

**ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR
PERENCANAAN LABA PADA PT.DOHACO GROUP**

SKRIPSI

**Diajukan Guna Memenuhi Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi Pada Fakultas Ekonomi
Jurusan Akuntansi
Universitas Katolik Widya Karya Malang**



**DISUSUN OLEH :
DENNY SEPTIAN
NIM : 201112939**

**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG
FAKULTAS EKONOMI
JURUSAN AKUNTANSI
2014**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

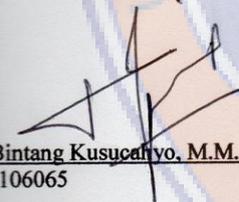
Nama : Denny Septian
NIM : 201112939
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Akuntansi
Judul : ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR PERENCANAAN
LABA PADA PT. DOHACO GROUP

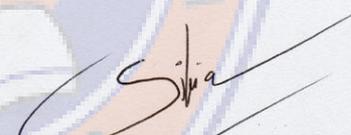
Malang, 24 Mei 2014

DITERIMA DAN DISETUJUI:

Pembimbing I

Pembimbing II

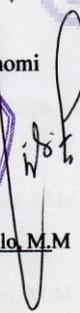

Drs. Bintang Kusudarmo, M.M., Ak
NIK: 106065


Dra. Silvia Indrarini, M.M., Ak
NIK: 193027

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Jurusan Akuntansi


Drs. Cornelius Niwadolo, M.M
NIK: 185004


Dra. Lis Lestari S., M.Si
NIK: 188011

PENGESAHAN

Skripsi yang berjudul :

ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA

PT. DOHACO GROUP

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Denny Septian

NIM : 201112939

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Karya Malang pada tanggal : 10 Mei 2014 dan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar Sarjana Ekonomi Strata Satu (S-1).

Disahkan oleh:

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Katolik Widya Karya Malang

Drs. Cornelius Niwadolo, M.M

NIK : 185004

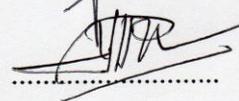
DEWAN PENGUJI

TANDA TANGAN

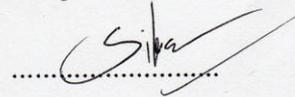
1. Drs. Bintang Kusucahyo, M.M., Ak

.....


2. Dra. M.A.F Suprapti, M.M

.....


3. Dra. Silvia Indrarini, M.M., Ak

.....




PT DOHACO GROUP

Office : Jl Kalimantan No 32
Malang – Indonesia
Telp (0341) 349595
E-mail : tirex.center@gmail.com Website : www.tirtaexpress.com



SURAT KETERANGAN

Bersama ini kami, PT DOHACO GROUP, menerangkan bahwa mahasiswa/i sebagai berikut :

Nama : DENNY SEPTIAN
NIM : 201112939
Fakultas / Jurusan : EKONOMI / AKUNTANSI
Perguruan Tinggi / Universitas : WIDYA KARYA

Telah melakukan penelitian di PT DOHACO GROUP sebagai prasyarat untuk menyelesaikan Ujian Akhir dengan judul penelitian, “ ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA“.

Demikian surat keterangan ini kami buat agar dapat digunakan sebagai mestinya.

Malang, 2 Desember 2013

PT DOHACO GROUP

Domestic & International

Hammy P. Rahardja

Key Account Manager

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Kami yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul "ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA PT DOHACO GROUP"

merupakan karya asli dari :

Nama : Denny Septian
 NIM : 201112939
 Jurusan : Akuntansi
 Fakultas : Ekonomi
 Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

dan bukan karya plagiat baik sebagian maupun seluruhnya

Demikian pernyataan ini kami buat dengan sebenar-benarnya dan apabila terdapat kekeliruan kami bersedia untuk menerima sanksi sesuai dengan aturan yang berlaku.

