

**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI DASAR PERENCANAAN
PENJUALAN PADA PT TRISON JAYA PAPERINDO KEDIRI**

SKRIPSI

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



DISUSUN OLEH :

SUSAN

201611044

**UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA KARYA MALANG
FAKULTAS EKONOMI - JURUSAN MANAJEMEN
2020**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Susan
NIM : 201611044
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Judul : ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI DASAR PERENCANAAN PENJUALAN PADA PT TRISON JAYA PAPERINDO KEDIRI

Malang , 26 Juni 2020

Susan

DITERIMA DAN DISETUJUI:

Pembimbing I



Dra. Anni Yudiastuti, M.P.
NIDN: 0701056401

Pembimbing II



Drs. Cornelius Niwadoło, M.M.
NIDK: 8887223419

Mengetahui:

Dekan Fakultas Ekonomi



Dra. Anni Yudiastuti, M.P.
NIDN: 0701056401

Ketua Jurusan Manajemen



Jovita Vicka B.W., S.Pd., M.SM.
NIDN: 0724018601

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Skripsi yang berjudul :

**ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR PERENCANAAN
PENJUALAN PADA PT TRISON JAYA PAPERINDO KEDIRI**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Susan

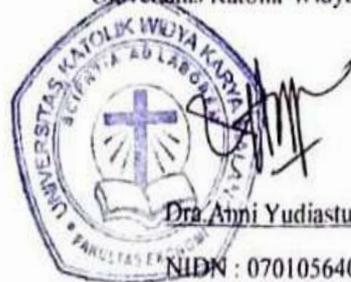
NIM : 201611044

Telah dipertahankan di depan Dewan Penguji skripsi Fakultas Ekonomi
Universitas Katolik Widya Karya Malang pada tanggal 26 Juni 2020 dan telah
memenuhi syarat untuk diterima sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar
Sarjana Manajemen Strata Satu (S1)

Disahkan oleh :

Dekan Fakultas Ekonomi

Universitas Katolik Widya Karya Malang



Dra. Anni Yudiastuti, M.P
NIDN : 0701056401

DEWAN PENGUJI

1. Dra. Anni Yudiastuti, M.P
NIDN : 0701056401
2. Drs. Cornelius Niwadolo, M.M
NIDK: 8887223419
3. Jovita Vicka B. W., S.Pd., M.SM
NIDN : 0724018601

Tanda Tangan



SURAT KETERANGAN PENELITIAN



PT. TRISON JAYA PAPERINDO

Ds. Tugurejo Kec. Ngasem Kab. Kediri

Telp. / Fax. (0354) 892829

Jawa Timur - Indonesia

SURAT KETERANGAN

No. 010/SM.12/19

Yang bertanda tangan dibawah ini pimpinan perusahaan PT Trison Jaya Paperindo Kediri ,
menerangkan bahwa mahasiswa Universitas Katolik Widya Karya Malang berikut ini :

Nama : Susán
NIM : 201611044
Jurusan : Manajemen
Judul : Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan Pada
PT Trison Jaya Paperindo Kediri

Mahasiswa tersebut diatas telah melakukan penelitian pada perusahaan kami guna penyusunan
skripsi pada tanggal 10 – 17 Desember 2019.

Demikian surat keterangan ini kami buat, agar dipergunakan sebagaimana mestinya.

Kediri, Desember 2019



Naniek Yuana
Direktur

PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT

Saya yang bertanda tangan dibawah ini menerangkan dengan sesungguhnya bahwa skripsi yang berjudul "ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR PERENCANAAN PENJUALAN PADA PT TRISON JAYA PAPERINDO KEDIRI" merupakan karya asli dari

Nama : Susan
NIM : 201611044
Jurusan : Manajemen
Fakultas : Ekonomi
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang

Dan bukan karya plagiat baik sebagian maupun seluruhnya.

