

**SKRIPSI**

**PENERAPAN *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI INSTRUMEN  
PERENCANAAN LABA PADA CV ABADI PERMAI**



**POLITEKNIK NEGERI BALI**

**NAMA : NI LUH PUTU EKA CORNILIA  
NIM : 1815644097**

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI  
MANAJERIAL  
JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI  
2022**

# PENERAPAN *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI INSTRUMEN PERENCANAAN LABA PADA CV ABADI PERMAI

Ni Luh Putu Eka Cornilia  
1815644097

(Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

## ABSTRAK

Perusahaan melakukan perencanaan laba untuk memperoleh laba yang maksimal demi keberlangsungan hidup perusahaan dan menunjang kinerja perusahaan yang baik, dengan meningkatkan efektifitas dan efesiensi usahanya. Salah satu analisis yang dapat diterapkan dalam perencanaan laba yaitu analisis *break even point*. Analisis *break even point* merupakan keadaan perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian atau total pengeluaran sama dengan total pendapatan. Analisis ini memberikan informasi mengenai *margin of safety* kepada manajemen tentang besarnya penurunan penjualan dapat diperhitungkan, sehingga perusahaan tidak akan mengalami kerugian. Tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui jumlah unit, nilai penjualan yang harus dicapai pada titik impas *break even point*, dan tingkat penjualan produk yang harus dicapai CV Abadi Permai jika menginginkan peningkatan laba sebesar 15%. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif, dengan menggunakan rumus *break even point*, *margin of safety*, dan perencanaan laba. Berdasarkan hasil penelitian, tingkat *break even point* yang dicapai oleh CV Abadi Permai yaitu dengan 303 unit atau sebesar Rp51.029.072,00. CV Abadi Permai memiliki *margin of safety* sebesar 29% dari penjualan yang direncanakan 429 unit atau sebesar Rp72.325.000,00. Apabila perusahaan ingin mencapai peningkatan laba sebesar 15% dari laba tahun 2021, maka tingkat penjualan yang atas perencanaan laba yang diinginkan perusahaan yaitu 448 unit atau sebesar Rp75.518.393,00.

**Kata kunci:** *Break Even Point*, *Margin of Safety*, Perencanaan Laba

# **PENERAPAN *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI INSTRUMEN PERENCANAAN LABA PADA CV ABADI PERMAI**

**Ni Luh Putu Eka Cornilia**  
**1815644097**

(Program Studi Sarjana Terapan Akuntansi Manajerial, Politeknik Negeri Bali)

## ***ABSTRACT***

The company carries out profit planning to obtain maximum profit for the survival of the company and to support good company performance, by increasing the effectiveness and efficiency of its business. One of the analyzes that can be applied in profit planning is break even point analysis. Break even point analysis is the state of the company not making a profit and not experiencing a loss or the total expenditure is the same as the total income. This analysis provides information about the margin of safety to management about the magnitude of the decline in sales that can be calculated, so that the company will not suffer losses. The purpose of this study is to determine the number of units, the sales value that must be achieved at the break even point, and the level of product sales that must be achieved by CV Abadi Permai if you want an increase in profit of 15%. The analytical method used in this research is descriptive quantitative method, using the formula break even point, margin of safety, and profit planning. Based on the results of the study, the level of break even point achieved by CV Abadi Permai is 303 units or Rp. 51,029,072.00. CV Abadi Permai has a margin of safety of 29% of the planned sales of 429 units or Rp. 72,325,000.00. If the company wants to achieve an increase in profit of 15% from the profit in 2021, then the level of sales above the planned profit that the company wants is 448 units or Rp. 75,518,393.00.

**Keywords:** *Break Even Point, Margin of Safety, Profit Planning*

**PENERAPAN *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI INSTRUMEN  
PERENCANAAN LABA PADA CV ABADI PERMAI**

**SKRIPSI**

**Diajukan sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana  
Terapan Akuntansi pada Program Studi Akuntansi Manajerial  
Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali**



**NAMA : NI LUH PUTU EKA CORNILIA  
NIM : 1815644097**

**JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI**

**PROGRAM STUDI SARJANA TERAPAN AKUNTANSI  
MANAJERIAL  
JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI  
2022**

## SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS KARYA ILMIAH

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama Lengkap : Ni Luh Putu Eka Cornilia