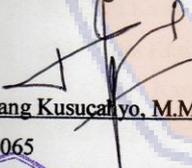
Malang, 24 Mei 2014



Denny Septian

DITERIMA DAN DISETUJUI:

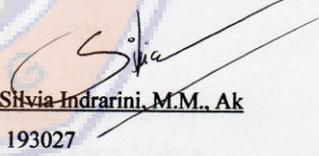
Pembimbing I



Drs. Bintang Kusucanjo, M.M., Ak

NIK: 106065

Pembimbing II



Dra. Silvia Indrarini, M.M., Ak

NIK: 193027

Mengetahui :

Dekan Fakultas Ekonomi



Drs. Cornelius Niwadollo, M.M

NIK: 185004

Ketua Jurusan Akuntansi



Dra. Lis Lestari S., M.Si

NIK: 188011

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Denny Septian

NIM : 201112939

Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Tempat, tanggal lahir : Jakarta, 12 September 1991

Alamat : Jl. Argopuro no.24 RT 003 RW 006 Lawang,
Malang

Nama Orang Tua

Ayah : Bambang Eka Purnama

Ibu : Soekarlin

Riwayat Pendidikan :

1. SD Citra Kasih Cimone – Tangerang (Tahun 1997 – 2003)
2. SMP Citra Kasih Cimone – Tangerang (Tahun 2003 – 2006)
3. SMA Citra Kasih Cimone – Tangerang (Tahun 2006 – 2009)
4. STIE Perguruan Buddhi Karawaci – Tangerang (Tahun 2009 – 2011)
5. Tercatat sebagai mahasiswa Universitas Katolik Widya Karya Malang angkatan tahun 2011/2012

KATA PENGANTAR

Pertama-tama penulis ingin mengucapkan puji syukur kepada Tuhan Yang Maha Esa atas Rahmat dan Karunia-Nya yang telah diberikan kepada penulis, baik secara jasmani maupun rohani sehingga penulis dapat menyusun, mengadakan penelitian serta menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik.

Skripsi ini penulis susun sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi di Universitas Katolik Widya Karya. Walaupun terdapat hambatan dan kesulitan yang harus penulis hadapi dalam penyusunan skripsi ini, namun semuanya itu telah berhasil penulis lewati dengan bantuan dari berbagai pihak. Bantuan itu baik berupa bantuan moril, bimbingan, dorongan, semangat, dan doa yang diberikan dalam menyelesaikan skripsi ini.

Pada kesempatan ini, penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu. Baik secara langsung maupun tidak langsung sehingga skripsi ini dapat selesai, yaitu kepada:

1. Bapak Drs. Bintang Kusucahyo, M.M., Ak Selaku dosen pembimbing I
2. Ibu Dra Silvia Indrarini, M.M., Ak Selaku dosen pembimbing II
3. Manajer accounting PT DOHACO GROUP Bapak Hammy P. Rahardja yang telah banyak memberikan bantuan dan kerja samanya selama penulis melakukan penelitian dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, penulis mengharapkan saran dan kritik dari semua pihak agar dapat

menjadi bahan pertimbangan bagi penulis. Penulis berharap agar skripsi ini bermanfaat bagi rekan mahasiswa dan pihak yang berkepentingan guna menambah wawasan dan pengetahuan pembaca.