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

Malang, 26 Juni 2020



DITERIMA DAN DISETUJUI:

Pembimbing I

Dra. Anni Yudiastuti, M.P
NIDN: 0701056401

Pembimbing II

Drs. Cornelius Niwadolo, M.M
NIDK: 8887223419

Dekan Fakultas Ekonomi

Dra. Anni Yudiastuti, M.P
NIDN: 0701056401

Mengetahui:

Ketua Jurusan Manajemen

Jovita Vika B.W., S.Pd., M.SM
NIDN: 0724018601

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Susan
NIM : 201611044
Universitas : Universitas Katolik Widya Karya Malang
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Tempat, Tanggal Lahir : Kediri , 25 Desember 1998
Alamat : Perumahan Bumi Manyaran Damai MDR V Nomor 5
Nama Orang Tua
Ayah : Sudjoko
Ibu : Sri Hartati
Riwayat Pendidikan

1. SDK santo Yoseph (2005 – 2010)
2. SMPK Santa Maria (2010 – 2013)
3. SMAK Santo Augustinus (2013 – 2016)
4. Universitas Katolik Widya Karya Malang (2016 – 2020)



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa karena berkat Rahmat dan Karunianya yang telah diberikan kepada peneliti baik secara jasmani maupun rohani sehingga penulis dapat menyusun, mengadakan penelitian dan menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan baik. Skripsi ini peneliti susun sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Manajemen di Universitas Katolik Widya Karya Malang. Meskipun terdapat banyak hambatan dan kesulitan yang harus dihadapi dalam penyusunan skripsi ini, namun semuanya berhasil dilewati peneliti dengan bantuan dari berbagai pihak baik berupa bantuan moril maupun bimbingan, semangat, dorongan serta doa yang diberikan dalam menyelesaikan skripsi ini. Oleh karena itu, pada kesempatan ini peneliti ingin mengucapkan terima kasih kepada :

1. Ibu Dra. Anni Yudiastuti, M.P selaku dosen pembimbing I yang telah banyak meluangkan waktu, menyumbangkan pikiran dan tenaganya serta semangat untuk mengarahkan peneliti dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi.
2. Bapak Drs. Cornelius Niwadolo, M.M selaku dosen pembimbing II yang telah menyediakan waktu dan tenaga untuk mengarahkan peneliti dalam menyusun dan menyelesaikan skripsi.
3. Bapak Bambang Gunawan selaku pemilik perusahaan PT Trison Jaya Paperindo yang telah memberikan ijin kepada peneliti untuk mengambil data di perusahaan dan Ibu Nanik selaku Direktur yang telah banyak memberikan informasi dalam penelitian skripsi.
4. Bapak ibu dosen yang telah memberikan banyak ilmu pengetahuan untuk menambah wawasan bagi peneliti.

PLAGIARISME ADALAH PELANGGARAN HAK CIPTA DAN ETIKA

5. Orang tua yang telah memberikan bantuan moril,dukungan, semangat serta doa untuk peneliti dalam menyelesaikan skripsi.
6. Sahabatku (Retno Aisyiah , Fransisca Denciana, Patrisia Anindita dan Yuli) yang telah memberi semangat dan dukungan serta sama – sama berjuang dari awal perkuliahan sampai penyusunan skripsi.
7. Teman – teman manajemen angkatan 2016 yang telah memberikan banyak masukan dan dukungan dalam proses pengerjaan skripsi.

Peneliti menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu peneliti mengharapkan saran serta kritik dari semua pihak agar dapat menjadi bahan pertimbangan bagi peneliti. .Peneliti berharap agar skripsi ini bermanfaat bagi mahasiswa lain serta pihak yang berkepentingan guna menambah wawasan dan pengetahuan pembaca.

