

**ANALISIS PENERAPAN *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA BACARITO KOPI**

TUGAS AKHIR

*Diajukan kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Akuntansi (DIII)
sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Ahli Madya*



Oleh:

POPPY NURAINI

NIM. 19133065

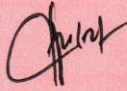
**PROGRAM STUDI DIPLOMA III
JURUSAN AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2024**

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

**ANALISIS PENERAPAN *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT
PERENCANAAN LABA PADA BACARITO KOPI**

Nama : Poppy Nuraini
Bp/NIM : 2019/19133065
Program Studi : DIII Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Diketahui Oleh,
Koordinator Program Studi
Diploma III Akuntansi



Mayar Afriyenti, SE, M.Sc.
NIP. 19840132009122005

Padang, 19 Agustus 2024
Disetujui Oleh :
Pembimbing



Herlina Helmy, S.E, AK., M.S.AK., CA.
NIP. 198003272005012002

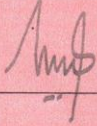
PENGESAHAN TUGAS AKHIR

**ANALISIS PENERAPAN *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN
LABA PADA BACARITO KOPI**

Nama : Poppy Nuraini
NIM : 2019/19133065
Program Studi : Akuntansi (DIII)
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji Didepan Tim Penguji Tugas Akhir
Prodi Akuntansi DIII Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang

Padang, 19 Agustus 2024

Nama	Tim Penguji	Tanda Tangan
1. Herlina Helmy, SE, M.S, AK, CA	(Ketua)	
2. Fiola Finomia Honesty, M.Si	(Anggota)	
3. Mia Angelina Setiawan, SE, M.Si	(Anggota)	

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Poppy Nuraini
Thn. Masuk/NIM : 2019/19133065
Tempat/Tgl. Lahir : Mungka/24-06-2001
Program Studi : DIII Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Alamat : Simpang Ngaso, Ujungbatu, Rokan Hulu, Riau
Judul Tugas Akhir : **Analisis Penerapan *Break Even Point* Sebagai Alat**

Perencanaan Laba Pada Bacarito Kopi

Dengan ini saya menyatakan bahwa :

1. Tugas Akhir saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik Universitas Negeri Padang maupun di perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan masalah dari pemikiran saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan pembimbing.
3. Dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya atas pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang lazim.
4. Tugas Akhir ini sah apabila telah ditandatangani asli oleh pembimbing, tim penguji dan ketua program studi.

Demikianlah pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh karena Tugas Akhir ini serta sanksi lainnya sesuai aturan yang berlaku.

Padang, 19 Agustus 2024
Yang menyatakan,



Poppy Nuraini
Nim : 19133065

ABSTRAK

ANALISIS PENERAPAN *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA BACARITO KOPI

Oleh :

Poppy Nuraini

(19133065)

Pembimbing : Herlina Helmy, SE, AK., M.S.AK., CA

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa besar penjualan minimal pada Bacarito Kopi agar berada dalam posisi BEP sehingga dapat merencanakan laba penjualan. Jenis penelitian yang digunakan yaitu penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dengan teknik pengumpulan data wawancara pada pemilik Kafe Bacarito Kopi. Hasil dari penelitian setelah dilakukannya pemisahan biaya antara biaya tetap dengan biaya variabel adalah perhitungan BEP untuk penjualan minuman dan penjualan makanan pada tahun 2022 Nilai BEP untuk penjualan Makanan sebesar 22.392 Unit sedangkan untuk penjualan Minuman sebesar 14.904 Unit. Untuk BEP (Rp) pada tahun 2022 yaitu Rp.266.895.652. Tingkat penjualan minuman dan makanan yang dihasilkan agar perusahaan dapat memenuhi target laba adalah sebanyak 110.207 Unit dan jika dinyatakan dalam bentuk rupiah sebesar Rp2.865.810.000.