Malang, 10 Mei 2014

Penulis

Denny Septian



DAFTAR ISI

Halaman

Halaman Judul

Halaman Persetujuan Skripsi

Halaman Pengesahan Skripsi

Halaman Surat Keterangan Penelitian

Halaman Pernyataan Bebas Plagiat

Halaman Daftar Riwayat Hidup

Kata Pengantar i

Daftar Isi iii

Daftar Tabel vi

Daftar Gambar vii

Abstraksi viii

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang 1

B. Perumusan Masalah 4

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian..... 4

BAB II LANDASAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu 6

B. Teori..... 10

1. Biaya..... 10

a. Pengertian Biaya 10

b. Perilaku Biaya 11

c. Pemisahan Biaya Tetap dengan Biaya variabel..... 14

d. Metode-Metode Pemisahan Biaya Campuran..... 15

2. Laba.....16

a. Pengertian Laba 16

b. Perencanaan Laba..... 17

c. Manfaat Perencanaan Laba 18

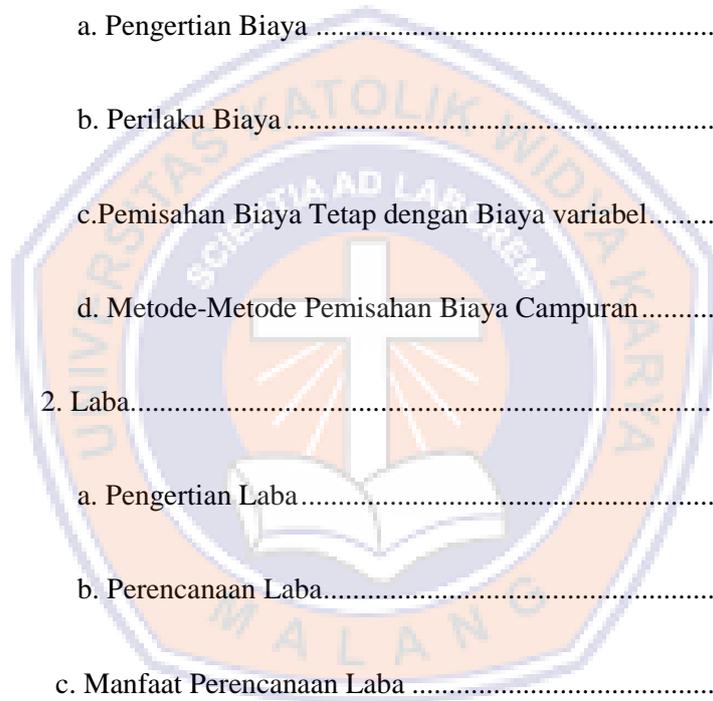
3. Konsep Titik Impas (*break even point*)..... 19

a. Pengertian Konsep Titik Impas (*break even point*) 19

b. Pengertian Analisis Titik Impas 19

c. Manfaat Analisis Titik Impas 20

d. Asumsi-asumsi yang mendasari Titik Impas..... 21



| | |
|---|----|
| e. Penentuan Titik Impas..... | 21 |
| f. Perubahan Titik Impas | 22 |
| 4. Analisis Break Even Point sebagai Perencanaan Laba | 23 |
| 5. Margin Of Safety..... | 24 |
| 6. Degree Of Operating Leverage..... | 25 |

BAB III METODE PENELITIAN

| | |
|---|----|
| A. Jenis Penelitian | 26 |
| B. Ruang Lingkup Penelitian | 26 |
| C. Lokasi Penelitian | 27 |
| D. Jenis dan Sumber Data | 27 |
| E. Metode dan Teknik Pengumpulan Data | 27 |
| G. Teknik Analisis Data | 28 |
| H. Kerangka Pikir | 29 |

BAB IV ANALISIS INTERPRETASI DATA

| | |
|-------------------------------|----|
| A. Gambaran Umum Perusahaan | |
| 1. Sejarah Perusahaan | 30 |
| 2. Lokasi Perusahaan | 32 |
| 3. Struktur Organisasi | 33 |
| 4. Visi, Misi dan Motto | 38 |
| 5. Tujuan Perusahaan..... | 38 |

