2022

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian ini, diharapkan dapat memeberikan manfaat sebagai berikut:

1. Diharapkan penelitian dapat memberikan tambahan informasi dan dapat menjadi pedoman serta dijadikan perbaikan untuk kemajuan Usaha Beli Hasil Bumi kedepannya.
2. Bagi pembaca, penelitian ini diharapakn dapat memberikan wawasan serta menjadi bahan referensi kepada para pembaca.
3. Bagi Penelitian, untuk memenuhi tugas dan syarat guna memperoleh gelar Sarjana pada Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sintuwu Maroso.

DAFTAR PUSTAKA

- Akuntansi, J., & Ratulangi, U. S. (2018). *3 1,2,3. 13(3)*, 355–364.
- Arsa, A., Ismail, M., Tanjung, F. S., & Syawal, M. (2022). Penerapan Penyusunan Laporan Dengan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil Dan Menengah (Sak-Emkm). *Al-Dzahab*, *3(2)*, 100–108.
<https://doi.org/10.32939/dhb.v3i2.1461>
- Assegaf, A. R. (2019). *Dosen Program Studi Manajemen FE UNKRIS Alamat: Kampus UNKRIS, Jatiwaringin Jakarta Timur. 20(1)*, 1–5.
- Baihaqi, W. T. (2016). Pengaruh Persepsi Atas Tujuan Laporan Keuangan Dan Pengetahuan Akuntansi Terhadap Kualitas Laporan Keuangan Umkm. *Jurnal Profita*, *6*, 1–11.
- Choiriyah, V. U., AR., M. D., & Hidayat, R. R. (2016). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan. *Jurnal Administrasi Bisnis*, *35(1)*, 196–206.
- Dewi, Nia Agustina; Nurlaela, Siti; Masitoh, E. (2020). *Jurnal Akuntansi Unihaz - Jaz Juni 2020 Jurnal Akuntansi Unihaz - Jaz Juni. 3(1)*, 40–50.
- Emor, C. F. (2019). Analisis Biaya Relevan Dalam Pengambilan Keputusan Membeli Atau Mempertahankan Aktiva Tetap Pada Pt. Jor Gabrindo the Analysis of Relevant Cost in Decision Making Whether To Buy or Maintain Fixed Assets in Pt. Jor Gabrindo Pratama. *Jurnal EMBA*, *7(1)*, 911–920.
<https://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/view/22920%0Ahttps://ejournal.unsrat.ac.id/index.php/emba/article/viewFile/22920/22616>
- Fahcmy Idris Pelu, Sifrid S. Pangemanan, V. Z. T. (2021). Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Telesindo Shop Manado. *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi*, *9(3)*, 554–564.
- Gestia, A., & Hamidi. (2019). *Analysis of Break Even Point As a Profit Planning Tool in Food. 13(1)*, 1–11.
- Handayani, T., Bin Taher, Y. S., Usman, A. H., & Ambarita, A. (2019). Aplikasi Pemeriksaan Biaya Instalasi Tegangan Listrik Rendah Berbasis Web Pada Pt. Ppilm Maluku Utara. *IJIS - Indonesian Journal On Information System*, *4(1)*, 32. <https://doi.org/10.36549/ijis.v4i1.51>
- Hasdiana, S., & Kholid, I. (2020). PADA PT . SEMEN INDONESIA TBK . YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA (BEI) Idham Khalid. *Jurnal Semarak*, *3(3)*, 153–167.
- Kartika, E., & Sunarka, P. S. (2019). Analisis Cost-Volume-Profit untuk Perencanaan Laba pada UD. Budi Luhur Demak. *Jurnal Ilmiah Aset*, *21(1)*, 9–17. <https://doi.org/10.37470/1.21.1.140>
- Keuangan, I. L. (2017). *Jurnal Ilmu Manajemen Oikonomia. 15(1)*, 70–85.
- Liestiana, T. P., & Novianty, I. (2021). Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba. *Indonesian Accounting Literacy Journal*, *1(3)*, 549–562.
<https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3218>

- Maruta, H. (2018). Laba, Perencanaan Manajemen, Bagi. *Jurnal Akuntansi Syariah*, 2(1), 9–28.
- Noviani, R., & Santoso, A. (2021). *Analisi Break Even Point dan SWOT Pada Usaha Wedang Warok*. 5(1), 68–80.
- Pada, P., Delta, P. T., & Indotuna, P. (2019). 3 1,2,3. 14(7), 344–353.
- Rahman, F. (2018). Evaluasi Penerapan Enterprise Resources Planning (Erp) Terhadap Penyajian Laporan Keuangan (Studi Kasus Di Pt. Surya Citra Televisi). *KREATIF : Jurnal Ilmiah Prodi Manajemen Universitas Pamulang*, 6(3), 109. <https://doi.org/10.32493/jk.v6i3.y2018.p109-126>
- Romauli, D., Sitanggang, B., Putri, N., Silaban, S., Apriyanti, P., & Megawati, P. (2019). Behavioral Accounting Aspects in Profit Planning and Budgeting Aspek Akuntansi Perilaku Pada Perencanaan Laba Dan Penganggaran. *Research In Accounting Journal*, 2(4), 586–593. <http://journal.yrpiaku.com/index.php/raj%7C>
- Saragih, R. (2016). Perencanaan Laba Tahun 2012 dengan Pendekatan Break Even Point pada Toko Larinda Tangerang. *Jurnal Ilmiah Akuntansi Universitas Pamulang*, 4(2), 1061–1075. <http://openjournal.unpam.ac.id/index.php/JIA/article/view/185>
- Ulfah Setia Iswara, & Susanti. (2017). Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan. *Jurnal Riset Akuntansi Keuangan*, 2, 67–76.