Kata Kunci : *Break Even Point* (BEP), Kafe Bacarito Kopi

KATA PENGANTAR



Alhamdulillah, puji syukur penulis ucapkan atas kehadiran Allah SWT, yang atas segala berkah, rahmat, dan hidayah, serta pertolongan yang diberikan-Nya kepada penulis sehingga akhirnya Tugas Akhir ini dapat terselesaikan dengan judul **“Analisis Penerapan Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Bacarito Kopi”**. Selanjutnya shalawat beserta salam penulis ucapkan kepada nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa umat manusia sampai ke zaman yang penuh dengan ilmu pengetahuan serta teknologi seperti saat ini.

Tugas akhir ini ditulis untuk memenuhi sebagian persyaratan dalam memperoleh gelar Ahli madya pada program studi Diploma III Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang. Dalam pelaksanaan penelitian ini tentunya penulis banyak menerima bantuan dan bimbingan dari berbagai pihak. Oleh sebab itu, penulis menyampaikan rasa terima kasih kepada :

1. Ibu Mayar Afriyenti, SE, M.SC selaku ketua Program Studi DIII Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang.
2. Ibu Herlina Helmy, SE, AK., M.S.AK., CA, selaku dosen pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan arahan, bimbingan, saran serta nasehat dalam berbagai hal terutama dalam penyusunan Tugas Akhir ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini sesuai dengan waktu yang telah ditentukan.
3. Ibu Fiola Finomia Honesty, M.Si dan Ibu Mia Angelina Setiawan, SE, M.Si selaku tim penguji yang telah memberikan waktunya pada sidang ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Negeri Padang yang telah mengajar dan memberikan ilmunya kepada penulis dalam masa perkuliahan.
5. Dua orang paling berjasa dalam hidup saya, Ibu Elniniwati dan Bapak Dafrul. Terima kasih yang sebesar-besarnya dari hati yang tulus atas kepercayaan yang telah diberikan, serta pengorbanan, cinta, do’a, motivasi, semangat, dan nasihat

selama ini. Dan terima kasih juga atas lelah selama ini sehingga saya bisa menyelesaikan masa perkuliahan ini dengan baik walaupun tidak sesuai harapan bisa tepat waktu seperti yang kalian harapkan, kalian sangat berarti. Semoga Allah SWT selalu menjaga kalian dalam kebaikan dan kemudahan aamiin.

6. Kepada cinta dan kasih kedua saudara saya, Megi Afri Walidi dan Muhammad Risky. Terima kasih atas segala dukungan dan do'a serta usaha yang telah diberikan kepada saudara perempuan satu-satu nya ini. Dan juga terima kasih kepada keluarga besar saya atas support selama ini.
7. Kepada seseorang yang tak kalah penting kehadirannya, Zulham Maulana. Terima kasih telah menjadi bagian dari perjalanan hidup saya. Berkontribusi banyak dalam penulisan tugas akhir ini, baik tenaga, waktu, maupun materi kepada saya. Telah menjadi tempat saya pulang, pendamping dalam segala hal, yang menemani, mendukung ataupun menghibur dalam kesedihan, mendengar keluh kesah, memberi semangat untuk pantang menyerah. Semoga Allah memberikan keberkahan dalam segala hal yang kita lalui aamiin.
8. Bapak Jolfadi, Bapak Syahreza, dan Bapak Aksel selaku pemilik kafe Bacarito Kopi yang telah memberikan izin kepada peneliti untuk melakukan penelitian.
9. Kepada para sahabat-sahabat saya, Chintia Oktaviadi, Rafly Adian Pranata, Asih Lestari, dan Annisa Tri Cahya, yang selalu memberi semangat, menghibur ketika lelah dan buntu dan mensupport dalam proses pengerjaan tugas akhir ini, serta semua teman-teman di jurusan DIII Akuntansi yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan kontribusi dalam penyelesaian tugas akhir ini.
10. Terakhir, terima kasih untuk diri sendiri, karena telah mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini. Mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan diluar keadaan dan tak pernah memutuskan menyerah sesulit apapun proses penyusunan tugas akhir ini dengan sebaik mungkin dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri.

Penulis telah menyelesaikan tugas akhir ini dengan segala kemampuan, namun penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Untuk itu penulis mengharapkan kritikan dan saran yang sifatnya membangun untuk kesempurnaan tugas akhir ini.