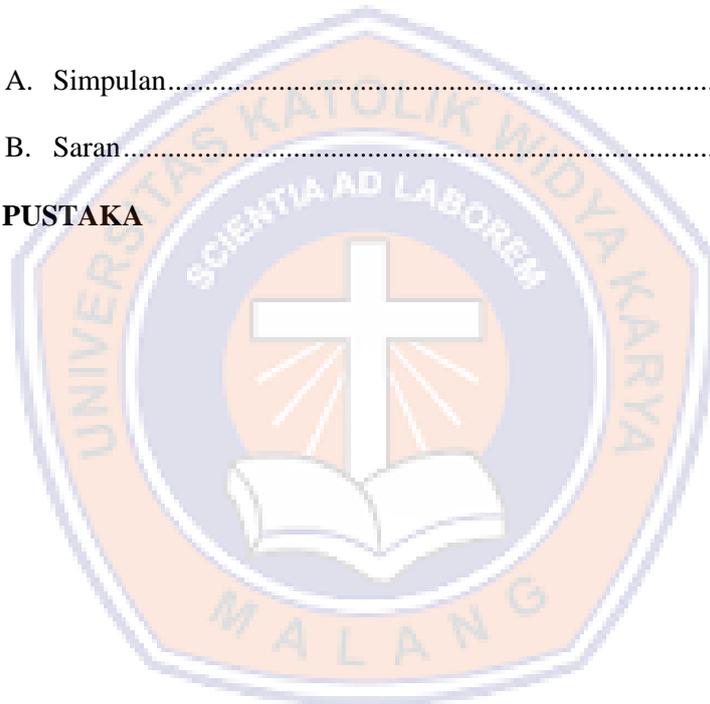
| | |
|---|----|
| 6. Produk-produk | 39 |
| 7. Penyajian Data | 40 |
| B. Penyajian Data Penelitian..... | 41 |
| C. Analisis dan Interpretasi Data Penelitian..... | 41 |
| D. Hasil yang Diharapkan | 72 |

BAB V PENUTUP

| | |
|------------------|----|
| A. Simpulan..... | 73 |
| B. Saran..... | 74 |

DAFTAR PUSTAKA

Lampiran



DAFTAR TABEL

| | |
|---|----|
| Tabel IV.1. Volume Penjualan dan Harga jual 2011-2013..... | 41 |
| Tabel IV.2. Volume Penjualan yang ditargetkan dan Realisasi..... | 41 |
| Tabel IV.3. Penjualan yang ditargetkan dan Realisasi..... | 41 |
| Tabel IV.4. Biaya Operasional Tahun 2011-2013 | 42 |
| Tabel IV.5. Perhitungan Laba yang ditargetkan | 43 |
| Tabel IV.6. Perhitungan Laba realisasi..... | 43 |
| Tabel IV.7. Laba yang ditargetkan dan Realisasi | 43 |
| Tabel IV.8. Pemisahan Biaya Operasional Tahun 2011 | 46 |
| Tabel IV.9. Pemisahan Biaya Operasional Tahun 2012 | 47 |
| Tabel IV.10. Pemisahan Biaya Operasional Tahun 2013 | 48 |
| Tabel IV.11. Rincian Biaya Semi Variabel..... | 49 |
| Tabel IV.12. Pemisahan Biaya Pemeliharaan Kendaraan Tahun 2011..... | 50 |
| Tabel IV.13. Pemisahan Biaya Pemeliharaan Kendaraan Tahun 2012..... | 51 |
| Tabel IV.14. Pemisahan Biaya Pemeliharaan Kendaraan Tahun 2013..... | 53 |
| Tabel IV.15. Biaya Tetap dan Biaya Variabel | 55 |
| Tabel IV.16. Perhitungan <i>Break Even Point</i> | 62 |
| Tabel IV.17. Perhitungan <i>Margin Of Safety</i> | 65 |