Malang,26 Juni 2020

Susan

MOTTO

*“ Success Is Not A Final Only An
Achievement”*



DAFTAR ISI

Halaman

JUDUL	i
TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iii
SURAT KETERANGAN PENELITIAN.....	iv
PERNYATAAN BEBAS PLAGIAT	v
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
MOTTO	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR.....	xiii
ABSTRAKSI.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian.....	3
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Penelitian Terdahulu	5
B. Tinjauan Pustaka.....	8
1. Analisis Break Even Point	8
a. Pengertian Analisis Break Even Point.....	8
b. Manfaat Analisis Break Even Point	9
c. Dasar Asumsi Analisis Break Even Point	9
d. Keterbatasan Break Even Point	10
e. Rumus Break Even Point.....	11
f. Margin of Safety	13
2. Biaya.....	13
a. Pengertian Biaya	13
b. Klasifikasi Biaya.....	14
3. Perencanaan Penjualan	14
a. Pengertian Perencanaan Penjualan.....	14
b. Tujuan Perencanaan Penjualan	15
c. Langkah – Langkah Dalam Menyusun Perencanaan Penjualan.....	15
C. Kerangka Berpikir.....	17

BAB III METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian	18
B. Ruang Lingkup Penelitian	18
C. Lokasi Penelitian	18
D. Jenis dan Sumber Data.....	18
1. Jenis Data	18
a. Data Kuantitatif.....	18
b. Data Kaulitatif.....	19
2. Sumber Data.....	19
a. Data Primer	19
b. Data Sekunder.....	19
E. Metode Pengumpulan Data	19
F. Definisi Operasional Variabel.....	20
G. Teknik Analisis Data	21

BAB IV ANALISIS DAN INTERPRETASI DATA

A. Gambaran Umum Perusahaan	23
1. Sejarah Singkat Perusahaan	23
2. Struktur Organisasi	24
3. Tugas, Tanggung Jawab dan Wewenang.....	25
4. Visi, Misi dan Tujuan Perusahaan.....	45
5. Personalia	47
6. Produk – produk Perusahaan.....	49
B. Penyajian Data.....	49
C. Analisis dan Interpretasi data	54
D. Implikasi Penelitian	76

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan	78
B. Saran.....	79

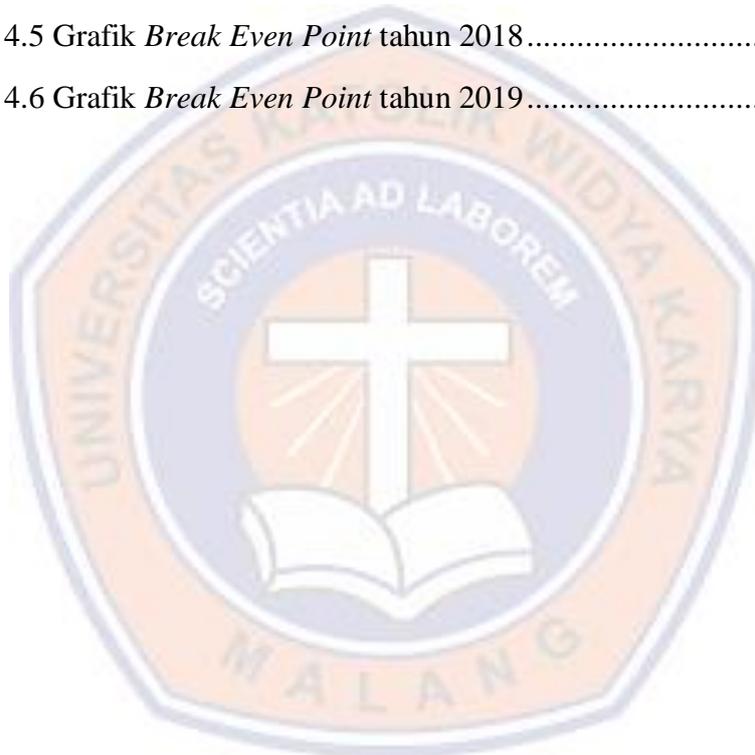
DAFTAR PUSTAKA	80
-----------------------------	-----------

