

**ANALISA BREAK EVEN POINT MULTI PRODUK
SEBAGAI ALAT PERENCANA LABA
PADA PD. SURYA JEPARA**



**MITA RAHAYU
05077015**



TUGAS AKHIR

**Diajukan sebagai salah satu syarat memperoleh gelar
Ahli Madya**

**JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
2008**



No. Alumni Universitas	MITA RAHAYU	No. Alumni Fakultas
------------------------	--------------------	---------------------

BIODATA

a) Tempat/Tgl.lahir : Kendari, 26/10/1987 b) Nama Orang Tua : Azril Thamin dan Sulasteri c) Fakultas : Politeknik d) Jurusan : Akuntansi e) NBP : 05077015 f) Tgl. Lulus : 24 Juli 2008 g) Prediket lulus : Sangat Memuaskan h) IPK : 3,20 i) Lama studi : 3 Tahun j) Alamat Orang Tua : Pasir Putih Blok A/29 Tabing, Padang

ANALISA BREAK EVEN POINT MULTIPRODUK SEBAGAI LAT PERENCANA LABA PADA PD. SURYA JEPARA

Tugas Akhir Oleh : Mita Rahayu

Pembimbing : 1. Amy Fontanella, SE., Ak 2. Yessy Noviatri Ali, SE., Ak

ABSTRAK

Salah satu alat yang digunakan untuk merencanakan laba yang diinginkan dalam suatu perusahaan adalah analisa *Break Even Point*. Unsur yang dibutuhkan dalam menghitung BEP disuatu perusahaan adalah tingkat harga, volume penjualan, biaya, serta laba. PD. Surya Jepara adalah industri manufaktur yang mengolah bahan baku kayu jati menjadi berbagai macam perabotan rumah tangga, seperti: lemari pajang, kursi tamu, buffet, dan lain sebagainya. Pihak pengelola perusahaan ini hanya melakukan perhitungan biaya secara keseluruhan tanpa mengklasifikasikannya ke dalam golongan biaya. Sehingga dalam menentukan laba yang diinginkan hanya berdasarkan perkiraan saja. Dengan menggunakan BEP dapat diketahui bahwa perusahaan berada ditingkat impas pada penjualan Rp.53.600.000. Sehingga untuk memperoleh laba yang diinginkan maka penjualan harus berada di atas titik impas tersebut. Berdasarkan BEP perusahaan juga dapat menentukan analisa sensitivitas, dimana manajemen dapat melakukan antisipasi terhadap perubahan-perubahan yang terjadi, baik naiknya biaya bahan baku, maupun biaya-biaya lain yang mempengaruhi tingkat produksi.

Tugas akhir ini telah dipertahankan didapan sidang penguji dan dinyatakan lulus pada tanggal 24 Juli 2008. Abstrak ini telah disetujui oleh penguji.

Tanda Tangan				
Nama Terang	Arnel Yentifa, SE., Ak	Desi Handayani, SE., Ak	Zalida Afni, SE., M.Ak, Ak.	Amy Fontanella, SE., Ak

Mengetahui :

Ketua Jurusan : Endrawati, SE., Ak
NIP: 132 207 819



Alumnus telah mendaftarkan ke Fakultas/Universitas Andalas dan mendapat Nomor Alumnus :

Nomor Alumnus	Petugas Fakultas/Universitas
No. Alumni Fakultas :	Nama Tanda Tangan
No. Alumni Universitas :	Nama Tanda Tangan

BAB SATU

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Seiring dengan meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap barang-barang pelengkap rumah tangga maka pada saat ini telah banyak berkembang usaha-usaha kecil menengah yang bergerak di bidang *furniture* rumah tangga. Perusahaan-perusahaan tersebut selalu dihadapkan pada persaingan dalam merebut konsumen dan menentukan tingkat harga jual. Pada tingkat persaingan yang tinggi tersebut perusahaan harus berusaha semaksimal mungkin untuk dapat bersaing dan melanjutkan kegiatan dalam berproduksi, dengan memperhitungkan segala biaya yang dikeluarkan dengan pendapatan yang diterima untuk mencapai laba yang diinginkan.

Pada umumnya tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba. Untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan oleh perusahaan, maka diperlukan suatu perencanaan yang matang dari pihak manajemen. Selain sebagai tolak ukur bagi kemajuan atau keberhasilan seorang manajer, laba juga dapat digunakan sebagai patokan agar perusahaan dapat terus hidup dan berkembang, dimana hasil penjualan harus dapat menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan. Maka dari itu diperlukan suatu analisa yang tepat untuk mengetahui dan menentukan tingkat laba yang diinginkan yang disebut dengan analisa *Break Event Point*

“Pengertian *Break Even Point* itu sendiri adalah suatu titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. (Hansen-Mowen, 2002)”. Jadi suatu perusahaan dikatakan *Break Even Point* apabila perusahaan tersebut tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi.

Sedangkan pengertian analisa *Break Even* itu sendiri adalah sebagai berikut:

"Analisa *Break Even* adalah suatu teknik atau cara yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita rugi dan tidak pula memperoleh laba (Soehardi Sigit, 2000)".

