

**ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI  
DASAR PERENCANAAN LABA PADA  
PT. ASAM JAWA MEDAN**

**SKRIPSI**

*Diajukan untuk Memenuhi Persyaratan  
Memperoleh Gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak)  
Program Studi Akuntansi*



Oleh  
Nama : Heni Rangga Weni Tampubolon  
NPM : 1505170524  
Program Studi : Akuntansi

**FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
MEDAN  
2019**



**UMSU**  
Unggul | Cerdas | Terpercaya

MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**

Jl. Kapt. Muchtar Basri No. 3 Telp. (061) 66224567 Medan 20238

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

**PENGESAHAN UJIAN SKRIPSI**

Panitia Ujian Strata-1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, dalam sidangnya yang diselenggarakan pada hari Jum,at, tanggal 08 Maret 2019, pukul 14.00 WIB sampai dengan selesai, setelah mendengar, melihat, memperhatikan dan seterusnya :

**MEMUTUSKAN**

Nama : HENI RANGGA WENI TAMPUBOLON  
N.P.M : 1505176524  
Program Studi : AKUNTANSI  
Judul Skripsi : ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA PT. ASAM JAWA MEDAN  
Dinyatakan : (B) *Lulus Yudisium dan telah memenuhi persyaratan untuk memperoleh Gelar Sarjana pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara*

**TIM PENGUJI**

Penguji I

**PANDAPOTAN RITONGAN S.E., M.Si**

Penguji II

**SURYA SANJAYA S.E., M.M**

Pembimbing

**FITRIANI SARAGIH S.E., M.Si**

**PANITIA UJIAN**

Ketua

**A. JANURI, SE., MM., M.Si**

Sekretaris

**ADE GUNAWAN, SE., M.Si**

Unggul | Cerdas | Terpercaya

**PENGESAHAN SKRIPSI**

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

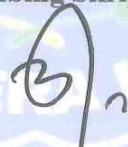
Skripsi ini disusun oleh :

Nama Mahasiswa : HENI RANGGA WENI T  
NPM : 1505170524  
Program Studi : AKUNTANSI  
Konsentrasi : AKUNTANSI KEUANGAN  
Judul Skripsi : ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI DASAR  
PERENCANAAN LABA PADA PT. ASAM JAWA MEDAN

Disetujui dan telah memenuhi persyaratan untuk diajukan dalam Ujian  
Mempertahankan Skripsi

Medan, Februari 2019

Pembimbing Skripsi

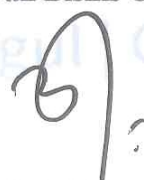


FITRIANI SARAGIH, S.E., M.Si

Diketahui/Disetujui  
Oleh :

Ketua Program Studi Akuntansi  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU

Dekan  
Fakultas Ekonomi Dan Bisnis UMSU



FITRIANI SARAGIH, S.E., M.Si.



H. JANURI, SE., M.M., M.Si.

## SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : HENI RANGGA WENI T  
NPM : 1505170524  
Program Studi : Akuntansi  
Judul Skripsi : ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA PT. ASAM JAWA MEDAN

Dengan ini saya menyatakan bahwa benar data-data dokumentasi dalam skripsi dan data-data lainnya adalah benar saya peroleh dari PT. ASAM JAWA MEDAN

Dan apabila ternyata di kemudian hari data-data dari skripsi ini salah dan merupakan hasil plagiat karya orang lain maka dengan ini saya bersedia menerima sanksi akademik.

Demikian surat pernyataan ini saya perbuat dengan sebenarnya untuk dapat dipergunakan seperlunya.

Medan, Februari 2019

Yang membuat pernyataan



HENI RANGGA WENI T



MAJELIS PENDIDIKAN TINGGI MUHAMMADIYAH  
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS**  
Jl. Kapten Mukhtar Basri No. 3 (061) 6624567 Medan 20238

**BERITA ACARA BIMBINGAN SKRIPSI**

Universitas/PTS : UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SUMATERA UTARA  
Fakultas : EKONOMI DAN BISNIS  
Jenjang : STRATA SATU (S-1)

Ketua Program Studi : FITRIANI SARAGIH, S.E, M.Si.  
Dosen Pembimbing : FITRIANI SARAGIH, S.E, M.Si.

Nama Mahasiswa : HENI RANGGA WENI T  
NPM : 1505170524  
Program Studi : AKUNTANSI  
Konsentrasi : KEUANGAN  
Judul Skripsi : ANALISIS BREAK EVENT POIN (BEP) SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA PT. ASAM JAWA MEDAN

Tanggal	MATERI BIMBINGAN SKRIPSI	Paraf	Keterangan
27/2/19	- dasar lembar yg dip - pemb. l. bea yg masok - blanki penelit - pemb - konsepula psanz - kntemaha penul	✓	
27/2-20	- pemb lembar hasil penul - pemb lembar pembat - pemb konsepula psanz - ncp penul	✓	
14/2/19	- pemb lembar pembat - konsep	✓	
21/2/19	- acc hny	✓	

Dosen Pembimbing

FITRIANI SARAGIH, S.E, M.Si.

Medan, Januari 2019

Diketahui /Disetujui  
Ketua Program Studi Akuntansi

FITRIANI SARAGIH, S.E., M.Si

## ABSTRAK

**HENI RANGGA WENI TAMPUBOLON, NPM 1505170524, Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba pada PT. Asam Jawa Medan, 2019. Skripsi.**

Tujuan penelitian ini yaitu untuk menganalisis jumlah penjualan CPO dan Kernel di PT. Asam Jawa telah melewati batas titik impas pada tahun 2012-2017, untuk menganalisis jumlah penjualan yang harus dicapai agar PT. Asam Jawa mencapai perencanaan laba tahun 2018, dan untuk menganalisis apakah perusahaan telah menggunakan BEP sebagai dasar perencanaan laba. Jenis penelitian yang digunakan adalah jenis penelitian deskriptif. Data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data skunder dan data primer yang diperoleh dari laporan keuangan PT. Asam Jawa dan hasil wawancara. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan dari tahun 2012-2017 hasil penjualan dan produksi CPO dan Kernel telah melewati break even point (titik impas) baik dalam Kg ataupun rupiah, perusahaan harus menjual dengan jumlah produk yang sebanyak **58.299.899 kg** atau dengan penjualan sebesar **Rp. 460.496.924.456** untuk mencapai perencanaan laba tahun 2018 dan PT. Asam Jawa tidak menggunakan analisis Break Even Point sebagai dasar perencanaan laba.

**Kata Kunci :** Break Even Point (BEP), Perencanaan Laba.

## KATA PENGANTAR

*Assalamu'alaikum Wr. Wb.*

Dengan mengucapkan puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT karena berkat Rahmat dan Hidayah-Nya memberikan pengetahuan, pengalaman, kekuatan dan kesempatan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan Skripsi sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan Pendidikan Strata Satu (S1) Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara (UMSU) dengan judul “Analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada PT. Asam Jawa Medan”.

Penulis menyadari bahwa Skripsi ini tidak mungkin dapat terselesaikan dengan baik jika tidak ada bantuan, bimbingan, pengarahan, serta dukungan dari berbagai pihak. Dalam kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang tulus dan ikhlas sebesar-sebesarnya kepada kedua orang tua yaitu Ayahanda Nurbakti Tampubolon dan Ibunda ERNAWATI yang selalu memberikan dukungan, semangat, doa, dan kasih sayang hingga saat ini dan juga telah banyak berkorban untuk penulis. Serta kepada abang-abang penulis yang senantiasa memberikan dukungan agar penulis selalu memiliki semangat untuk mengejar impiannya. Dan juga kepada semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan proposal ini terutama kepada:

1. Bapak Dr. Agussani, M.Ap, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.
2. Bapak Januri, SE, M.Si, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara.

3. Ibu Fitriani Saragih, SE, M.Si, selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara sekaligus dosen pembimbing penulis.
4. Ibu Zulia Hanum, SE, M.Si, selaku Sekretaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara .
5. Bapak Amiruddin Pulungan, SE selaku Manager Keuangan di PT. Asam Jawa.
6. Bapak Muhammad Nurdiansyah Rani, SE, MM, selaku pembimbing magang yang telah telah memberikan bimbingan selama pelaksanaan magang.
7. Ibu Era, Ibu Lina, Ibu Suheni dan karyawan lainnya di bagian SDM.
8. Seluruh staff dan karyawan PT. Asam Jawa Medan yang telah membantu menyediakan data dan waktu.
9. Seluruh teman-teman yang selalu mendukung dan memberikan semangat kepada penulis dalam pembuatan proposal ini khususnya Safriani, Sarbiah dan Eva Trimadani dan teman kelas G Akuntansi Pagi juga teman-teman kost.

Penulis juga menyadari bahwa Skripsi ini masih jauh dari sempurna, maka dengan demikian penulis berharap semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi yang semua pihak.