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi kita semua. Atas perhatian dari semua pihak penulis ucapkan terima kasih.

Padang, 16 Agustus 2024

Penulis

Poppy Nuraini
NIM. 19133065

DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR.....	ii
DAFTAR ISI.....	v
DAFTAR GAMBAR.....	vii
DAFTAR TABEL	viii
BAB I PENDAHULUAN.....	2
A. Latar Belakang Masalah.....	2
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	6
A. Biaya dan Klasifikasi Biaya	6
1. Pengertian Biaya.....	6
2. Klasifikasi Biaya	7
B. Akuntansi Biaya	9
1. Pengertian Akuntansi Biaya	9
2. Tujuan Akuntansi Biaya	9
3. Peranan Akuntansi Biaya	10
C. Akuntansi Manajemen	11
1. Pengertian Akuntansi Manajemen.....	11
2. Konsep Akuntansi Manajemen	12
D. Analisis <i>Break Even Point</i>	12
1. Pengertian Analisis <i>Break Even Point</i>	12
2. Unsur-Unsur Pokok <i>Break Even Point</i>	13
3. Dasar Asumsi Analisis <i>Break Even Point</i>	14
4. Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba	16
5. Pengertian <i>Contribution Margin</i>	17
6. Pengertian Margin of Safety.....	21

BAB III METODE PENELITIAN	24
A. Bentuk Penelitian	24
B. Lokasi dan Waktu Penelitian	25
C. Rancangan Penelitian	25
BAB IV PEMBAHASAN.....	29
A. Profil Perusahaan	29
B. Pembahasan.....	32
1. Penjualan Minuman Kafe Bacarito Kopi	32
2. Pengklasifikasian Biaya	35
3. Perhitungan <i>Break Even Point</i>	41
4. Perhitungan Perencanaan Penjualan Untuk Mendapatkan Laba	Error!
Bookmark not defined.	
5. Margin Keamanan	Error! Bookmark not defined.
BAB V PENUTUP	54
A. Kesimpulan	54
B. Saran.....	54
DAFTAR PUSTAKA	52
LAMPIRAN.....	54

DAFTAR GAMBAR

Gambar 4. 1 Struktur Organisasi Bacarito Kopi.....	30
---	-----------

DAFTAR TABEL

Tabel 4. 1 Laporan Laba Rugi	32
Tabel 4. 2 Penjualan Minuman Kafe Bacarito Kopi	33
Tabel 4. 3 Perhitungan Biaya Produksi Kafe Bacarito Kopi.....	35
Tabel 4. 4 Rata-Rata Biaya Penyusutan Alat Produksi Pembuatan Minuman Kopi	37
Tabel 4. 5 Biaya Tetap Kafe Bacarito Kopi.....	38
Tabel 4. 7 Biaya Variabel Kafe Bacarito Kopi	40
Tabel 4. 8 Laporan Laba Rugi Kontribusi	42

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan atau suatu unit usaha dituntut untuk mampu bersaing dalam dunia usaha pada saat ini. Menghadapi persaingan tersebut perlu adanya peningkatan kualitas kerja, kualitas produksi, dan kualitas pelayanan yang dilakukan perusahaan untuk mencapai tujuannya. Demikian pula dengan perusahaan yang bergerak dibidang produksi saat ini juga semakin meningkat dan dapat berpengaruh tinggi pada perusahaan dalam menentukan tingkat harga dan volume penjualan. Oleh sebab itu sangat diperlukan kemampuan manajemen untuk menerapkan strategi perusahaan dalam menghadapi dan mengatasi persaingan dengan perusahaan lain yang sejenis. Agar perusahaan dapat mencapai laba semaksimal mungkin dengan menggunakan biaya-biaya seminimum mungkin.

Salah satu kriteria yang digunakan adalah penentuan Titik Impas (BEP). Dalam perencanaan laba, analisis titik impas merupakan *profit planning approach*, yang didasarkan pada hubungan antara biaya dan penghasilan penjualan. Oleh karena itu, perusahaan harus menentukan/menetapkan titik impas sebagai pedoman untuk perencanaan laba bagi perusahaan yang bersangkutan.