Laba sebagai hasil penjualan diharapkan dapat menutupi biaya-biaya operasi dan biaya-biaya lainnya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Untuk itu perusahaan harus dapat menentukan besarnya volume penjualan minimum. Volume penjualan akan dapat diketahui apabila harga jual, biaya tetap dan biaya variabel sudah diketahui. Dalam hal ini yang menjadi masalah adalah berapa tingkat harga produk tersebut harus dijual agar perusahaan tidak mengalami kerugian serta memperoleh laba.

PD. Surya Jepara adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang industri manufaktur, yang mengolah kayu jati sebagai bahan baku utama menjadi berbagai macam perabotan. Adapun jenis-jenis perabot yang dihasilkan yaitu: lemari pajang lengkung 2m, kursi tamu, bufet, pembatas ruangan, tempat tidur, kursi teras, dan meja telepon. PD. Surya Jepara ini beralamat di Jalan St. Syahril Mata Air Padang.

PD. Surya Jepara hanya melakukan perhitungan terhadap semua biaya-biaya secara keseluruhan, baik berupa biaya produksi, biaya administrasi - umum dan biaya pemasaran. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Biaya bahan baku digunakan dalam menghasilkan produk jadi seperti: kayu jati, triplek, busa tebal, dan busa tipis. Biaya tenaga kerja langsung merupakan tenaga kerja yang langsung melakukan kerja tangan atas produk pada saat produksi, yaitu: upah tukang kayu, upah tukang stel, upah cat, dan upah tukang jok. Biaya overhead pabrik yang dihitung hanya mencakup biaya bahan penolong, biaya listrik dan biaya tenaga kerja tidak langsung yaitu pengawas pekerjaan, sedangkan

biaya penyusutan peralatan yang digunakan belum diperhitungkan oleh PD. Surya Jepara.

Apabila PD. Surya Jepara hanya melakukan perhitungan demikian, maka tidak dapat diketahui secara rinci produk mana yang menghasilkan laba yang paling besar dan produk yang menghasilkan laba yang kecil.

Bertitik tolak dari uraian di atas penulis tertarik membahas masalah ini sebagai Tugas Akhir dengan judul “ **ANALISA BREAK EVEN POINT MULTIPRODUK SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PD. SURYA JEPARA.**”

1.2 PERUMUSAN MASALAH

Adapun perumusan masalah yang dibahas oleh penulis adalah sebagai berikut:

- a. Bagaimana PD. Surya Jepara menentukan jumlah produksi untuk mencapai BEP
- b. Bagaimana PD. Surya Jepara menentukan jumlah produksi untuk mencapai laba yang diinginkan.
- c. Bagaimana PD. Surya Jepara merencanakan penjualan terhadap produk yang dihasilkan agar target laba yang diinginkan dapat tercapai.
- d. Bagaimana pengaruh risiko ketidakpastian terhadap target laba yang diinginkan.
- e. Bagaimana manfaat dari analisa sensitivitas terhadap target laba yang diinginkan.

BAB LIMA

PENUTUP

5.1 KESIMPULAN

Dari uraian bab-bab di atas maka penulis dapat mengambil keputusan sebagai berikut:

1. PD. Surya Jepara merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak di bidang pembuatan perabotan rumah tangga. Produk-produk yang dihasilkan antara lain lemari pajang, kursi tamu, buffet, kursi teras, dan meja telepon. Perusahaan memproduksi berdasarkan pesanan dan proses.
2. *Break Even Point* adalah dimana pendapatan sama dengan total biaya yang dikeluarkan, atau dalam arti lain perusahaan tidak memperoleh laba atau tidak menderita kerugian ataupun sering juga disebut pulang pokok. Sedangkan pengertian analisa *Break Even Point* adalah suatu cara atau teknik untuk mengetahui hubungan biaya, volume, dan laba.
3. Untuk mencapai *Break Even Point* maka langkah pertama yang harus dilakukan adalah menentukan biaya-biaya berdasarkan perilaku biaya, yang terdiri dari biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel.
4. Perusahaan yang memproduksi lebih dari satu produk atau multiproduk dalam menentukan *Break Event Point* produk-produknya harus menggunakan bauran penjualan. Bauran penjualan merupakan kombinasi relatif dari berbagai produk yang sedang dijual perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Carter Usry, 2002, *Management Accounting*, Jakarta: Erlangga.
- Deakin, Maher. 2000. *Akuntansi Biaya Jilid 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Garrison dan Noreen. 2000. *Akuntansi Manajerial*, Jakarta: Salemba Empat
- Hansen dan Mowen, 2002, *Akuntansi Manajemen*, Jilid 1, Salemba Empat, Jakarta.
- IAI. 2002. *Standar Akuntansi Keuangan*, Jakarta: Salemba Empat
- Keown dkk, 2001, *Dasar-Dasar Manajemen Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta
- Mulyadi, 2000, *Akuntansi Biaya*, Edisi 5, Yogyakarta: Aditya Media.
- Munawir. 2000. *Analisa Laporan Keuangan*, Yogyakarta: Liberty.
- Nafarin. 2002. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Niswonger dkk. 2000. *Prinsip-Prinsip Akuntansi*, edisi 19, Jakarta: Erlangga.
- Simamora, Henry. 2002. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat
- Soerhardi, Sigit. 2000. *Analisa Break Even Point*. Yogyakarta: BPFE
- Soemarso. 2000. *Akuntansi Suatu Pengantar*, Jakarta: Salemba Empat.
- Supriyono .2000. *Akuntansi Biaya*, Buku 2, Edisi 2, BPFE, Yogyakarta