Medan, Februari 2019

Penulis



## DAFTAR ISI

<b>KATA PENGANTAR.....</b>	<b>i</b>
<b>DAFTAR ISI.....</b>	<b>iii</b>
<b>DAFTAR TABEL .....</b>	<b>iv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR .....</b>	<b>v</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN.....</b>	<b>1</b>
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi Masalah .....	6
C. Rumusan Masalah .....	7
D. Tujuan dan Manfaat Penelitian .....	7
<b>BAB II LANDASAN TEORI.....</b>	<b>9</b>
A. Kajian Teoritis.....	9
1. Perencanaan Laba .....	9
1.1 Pengertian Perencanaan Laba.....	9
1.2 Jenis Perencanaan Laba.....	10
1.3 Manfaat Perencanaan Laba.....	11
2. Biaya .....	13
2.1 Pengertian Biaya .....	13
2.2 Konsep Biaya dan Penggolongannya .....	14
3. Break Even Point (BEP) .....	18
3.1 Pengertian Break Even Point .....	18
3.2 Asumsi Dasar Analisis Break Even Point .....	19
3.3 Keterbatasan Analisis Break Even Point .....	20
4. Penelitian Terdahulu .....	20
B. Kerangka Berpikir .....	22
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>24</b>
A. Pendekatan Penelitian .....	24
B. Definisi Operasional Variabel .....	24
C. Tempat dan Waktu Penelitian .....	26
D. Jenis dan Sumber Data .....	27
E. Teknik Pengumpulan Data .....	27

F. Teknik Analisis Data .....	28
<b>BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>	<b>30</b>
A. Hasil Penelitian .....	30
1. Deskripsi Data .....	30
1.1 Laporan Laba Rugi .....	30
1.2 Harga Pokok Penjualan .....	32
1.3 Biaya .....	34
2. Analisis Data .....	36
2.1 Perhitungan Break Even Point (BEP) .....	36
2.2 Perhitungan Break Even Point sebagai Dasar Perencanaan Laba.....	44
B. Pembahasan .....	45
1. Menentukan Break Even Point (BEP) .....	45
2. Menentukan Perencanaan Laba Menggunakan Break Even Point .....	46
3. Perencanaan Laba pada PT. Asam Jawa .....	47
<b>BAB V KESIMPULAN DAN SARAN .....</b>	<b>50</b>
A. Kesimpulan .....	51
B. Saran .....	52

#### **DAFTAR PUSTAKA**

#### **DAFTAR RIWAYAT HIDUP**

#### **LAMPIRAN**

**DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Data Volume Penjualan, Penjualan, Biaya Produksi dan Laba. ....	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	20
Tabel 3.1 Jadwal Penelitian .....	26
Tabel 4.1 Laporan Laba Rugi PT. Asam Jawa Tahun 2012-2017 .....	30
Tabel 4.2 Harga Pokok Penjualan PT. Asam Jawa Tahun 2012-2017 .....	32
Tabel 4.3 Rekapitulasi Biaya-Biaya Variabel .....	34
Tabel 4.4 Rekapitulasi Biaya-Biaya Tetap .....	35
Tabel 4.5 Perhitungan Margin Kontribusi PT. Asam Jawa tahun 2012-2017 .....	40

**DAFTAR GAMBAR**

Gambar 2.1 Kerangka Berpikir .....	23
Gambar 4.1 Grafik Break Even Point dengan Penjualan .....	43

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

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

Perkebunan sebagai bagian integral dari sektor pertanian merupakan salah satu subsektor yang mempunyai peranan penting dan strategis dalam pembangunan nasional. Peranannya terlihat nyata dalam penerimaan devisa negara melalui ekspor, penyediaan lapangan kerja, pemenuhan kebutuhan konsumsi dalam negeri, bahan baku berbagai industri dalam negeri, perolehan nilai tambah dan daya saing serta pengelolaan sumber daya alam secara berkelanjutan. (GAPKI, 2014).

Perkebunan Kelapa sawit merupakan primadona perdagangan ekspor Indonesia pada sub-sektor perkebunan. Kelapa sawit adalah salah satu komoditas agribisnis Indonesia yang memiliki daya saing di pasar Internasional. Tandan buah segar (TBS) merupakan bahan baku dalam industri pembuatan *Crude Palm Oil (CPO)*. Kegiatan yang dilakukan untuk menghimpun dan mengolah TBS menjadi CPO mengandung berbagai komponen biaya yang harus diperhitungkan maka dari itu perlu untuk dilakukannya perencanaan.

Perencanaan merupakan suatu proses untuk memperkirakan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang dengan mempersiapkan bagaimana langkah-langkah yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Perencanaan mempunyai peran yang sangat penting bagi suatu perusahaan dalam menunjang kegiatan operasionalnya. Sehubungan dengan salah satu tugas manajemen yaitu untuk merencanakan, serta menetapkan

suatu keputusan terhadap kegiatan perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi perubahan-perubahan yang mungkin terjadi atas biaya yang dikeluarkan, volume penjualan, serta harga jual produk, maka dengan hal tersebut manajemen perusahaan memerlukan suatu informasi yang dapat dijadikan acuan untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat terhadap laba di masa yang akan datang.

Perencanaan merupakan tindakan yang dibuat berdasarkan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang dilakukan pada waktu yang akan datang dalam mencapai tujuan yang diinginkan (Nafarin, 2008: hal 71). Salah satu perencanaan yang harus dibuat oleh industri adalah penyusunan perencanaan target laba. Perencanaan laba merupakan hal penting bagi korporasi untuk proses merencanakan keuangan. Berdasarkan perencanaan ini, manajer keuangan dapat menentukan aktivitas korporasi untuk mencapai laba yang ditentukan (Tampubolon, 2012: hal 24).

Guna menunjang manajemen untuk dapat menyukseskan tugasnya tersebut secara efektif dan konsisten maka perusahaan memerlukan adanya suatu teknik analisis yang digunakan sebagai alat bantu untuk mempelajari dan mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba dalam perencanaan penjualan dan laba yang berupa analisis Break Even Point. Analisis *Break Even Point*, yang merupakan bagian dari analisis biaya-volume-laba yaitu suatu analisis yang memberikan informasi tentang berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba. Dan dari analisis ini manajemen juga akan mengetahui berapa produk yang harus dijual untuk mencapai laba yang ditargetkan (Rifka

Juliaty, 2010: hal 19). Pada tingkat penjualan berapa hal harus dicapai oleh perusahaan agar memperoleh laba, atau pada tingkat penjualan berapa yang harus dicapai oleh perusahaan agar mencapai titik impas, atau pada tingkat penjualan berapa perusahaan akan menderita kerugian.

Menurut Munawir (2014: hal 31) “Break even atau titik impas itu sendiri diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak menderita rugi dan tidak pula untung (Penghasilan = total biaya)”. Suatu perusahaan dapat dikatakan sedang berada pada kondisi yang impas yaitu ketika hasil dari penjualan yang diperoleh perusahaan itu besarnya sama dengan keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang bersangkutan.

Sedangkan menurut Sigit (2009: hal 24) “Analisis Break Even Point (analisis titik impas) adalah suatu cara yang digunakan oleh manajer perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita suatu kerugian dan belum memperoleh laba”. Analisis break even point ini digunakan untuk dapat memudahkan manajemen perusahaan dalam memperoleh informasi mengenai besarnya jumlah penjualan minimal dan volume produksi yg harus dicapai pada laba yang diharapkan, dengan kata lain “Analisis break even point (analisis impas) merupakan salah satu teknik analisis yang menjelaskan hubungan antara keseluruhan biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan” (Riyanto,2008: hal 44).

Pada penelitian ini objek nya adalah PT. Asam Jawa Medan yang merupakan perusahaan swasta nasional yang bergerak dalam bidang

perkebunan kelapa sawit mengolah tandan buah segar (TBS) menjadi produk Crude Palm Oil (CPO) dan Palm Kernel (PK). Berikut ini merupakan tabel yang berisikan informasi mengenai total biaya produksi, penjualan dan laba yang dihasilkan dari produksi CPO dan Kernel.

**Tabel 1.1**  
**Data Penjualan, Total Biaya Produksi dan Laba**  
**Pada PT. Asam Jawa**

Tahun	Produk	Penjualan (Rp)	Persentase Kenaikan	Biaya Produksi (Rp)	Persentase Kenaikan	Laba (Rp)	Persentase Kenaikan
2012	CPO	293.037.861.000	-2.14%	173.321.640.542	-9.72%	57.485.694.246	-1.74%
	Kernel						
2013	CPO	371.368.852.500	26.73%	237.443.622.459	37.00%	57.605.250.940	0.21%
	Kernel						
2014	CPO	407.420.321.410	9.71%	288.714.899.199	21.59%	57.669.245.295	0.11%
	Kernel						
2015	CPO	385.671.741.409	-5.34%	249.278.078.095	-13.66%	56.534.482.091	-1.97%
	Kernel						
2016	CPO	418.929.456.637	8.62%	276.310.668.310	10.84%	56.696.872.862	0.29%
	Kernel						
2017	CPO	436.248.281.364	4.13%	291.235.343.273	5.40%	56.902.439.274	0.36%
	Kernel						

*Sumber : PT. Asam Jawa Medan*

Dari tabel diatas dapat dilihat bahwa persentase kenaikan laba mengalami peningkatan sedangkan persentase kenaikan penjualan dan biaya produksi mengalami penurunan. Perubahan persentase kenaikan laba ini tidak sesuai dengan teori Menurut Wahyudi (2010) bahwa “perubahan biaya produksi dan hasil penjualan akan mempengaruhi tingkat keuntungan dan Break Even Point yang dicapai perusahaan”.

Agar perusahaan tidak mengalami perubahan persentase kenaikan laba yang drastis baik itu penurunan maupun kenaikan laba seperti yang dialami PT. Asam Jawa berdasarkan tabel diatas, maka perusahaan perlu melakukan analisis break event point untuk dapat mengetahui bagaimana perencanaan



laba di masa yang akan datang. Karena hubungan titik impas dengan perencanaan laba ini sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau didalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya dan penjualan yang semua itu mengarah ke perolehan laba. Selain itu kenaikan laba atau penurunan laba merupakan tolak ukur titik impas atau *Break Even Point* untuk mengetahui apakah menaikkan laba atau menurunkan laba tidak mengakibatkan kerugian pada perusahaan (Munawir, 2014).

Menurut Dzulkirom (2016) “Laba yang diperoleh perusahaan dapat ditingkatkan dengan cara lebih meningkatkan volume penjualan ataupun harga jual dan mengurangi biaya-biaya”. Usaha yang dilakukan untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, dengan peningkatan penjualan yang tinggi tidak selalu berarti akan mendapatkan laba yang besar, oleh karena itu perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. Peran dari penjualan juga penting dalam perusahaan karena penjualan berperan sebagai sumber dari terbentuknya suatu laba.

Maka dari itu perlu dilakukannya analisis BEP untuk merencanakan berapa penjualan, biaya produksi serta laba untuk menghindarkan kemungkinan perusahaan mengalami kerugian. Dari analisis tersebut juga dapat diketahui sampai berapa jauh penjualan yang direncanakan boleh turun agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Sehingga analisis break even point merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba di masa yang akan datang.

Dengan analisis BEP dapat diketahui titik impas produksi dari suatu perusahaan. Titik impas merupakan titik yang menunjukkan keadaan dimana perusahaan tidak mengalami untung tetapi juga tidak mengalami rugi. Jika suatu tingkat produksi telah melampaui titik impas maka usaha tersebut terhindar dari kerugian dan telah mampu mendatangkan keuntungan (Riyanto,2010). Titik impas bukan merupakan tujuan utama yang dicapai dari suatu manajemen, tetapi perhitungan analisis ini memberikan manfaat dalam penyajian informasi kepada manajemen tentang batas minimal suatu produk serta dampak perubahan biaya, penjualan dan laba (Rayburn, 2009).

