

**ANALISA BREAK EVEN POINT MULTI PRODUK
SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA
PADA USAHA KONVEKSI MIMI COLLECTION**



OLEH

**AZEVIEL LEONI AZWAR
05 087 034**

TUGAS AKHIR

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

**JURUSAN AKUNTANSI
POLITEKNIK UNIVERSITAS ANDALAS
PADANG
AGUSTUS 2008**





Nomor Alumni Universitas	AZEVIEL LEONI AZWAR	Nomor Alumni Fakultas
--------------------------	---------------------	-----------------------

BIODATA

a) Tempat/Tgl. Lahir : Solok/ 30 Juli 1987 b) Nama Orang Tua : Azwar Sumin dan Efrida
 c) Fakultas : Politeknik d) Jurusan : Akuntansi
 e) No. BP : 05087034 f) Tgl. Lulus : 25 Juli 2008
 g) Predikat Lulus : h) IPK : i) Lama Studi: 3 tahun
 j) Alamat : Jl. Sutan Syahrir No. 78 A Padang

**ANALISA BREAK EVEN POINT MULTI PRODUK
 SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA
 PADA USAHA KONVEKSI MIMI COLLECTION**

Tugas Akhir D III Oleh : AZEVIEL LEONI AZWAR

Pembimbing : 1. ARMEL YENTIFA, SE. Ak 2. DESI HANDAYANI, SE. Ak

ABSTRAK

Ditdalam sebuah perusahaan manufaktur harus mempunyai kemampuan dalam mengelola biaya. Dalam hal ini ada faktor-faktor penting yang harus diperhitungkan secara tepat yaitu biaya, volume penjualan serta harga jual. Analisa *break even point* digunakan untuk menentukan kuantitas produk yang harus dijual untuk menutupi seluruh biaya produksi. Untuk menentukan *break even point* maka biaya-biaya harus dipisahkan menurut perilaku biaya yaitu pemisahan antara biaya variabel dan biaya tetap. *Break even point* merupakan keadaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian dimana pendapatan dikurangi total biaya sama dengan nol. Usaha Konveksi Mimi Collection merupakan usaha konveksi kecil yang berlokasi Jalan M. Yamin No. 2 Aur Kuning Bukittinggi. Dalam kegiatan usaha konveksi ini belum memperhitungkan biaya secara keseluruhan dan belum pernah dilakukan pemisahan biaya. Sehingga perusahaan sulit menentukan laba yang optimal. Maka pengelola Usaha Konveksi Mimi Collection dapat menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai sehingga dapat mencapai laba yang diinginkan.

Tugas Akhir ini telah dipertahankan di depan sidang penguji dan dinyatakan lulus pada tanggal 25 Juli 2008.

Tanda Tangan	1.	2.	3.	4.
Nama Terang	Uli Maryati, M. Ak. Ak	Anda Dwi Haryadi, SE. Ak	Firman Surya, SE. Ak	Armel 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

Perkembangan perekonomian yang sangat pesat menimbulkan persaingan diantara para pelaku ekonomi yang terlibat dalam dunia usaha dan bisnis. Mereka berusaha untuk mencari dan menciptakan hal-hal baru yang inovatif dan kreatif serta bisa ikut serta dan memenangkan persaingan tersebut. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah memperoleh laba yang maksimal untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan oleh perusahaan maka diperlukan suatu perencanaan yang matang dari pihak manajemen. Seperti perencanaan dalam jumlah minimum barang yang diproduksi dan penentuan biaya yang harus dikeluarkan selama proses produksi. Sehingga manajemen dapat mengambil keputusan terhadap harga jual dan jumlah minimum barang yang harus terjual.

Keberhasilan suatu usaha dalam menjalankan aktivitasnya dipengaruhi oleh banyak faktor diantaranya adalah tingkat kemampuan perusahaan dalam mengelola dan meningkatkan produktivitasnya melalui penjualan produk dalam jangka waktu tertentu sesuai dengan harga yang telah ditetapkan.