Tabel IV.18. Persentase *Degree Of Operating Leverage* 68

Tabel IV.19. Perencanaan tahun 2014 69



DAFTAR GAMBAR

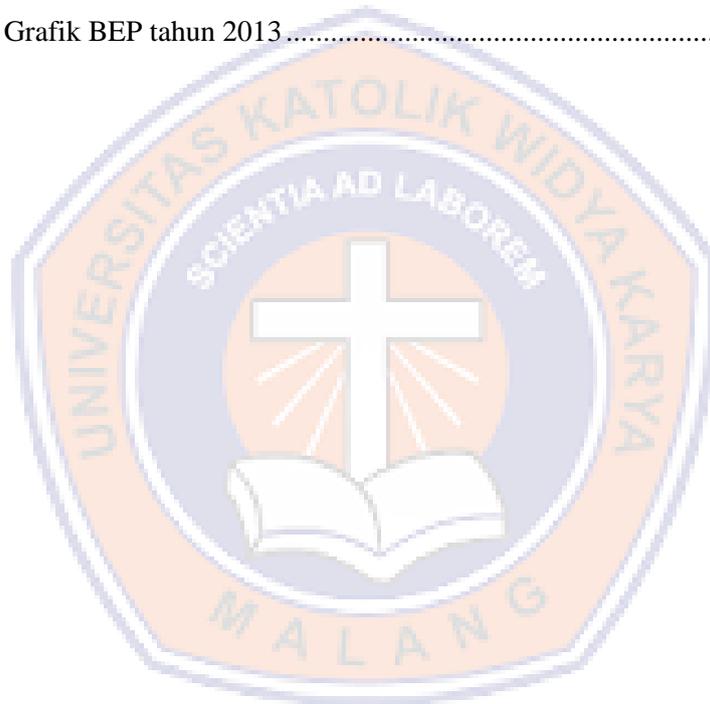
Gambar 1. Kerangka Pikir 29

Gambar 2. Struktur Organisasi PT DOHACO GROUP 34

Gambar 3. Grafik BEP tahun 2011 57

Gambar 4. Grafik BEP tahun 2012 59

Gambar 5. Grafik BEP tahun 2013 61



**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI DASAR PERENCANAAN
LABA PADA PT.DOHACO GROUP**

ABSTRAKSI

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan analisis *break even point* pada PT.DOHACO GROUP yang merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang jasa pengangkutan (ekspedisi) yang melayani pengiriman barang keseluruh nusantara (domestik) maupun mancanegara (internasional).

Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif. Masalah yang dihadapi oleh PT.DOHACO GROUP adalah perusahaan belum mampu untuk mengoptimalkan target laba yang direncanakan setiap tahunnya.

Hasil analisis menunjukkan dalam tiga tahun terakhir yaitu tahun 2011, 2012, dan 2013 menunjukkan *break even point* perusahaan mengalami penurunan yang cukup signifikan. Hal ini menandakan perusahaan dalam keadaan yang baik karena nilai yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas semakin kecil. Tingkat *margin of safety* perusahaan yang meningkat setiap tahunnya menunjukkan perusahaan mampu untuk mencapai jumlah minimum penurunan penjualan yang ditargetkan, selain itu tingkat *degree of operating leverage* yang semakin mengecil menunjukkan bahwa penurunan dalam laba operasi perusahaan (EBIT) tidak terlalu berdampak bagi perusahaan.

Kata kunci : *analisis break even point, margin of safety, degree of operating leverage*

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Karena perkembangan dunia usaha semakin berkembang dengan sangat cepat yang diikuti dengan adanya kemajuan ilmu pengetahuan, kemajuan teknologi, dan kemajuan arus informasi pada saat ini yang sangat dibutuhkan dalam lingkungan bisnis, serta munculnya perekonomian global yang diiringi dengan semakin ketatnya persaingan bisnis antara perusahaan-perusahaan yang ada akan menjadi sebuah tantangan bagi suatu perusahaan untuk tetap hidup dan berkembang. Dalam menghadapi keadaan demikian, maka perusahaan dituntut untuk bekerja lebih efektif dan efisien dalam menjalankan kegiatan pengoperasiannya dengan hasil tujuan yaitu mendapatkan suatu laba.

Tujuan mendirikan perusahaan tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Di kalangan perusahaan itu sendiri, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa kearah persaingan yang semakin ketat, sedangkan usaha untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, meskipun dengan adanya peningkatan penjualan pengusaha belum cukup untuk mendapatkan laba yang optimal. Pada dasarnya setiap perusahaan didirikan dan dioperasikan dengan tujuan yang sama yaitu untuk menghasilkan laba, sehingga dapat dikatakan berhasil atau tidaknya suatu perusahaan dalam

menjalankan kegiatan operasionalnya pada umumnya dimulai pada keuntungan yang diperoleh perusahaan tersebut.

Kesuksesan suatu perusahaan dalam mengembangkan usahanya adalah dengan dipergunakannya alat analisis yang dapat digunakan untuk menghitung besarnya laba yang diinginkan.