Berdasarkan latar belakang diatas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dengan judul “Analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai Dasar Perencanaan Laba dalam Pengambilan Keputusan pada PT. Asam Jawa Medan”.

## **B. Identifikasi Masalah**

Dari latar belakang masalah diatas, maka penulis dapat mengidentifikasi bahwa permasalahannya adalah persentase kenaikan laba mengalami peningkatan sedangkan persentase kenaikan penjualan dan biaya produksi mengalami penurunan.

### **C. Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Apakah jumlah penjualan CPO dan Kernel di PT. Asam Jawa telah melewati batas titik impas pada tahun 2012-2017?
2. Berapa penjualan yang harus dicapai agar PT. Asam Jawa mencapai perencanaan laba tahun 2018?
3. Apakah PT. Asam Jawa telah menggunakan Break Even Point (BEP) sebagai dasar perencanaan laba?

### **D. Tujuan dan Manfaat Penelitian**

#### 1. Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian yang ingin dicapai yaitu:

1. Untuk menganalisis jumlah penjualan CPO dan Kernel di PT. Asam Jawa telah melewati batas titik impas pada tahun 2012-2017.
2. Untuk menganalisis jumlah penjualan yang harus dicapai agar PT. Asam Jawa mencapai perencanaan laba tahun 2018.
3. Untuk menganalisis apakah perusahaan telah menggunakan BEP sebagai dasar perencanaan laba.

## 2. Manfaat Penelitian

Peneliti berharap dari hasil penelitian ini dapat berguna bagi penulis, akademis dan perusahaan sebagai berikut:

### a. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat diaplikasikan dan pengembangan terhadap teori-teori yang telah dipelajari diperkuliahan untuk dapat diterapkan pada permasalahan yang ada.

### b. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan atau bahan pertimbangan bagi perusahaan dalam pengambilan keputusan berkaitan dengan pengembangan usaha terutama dalam produksi dan biaya.

### c. Bagi Peneliti Lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai salah satu sumbangan data empiris dalam ilmu akuntansi dan menambah pengetahuan mengenai biaya produksi, biaya promosi, dan biaya distribusi untuk meningkatkan penjualan dalam pencapaian tujuan perusahaan yaitu laba perusahaan dan dapat dijadikan informasi tambahan untuk penelitian sejenis dimasa mendatang.

## **BAB II**

### **LANDASAN TEORI**

#### **A. Kajian Teoritis**

##### **1. Perencanaan Laba**

###### **1.1 Pengertian Perencanaan Laba**

Laba merupakan tujuan perusahaan dimana dengan laba, perusahaan dapat memperluas usahanya. Kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba merupakan salah satu petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan tersebut, yang berarti mencerminkan nilai perusahaan. Dalam suatu manajemen harus dapat mencapai suatu target laba yang telah ditentukan oleh perusahaan, maka dari itu perusahaan harus membuat suatu rencana secara terperinci yang dapat dipakai untuk membantu menilai kinerja perusahaan. Perencanaan merupakan rencana kerja perusahaan untuk mencapai target laba yang diharapkan dan harus mempertimbangkan siapa yang memiliki wewenang dan tanggung jawab untuk melakukannya.

Menurut Supriyono (2009: hal 25) “perencanaan adalah memilih alternatif-alternatif yang mungkin dilaksanakan dengan mempertimbangkan tujuan perusahaan serta sumber-sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan dan kendala-kendala yang dihadapi.”

Menurut Carter (2009: hal 7), menyatakan bahwa “perencanaan laba (*profit planning*) adalah tahapan pengembangan dari suatu rencana operasi guna untuk mencapai tujuan dari perusahaan”.

Perencanaan laba dapat dijadikan pedoman manajemen untuk mengontrol dan mengendalikan arah kegiatan yang sudah terealisasi maupun yang masih dalam perencanaan. Manajemen perusahaan akan dipermudah untuk mengevaluasi hasil dari kegiatan-kegiatan secara tepat dalam pengambilan suatu kebijakan, oleh karena itu tingkat kinerja dari manajemen perusahaan dapat dinilai dari kemampuan salah satu fungsi dasarnya untuk merencanakan laba.

Berdasarkan pendapat dari beberapa ahli diatas dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah gambaran keuangan mengenai hasil yang diharapkan pada keputusan yang diambil. Sebelum kita mendapatkan laba kita perlu merencanakan laba untuk menargetkan seberapa besar laba yang akan diperoleh. Langkah pertama yang dilakukan dalam perencanaan laba yaitu menjalankan suatu usaha dalam mengambil sebuah keputusan, maka kita perlu merencanakan perencanaan tersebut sesuai dengan tujuan dan sasaran yang dicapai oleh perusahaan.

Fungsi perencanaan laba adalah menetapkan tujuan dan sasaran dari perusahaan tersebut. Tujuan perusahaan merupakan hal yang paling mendasari dari pengambilan keputusan dalam proses perencanaan. Tujuan perusahaan disusun untuk proses jangka panjang, yang intinya berisi mengenai visi dan misi perusahaan. Sasaran perusahaan merupakan dasar untuk penentuan memperoleh target laba yang ingin dicapai.

## 1.2 Jenis Perencanaan Laba

Perencanaan merupakan suatu proses dalam menentukan tujuan yang ingin dicapai dan strategi apa yang akan digunakan dalam usaha pencapaian tersebut. Perencanaan memusatkan perhatiannya pada usaha untuk meningkatkan atau memperoleh laba atas penjualan. Menurut Carter (2009: hal 27) ada tiga jenis rencana yang dapat diidentifikasi didalam suatu entitas bisnis:

### a. Rencana Strategis

Rencana strategis diformulasikan ditingkat manajemen tertinggi, dan memerlukan pandangan luas atas perusahaan dan lingkungan perusahaan, merupakan perencanaan yang paling bersifat non kuantitatif, dan diformulasikan dalam tenggang waktu yang tidak teratur melalui proses yang tidak sistematis, yang dimulai dari identifikasi atas kesempatan atau ancaman eksternal.

### b. Perencanaan Laba Jangka Pendek

Rencana jangka pendek, biasanya disebut anggaran, cukup terinci untuk memungkinkan dibuatnya laporan keuangan berdasarkan anggaran untuk entitas tersebut untuk periode dimasa depan. Rencana ini disiapkan melalui proses sistematis, sangat kuantitatif, dinyatakan dalam ukuran finansial dan biasanya dipersiapkan untuk periode bulanan, triwulan, atau tahunan.

c. Perencanaan Jangka Panjang

Rencana jangka panjang atau anggaran jangka panjang, biasanya meliputi periode waktu tiga sampai lima tahun ke depan. Dalam tingkat rincian dan kuantitatif, perencanaan jangka pendek dan perencanaan strategis.

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa jenis perencanaan laba terdiri perencanaan strategis, perencanaan jangka pendek dan perencanaan jangka panjang. Dimana perbedaan ketiganya hanya pada waktu pencapaian yang akan dicapai.

### 1.3 Manfaat Perencanaan Laba

Penyusunan perencanaan laba perusahaan sangat besar manfaatnya bagi seorang manajemen. Berikut ini merupakan manfaat dari perencanaan laba menurut Carter (2009: hal 16):

- a. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah. Hal ini memungkinkan adanya peluang untuk menilai kembali setiap segi operasi dan memeriksa kembali kebijakan dan program.
- b. Perencanaan laba menyediakan pengarahan ke semua tingkatan manajemen. Hal itu membantu mengembangkan kesadaran akan laba di seluruh lapisan organisasi dan merangsang kesadaran akan biaya serta efisiensi biaya.
- c. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi. Hal ini dilakukan untuk menyelaraskan usaha-usaha dalam mencapai cita-cita.



- d. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerjasama dari semua tingkatan manajemen.
- e. Anggaran menyediakan suatu tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu-individu. Hal ini memicu manajer untuk merencanakan kinerja secara efisien.

Berdasarkan pendapat ahli diatas dapat disimpulkan bahwa manfaat dari perencanaan laba adalah sebagai penilaian kembali kebijakan atau program yang dilakukan, sebagai dasar untuk mengembangkan kesadaran akan laba di seluruh lapisan organisasi dan merangsang kesadaran akan biaya serta efisiensi biaya dan sebagai koordinasi untuk menyelaraskan usaha dalam mencapai cita-cita.

## 2. Biaya

### 2.1 Pengertian Biaya

Biaya berbeda dengan beban akan tetapi sering diartikan sama. Biaya adalah pengorbanan ekonomis yang dikeluarkan untuk memperoleh barang dan jasa. Sedangkan beban adalah pengorbanan yang diperlukan atau dikeluarkan untuk merealisasikan hasil, beban ini dikaitkan dengan revenue. Dalam hal ini ada beberapa definisi biaya menurut beberapa para ahli :

Biaya menurut Purwanti dan Prawironegoro (2013:19), yaitu “kas dan setara kas yang digunakan untuk memperoleh manfaat atau keuntungan di masa yang akan datang atas pengorbanan dalam memproduksi barang atau jasa yang diharapkan”. Sedangkan menurut

Al Haryono Jusup (2010: hal 73) mengatakan bahwa “biaya adalah harga pokok barang yang dijual dan jasa-jasa yang dikonsumsi untuk menghasilkan pendapatan”.

Dari beberapa pendapat ahli diatas dapat disimpulkan bahwa biaya adalah semua beban yang harus ditanggung oleh perusahaan untuk menghasilkan suatu produk barang atau jasa.

## 1.2 Konsep Biaya dan Penggolongannya

Menurut Widya Astuti, dkk (2015: hal 22) “biaya adalah sejumlah pengorbanan kas atau setara kas untuk mendapatkan barang atau jasa, yang diharapkan dapat memberikan manfaat atau keuntungan pada masa yang akan datang”. Sedangkan menurut Purwanti dan Prawironegoro (2013: hal 86) mendefinisikan “biaya adalah kas dan setara kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau jasa yang diharapkan akan memperoleh manfaat atau keuntungan di masa mendatang”

Menurut Samryn (2013: hal 53) “istilah biaya umumnya digunakan untuk pengorbanan manfaat ekonomis untuk memperoleh jasa yang tidak dikapitalisasi nilainya”. Karena itu, biaya merupakan pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan barang atau jasa yang nantinya akan memberi manfaat bagi perusahaan itu sendiri.