NIM : 1815644097

Program Studi : Akuntansi Manajerial

Menyatakan bahwa sesungguhnya Skripsi:

Judul : Penerapan *Break Even Point* sebagai Instrumen  
Perencanaan Laba pada CV Abadi Permai

Pembimbing : I Made Sudana, SE., M.Si  
Drs. I Nyoman Mandia, M.Si

Tanggal Uji : 12 Agustus 2022

Skripsi yang ditulis merupakan karya sendiri dan orisinal, bukan merupakan kegiatan plagiat atau saduran karya pihak lain serta belum pernah diajukan sebagai syarat atau sebagai bagian dari syarat untuk memperoleh gelar kesarjanaan dari perguruan tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

JURUSAN AKUNTANSI  
Badung, Agustus 2022  
POLITEKNIK NEGERI BALI



Ni Luh Putu Eka Cornilia

**SKRIPSI**

**PENERAPAN *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI INSTRUMEN  
PERENCANAAN LABA PADA CV ABADI PERMAI**

**DIAJUKAN OLEH:**

**NAMA : NI LUH PUTU EKA CORNILIA**  
**NIM : 1815644097**

**Telah Disetujui dan Diterima dengan Baik oleh:**

**DOSEN PEMBIMBING I,**

**DOSEN PEMBIMBING II,**

  
**I Made Sudana, S.E., M.Si.**  
**NIP. 19611228 199003 1 001**

  
**Drs. I Nyoman Mandia, M.Si.**  
**NIP. 19610706 199003 1 004**

**JURUSAN AKUNTANSI**

**KETUA**



**I Made Sudana, S.E., M.Si.**  
**NIP. 19611228 199003 1 001**

**SKRIPSI**

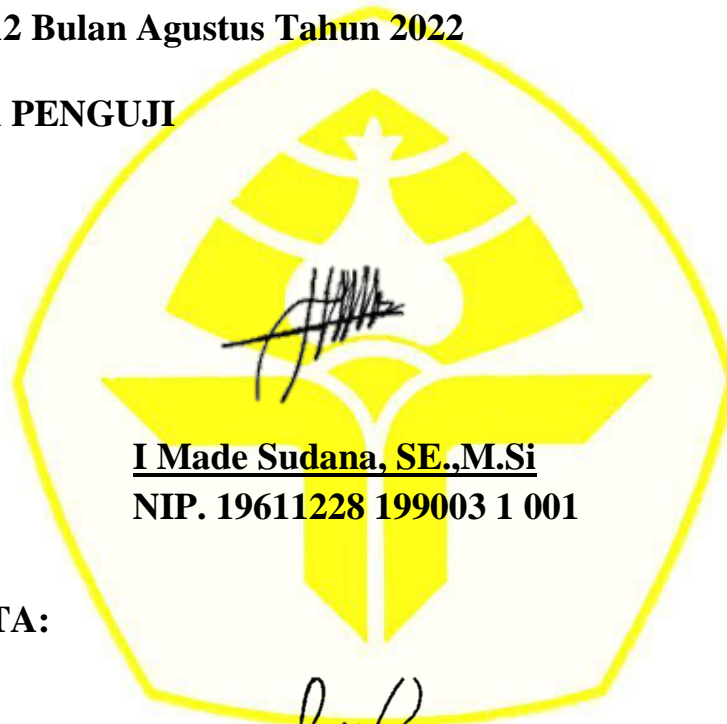
**PENERAPAN *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI INSTRUMEN  
PERENCANAAN LABA PADA CV ABADI PERMAI**

**Telah Diuji dan Dinyatakan Lulus Ujian Pada:**

**Tanggal 12 Bulan Agustus Tahun 2022**

**PANITIA PENGUJI**

**KETUA:**



**I Made Sudana, SE.,M.Si**  
**NIP. 19611228 199003 1 001**

**ANGGOTA:**

**JURUSAN AKUNTANSI**  
**POLITEKNIK NEGERI BALI**

**2. I Ketut Sudiarta, SE.,M.Pd**  
**NIP. 19600717 198811 1 001**

**3. Drs. I Made Sarjana., M.Agb**  
**NIP. 19591231 198910 1 001**

## Kata Pengantar

Puji syukur saya panjatkan kehadapan Tuhan Yang Maha Esa/Ida Sang Hyang Widhi Wasa, karena atas berkat dan rahmat-Nya, saya dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya. Penulis skripsi ini disusun guna melengkapi persyaratan untuk mencapai gelar Sarjana Terapan Jurusan Akuntansi Manajerial pada Politeknik Negeri Bali.

