

ANALISA BREAK EVEN POINT MULTI PRODUK
SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA
PADA USAHA KERAJINAN ROTAN ASMIDAR
FURNITURE



OLEH

MAY LINA PUTRI
05 087 012

TUGAS AKHIR

Diajukan sebagai salah satu memperoleh gelar Ahli
madya

POLITEKNIK UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
AGUSTUS 2008



Nomor Alumni
Universitas

MAY LINA PUTRI

Nomor Alumni
Fakultas

BIODATA

a). Tempat/tanggal lahir : Padang / 31 Mei 1987 b). Nama Orang Tua: Hasanuddin dan Rosliana c). Fakultas : Politeknik d). Jurusan : Akuntansi e). No. BP : 05 087 012 f). Tanggal Lulus : 22 Juli 2008 g). Predikat Lulus : h). IPK : i). Lama Studi : 3 tahun j). Alamat Orang Tua : Jl. Banuaran No. 71 Lubuk Begalung Padang

**ANALISA BREAK EVEN POINT MULTI PRODUK
SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA
PADA USAHA KERAJINAN ROTAN ASMIDAR FURNITURE**

Tugas Akhir Dlll Oleh : May Lina Putri

Pembimbing : 1. Arnel Yentifa, SE. Ak. 2. Yessy Novriatri Ali, SE. Ak.

ABSTRAK

Laba adalah suatu ukuran untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen mengelola usahanya. Dalam hal ini ada faktor-faktor yang harus diperhitungkan secara tepat yaitu biaya, volume penjualan, dan harga jual. Maka dari itu diperlukan suatu teknik analisa yang disebut analisa *break even point*. Untuk menentukan *break even point* maka biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya variabel dan biaya tetap. *Break even point* merupakan keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau total pendapatan sama dengan nol. Usaha Kerajinan Rotan Asmidar Furniture merupakan usaha kecil yang berlokasi di Jalan Raya Pitameh No. 7 Kec. Lubuk Begalung Padang. Dalam kegiatan usahanya hanya melakukan perhitungan terhadap semua biaya secara keseluruhan, tanpa memisahkan antara biaya variabel dengan biaya tetap, sehingga sulit menentukan laba yang optimal. Dengan adanya perhitungan *break even point* ini, diharapkan Usaha Asmidar Furniture dapat menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai untuk mencapai laba yang diinginkan.

Tugas Akhir ini telah dipertahankan di depan sidang penguji dan dinyatakan lulus pada tanggal 22 Juli 2008. Abstrak telah disetujui oleh Penguji :

Tanda Tangan	1. 	2. 	3. 	4. 
Nama Terang	Endrawati, SE. Ak.	Nuro Fauzi, SE. MM. Ak.	Ufi Maryati, M. Ak. Ak.	Arnel Yentifa, SE. Ak.

Mengetahui :
Ketua Jurusan

Endrawati, SE. Ak.
Nama


Tanda Tangan

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

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

BAB SATU

PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Seiring dengan perkembangan kebutuhan dan informasi, maka saat ini telah berkembang beberapa industri kecil di Sumatera Barat, khususnya di kota Padang. Industri kecil tersebut selalu bersaing dalam merebut konsumen dengan menentukan tingkat harga jual. Pada tingkat persaingan tersebut industri kecil 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 suatu usaha adalah untuk memperoleh laba. Untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan oleh industri maka diperlukan suatu perencanaan yang matang dari pihak manajemen, dimana hasil penjualan harus dapat menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan selama produksi. Untuk itu pihak manajemen memerlukan alat analisis yang mampu memberikan informasi yang berkaitan dengan volume penjualan/produksi, harga, dan laba. Dalam hal ini dapat menggunakan suatu analisa yang disebut *analisa break even*.

Pengertian menurut Hansen dan Mowen (2005) titik impas adalah suatu titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol. Jadi suatu perusahaan dikatakan *break even* apabila perusahaan tersebut tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi.

Menurut Supriyono (2001), adalah:

"Titik impas adalah suatu keadaan perusahaan dimana jumlah total penghasilan besarnya sama dengan jumlah total biaya, atau suatu"

keadaan dimana laba ruginya sebesar nol. Perusahaan tidak memperoleh laba tetapi tidak menderita kerugian."

Sedangkan menurut Sigit, Soehardi (2000) pengertian *break even point* adalah:

"Analisa break even point adalah suatu teknik atau cara yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita rugi dan tidak memperoleh laba."