Menurut Khaddafi, dkk (2017: hal 14) menjelaskan bahwa ada beberapa cara dalam penggolongan biaya yang sering dilakukan, antara lain:

a. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok

Dalam perusahaan manufaktur ada 3 fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, pemasaran dan fungsi administrasi dan umum. Maka biaya dikelompokkan menjadi:

1) Biaya Produksi

Merupakan biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk yang siap untuk di jual. Biaya produksi membentuk harga pokok produksi yang digunakan untuk menghitung produk jadi dan produk yang masih dalam proses.

2) Biaya Pemasaran

Merupakan biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.

3) Biaya administrasi dan Umum

Yakni biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mengarahkan, mengendalikan, dan untuk mengoprasikan perusahaan atau biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dengan pemasaran produk.

b. Penggolongan biaya dilihat dari aspek keutamaan biaya dalam proses produksi, maka biaya dikelompokkan atas :

1) Biaya Utama

Yakni biaya yang terdiri dari biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung. Disebut biaya utama karena kedua unsur biaya ini merupakan unsur dasar dalam produk yang dihasilkan.

2) Biaya Konversi

Terdiri dari unsur biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik, disebut dengan biaya konversi karena kedua unsur biaya ini merupakan biaya untuk mengubah bahan baku menjadi produk jadi.

c. Penggolongan biaya menurut perilaku biaya dalam hubungan dengan perubahan volume kegiatan.

1) Biaya variabel

Yakni biaya yang berubah sebanding/sesuai dengan perubahan volume produksi.

2) Biaya tetap

Yakni biaya yang total jumlahnya tidak berubah sampai pada limit tertentu. Biaya ini tidak dipengaruhi oleh volume produksi ataupun volume penjualan dan sehingga harga per Kg relatif akan berubah seiring dengan jumlah perubahan kuantitas yang terjadi.

3) Biaya semivariabel

Yaitu biaya yang perubahannya tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan produksi atau volume penjualan. Unsur biaya ini mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel.

d. Penggolongan biaya menurut periode waktu dan manfaatnya.

1) Pengeluaran Modal

Biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi.

2) Pengeluaran Pendapatan

Biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode terjadinya pengeluaran tersebut, dan biasanya dibebankan ke laporan laba rugi, contoh biaya iklan, biaya tenaga kerja dan lain-lain.

e. Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan objek yang dibiayai.

1) Biaya langsung

Biaya yang terjadi langsung akan mudah diidentifikasi dengan sesuai yang dibiayai. Contoh untuk biaya produksi langsung yaitu biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

2) Biaya tidak langsung

Adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Berkaitan dengan pembuatan produk contohnya adalah biaya overhead pabrik.

f. Penggolongan berdasarkan relevansinya dengan pengambilan keputusan.

1) Biaya relevan

Dalam pembuatan keputusan merupakan biaya yang secara langsung dipengaruhi oleh pemilihan alternatif tindakan manajemen.

2) Biaya tidak relevan

Merupakan biaya yang tidak dipengaruhi oleh pemilihan alternatif tindakan keputusan manajemen terutama untuk keputusan jangka pendek.

3. Break Even Point (BEP)

3.1 Pengertian Break Even Point (BEP)

BEP dapat diartikan suatu keadaan di mana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan yang dinilai menggunakan total biaya). Tetapi analisa BEP tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan apakah mencapai titik BEP, akan tetapi analisa BEP mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang

bersangkutan. Menurut Supriyono (2009: hal 41) “*Break even point* atau sering disebut dengan impas atau pulang pokok merupakan suatu keadaan perusahaan dimana besarnya jumlah total penghasilan sama dengan jumlah total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan atau rugi labanya = nol”. Sedangkan Harahap (2012: hal 33) berpendapat bahwa, “*break even point* berarti suatu keadaan di mana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi, artinya seluruh biaya itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan”.

Beberapa pernyataan dari para ahli dapat disimpulkan bahwa *break even point*/ impas merupakan suatu keadaan yang dialami oleh perusahaan dimana tidak mendapatkan penghasilan setelah perusahaan tersebut mengeluarkan biaya-biaya yang digunakan untuk memenuhi kegiatan produksi, dengan kata lain jumlah total pendapatan sama dengan jumlah total biaya.

Analisis *break even point* atau titik impas merupakan suatu cara yang digunakan oleh manajer perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian (Sigit, 2011: hal 20).

### 3.2 Asumsi Dasar Analisis Break Even Point (BEP)

Asumsi-asumsi yang mendasari analisis impas menurut Mulyadi (2013: hal 46), adalah sebagai berikut:

- 1) Biaya dipisahkan atau diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variable dan prinsip variabilitas biaya dapat diterapkan dengan tepat.

- 2) Biaya tetap secara total akan selalu konstan sampai tingkat kapasitas penuh. Biaya tetap adalah merupakan biaya yang selalu akan terjadi walaupun perusahaan berhenti beroperasi.
- 3) Biaya variable akan berubah secara proporsional (sebanding) dengan perubahan volume penjualan dan sinkronisasi antara produksi dan penjualan.
- 4) Harga jual persatuan barang tidak berubah berapapun jumlah satuan barang yang dijual atau tidak ada perubahan harga secara umum.
- 5) Hanya ada satu jenis barang yang diproduksi atau dijual atau jika lebih dari satu jenis maka kombinasi atau komposisi penjualannya (*sales mix*) akan tetap konstan.

### 3.3 Keterbatasan Analisis Break Even Point (BEP)

Ada beberapa keterbatasan yang perlu untuk diketahui dalam analisis *break even point* menurut Keown, dkk (2010) adalah sebagai berikut:

- a. Hubungan biaya, volume, laba diasumsikan meningkat secara linear.
- b. Kurva total pendapatan (kurva penjualan) diasumsikan meningkat secara linear sesuai dengan volume *output*.
- c. Diasumsikan perpaduan antara produksi dan penjualan relatif tetap.
- d. Diagram *break even* dan perhitungan *break even* merupakan bentuk analisis statis.

### 4. Penelitian Terdahulu

Berikut ini merupakan jurnal-jurnal yang mendukung dari judul yang diangkat pada proposal ini.

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No.	Nama peneliti	Sumber	Judul	Hasil Penelitian
1.	Cristine Praticia	ISSN 2303-1174, jurnal Emba vol.1 No. 4 Desember 2013, hal 1250-1261	Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Trpical Cocoprime	Adanya Perbedaan pencapaian titik impas dalam rupiah dan kualitas setiap tahunnya. Dan bahwa penjualan yang dilakukan perusahaan sudah baik dan selalu berada diatas titik impas



				yang berarti perusahaan mampu mencapai keuntungan setiap tahunnya.
2.	Muhamad Yusuf	Jurnal Administrasi Bisnis (JAB). Vol. 35 no. 2 Jun 2016	Analisis Break Even Point (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba (studi pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014.	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan BEP (mix) pada tahun 2014 sebesar Rp5.143.925.585 sedangkan BEP (Kg) sebesar 3.365 Kg. Dalam penjualan dan perencanaan laba perusahaan merencanakan laba untuk 2015 sebesar Rp 1.500.000.000. untuk mencapai kenaikan laba, maka harus menaikkan penjualan sebesar 11.869 Kg atau sebesar Rp 19.033.566.736. Berdasarkan perhitungan penjualan dan perencanaan laba tahun 2015 maka diperoleh <i>Margin Of Safety</i> sebesar 72,97%. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mendapatkan toleransi penurunan penjualan sebesar 72,97%. Apabila perusahaan mengalami penurunan penjualan melebihi 72,97% maka perusahaan akan mengalami kerugian.
3.	Ika Ariyanti	e-ISSN 2549-9343, AGRIC Vol. 30, No. 1, Jul 2018:1-14	Analisis Harga Pokok Produksi (HPP) Dan Break Even	Pendapatan penjualan crude palm oil (CPO) lebih besar dari biaya produksi dan break even point dalam rupiah dan

4.	Gabriel Simanjuntak	Volume XVI Desember 2015, JEP	Poit (BEP) Produksi Crude Palm Oil (CPO) Pada PT. Sandabi Indah Lestari Analisis Titik Impas (Break Even Point) Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Kelapa Sawit PT. Perkebunan Nusantara IV Kg Usaha Tinjowa	juga dalam satuan. Hal ini berarti perusahaan telah memperoleh laba produksi.  Secara parsial hanya luas lahan, pupuk dan tenaga kerja yang berpengaruh secara parsial terhadap produksi kelapa sawit, sedangkan pestisida tidak berpengaruh nyata secara parsial terhadap produksi kelapa sawit di Kg Usaha Tinjowan PT. Perkebunan Nusantara IV. Jumlah dan harga produksi kelapa sawit PT. Perkebunan Nusantara IV Kg Usaha Tinjowan selama tahun 2010-2016 telah melampaui titik <i>break even</i> /titik impas dan memperoleh keuntungan.
----	---------------------	-------------------------------	--	--

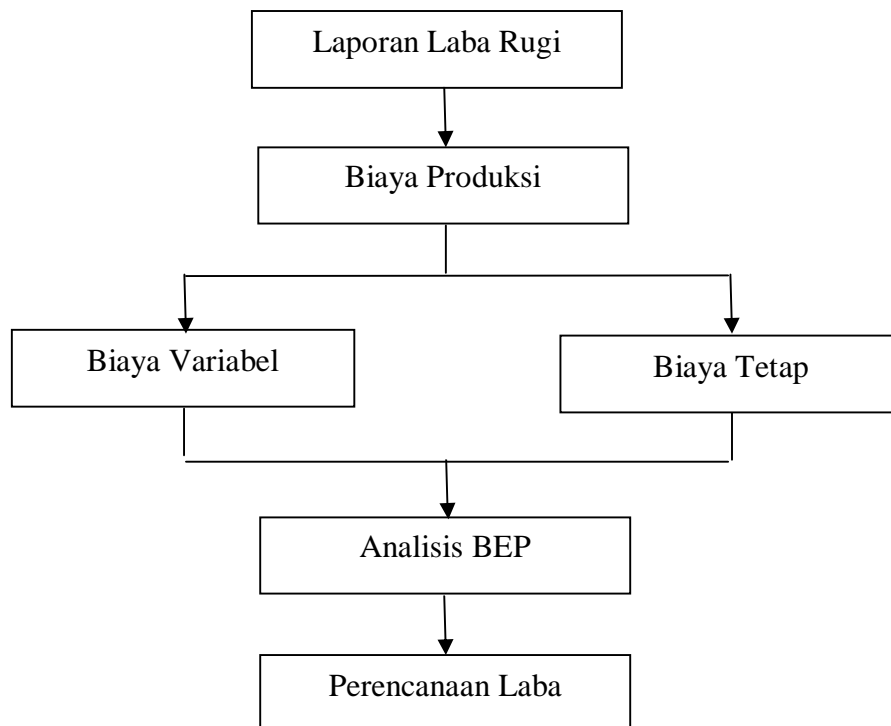
## B. Kerangka Berpikir

Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dengan kesempatan di masa yang akan datang. Salah satu syarat agar perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidup, perusahaan harus dapat menghasilkan laba. Laba yang diperoleh dalam suatu perusahaan menjadi ukuran sukses atau tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaannya.