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	5
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel.....	20
Tabel 4.1 Jumlah Tenaga Kerja tahun 2019.....	47
Tabel 4.2 Volume Penjualan dan Harga Jual tahun 2015 – 2019.....	50
Tabel 4.3 Volume Penjualan ditargetkan dan Realisasi tahun 2015 – 2019	50
Tabel 4.4 Penjualan yang ditargetkan dan Realisasi tahun 2015 – 2019	51
Tabel 4.5 Biaya Operasional tahun 2015 – 2019.....	32
Tabel 4.6 Perhitungan Laba yang ditargetkan tahun 2015 – 2019	53
Tabel 4.7 Perhitungan Laba yang terealisasi tahun 2015 – 2019	53
Tabel 4.8 Laba yang ditargetkan dan Realisasi tahun 2015 – 2019	54
Tabel 4.9 Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel tahun 2015.....	56
Tabel 4.10 Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel tahun 2016.....	57
Tabel 4.11 Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel tahun 2017	58
Tabel 4.12 Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel tahun 2018.....	59
Tabel 4.13 Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel tahun 2019.....	60
Tabel 4.14 BEP Unit dan BEP Rupiah tahun 2015 – 2019	71
Tabel 4.15 Perhitungan Margin Of Safety tahun 2015 – 2019	75

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Grafik <i>Break Even Point</i>	12
Gambar 2.2 Kerangka Berpikir	18
Gambar 4.1 Struktur Organisasi Perusahaan.....	25
Gambar 4.2 Grafik <i>Break Even Point</i> tahun 2015	62
Gambar 4.3 Grafik <i>Break Even Point</i> tahun 2016.....	64
Gambar 4.4 Grafik <i>Break Even Point</i> tahun 2017	66
Gambar 4.5 Grafik <i>Break Even Point</i> tahun 2018.....	68
Gambar 4.6 Grafik <i>Break Even Point</i> tahun 2019.....	70



**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI DASAR PERENCANAAN
PENJUALAN PADA PT TRISON JAYA PAPERINDO KEDIRI**

ABSTRAKSI

Analisis *break even point* adalah sebuah analisis untuk mengetahui tingkat penjualan tertentu yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian dan memperoleh keuntungan. Perusahaan yang mencapai *break even point* berarti perusahaan dapat memproduksi dalam jumlah tertentu, yang dapat menutupi biaya tetap maupun variabel. Tujuan perusahaan adalah mencapai volume penjualan diatas BEP atau perusahaan sedang dalam level meningkatkan keuntungan. PT Trison Jaya Paperindo Kediri adalah perusahaan yang menghasilkan kertas, dalam kegiatan operasionalnya juga perlu menerapkan analisis BEP untuk menentukan posisi perusahaan dalam perolehan keuntungan.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui penerapan analisis *Break Even Point* sebagai dasar perencanaan penjualan pada PT Trison Jaya Paperindo Kediri. Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. Jenis data yang digunakan adalah data kuantitatif dan kualitatif. Teknik analisis menggunakan rumus BEP dengan pendekatan matematis.

Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai rata – rata tingkat penjualan 91,1% diatas nilai BEP dari tahun 2015 sampai tahun 2019. Hal ini menunjukkan bahwa nilai tingkat penjualan sudah jauh melebihi nilai BEP sehingga perusahaan berada dalam kondisi untung. Nilai rata – rata *margin of safety* sebesar 90,565 % menunjukkan bahwa perusahaan sudah berada dalam kondisi aman karena mampu melebihi jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan. Perencanaan penjualan yang diterapkan pada tahun selanjutnya dapat terencana dengan baik karena nilai BEP sudah efektif dan nilai penjualan lebih besar daripada nilai BEP.

Kata kunci : Analisis *Break Even Point*, *Margin Of Safety*, Perencanaan penjualan