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan bertambah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Dengan demikian, mengharuskan pimpinan perusahaan untuk memenuhi pada volume penjualan berapa penghasilan penjualan dapat menutupi biaya totalnya agar

perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak pula memperoleh keuntungan. Untuk itu, analisis titik impas berguna sebagai pedoman dalam hubungannya dengan perencanaan laba. Di samping itu juga berguna untuk menerapkan prinsip kehati-hatian agar tidak terjadi penurunan omzet sampai di bawah titik impas.

Bacarito kopi didirikan sejak tahun 2018 oleh 3 orang owner nya, yaitu Jolfadi, Syahreza dan Aksel yang beralamat di Jalan Nipah No.3C, Berok Nipah, Kec. Padang Barat, Kota Padang, Sumatera Barat. Bacarito kopi memiliki 4 cabang tempat yakni di Jakarta, Bekasi, Padang dan Bukittinggi.

Berdasarkan data penjualan selama tahun 2022 pada bacarito kopi mengalami volume penjualan yang turun naik. Penurunan volume penjualan tersebut tentunya disebabkan oleh masalah yang ada di internal maupun di eksternal perusahaan. Permasalahan tersebut diantaranya, bertambahnya jumlah pesaing di daerah sekitar bacarito kopi tersebut. Hal tersebut menyebabkan jumlah konsumen menjadi tidak menentu karena konsumen dapat membeli kopi dan makanan berpindah-pindah. Hal ini dapat menjadi ancaman tersendiri bagi pelaku usaha, karena apabila volume penjualan menurun maka akan mengakibatkan berkurangnya jumlah pendapatan. Jika kemunculan pesaing terlalu kuat maka bisa terjadi perang harga, sehingga sulit untuk memperoleh keuntungan yang diinginkan. Penentuan harga yang tidak tepat akan berdampak pada penjualan yang tidak optimal, serta biaya produksi yang dikeluarkan tanpa perencanaan yang baik akan mempengaruhi pendapatan.

Berdasarkan hal tersebut bacarito kopi perlu melakukan perencanaan yang baik untuk kedepannya salah satu metode yang dapat digunakan untuk

menentukan volume penjualan yaitu dengan melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) yang bertujuan untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai, agar perusahaan mengalami titik impas. Menetapkan perhitungan *Break Even Point* dapat menjadi strategi dalam penetapan harga yang baik bagi perusahaan. Dengan begitu, bacarito kopi dapat mengetahui perhitungan rinci mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan dapat menentukan target volume penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Selain itu setelah melakukan perhitungan *Break Even Point* dapat menggunakan perhitungan perencanaan laba untuk merencanakan laba yang diharapkan untuk kedepannya. Perusahaan dapat menentukan perencanaan untuk menjaga keseimbangan penjualan dan mengetahui tindakan apa yang harus dilakukan agar mendapatkan laba yang maksimal.

Volume penjualan seharusnya ditentukan dengan baik, karena dalam memproduksi suatu produk terdapat biaya-biaya yang dikeluarkan, sehingga biaya tersebut akan berpengaruh terhadap harga jual yang akan berdampak pada volume penjualan. Volume penjualan yang tidak dapat menutupi biaya yang dikeluarkan akan mengakibatkan kerugian, sebaliknya volume penjualan yang melebihi biaya yang dikeluarkan akan memberikan keuntungan bagi suatu usaha. Hal ini sangat penting untuk dilakukan agar dapat melihat perkembangan kondisi produksi dan penjualan pada tiap tahunnya, apakah mengalami penurunan, kenaikan atau standar. Melalui perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada bacarito kopi dapat mengantisipasi dan mempertimbangkan apa yang harus dilakukan dimasa yang akan datang dengan mengetahui keberadaan dimasa sekarang.

Berdasarkan inti dari permasalahan diatas, terutama dalam perencanaan laba dan bagaimana memperoleh laba berdasarkan Analisis *Break Even Point*, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian lebih lanjut tentang hubungan antara biaya, volume dan laba dengan mengangkat judul **“Penerapan Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Bacarito Kopi”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam tugas akhir adalah “Bagaimana analisis *break even point* sebagai perencanaan laba penjualan pada Bacarito Kopi?”

C. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai berdasarkan rumusan masalah yang diajukan tersebut adalah untuk mengetahui berapa besar penjualan minimal pada Bacarito Kopi agar berada dalam posisi BEP sehingga dapat merencanakan laba penjualan.

D. Manfaat Penelitian

Dari permasalahan diatas, penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Sebagai pengembangan ilmu dan memperluas pengetahuan penulis dalam menerapkan pengetahuan mengenai pengaruh perhitungan BEP terhadap perencanaan laba perusahaan. Serta sebagai syarat dalam menyelesaikan studi pada program studi DIII Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

2. Bagi Perusahaan

Penulis mengharapkan agar hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi pemikiran bagi manajemen dalam melaksanakan analisis *Break Even Point* sehingga mempengaruhi laba di masa yang akan datang dengan melihat perkembangan analisa *break even point* di periode waktu sebelumnya.

3. Bagi Pembaca

Sebagai bahan acuan untuk menambah ilmu mengenai perhitungan BEP sebagai alat perencanaan laba dan menjadikan referensi untuk para peneliti selanjutnya.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari uraian terdahulu dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Kafe Bacarito Kopi dalam merencanakan laba belum menggunakan perhitungan *BEP*.
2. Kafe Bacarito Kopi belum memisahkan biaya tetap dan biaya variabel, sehingga manajemen sulit untuk mengadakan perencanaan dan pengawasan biaya.
3. Dengan tidak dilaksanakannya pemisahan biaya variabel dan biaya tetap maka perusahaan sulit untuk merencanakan laba yang diinginkan.

B. Saran

Agar Kafe Bacarito Kopi dapat berkembang dan bertumbuh, maka peneliti menyarankan:

1. Agar *Break Even Point* Kafe Bacarito Kopi tahun 2022 mencapai sebesar Rp.788.634.783.
2. Jika Kafe Bacarito Kopi menginginkan laba Rp.360.000.000 dari penjualan maka Kafe Bacarito Kopi tersebut harus melakukan penjualan sebesar Rp2.865.810.000 atau sebanyak 110.207 unit
3. Pada *Contribution margin* yang dicapai oleh Kafe Bacarito Kopi adalah 69% untuk tahun 2022.

DAFTAR PUSTAKA

- Bambang, R. (2001). *Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan*. BPFE.
- Bustami, B., & Nurlela. (2009). *Akuntansi Biaya Melalui Pendekatan Manajerial* (1st ed.). Mitra Wacana Media.
- Carter, W. K. (2013). *Akuntansi Biaya* (14th ed.). Salemba Empat.
- Garrison, R. H., Noreen, E. W., & Brewer, P. C. (2013). *Akuntansi Manajerial* (14th ed.). Salemba Empat.
- Garrison, R., & Norren, E. (2000). *Akuntansi Manajerial* (1st ed.). Salemba Empat.
- Kasmir. (2008). *Analisis Laporan Keuangan* (1st ed.). Rajagrafindo Persada.
- Mulyadi. (1997). *Akuntansi Manajemen* (8th ed.). STIE-YKPN.
- Mulyadi. (2001). *Akuntansi Manajemen Konsep, Manfaat dan Rekayasa*. Salemba Empat.
- Mulyadi. (2014). *Sistem Akuntansi* (Vol. 4). Salemba Empat.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya* (5th ed., Vol. 11). STIMYKPN.
- Mulyadi. (2018). *Akuntansi Biaya* (5th ed.). Unit Penerbit dan Percetakan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Munawir, S. (2007). *Analisa Laporan Keuangan*. Liberty.
- Mursyidi. (2008). *Akuntansi Biaya* (1st ed.). Refika Aditama.
- Samryn, L. M. (2012). *Akuntansi Manajemen* (Revisi, Vol. 1). KENCANA PRENADA MEDIA GROUP.
- Sigit, S. (2002). *Analisa Break Even Ancangan Linear Secara Ringkas dan Pasti* (3rd ed.). BPFE.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Sunarto. (2003). *Akuntansi Biaya* (Revisi, Vol. 2). AMUS.