Dalam laporan laba rugi, perubahan beberapa variabel seperti penjualan dan biaya-biaya merupakan penentu yang mempengaruhi laba. Laba dipengaruhi tiga faktor yaitu harga produk jual, biaya dan penjualan. Biaya

menentukan harga jual dan mempengaruhi penjualan kemudian mencapai tingkat laba yang dikehendaki atau direncanakan.

Tiga faktor tersebut saling berkaitan sehingga di dalam perencanaan laba, hubungan antara biaya, volume, penjualan memegang peranan sangat penting. Untuk memilih alternatif tindakan dan perumusan kebijakan masa yang akan datang manajemen memerlukan data untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat pada laba. Analisis break even point merupakan salah satu bagian dari konsep analisis biaya, penjualan dan laba. Analisis break even menitik beratkan pada tingkat penjualan minimum sesuai dengan laba yang direncanakan dan penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak menderita kerugian.



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

## **BAB III**

### **METODE PENELITIAN**

#### **A. Pendekatan Penelitian**

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data sesuai dengan keadaan yang sebenarnya dengan tujuan mengungkapkan fakta serta mencari keterangan-keterangan sebab terjadinya masalah ini dan bagaimana pemecahannya.

Menurut Arikunto (2013: 56) “Penelitian deskriptif adalah penelitian yang dimaksudkan untuk menyelidiki keadaan, kondisi atau hal-hal lain yang sudah disebutkan, yang hasilnya dipaparkan dalam bentuk laporan penelitian”.

#### **B. Definisi Operasional Variabel**

Definisi operasional adalah penjelasan variabel yang akan diamati pemecahan masalah. Dalam penelitian ini terdapat satu variabel yang akan diteliti yaitu *break even point* sebagai perencanaan laba.

*Break Even Point* sebagai perencanaan laba adalah suatu dasar untuk menentukan tingkat penjualan yang diperlukan untuk menutupi semua biaya yang terjadi agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak juga memperoleh laba agar mencapai tingkat laba yang direncanakan. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah penjualan (*revenues*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.

Analisis *break even point* sebagai dasar perencanaan laba dapat dihitung dengan menggunakan dua pendekatan yaitu:

- a. *Break Even Point* (BEP) atas dasar Kg

$$BEP (unit) = \frac{FC}{MC/unit}$$

Keterangan :

BEP (Q) = volume penjualan pada BEP dalam Kg

FC = biaya tetap (Rp)

MC/Kg = margin kontribusi/Kg produk = (S – VC)/Kg

- b. *Break Even Point* (BEP) atas dasar penjualan dalam rupiah

$$BEP (rupiah) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Keterangan :

BEP (QT) = volume penjualan pada BEP dalam rupiah

FC = biaya tetap (Rp)

VC = biaya variable per Kg (Rp)

S = volume penjualan x harga jual per Kg (Rp)

### C. Tempat dan Waktu Penelitian

#### 1. Tempat Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT. Asam Jawa, yang terletak di kota Medan Jl. Gajah Mada No. 40 Medan. Dipilihnya lokasi tersebut karena mengingat topik penelitian yang berkaitan dengan biaya produksi. Selain itu, perusahaan yang dipilih menjadi objek penelitian merupakan perusahaan manufaktur yang bergerak dibidang pengolahan CPO dan Kernel.

#### 2. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan dari bulan November 2018 sampai Maret 2019. Berikut rincian waktu penelitian.

Tabel 3.1  
Jadwal Penelitian

Proses Penelitian	Bulan/Minggu																			
	November				Desember				Januari				Februari				Maret			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Pengumpulan data	■	■																		
Pengajuan Judul		■	■	■																
Penyusunan Proposal					■	■	■													
Bimbingan Proposal						■	■	■												
Seminar Proposal									■	■	■	■								
Pengolahan Data											■	■	■	■	■	■				
Bimbingan Skripsi													■	■	■	■	■	■	■	■
Sidang Meja Hijau																			■	

#### **D. Jenis dan Sumber Data**

##### 1. Jenis Data

Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif dan kualitatif. Jenis data penelitian antara lain berupa : laporan keuangan tahun 2012 sampai 2017 dan hasil wawancara.

##### 2. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini adalah data sekunder dan primer. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada, yaitu melalui laporan keuangan. Data primer adalah data yang diambil langsung dari perusahaan tempat dilakukannya penelitian melalui observasi atau wawancara yang dilakukan dengan terjun langsung kelapangan atau pengamatan.

#### **E. Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini adalah dokumentasi dan wawancara. Studi dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang ditujukan langsung kepada subjek penelitian dalam rangka memperoleh informasi terkait objek penelitian. Dimana informasi tersebut merupakan data sekunder yang diperoleh langsung dari perusahaan seperti dokumen mengenai profil perusahaan, data biaya produksi dan penjualan yang dikeluarkan dalam proses pembuatan CPO dan Kernel.

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang ditujukan langsung pada karyawan perusahaan dalam rangka memperoleh informasi terkait data yang ingin diperoleh. Dimana informasi tersebut merupakan data

primer yang diperoleh langsung dari perusahaan melalui pertanyaan-pertanyaan yang diajukan kepada karyawan terutama bagian keuangan mengenai analisis apa yang digunakan perusahaan dalam merencanakan laba.

#### F. Teknik Analisis Data

Analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu teknik analisis deskriptif. Analisis deskriptif digunakan untuk menganalisis dan menjelaskan perhitungan untuk menentukan titik impas (break even poin) yang kemudian informasi tersebut akan dijadikan landasan dalam perencanaan.

Langkah-langkah yang dilakukan untuk menjawab rumusan masalah adalah sebagai berikut:

1. Mengumpulkan data yang diperlukan untuk melakukan analisis Break Even Point dari PT. Asam Jawa.
2. Melakukan perhitungan titik impas (Break Even Point) dengan rumus:
  - a. *Break Even Point* (BEP) atas dasar Kg

$$BEP (unit) = \frac{FC}{MC/unit}$$

Keterangan :

BEP (Q) = volume penjualan pada BEP dalam Kg

FC = biaya tetap (Rp)

MC/Kg = margin kontribusi/Kg produk = (S – VC)/Kg



- b. *Break Even Point* (BEP) atas dasar penjualan dalam rupiah

$$BEP (Qt) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Keterangan :

BEP (QT) = volume penjualan pada BEP dalam rupiah

FC = biaya tetap (Rp)

VC = biaya variable per Kg (Rp)

S = volume penjualan x harga jual per Kg (Rp)

3. Melakukan analisis atas perhitungan Break Even Point yang untuk mengetahui penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan mencapainya titik impas dengan perencanaan laba yang dilakukan.
4. Melakukan analisis hasil perhitungan Break Even Point untuk mengetahui jumlah penjualan yang telah melewati batas titik impas pada tahun 2012-2017.
5. Menganalisis hasil wawancara untuk mengetahui apakah perusahaan menggunakan break even point sebagai dasar perencanaan laba.
6. Membuat kesimpulan.

## BAB IV

### HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

#### A. Hasil Penelitian

##### 1. Deskripsi Data

Dalam menganalisis data perusahaan maka disajikan laporan keuangan yang telah diperoleh mengenai laporan Laba Rugi dan Harga Pokok Penjualan PT. Asam Jawa sebagai berikut:

##### 1.1 Laporan Laba Rugi

Laporan laba rugi adalah laporan keuangan yang melaporkan kinerja keuangan perusahaan dalam period waktu tertentu. Laporan laba rugi meringkas jumlah biao yang dikeluarkan perusahaan selama beroperasi serta keuntungan yang diperoleh perusahaan selama menjalankan usaha. Berikut merupakan tabel laporan laba rugi tahunan perusahaan.