Dalam penyusunan skripsi ini, penulis banyak mendapatkan dukungan dan bantuan dari berbagai belah pihak berupa bimbingan, dukungan semangat dan saran yang membangkitkan diri untuk menyelesaikan skripsi ini yang secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, pada kesempatan yang baik ini saya mengucapkan terima kasih kepada:

1. Bapak I Nyoman Abdi, S.E., M. eCom. selaku Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan kesempatan menuntut Pendidikan di Politeknik Negeri Bali.
2. Bapak I Made Sudana, S.E., M.Si. selaku Ketua Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Bali, sekaligus selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan dan mengarahkan saya dalam menyusun skripsi ini.
3. Bapak Cening Ardina, S.E. M. Agb selaku Ketua Program Studi Sarjana Terapan (D4) Akuntansi Manajerial, yang telah memberikan semangat untuk menyelesaikan skripsi sebagai syarat kelulusan studi di Politeknik Negeri Bali.
4. Bapak Drs. I Nyoman Mandia., M.Si. selaku dosen pembimbing II yang telah memberikan bimbingan dan mengarahkan saya dalam menyusun skripsi ini.
5. Bapak I Made Marsa Arsana, SE., M.M.A., Ak yang telah membimbing dan mengarahkan saya dalam menyelesaikan skripsi ini.



6. Pihak perusahaan CV Abadi Permai yang telah bersedia membantu dalam usaha memperoleh data yang saya perlukan.
7. Orang tua dan keluarga yang telah memberikan semangat, dukungan material dan moral, serta
8. Kawan-kawan staff bali safari, orang terkasih, dan teman lainnya yang telah banyak memberikan dukungan moral dan material, serta bersedia membantu saya dalam menyelesaikan skripsi ini.

Akhir kata, saya berharap Tuhan Yang Maha Esa (Ida Sang Hyang Widhi Wasa) berkenan membalas segala kebaikan semua pihak yang telah membantu. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca.