Besarnya laba dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu Harga jual sebuah produk apabila harga jual naik, maka jumlah barang yang diminta oleh konsumen akan menurun. Hal ini dapat berakibat menurunnya jumlah penghasilan totalnya, Volume penjualan sebuah produk apabila volume penjualan sebuah barang naik maka akan semakin mudah untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan sebaliknya apabila volume penjualan menurun maka akan semakin sulit untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan, naik atau turunnya biaya baik biaya tetap ataupun biaya variabel juga akan mempengaruhi laba, apabila biaya naik, berarti kita memerlukan barang yang lebih banyak untuk mencapai tingkat laba sebaliknya apabila biaya rendah maka kita memerlukan barang yang jumlahnya lebih sedikit untuk mencapai tingkat laba.

oleh karena itu perusahaan dalam menentukan tindakan dan kebijaksanaan diperlukan data-data untuk menilai berbagai kemungkinan yang bersangkutan dengan laba. Untuk merencanakan laba yang baik agar sesuai dengan kondisi perusahaan digunakan analisis *break even* yang akan menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan, harga jual dan laba.

Dalam perencanaan maupun realisasinya seorang manajer dapat memperbesar laba melalui langkah-langkah Meningkatkan besarnya laba dengan cara menekan biaya dan memperbesar volume penjualan serta dengan mengurangi jumlah dana yang tertanam yang dimaksud adalah meniadakan sejumlah dana yang menganggur, tidak produktif atau tidak langsung menunjang kebutuhan operasi perusahaan. Dengan cara ini, perputaran dana operasi akan meningkat.

Langkah-langkah tersebut saling berkaitan satu sama lain dan mempunyai hubungan yang sangat erat sehingga tidak dapat dipisahkan. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba. Oleh karena itu dalam perencanaan laba hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting. Hubungan tersebut dapat diketahui lebih lanjut melalui break even. Sedangkan analisis break even ini sendiri merupakan cara teknik untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya tetap, dan biaya variabel, serta rugi dan laba.

Dengan adanya perencanaan laba yang baik maka dapat diharapkan semua kegiatan perusahaan dapat lebih diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan, serta dapat meningkatkan efektivitas dan efisiensi kerja para manajer perusahaan, sehingga sasaran dan tujuan perusahaan untuk mencapai laba yang optimal dapat tercapai dengan baik.

PT. DOHACO GROUP adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang jasa ekspedisi dan transportasi, perusahaan ini melayani berbagai macam pengiriman barang dan dokumen baik dalam negeri maupun luar negeri, serta melayani penyediaan jasa transportasi baik jasa travel ataupun tour dan juga penyewaan mobil. Dalam perkembangannya PT.DOHACO GROUP tentu memerlukan alat analisis yang akurat dan tepat guna perencanaan laba dimasa yang akan datang. Dalam hal ini analisis break even point cukup tepat bila diterapkan dalam perencanaan di perusahaan ini. Diharapkan dengan analisis break even point dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba perusahaan yang tepat dan akurat.

Berdasarkan uraian tersebut di atas maka penulis tertarik untuk menyusun skripsi dengan judul : “ ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA PT DOHACO GROUP”

B. Permasalahan

Berdasarkan penelitian yang dilakukan pada PT DOHACO GROUP maka masalah yang dapat diidentifikasi adalah sebagai berikut :

“Bagaimana analisis break even point dapat digunakan sebagai perencanaan laba pada PT. DOHACO GROUP?”

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

Tujuan dari diadakannya penelitian ini adalah :

“Untuk mengetahui penerapan analisis Break Even Point pada PT.DOHACO GROUP “

D. Manfaat Penelitian

Manfaat Penelitian ini adalah:

1. Bagi perusahaan

Memberikan informasi bagi perusahaan yang mungkin dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menetapkan suatu kebijakan perusahaan terhadap rencana-rencana yang sudah diambil

2. Bagi penulis

Sebagai dasar untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis dalam lingkungan kegiatan perusahaan.

3. Bagi pihak lain

Sebagai studi pembelajaran perbandingan di dalam membuat karya ilmiah. Juga sebagai bahan kajian perusahaan untuk menyimpulkan apakah penelitian yang dilakukan dapat bermanfaat bagi perusahaan.