**Tabel 4.1**  
**Laporan Laba Rugi PT. Asam Jawa Tahun 2012-2017 (dalam Rupiah)**

Keterangan	2012	2013	2014	2015	2016	2017
<b>Pendapatan Usaha</b>						
Pendapatan Bersih	293.037.861.000	371.368.852.500	407.420.321.410	385.671.741.409	418.929.456.637	436.248.181.364
Harga Pokok Penjualan	(170.456.755.594)	(246.135.296.163)	(277.959.803.825)	(250.823.520.749)	(283.810.349.564)	(291.235.343.273)
<b>Laba Kotor</b>	122.581.105.406	125.233.556.337	129.460.517.585	134.848.220.660	135.119.107.073	145.012.838.091
<b>Beban Umum dan Administrasi</b>						
Gaji dan upah	10.810.178.578	13.189.094.816	13.362.443.712	17.637.489.553	16.393.284.007	23.294.251.549
Tunjangan Hari Raya	2.585.731.974	2.825.036.411	3.364.952.318	3.371.295.767	3.653.147.885	4.100.812.830
Lembur	241.048.989	233.984.393	328.426.747	418.459.599	600.862.081	568.910.912
Pengangkutan Karyawan	765.871.080	846.115.112	1.028.709.219	1.185.096.144	1.245.412.615	1.351.214.061
Makan dan Minum	508.158.758	490.898.836	519.638.668	545.474.089	578.554.848	702.030.400

Pelayanan Kesehatan	2.122.341.893	2.522.180.245	2.782.411.483	2.644.009.338	2.290.761.102	1.798.376.281
Biaya Listrik/Air	311.363.626	236.915.515	462.809.438	502.704.900	541.566.877	572.223.694
Telepon/telegaph	128.182.567	122.962.336	130.307.497	115.948.235	113.235.924	128.607.129
Jamsostek	1.389.694.775	1.680.644.930	1.832.621.285	2.429.984.231	1.945.681.000	1.917.331.397
Premi Asuransi	119.232.912	114.562.518	117.745.496	117.421.039	105.311.860	133.209.123
Pajak Bumi Bangunan dan iuran	1.245.475.848	1.156.814.729	2.073.11.816	1.951.498.340	2.106.845.562	2.243.976.855
Pendidikan & Pengem. Karyawan	3.387.199.265	3.614.010.281	4.134.940.580	4.635.739.353	5.088.767.557	6.182.774.486
Administrasi Kantor	219.548.760	192.248.975	250.562.660	245.268.628	263.529.757	294.418.891
Keamanan	2.796.143.253	2.842.848.929	3.197.797.680	3.572.765.950	3.663.728.114	4.086.193.860
Kesejahteraan Karyawan	4.663.161.591	2.584.765.939	2.904.327.614	2.506.714.521	2.563.278.378	3.442.151.960
Angkutan dan Transportasi	1.753.126.570	1.910.409.744	2.021.578.344	2.429.984.231	2.405.186.277	2.497.741.253
Biaya penyusutan & Amortisasi (kecuali PKS)	3.665.043.028	3.897.390.645	3.854.801.472	4.106.172.050	5.184.371.755	6.343.089.896
Biaya Bank	79.841.245	65.938.973	56.652.089	52.632.566	59.439.665	42.774.324
Biaya Gudang	263.757.207	213.480.798	252.686.577	282.235.592	291.087.760	297.210.797
Koran dan Majalah	11.565.000	14.132.500	14.441.000	14.874.000	15.255.500	7.070.000
Bantuan Perumahan Karyawan	163.500.000	205.000.000	189.000.000	207.000.000	250.500.000	8.457.131
Serba Serbi	1.105.252.175	837.669.919	840.219.276	842.330.895	354.286.708	1.031.646.281
Bantuan Bencana Alam & Sosial	159.000.000	100.000.000	76.439.092	-	14.172.489	-
Biaya Riset dan Penembangan	628.018.801	658.877.002	448.576.722	131.683.524	206.302.052	69.443.000
Tenaga Ahli	277.362.500	403.800.000	360.250.000	362.837.500	242.837.500	102.500.000
Biaya Pemeliharaan Aktiva Tetap	6.051.093.532	7.015.252.794	7.315.680.744	7.935.837.943	7.751.715.099	7.682.802.296
Biaya Pajak	-	-	-	705.910.024	829.821.535	-
Biaya Sewa	-	-	-	-	-	66.100.000
Jumlah Biaya Umum & Adminstrasi	45.450.893.928	47.975.036.340	51.921.135.530	58.545.977.994	58.758.943.907	68.975.318.407
<b>Laba Usaha</b>	77.130.211.478	77.258.036.340	77.539.382.055	76.302.242.666	76.360.163.165	76.037.519.684
<b>Pendapatan Diluar Usaha</b>						
Pendapatan lain-lain	30.800.000	83.661.900	123.945.787	-	167.781.818	24.032.000
Pendapatan Bunga & Jasa Giro (PPh	272.865.496	175.236.136	293.404.158	183.742.945	352.123.618	610.415.418

Final)						
Beban Lain-lain	(80.162.873)	-	(330.000.000)	-	(223.800.000)	-
Jumlah Pendapatan Luar Usaha	223.502.623	258.898.036	87.349.945	183.742.945	296.105.436	834.447.418
<b>Laba Kena Pajak</b>	77.353.714.101	77.517.418.034	77.626.732.000	76.485.985.610	76.656.268.601	76.871.967.102
<b>Taksiran Pajak Penghasilan Badan</b>	19.868.019.852	19.912.167.094	19.957.486.705	19.951.503.519	19.959.395.740	19.969.527.828
<b>Laba Bersih</b>	57.485.694.249	57.602.250.940	57.669.245.295	56.534.482.091	56.696.872.862	56.902.439.274

## 1.2 Harga Pokok Penjualan.

Harga pokok penjualan adalah laporan yang menggambarkan tentang biaya langsung yang timbul dari barang yang diproduksi dan dijual dalam kegiatan bisnis. Ini termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead dan tidak termasuk periode (operasi) biaya seperti penjualan, iklan atau riset dan pengembangan. Berikut merupakan tabel dari laporan harga pokok penjualan tahunan perusahaan.

**Tabel 4.2**  
**Harga Pokok Penjualan PT. Asam Jawa Tahun 2012-2017 (dalam Rupiah)**

<b>Keterangan</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
<b>Biaya pemakaian bahan baku (TBS)</b>						
Biaya Pemeliharaan Tanaman Menghasilkan	64.690.967.177	68.590.313.133	73.713.872.348	61.065.623.657	72.410.059.228	67.488.825.969
Biaya Panen dan Ongkos Angkut TBS	23.053.372.912	23.001.240.986	24.130.444.050	25.277.587.445	26.291.215.323	28.310.702.592
Penyusutan Tanaman Menghasilkan	529.049.580	486.943.391	179.704.187	1.005.633.084	1.251.380.151	1.562.913.561
Jumlah Biaya Produksi TBS	88.273.389.669	92.078.497.511	98.024.020.585	87.348.844.186	99.952.654.702	97.362.442.122
Pembelian TBS kebun Luar	60.229.986.990	104.834.272.471	148.719.551.320	132.966.236.380	143.565.769.960	172.390.325.760

Jumlah Pemakaian Bahan Baku TBS	148.503.376.659	196.912.770.471	246.743.571.905	220.315.080.566	243.518.424.662	269.752.767.882
<b>Biaya Pengolahan</b>						
Biaya Langsung						
Gaji dan Upah Langsung	3.751.450.612	4.160.410.834	4.766.915.264	5.124.828.434	3.770.708.069	3.841.858.222
Pemakaian Bahan Bakar & Pembantu	4.656.858.032	4.924.292.886	4.169.531.996	3.179.976.227	5.643.246.567	6.016.522.337
	8.408.308.644	9.084.703.720	8.936.447.260	8.304.804.661	9.413.954.636	9.858.380.559
<b>Biaya Tidak Langsung Pabrik</b>						
Pemakaian Barang Tidak Langsung	272.019.985	558.956.747	466.702.922	340.841.125	404.122.096	628.503.089
Gaji dan Upah	3.094.80.141	3.694.349.003	4.254.460.840	4.504.041.704	5.858.854.294	4.762.531.582
Makan dan Minum	61.390.000	70.470.150	113.138.925	101.635.200	79.313.414	70.482.350
Lembur	1.790.297.293	2.333.944.219	2.252.660.071	2.375.139.845	2.051.879.903	2.862.382.713
Pelayanan Kesehatan	355.405.946	457.959.593	405.438.115	384.974.501	741.612.019	525.125.902
Biaya Listrik	14.623.400	26.880.500	26.018.500	24.342.900	39.808.029	26.094.900
Administrasi Kantor Pabrik	52.153.750	37.065.260	52.883.300	54.043.000	45.789.793	46.231.100
Perjalanan Dinas	22.244.298	21.874.949	57.367.939	15.931.500	12.503.264	4.545.500
Pengangkutan dan Transport	517.630.497	835.737.456	1.005.705.078	814.116.558	987.787.777	1.201.177.548
Biaya Pabrik	6.149.751.022	20.247.638.724	18.574.435.487	7.844.519.426	7.759.029.267	6.683.956.023
Keamanan	341.544.950	378.503.346	401.176.173	426.961.876	518.286.682	495.105.909
Kesejahteraan Karyawan	856.947.487	338.437.112	490.069.441	476.336.250	834.178.700	1.321.095.735
Tunjangan Karyawan/SKU	1.142.242.872	743.774.893	1.989.179.413	1.864.812.719	1.824.409.237	1.557.935.449
Biaya Penyusutan Pabrik	935.306.790	1.309.366.056	1.463.116.056	1.577.699.385	1.638.116.052	1.638.116.052
Biaya Pengepakan	4.830.000	5.373.000	5.050.000	8.111.500	7.508.843	6.838.000
Serba Serbi	516.264.522	214.576.407	207.576.614	422.260.698	499.165.800	836.626.664
Pembuatan Aktiva Lain-lain Pabrik	282.494.289	171.240.853	1.269.901.160	122.424.686	75.923.840	54.320.985
Jumlah Biaya Tidak Langsung Pabrik	16.409.955.240	31.446.148.268	33.034.880.034	21.358.192.872	23.378.289.012	22.721.069.502
<b>Harga Pokok Produksi CPO &amp; KNL</b>	173.321.640.542	237.443.622.459	288.714.899.199	249.978.078.099	276.310.668.310	302.332.217.943
<b>Persediaan</b>						
Persediaan Awal	9.389.924.711	12.254.809.660	3.563.135.957	14.318.231.329	13.472.788.679	5.973.107.425
Persediaan	(12.254.809.660)	(3.563.135.956)	(14.318.231.330)	(13.472.788.679)	(5.973.107.425)	(17.069.982.094)

Akhir						
<b>Harga Pokok Penjualan</b>	170.456.755.594	246.135.296.163	277.959.803.825	250.823.520.749	283.810.349.564	291.235.343.273

### 1.3 Biaya

Biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga golongan yaitu, biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Biaya tetap adalah biaya-biaya yang secara total tetap tidak dapat berubah dengan adanya perubahan tingkat kegiatan atau volume dalam batas-batas dari tingkat kegiatan yang relevan atau dalam periode waktu tertentu. Biaya Variabel adalah biaya-biaya yang dalam total berubah secara langsung dengan adanya perubahan tingkat kegiatan atau volume, volume produksi ataupun, volume penjualan. Berikut tabel yang mengklasifikasi kelompok biaya variabel dan biaya tetap.