Badung, Juli 2022



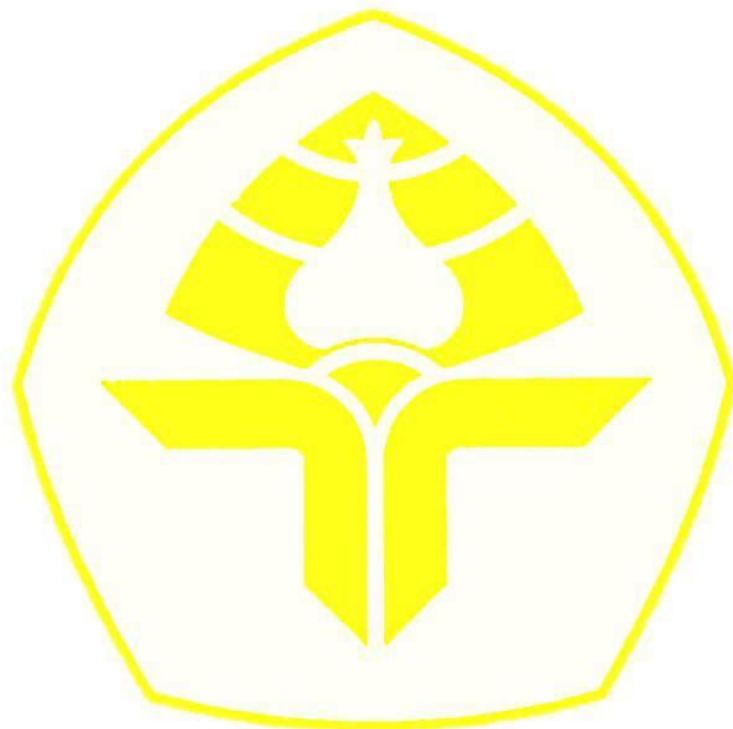
Penulis

**JURUSAN AKUNTANSI**  
**POLITEKNIK NEGERI BALI**

## Daftar Isi

Halaman Sampul Depan.....	i
Abstrak .....	ii
<i>Abstract</i> .....	iii
Halaman Prasyarat Gelar Sarjana Terapan .....	iv
Halaman Surat Pernyataan Orisinalitas Karya Ilmiah .....	v
Halaman Persetujuan .....	vi
Halaman Penetapan Kelulusan.....	vii
Kata Pengantar .....	viii
Daftar Isi .....	x
Daftar Tabel.....	xii
Daftar Gambar .....	xiii
Daftar Lampiran .....	xiv
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Rumusan Masalah .....	5
C. Batasan Masalah .....	6
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian.....	6
<b>BAB II KAJIAN PUSTAKA .....</b>	<b>8</b>
A. Kajian Teori .....	8
B. Kajian Penelitian yang Relevan.....	21
C. Alur Pikir .....	24
D. Pertanyaan Penelitian .....	26
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>28</b>
A. Jenis Penelitian .....	28
B. Lokasi/Tempat dan Waktu Penelitian.....	28
C. Sumber Data (Subjek dan Objek Penelitian).....	29
D. Teknik dan Instrumen Pengumpulan Data .....	29
E. Keabsahan Data .....	31
F. Analisis Data .....	33
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>37</b>
A. Deskripsi Hasil Penelitian .....	37
B. Pembahasan .....	53

C. Keterbatasan Penelitian .....	57
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....</b>	<b>58</b>
A. Simpulan.....	58
B. Implikasi.....	59
C. Saran.....	59
<b>DAFTAR PUSTAKA.....</b>	<b>61</b>



**JURUSAN AKUNTANSI**  
**POLITEKNIK NEGERI BALI**

## Daftar Tabel

Tabel 1.1 Penjualan Produk pada CV Abadi Permai Tahun 2021 .....	3
Tabel 4.1 Pemisahan Biaya Tetap dan Biaya Variabel CV Abadi Permai Tahun 2021 .....	41
Tabel 4.2 Pemisahan Biaya Semivariabel ke dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel CV Abadi Permai Tahun 2021 .....	42
Tabel 4.3 Biaya Tetap dan Biaya Variabel CV Abadi Permai Tahun 2021 .....	44
Tabel 4.4 Perhitungan <i>Break Even Point</i> Multi Produk CV Abadi Permai Tahun 2021 .....	46
Tabel 4.5 <i>Break Even Point</i> Masing-Masing Produk dalam Unit Tahun 2021 ....	47
Tabel 4.6 <i>Break Even Point</i> Masing-Masing Produk dalam Rupiah Tahun 2021	47
Tabel 4.7 Penentuan Target Laba 15% dalam Rupiah Tahun 2021.....	50
Tabel 4.8 Rencana Penjualan Masing-Masing Produk CV Abadi Permai (Laba Naik 15%).....	52



JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI

## Daftar Gambar

Gambar 2.1 Alur Pikir.....	25
----------------------------	----



## Daftar Lampiran

- Lampiran 1: Data Bahan Baku *Beef Petties* Tahun 2021
- Lampiran 2: Data Bahan Baku *Chicken Sausage* Tahun 2021
- Lampiran 3: Data Bahan Baku *Minced Beef Pie* 2021
- Lampiran 4: Laporan Laba Rugi Tahun 2016
- Lampiran 5: Laporan Laba Rugi Tahun 2017
- Lampiran 6: Laporan Laba Rugi Tahun 2018
- Lampiran 7: Laporan Laba Rugi Tahun 2019
- Lampiran 8: Laporan Laba Rugi Tahun 2020
- Lampiran 9: Laporan Laba Rugi Tahun 2021
- Lampiran 10: Pembuktian *Break Even Point*
- Lampiran 11: Pembuktian Perencanaan Laba Naik 15%



JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Industri memiliki peranan penting terkait pengembangan perekonomian dalam mencapai target laba. Industri ialah sebuah usaha maupun aktivitas pemrosesan bahan mentah atau barang setengah jadi guna menghasilkan barang jadi yang bernilai sehingga dapat memperoleh keuntungan. Seiring dengan berkembangnya banyak industri, maka timbul adanya kompetisi sengit di antara industri yang sejenis. Dengan demikian, perusahaan harus mampu tetap bertahan dengan meningkatkan efektifitas dan efisiensi usahanya, sehingga perusahaan harus memiliki beberapa perencanaan yang matang agar tidak menyebabkan usaha yang didirikan mengalami kegagalan dan mampu bersaing dengan perusahaan lainnya.