Laba sebagai hasil penjualan diharapkan dapat menutupi biaya-biaya operasi dan biaya-biaya lainnya yang dikeluarkan oleh suatu industri kecil. Untuk itu industri kecil harus dapat menentukan dan menerapkan besarnya volume penjualan minimum. Dalam analisa *break even point* dapat dihitung berapa volume penjualan minimum yang harus dijual oleh perusahaan atau berapa volume penjualan yang harus dijual untuk mencapai target laba yang diinginkan agar perusahaan tidak menderita rugi.

Usaha Asmidar Furniture adalah suatu industri kecil yang memproduksi dan menjual berbagai jenis *furniture* rumah tangga seperti kursi tamu, kursi teras, ayunan dan lain-lain, dimana bahan baku utama yang digunakan dalam produksi produk adalah rotan atau dikenal dengan manau . Usaha kerajinan rotan ini berlokasi di Jl Raya Pitameh No. 7 Kec. Lubuk Begalung Padang. Usaha Asmidar Furniture ini belum melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam memproduksi produknya. Usaha ini hanya melakukan perhitungan terhadap semua biaya-biaya secara keseluruhan, tanpa memisahkan antara biaya variabel dengan biaya tetap.

Bertitik tolak dari uraian diatas penulis tertarik untuk membahas permasalahan tersebut yang tertuang dalam sebuah tugas akhir yang berjudul "*Analisa Break Even Point Multi Produk Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Kerajinan Rotan Asmidar Furniture*".

BAB LIMA

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Dari uraian pada bab-bab sebelumnya dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Usaha Asmidar Furniture merupakan usaha yang bergerak dalam bidang kerajinan rotan. Perusahaan ini belum pernah melakukan perhitungan *break even point*.
2. Pada Usaha Asmidar Furniture *break even point* berada pada posisi penjualan 2 paket yaitu kursi tamu 2 set, pembatas ruangan 4 set, ayunan box 6 set, dan kursi teras 4 set. Apabila perusahaan ingin memperoleh laba maka perusahaan harus dapat menjual produk diatas penjualan *break even point*.
3. Untuk menganalisa dan menentukan berapa *break even point* dengan target laba, Usaha Asmidar Furniture dapat menggunakan target laba sebagai jumlah rupiah, sebagai persentase dari pendapatan penjualan serta target laba setelah pada.
4. Untuk mengukur resiko dan ketidakpastian dalam analisa *break even point* maka *margin of safety* Usaha Asmidar Furniture untuk masing-masing produk adalah kursi tamu sebesar Rp. 4.800.000, pembatas ruangan Rp. 2.100.000, ayunan box sebesar Rp. 2.700.000, dan kursi teras Rp. 2.850.000. Tingkat *lverage operating* keseluruhan produk adalah sebesar 1,67.

DAFTAR REFERENSI

- Garison, Norreen, dan Brewer, 2006, *Akuntansi Manajerial*, Salemba Empat, Jakarta.
- Hansen dan Mowen, 2005, *Akuntansi Manajemen*, Jilid 1 & 2, Erlangga, Jakarta.
- IAI, 2004, *Standar Akuntansi Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta.
- Kartadinata, Abas, 2000, *Akuntansi dan Analisis Biaya*, PT. Rineka Cipta Jakarta.
- Keon, J Arthur-scott, David F-Martin, Jhon D-Petty, J William, 2001, *Dasar-dasar Manajemen Keuangan*, Salemba Empat, Jakarta.
- Krismiaji, 2002, *Dasar-Dasar Akuntansi Manajemen*, UPP AMP YPKN, Yogyakarta.
- Mulyadi, 2000, *Akuntansi Biaya*, Edisi 5, Aditya Media, Yogyakarta.
- Sigit, Soehardi, 2000, *Analisa Break Even Point*, BEPFE, Yogyakarta.
- Sugiri, Slamet, 2004, *Akuntansi Manajemen*, Edisi 3, UPP AMP YKPN, Yogyakarta.
- Supriyono, RA, 2001, *Akuntansi Biaya*, BEPFE, Yogyakarta.
- Symrn, L. M, 2001, *Akuntansi Manajerial*, Edisi 1, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta
- William K, Cater, Milton F, Usry, 2004, *Akuntansi Biaya*, Edisi 13, Salemba Empat, Jakarta.