**Tabel 4.3**  
**Rekapitulasi Biaya-biaya Variabel**

<b>Keterangan</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Biaya Pemeliharaan Tanaman Menghasilkan	64.690.967.177	68.590.313.133	73.713.872.348	61.065.623.657	72.410.059.228	67.488.825.969
Biaya Panen dan Ongkos Angkut TBS	23.053.372.912	23.001.240.986	24.130.444.050	25.277.587.445	26.291.215.323	28.310.702.592
Penyusutan Tanaman Menghasilkan	529.049.580	486.943.391	179.704.187	1.005.633.084	1.251.380.151	1.562.913.561
Pembelian TBS kebun Luar	60.229.986.990	104.834.272.471	148.719.551.320	132.966.236.380	143.565.769.960	172.390.325.760
Gaji dan Upah Langsung	3.751.450.612	4.160.410.834	4.766.915.264	5.124.828.434	3.770.708.069	3.841.858.222
Pemakaian Bahan Bakar & Pembantu	4.656.858.032	4.924.292.886	4.169.531.996	3.179.976.227	5.643.246.567	6.016.522.337
Pemakaian Barang Tidak Langsung	272.019.985	558.956.747	466.702.922	340.841.125	404.122.096	628.503.089
Lembur	1.790.297.293	2.333.944.219	2.252.660.071	2.375.139.845	2.051.879.903	2.862.382.713
Biaya Listrik	14.623.400	26.880.500	26.018.500	24.342.900	39.808.029	26.094.900
Pengangkutan dan Transport	517.630.497	835.737.456	1.005.705.078	814.116.558	987.787.777	1.201.177.548

Biaya Pengepakan	4.830.000	5.373.000	5.050.000	8.111.500	7.508.843	6.838.000
Jumlah Biaya Variabel	159.511.086.478	209.758.365.623	259.436.155.736	232.182.437.115	256.423.485.946	284.336.144.691

**Tabel 4.4**  
**Rekapitulasi Biaya-Biaya Tetap**

<b>Keterangan</b>	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
Gaji dan Upah	3.094.808.141	3.694.349.003	4.254.460.840	4.504.041.704	5.858.854.294	4.762.531.582
Makan dan Minum	61.390.000	70.470.150	113.138.925	101.635.200	79.313.414	70.482.350
Pelayanan Kesehatan	355.405.946	457.959.593	405.438.115	384.974.501	741.612.019	525.125.902
Administrasi Kantor Pabrik	52.153.750	37.065.260	52.883.300	54.043.000	45.789.793	46.231.100
Perjalanan Dinas	22.244.298	21.874.949	57.367.939	15.931.500	12.503.264	4.545.500
Biaya Pabrik	6.149.751.022	20.247.638.724	18.574.435.487	7.844.519.426	7.759.029.267	6.683.956.023
Keamanan	341.544.950	378.503.346	401.176.173	426.961.876	518.286.682	495.105.909
Kesejahteraan Karyawan	856.947.487	338.437.112	490.069.441	476.336.250	834.178.700	1.321.095.735
Tunjangan Karyawan/SKU	1.142.242.872	743.774.893	1.989.179.413	1.864.812.719	1.824.409.237	1.557.935.449
Biaya Penyusutan Pabrik	935.306.790	1.309.366.056	1.463.116.056	1.577.699.385	1.638.116.052	1.638.116.052
Serba Serbi	516.264.522	214.576.407	207.576.614	422.260.698	499.165.800	836.626.664
Pembuatan Aktiva Lain-lain Pabrik	282.494.289	171.240.853	1.269.901.160	122.424.686	75.923.840	54.320.985
Gaji dan upah	10.810.178.578	13.189.094.816	13.362.443.712	17.637.489.553	16.393.284.007	23.294.251.549
Tunjangan Hari Raya	2.585.731.974	2.825.036.411	3.364.952.318	3.371.295.767	3.653.147.885	4.100.812.830
Lembur	241.048.989	233.984.393	328.426.747	418.459.599	600.862.081	568.910.912
Pengangkutan Karyawan	765.871.080	846.115.112	1.028.709.219	1.185.096.144	1.245.412.615	1.351.214.061
Makan dan Minum	508.158.758	490.898.836	519.638.668	545.474.089	578.554.848	702.030.400
Pelayanan Kesehatan	2.122.341.893	2.522.180.245	2.782.411.483	2.644.009.338	2.290.761.102	1.798.376.281
Biaya Listrik/Air	311.363.626	236.915.515	462.809.438	502.704.900	541.566.877	572.223.694
Telepon/telegraph	128.182.567	122.962.336	130.307.497	115.948.235	113.235.924	128.607.129
Jamsostek	1.389.694.775	1.680.644.930	1.832.621.285	2.429.984.231	1.945.681.000	1.917.331.397
Premi Asuransi	119.232.912	114.562.518	117.745.496	117.421.039	105.311.860	133.209.123
Pajak Bumi Bangunan dan iuran	1.245.475.848	1.156.814.729	2.073.115.816	1.951.498.340	2.106.845.562	2.243.976.855
Pendidikan & Pengem. Karyawan	3.387.199.265	3.614.010.281	4.134.940.580	4.635.739.353	5.088.767.557	6.182.774.486
Administrasi Kantor	219.548.760	192.248.975	250.562.660	245.268.628	263.529.757	294.418.891
Keamanan	2.796.143.253	2.842.848.929	3.197.797.680	3.572.765.950	3.663.728.114	4.086.193.860
Kesejahteraan Karyawan	4.663.161.591	2.584.765.939	2.904.327.614	2.506.714.521	2.563.278.378	3.442.151.960
Angkutan dan Transportasi	1.753.126.570	1.910.409.744	2.021.578.344	2.429.984.231	2.405.186.277	2.497.741.253
Biaya penyusutan	3.665.043.028	3.897.390.645	3.854.801.472	4.106.172.050	5.184.371.755	6.343.089.896

& Amortisasi (kecuali PKS)						
Biaya Bank	79.841.245	65.938.973	56.652.089	52.632.566	59.439.665	42.774.324
Biaya Gudang	263.757.207	213.480.798	252.686.577	282.235.592	291.087.760	297.210.797
Koran dan Majalah	11.565.000	14.132.500	14.441.000	14.874.000	15.255.500	7.070.000
Bantuan Perumahan Karyawan	163.500.000	205.000.000	189.000.000	207.000.000	250.500.000	8.457.131
Serba Serbi	1.105.252.175	837.669.919	840.219.276	842.330.895	354.286.708	1.031.646.281
Bantuan Bencana Alam & Sosial	159.000.000	100.000.000	76.439.092	-	14.172.489	-
Biaya Riset dan Penembangan	628.018.801	658.877.002	448.576.722	131.683.524	206.302.052	69.443.000
Tenaga Ahli	277.362.500	403.800.000	360.250.000	362.837.500	242.837.500	102.500.000
Biaya Pemeliharaan Aktiva Tetap	6.051.093.532	7.015.252.794	7.315.680.744	7.935.837.943	7.751.715.099	7.682.802.296
Biaya Pajak	-	-	-	705.910.024	829.821.535	-
Biaya Sewa	-	-	-	-	-	66.100.000
Jumlah Biaya Tetap	59.261.447.994	75.660.292.686	81.199.878.992	76.747.008.957	73.373.156.269	86.961.391.657

## 2. Analisis Data

### 2.1 Perhitungan Break Even Point (BEP)

Langkah selanjutnya menghitung BEP baik dalam rupiah maupun Kg. *Break even point* atau sering disebut dengan impas atau pulang pokok merupakan suatu keadaan perusahaan dimana besarnya jumlah total penghasilan sama dengan jumlah total biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan atau rugilabanya = nol.

PT. Asam Jawa selama ini memproduksi lebih dari satu macam produk, maka perhitungannya menggunakan BEP Mix sebagai berikut:

*Break Even Point* (BEP) dalam rupiah :

$$BEP \text{ (rupiah)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dan *Break Even Point* (BEP) atas dasar Kg :

$$BEP \text{ (unit)} = \frac{FC}{P - VC}$$



## 1) Perhitungan Break Even Point (Rupiah) Untuk Tahun 2012

Pada tahun 2012, jumlah biaya pada PT. Asam Jawa terdiri dari biaya variabel Rp.159.511.086.478 dan biaya tetap Rp.59.261.447.994. Dan penjualan tahun 2012 sebesar Rp.293.037.861.000. Berikut perhitungan BEP tahun 2012 :

$$\begin{aligned}
 BEP_{2012}(\text{rupiah}) &= \frac{59.261.447.994}{1 - \frac{159.511.086.478}{293.037.861.000}} \\
 &= \frac{59.261.447.994}{1 - 0,544336} \\
 &= \frac{59.261.447.994}{0,455664} \\
 &= \text{Rp. } 130.055.145.884
 \end{aligned}$$

## 2) Perhitungan Break Even Point (Rupiah) Untuk Tahun 2013

Pada tahun 2013, jumlah biaya pada PT. Asam Jawa terdiri dari biaya variabel Rp.209.758.365.623 dan biaya tetap Rp.75.660.292.686. Dan penjualan tahun 2013 sebesar Rp.371.368.852.500. Berikut perhitungan BEP tahun 2013 :

$$\begin{aligned}
 BEP_{2013}(\text{rupiah}) &= \frac{75.660.292.686}{1 - \frac{209.758.365.623}{371.368.852.500}} \\
 &= \frac{75.660.292.686}{1 - 0,564825} \\
 &= \frac{75.660.292.686}{0,435175} \\
 &= \text{Rp. } 173.861.762.937
 \end{aligned}$$

## 3) Perhitungan Break Even Point (Rupiah) Untuk Tahun 2014

Pada tahun 2014, jumlah biaya pada PT. Asam Jawa terdiri dari biaya variabel Rp.259.436.155.736 dan biaya tetap Rp.81.199.878.992. Dan penjualan tahun 2014 sebesar Rp.407.420.321.410. Berikut perhitungan BEP tahun 2014 :

$$\begin{aligned}
 BEP_{2014}(\text{rupiah}) &= \frac{81.199.878.992}{1 - \frac{259.436.155.736}{407.420.321.410}} \\
 &= \frac{81.199.878.992}{1 - 0,636778} \\
 &= \frac{81.199.878.992}{0,363222} \\
 &= Rp. 223.554.407.475
 \end{aligned}$$