Untuk menghindari kegagalan dalam persaingan tersebut strategi yang bisa dijalankan yakni melakukan penyusunan perencanaan target laba. Perencanaan laba ialah jenis perencanaan yang wajib dilakukan dalam perusahaan sebagai tolok ukur keberhasilan dan keberlangsungan hidup suatu perusahaan. Perencanaan laba perlu diadakan agar perusahaan mampu mengoptimalkan laba perusahaan demi menunjang kinerja perusahaan yang baik. Pencapaian laba bisa terealisasikan bilamana perusahaan mengadakan perencanaan atas target tingkat penjualan, saat laba yang diperoleh sudah

mencapai target perkembangan perusahaan tentunya akan kian kuat dibandingkan dengan perusahaan lainnya.

Dalam perencanaan laba, korelasi antara biaya, volume serta laba memiliki peran yang sangat penting. Biaya menjadi penentu harga jual dari suatu produk yang dihasilkan agar mampu menghasilkan tingkat laba yang diharapkan. Kemudian harga jual berpengaruh pada volume penjualan dan volume penjualan mempengaruhi laba. Agar mampu mengetahui volume penjualan yang harus dicapai, maka dibutuhkan suatu analisis untuk memberikan informasi mengenai perencanaan penjualan. Salah satu analisis yang bisa diterapkan dalam perencanaan laba yaitu analisis *break even point* (titik impas).

Analisis *break even point* (titik impas) ialah sebuah teknik analisis yang berhubungan dengan biaya total, laba yang ditargetkan serta volume penjualan. Kasmir (2016) memaparkan bila *break even point* ialah analisis keuangan yang memiliki peranan krusial dalam perencanaan keuangan perusahaan. Dalam *break even point* tingkat penjualan perusahaan dapat diketahui dengan mencapai titik impas atau kondisi tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian atau sama dengan nol, sehingga dengan menjalankan analisis *break even point* perusahaan akan mendapatkan informasi mengenai biaya, tingkat penjualan yang terjadi serta volume yang harus dihasilkan guna memperoleh target laba yang diinginkan.

Analisis *break even point* akan bermanfaat bila sejumlah asumsi dasar terpenuhi. Apabila didapati perubahan pada salah satu asumsi, sehingga dapat



mempengaruhi letak *break even point* pun juga laba perusahaan. Dari asumsi-asumsi dasar tersebut biaya wajib dibedakan sebagai biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yakni biaya yang memiliki jumlah total tetap tak berubah dalam kapasitas tertentu, sementara biaya variabel yakni jumlah totalnya berubah pada kapasitas tertentu dan berubah sejalan dengan berubahnya volume aktivitas.

CV Abadi Permai adalah perusahaan dengan lingkup operasional dalam bidang manufaktur yang memproduksi olahan daging baik lokal maupun impor dengan kualitas tinggi. Perusahaan ini mengolah dan menjual daging segar seperti daging sapi, daging babi, sosis, *seafood* dan produk lainnya. Selain dalam wujud segar, daging juga bisa dikonsumsi sebagai beragam produk olahan. Pengolahan daging dilakukan untuk menghindari adanya kerusakan daging yang dapat menyebabkan berbagai penyakit, sehingga olahan daging yang diproduksi oleh CV Abadi Permai dapat untuk dikembangkan dan diindustrikan ke tempat-tempat seperti restoran, perhotelan, usaha retail, dan lain-lainnya.

Berikut merupakan informasi terkait dengan CV Abadi Permai mengenai penjualan pada tahun 2021 bisa ditinjau dalam tabel 1.1 berikut ini.

**Tabel 1.1**  
**Penjualan Produk pada CV Abadi Permai**  
**Tahun 2021 (Rp)**

<b>Produk</b>	<b>Unit</b>	<b>Penjualan</b>
<i>Beef Patties</i>	234	46.790.000
<i>Chicken Sausage</i>	80	13.188.000
<i>Minced Beef Pie</i>	115	12.347.000

<b>Total</b>	<b>429</b>	<b>72.325.000</b>
--------------	------------	-------------------

---

Sumber: CV Abadi Permai

Berdasarkan tabel 1.1 menunjukkan penjualan produk *beef patties*, *chicken sausage*, dan *minced beef pie* untuk tahun 2021. CV Abadi Permai sudah melakukan perencanaan laba namun belum diketahui pada tingkat berapa perusahaan menyentuh titik impas (*break even point*), serta bagaimana cara mencapai target laba yang diinginkan oleh perusahaan. Mengingat hubungan titik impas dengan perencanaan laba sama-sama mengkaji tentang anggaran yang mencakup biaya, harga produk serta volume penjualan, yang keseluruhannya merujuk pada pendapatan laba.