Penetapan harga dalam kebijaksanaan manajemen belum memadai jika hanya ditujukan untuk menutupi semua biaya yang dikeluarkan, tetapi juga harus menjamin adanya laba. Manajemen memerlukan suatu informasi untuk menganalisa faktor-faktor yang mempengaruhi pendapatan di masa yang akan datang, sehingga diperlukan suatu teknik analisa yang disebut analisa *break even point*. Analisa ini

dapat digunakan manajemen untuk melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan yang menekankan pada keterkaitan biaya kuantitas yang terjual dan harga.

Usaha Konveksi Mimi Collection yang berlokasi Jl. Prof. M. Yamin SH No. 2 Aur Kuning Atas Bukittinggi. Usaha ini menghasilkan beberapa jenis produk seperti Tudung Saji, Tutup TV, Tutup Magic Jar, Tutup Aqua, dan produk lainnya. Dalam kegiatan operasional, perusahaan dibantu oleh pekerja sebagai tenaga ahli yang berjumlah 10 orang.

Berdasarkan hasil survey yang dilakukan, pemilik perusahaan telah melakukan pencatatan terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan dan begitu juga dengan pendapatan atas penjualannya. Namun, perusahaan ini dalam pencatatan biaya-biaya yang dilakukan belum adanya pemisahan yang jelas antara biaya variabel dan biaya tetap. Pemilik hanya mengelompokkan biaya yang terjadi secara umum. Biaya-biaya yang seharusnya dikategorikan sebagai biaya produk tidak diperhitungkan seperti biaya listrik, penyusutan peralatan dan lain sebagainya. Sehingga pemilik tidak pernah mengetahui berapa laba bersih yang sebenarnya diperoleh dari hasil penjualan tersebut.

Dari fakta di lapangan yang terjadi pada Usaha Konveksi Mimi Collection ini, maka penulis tertarik untuk membahas dan dituangkan dalam bentuk Tugas Akhir yang berjudul **“Analisa Break Even Point Multi Produk sebagai Alat Perencanaan Laba pada Usaha Konveksi Mimi Collection”**.

1.2 PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hal-hal yang telah diuraikan maka masalah yang akan dibahas adalah sebagai berikut:

BAB LIMA

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

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

1. Selama ini dalam Usaha Konveksi Mimi Collection tidak pernah melakukan perhitungan kuantitas unit produksi dalam mencapai titik impas (*break even point*).
2. Dalam Usaha Konveksi Mimi Collection ini dalam pencatatan biaya-biaya yang dilakukan belum adanya pemisahan yang jelas antara biaya variabel dan biaya tetap.
3. Pada Usaha Konveksi Mimi Collection *break even point* berada pada posisi penjualan 61 paket yaitu 61 helai produk tudung saji, 183 helai produk tutup magicjar, 61 helai produk alas meja dan 122 helai produk tutup aqua. Apabila perusahaan ingin memperoleh laba maka perusahaan harus dapat menjual produk di atas penjualan *break even point* tersebut.

5.2 Saran

Setelah melihat dan memperhatikan serta melakukan analisa pada Usaha Konveksi Mimi Collection, maka dalam hal ini penulis memberikan saran kepada pemilik sekaligus sebagai pengelola pada Usaha Konveksi Mimi Collection sebagai berikut :

1. Sebaiknya Usaha Konveksi Mimi Collection melakukan perhitungan kuantitas unit produksi dalam mencapai titik impas (*break even point*).

DAFTAR REFERENSI

- Garison, Norreen dan Brewer (2006). *Akuntansi manajerial*. Jakarta: Salemba Empat.
- Hansen dan Mowen (2005). *Akuntansi manajemen*. (Jilid 1 & 2). Jakarta: Erlangga
- IAI (2004). *Standar akuntansi keuangan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Kartadinata, Abas (2000). *Akuntansi dan analisis biaya*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Krismiaji (2002). *Dasar-dasar akuntansi manajemen*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Mulyadi (2005). *Akuntansi biaya*. (Edisi 5). Yogyakarta: Aditya Media.
- Sugiri, Slamet (2004). *Akuntansi manajemen*. (Edisi 3). Yogyakarta: UPP AMP YKPN.
- Supriyono, RA (2001). *Akuntansi biaya*. Yogyakarta: BPFE.
- William K, Cater, Milton F, Usry (2004). *Akuntansi biaya*. (Edisi 13). Jakarta: Salemba Empat.