Dengan demikian, guna mengatasi masalah seperti terjadinya penurunan permintaan pada perusahaan yang disebabkan karena tingginya tingkat persaingan usaha yang sejenis, maka perusahaan harus melakukan analisis *break even point* selaku alat bantu guna memperoleh laba yang optimal dan dapat mencapai target penjualan yang meningkat dari sebelumnya. Selain itu rencana lain yang dapat dilakukan yaitu menekan beberapa biaya dan kian meningkatkan kualitas produk dengan harga yang terjangkau.

Penelitian yang dilakukan sebelumnya menunjukkan perencanaan laba dapat meningkatkan pendapatan (Ferdyawan, 2020). Penelitian yang dilakukan oleh (Gayatri dan Amrita, 2019) memaparkan bila analisis *break even point* sangat mempengaruhi perencanaan laba perusahaan. Hal serupa juga dinyatakan oleh (Ananda dan Hamidi, 2019) dalam penelitiannya yang menyatakan bahwa analisis *break even point* menunjukkan nilai biaya tetap

maupun biaya variabel yang masing-masing perusahaan gunakan dalam operasional kegiatan perusahaan menentukan laba yang didapat perusahaan terkait. Analisis *break even point* digunakan agar mempermudah perusahaan dalam menghitung titik impas atas produk yang dihasilkan sehingga bisa digunakan sebagai alat perencanaan laba guna mengetahui besarnya tingkat penjualan yang harus didapat agar laba yang diperoleh dapat sesuai dengan target perusahaan (Arinda, 2020). Melalui perhitungan *break even point*, maka nantinya akan diketahui di tingkat penjualan berapakah perusahaan memperoleh titik impas (tidak untung dan tidak rugi).

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka perlu dijalankan penelitian lebih lanjut terkait perencanaan laba yang diinginkan dalam mencapai target penjualan pada CV Abadi Permai, maka peneliti tertarik mengadakan penelitian yang berjudul **“Penerapan *Break Even Point* sebagai Instrumen Perencanaan Laba pada CV Abadi Permai”**.

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Berapakah volume penjualan yang harus dicapai pada CV Abadi Permai agar berada pada posisi *break even point* pada tahun 2021?
2. Berapakah penurunan penjualan yang dapat ditoleransi dari penjualan yang di anggarkan agar CV Abadi Permai tidak mengalami kerugian?

3. Berapakah tingkat penjualan yang harus dicapai pada tahun 2022 agar CV Abadi Permai dapat mencapai peningkatan laba yang diinginkan yaitu sebesar 15% dari laba tahun 2021?

### C. Batasan Masalah

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini yaitu permasalahan yang diteliti lebih ditekankan pada menganalisis data dengan memfokuskan menggunakan tiga jenis produk untuk menghitung *break even point* dalam peningkatan perencanaan pada tahun 2022, menghitung tingkat pertumbuhan laba, dan menghitung pemecah biaya semivariabel.

### D. Tujuan dan Manfaat Penelitian

#### 1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang dapat diperoleh dari penelitian ini yaitu:

- a. Untuk menghitung volume penjualan yang harus dicapai pada CV Abadi Permai agar berada pada posisi *break even* pada tahun 2021.
- b. Untuk menghitung mengenai penurunan penjualan yang dapat ditoleransi dari penjualan yang di anggarkan agar CV Abadi Permai tidak mengalami kerugian.
- c. Untuk menghitung tingkat penjualan yang harus dicapai pada tahun 2022 agar CV Abadi Permai dapat mencapai peningkatan laba yang diinginkan sebesar 15% dari laba tahun 2021.

## 2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penelitian dalam penelitian ini yakni sebagai berikut:

### a. Bagi Mahasiswa

Dapat dijadikan sarana dalam menambah pengetahuan, meningkatkan wawasan dan dapat dijadikan referensi tambahan dalam perencanaan laba pada CV Abadi Permai, serta dengan melakukan penelitian ini mahasiswa dapat mengimplementasikan ilmu yang diperoleh dari bangku kuliah dengan praktik langsung di lapangan.

### b. Bagi Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini harapannya dapat menjadi tambahan bahan referensi atas penelitian sejenis yang berkaitan dengan perencanaan laba pada CV Abadi Permai.

### c. Bagi Perusahaan

Menambah informasi sebagai bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam perencanaan laba yang nantinya hasil dari keputusan yang diambil sesuai dengan harapan perusahaan.

JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI

## BAB V

### SIMPULAN DAN SARAN

#### A. Simpulan

Berdasarkan pada uraian permasalahan yang telah dijabarkan pada bab sebelumnya, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

1. *Break even point* total penjualan produk pada tahun 2021 yaitu sebesar Rp51.029.072,00 dengan volume penjualan sebanyak 303 unit. Tingkat *break even point* masing-masing produk, yaitu untuk produk *beef patties* sebanyak 165 unit dengan nilai penjualan sebesar Rp33.012.793,00, produk *chicken sausage* sebanyak 56 unit dengan nilai penjualan sebesar Rp9.304.824,00, dan produk *minced beef pie* sebanyak 81 unit dengan nilai penjualan sebesar Rp8.711.455,00. Hasil analisis menunjukkan bahwa minimal volume penjualan yang harus dicapai CV Abadi Permai adalah sebesar 303 unit.
2. *Margin of Safety* menggambarkan jarak antar penjualan yang direncanakan dengan penjualan dalam titik impas. Pada perhitungan *margin of safety* tahun 2021, agar tidak menderita kerugian penurunan penjualan perusahaan yaitu sebesar 29% atau sebesar Rp21.295.928,00. Hal ini mengindikasikan penurunan penjualan yang dapat ditolerir yaitu sampai pada jumlah sebesar 29% atau sebesar Rp21.295.928,00. Saat ini CV Abadi Permai dapat dikatakan baik karena memiliki tingkat *margin of safety* sebesar 29%.
3. Penjualan yang harus dicapai CV Abadi Permai adalah sebanyak 448 unit atau sebesar Rp75.518.393,00 pada tahun 2022, apabila perusahaan

menginginkan peningkatan laba sebesar 15% dari tahun 2021. Maka dari itu, penjualan produk yang harus dijual yaitu untuk produk *beef patties* sebanyak 244 unit dengan nilai penjualan sebesar Rp40.779.932,00, produk *chicken sausage* sebanyak 83 unit dengan nilai penjualan sebesar Rp14.348.495, dan produk *minced beef pie* sebanyak 121 unit dengan nilai penjualan sebesar Rp20.389.966,00, agar mampu mencapai tingkat laba yang diharapkan pada tahun 2022 yaitu sebesar 15% dari laba tahun 2021.

## B. Implikasi

Berdasarkan pada hasil penelitian maka implikasi secara teoretis dan praktis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 1. Implikasi Teoretis

Pemilihan metode *break even point* dapat memengaruhi pencapaian perencanaan laba CV Abadi Permai. Dengan demikian, untuk pencapaian perencanaan laba maka tingkat penjualan harus ditingkatkan agar melebihi titik impas (*break even point*).

### 2. Implikasi Praktis

Hasil penelitian ini dapat menjadi masukan bagi CV Abadi Permai, agar perusahaan dapat meningkatkan perencanaan laba dan melebihi dari titik impas.

## C. Saran

Berdasarkan hasil dalam penelitian ini, maka penulis ingin menyampaikan beberapa saran terhadap pihak manajemen CV Abadi Permai

agar kedepannya dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam melakukan perencanaan laba periode berikutnya, yaitu:

1. CV Abadi Permai sebaiknya mengidentifikasi biaya operasional yang dikeluarkan menjadi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel guna untuk mempermudah dalam menyusun perencanaan laba, khususnya menggunakan analisis *break even point* pada periode berikutnya.
2. Apabila perusahaan ingin mengetahui berapa besar batas aman penurunan penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian dan laba yang direncanakan bisa dicapai, maka perusahaan dapat menggunakan analisis *margin of safety*.
3. Diharapkan untuk kedepannya perusahaan CV Abadi Permai tetap memperhatikan sejumlah biaya yang dikeluarkan agar tetap efektif dan efisien dalam mempertahankan atau meningkatkan tingkat *margin of safety* pada periode berikutnya.

JURUSAN AKUNTANSI  
POLITEKNIK NEGERI BALI



## DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad, K. (2015). *Akuntansi Manajemen Dasar-dasar Konsep Biaya & Pengambilan Keputusan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Ananda, G., & Hamidi. (2019, Juni). Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar pada Bursa Efek Indonesia Tahun 2014-2017. *Measurement, Vol. 13 No. 1 : 1-10*. <https://doi.org/10.33373/mja.v13il.1789>
- Andrianto, M. Y., Sudjana, N., & Azizah, D. F. (2016, Juni). Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014). *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB), Vol. 35 No. 2*.
- Biswan, A. T. (2018). *Akuntansi Manajemen: Terapan pada Dunia Bisnis dan Sektor Publik*. Ihsan Media.
- Djarwanto Ps, D. (2015). *Pokok-Pokok Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Fabanyo, D., Saerang, D. P., & Sabijono, H. (2016, Juni). Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada PDAM Kabupaten Halmahera Tengah. *Jurnsl EMBA, Vol. 2, No. 2, 966-974*.
- Feriyana, S.E., M.M., D. G. (2020). *Akuntansi Manajemen*. CV. Hira Tech.
- Gayatri, N. A., & Amrita, N. D. (2019, Maret). Analisis *Break Even Point* sebagai Dasar Perencanaan Laba Penjualan pada CV. OSA Garmen Badung. *Jurnal Manajemen dan Bisnis Equilibrium (MBE), Vol. 5, No. 1, 10-16*.
- Hapsari, A. E. (2017). Analisis Perencanaan Laba dengan Menggunakan Analisis Biaya Volume laba dan Analisis *Break Even Point* (Studi Kasus di PT. Madubaru PG. PS Madukismo).

- Ishak, S. (2015). *Akuntansi Informasi dalam Pengambilan Keputusan* (Edisi Pertama ed.). Jakarta: Grasindo.
- Jubaedah, E. (2020, Februari - Mei). Analisis *Break Even Point* dalam Perencanaan Laba. *INDEPT, Vol. 9, No. 1*.
- Kasmir. (2016). *Analisis Laporan Keuangan*. PT. Rajagrafindo Persada.
- Kholipah, P. D., & Panday, R. (2020, Desember). Analisis *Break Even Point* sebagai alat Perencanaan Laba pada Home Industry Kue Kering Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di Kawasan Pondok Bambu Jakarta Timur.
- Lestari, P. (2017). *Akuntansi Biaya dalam Perspektif Manajerial* (Edisi Pertama ed.). Depok: Raja Grafindo Persada.
- Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya*. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Munawir, S. (2015). *Analisa Laporan Keuangan* (Keenam ed.). Liberty.
- Pangemanan, J. T. (2016, Maret). Analisis Perencanaan Laba Perusahaan dengan Penerapan *Break Even Point* pada PT. Kharisma Sentosa Manado. *Jurnal EMBA, Vol. 4, No. 1*, 376-385.
- Ponomban, C. P. (2016, Desember). Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Tropica Cocoprime. *Jurnal EMBA, Vol. 1, No. 4*, 1250-1261.
- Putri, R. L. (2017, Juli). Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus UMKM Batik Djoyokoesomo Blitar). *Jurnal Benefit, Vol. 4, No. 1*.
- Rosida. (2019, Juni). Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada Perusahaan Browcyl Brownis Pisang Khas Makassar. *Journal of Islamic Economic and Business, Vol. 1, No. 1*.
- Rumiasih, N., Yudiana, & Sarita. (2020, Maret). Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada PD Rahmat MA. *Neraca Keuangan, Vol. 15, No. 1*.

- Rusmayanti, S. (2021, Mei). *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada Jus Jagung Enak. *Jurnal Akrah Juara*, Vol. 6, No. 2, 182-195.
- S, H., & Khalid, I. (2020, Oktober). Analisis Titik Impas sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT. Semen Indonesia TBK yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). *Jurnal Ilmiah Semarak*, Vol. 3, No. 3, 153-167.
- Sudarismiati, A., & Anshory, Z. (2018, November). Analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba pada UD. Dapur Sehati Desa Semiring Kabupaten Situbondo. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Growth (JEBG)*, Vol. 16, No. 2, 92-105.
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Yurisna, Utary, A. R., & Iskandar. (2019). Analisis Perencanaan Laba pada Perusahaan Daerah Air Minum. *AKUNTABEL*, 256-262.