## 4) Perhitungan Break Even Point (Rupiah) Untuk Tahun 2015

Pada tahun 2015, jumlah biaya pada PT. Asam Jawa terdiri dari biaya variabel Rp.232.182.437.115 dan biaya tetap Rp.76.747.008.957. Dan penjualan tahun 2015 sebesar Rp.385.671.741.409. Berikut perhitungan BEP tahun 2015 :

$$\begin{aligned}
 BEP_{2015}(\text{rupiah}) &= \frac{76.747.008.957}{1 - \frac{232.182.437.115}{385.671.741.409}} \\
 &= \frac{76.747.008.957}{1 - 0,602021} \\
 &= \frac{76.747.008.957}{0,397979} \\
 &= Rp. 192.841.855.869
 \end{aligned}$$

## 5) Perhitungan Break Even Point (Rupiah) Untuk Tahun 2016

Pada tahun 2016, jumlah biaya pada PT. Asam Jawa terdiri dari biaya variabel Rp. 256.423.485.946 dan biaya tetap Rp.73.373.156.269. Dan penjualan tahun 2016 sebesar Rp.418.929.456.637. Berikut perhitungan BEP tahun 2016 :

$$\begin{aligned}
 BEP_{2015}(\text{rupiah}) &= \frac{73.373.156.269}{1 - \frac{256.423.485.946}{418.929.456.637}} \\
 &= \frac{73.373.156.269}{1 - 0,612092} \\
 &= \frac{73.373.156.269}{0,387908} \\
 &= \text{Rp. } 189.150.923.077
 \end{aligned}$$

## 6) Perhitungan Break Even Point (Rupiah) Untuk Tahun 2017

Pada tahun 2017, jumlah biaya pada PT. Asam Jawa terdiri dari biaya variabel Rp. 284.336.144.691 dan biaya tetap Rp. 86.961.391.657. Dan penjualan tahun 2017 sebesar Rp. 436.248.181.364. Berikut perhitungan BEP tahun 2017 :

$$\begin{aligned}
 BEP_{2017}(\text{rupiah}) &= \frac{86.961.391.657}{1 - \frac{284.336.144.691}{436.248.181.364}} \\
 &= \frac{86.961.391.657}{1 - 0,651776} \\
 &= \frac{86.961.391.657}{0,348223} \\
 &= \text{Rp. } 249.729.028.976
 \end{aligned}$$

Sebelum menghitung BEP dalam Kg, maka perlu untuk diketahui mengenai Margin Kontribusi. Perhitungan dapat dilihat pada tabel berikut:

**Tabel 4.5**  
**Perhitungan Margin Kontribusi PT. Asam Jawa tahun 2012-2017 (dalam Rupiah)**

Keterangan	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Pend. Bersih	293.037.861.000	371.368.852.500	407.420.321.410	385.671.741.409	418.929.456.637	436.248.181.364
Biaya Variabel	159.511.086.478	209.758.365.623	259.436.155.736	232.182.437.115	256.423.485.946	284.336.144.691
Margin Kontribusi	133.526.774.522	161.610.486.877	147.984.165.674	153.489.304.294	162.505.970.691	151.912.036.673
Biaya Tetap	59.261.447.994	75.660.292.686	81.199.878.992	76.747.008.957	73.373.156.269	86.961.391.657
Laba operasi	74.265.326.528	85.950.194.191	66.784.286.682	76.742.295.337	89.132.814.422	64.950.645.016
Rasio Laba Operasi	25,34%	23,14%	16,39%	19,90%	21,28%	14,89%

1) Perhitungan Break Even Point (Kg) tahun 2012

Untuk menghitung BEP (Kg) diperlukan margin kontribusi/Kg atau sama dengan penjualan bersih dikurang biaya variabel dibagi dengan total Kg/volume penjualan. Margin kontribusi untuk tahun 2012 sebesar Rp.133.526.774.522 dan volume penjualan 46.450.000Kg.

$$\begin{aligned}
 BEP_{2012} \text{ (unit)} &= \frac{FC}{MC/unit} \\
 &= \frac{59.261.447.994}{(133.526.774.522/46.450.000)} \\
 &= \frac{59.261.447.994}{2874,63} \\
 &= 20.615.330 \text{ Kg}
 \end{aligned}$$

## 2) Perhitungan Break Even Point (Kg) tahun 2013

Untuk menghitung BEP (Kg) diperlukan margin kontribusi/Kg atau sama dengan penjualan bersih dikurang biaya variabel dibagi dengan total Kg/volume penjualan. Margin kontribusi untuk tahun 2013 sebesar Rp. 161.610.486.877 dan volume penjualan 55.950.000Kg.

$$\begin{aligned}
 BEP_{2013} \text{ (unit)} &= \frac{FC}{MC/unit} \\
 &= \frac{75.660.292.686}{(161.610.486.877/55.950.000)} \\
 &= \frac{75.660.292.686}{2888,48} \\
 &= 26.193.809 \text{ Kg}
 \end{aligned}$$

## 3) Perhitungan Break Even Point (Kg) tahun 2014

Untuk menghitung BEP (Kg) diperlukan margin kontribusi/Kg atau sama dengan penjualan bersih dikurang biaya variabel dibagi dengan total Kg/volume penjualan. Margin kontribusi untuk tahun 2014 sebesar Rp.147.984.165.674 dan volume penjualan 54.850.000Kg.

$$\begin{aligned}
 BEP_{2014} \text{ (kg)} &= \frac{FC}{MC/kg} \\
 &= \frac{81.199.878.992}{(147.984.165.674/54.850.000)} \\
 &= \frac{81.199.878.992}{2697,98} \\
 &= 30.096.545 \text{ Kg}
 \end{aligned}$$

## 4) Perhitungan Break Even Point (Kg) tahun 2015

Untuk menghitung BEP (Kg) diperlukan margin kontribusi/Kg atau sama dengan penjualan bersih dikurang biaya variabel dibagi dengan total Kg/volume penjualan. Margin kontribusi untuk tahun 2015 sebesar Rp. 153.489.304.294 dan volume penjualan 60.500.000Kg.

$$\begin{aligned}
 BEP_{2015} (kg) &= \frac{FC}{MC/kg} \\
 &= \frac{76.747.008.957}{(153.489.304.294 / 60.500.000)} \\
 &= \frac{76.747.008.957}{2537,01} \\
 &= 30.250.968 \text{ Kg}
 \end{aligned}$$

## 5) Perhitungan Break Even Point (Kg) tahun 2016

Untuk menghitung BEP (Kg) diperlukan margin kontribusi/Kg atau sama dengan penjualan bersih dikurang biaya variabel dibagi dengan total Kg/volume penjualan. Margin kontribusi untuk tahun 2016 sebesar Rp. 162.505.970.691 dan volume penjualan 54.265.000Kg.

$$\begin{aligned}
 BEP_{2016} (unit) &= \frac{FC}{MC/unit} \\
 &= \frac{73.373.156.269}{(162.505.970.691 / 54.265.000)} \\
 &= \frac{73.373.156.269}{2994,67} \\
 &= 24.501.249 \text{ Kg}
 \end{aligned}$$

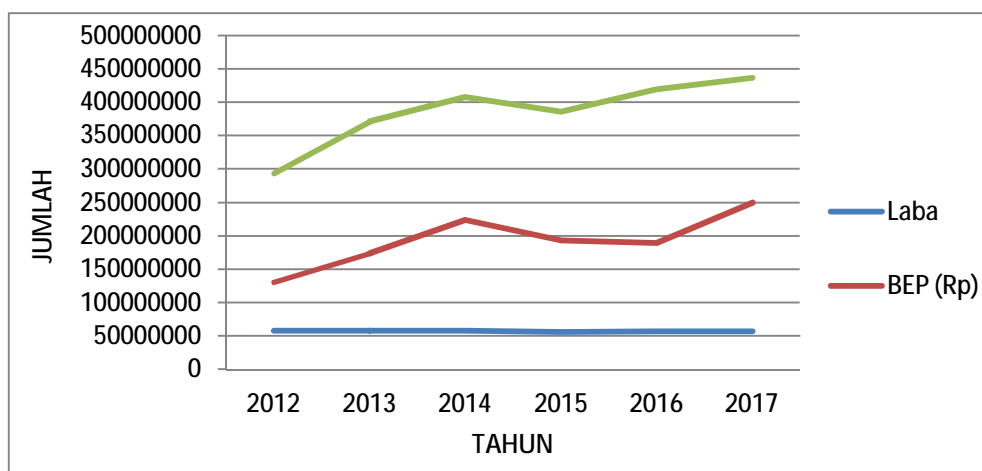
## 6) Perhitungan Break Even Point (Kg) tahun 2017

Untuk menghitung BEP (Kg) diperlukan margin kontribusi/Kg atau sama dengan penjualan bersih dikurang biaya variabel dibagi dengan total Kg/volume penjualan. Margin kontribusi untuk tahun 2017 sebesar Rp. 151.912.036.673 dan volume penjualan 55.230.000Kg.

$$\begin{aligned}
 BEP_{2017} \text{ (unit)} &= \frac{FC}{MC/unit} \\
 &= \frac{86.961.391.657}{(151.912.036.673 / 55.230.000)} \\
 &= \frac{86.961.391.657}{2750,53} \\
 &= 31.616.231 \text{ Kg}
 \end{aligned}$$

Berdasarkan hasil perhitungan Break Even Point diatas baik dalam rupiah atau pun kg maka dapat digambarkan kedalam grafik untuk melihat pergerakan dari titik impas / break even point dengan penjualan dan laba yang dihasilkan perusahaan setiap tahunnya.

Grafik dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 4.1 Grafik Break Even Point dengan Penjualan

Dari grafik diatas dapat dilihat bahwa penjuala yang dilakukan perusahaan dari tahun 2012 sampai 2017 berapa diatas titik impas atau Break Even Point. Sedangka laba yang di hasilkan perusahaan cenderung menurun dari taun ke tahun samapai dengan tahun 2015.

## 2.2 Perhitungan Break Even Point sebagai dasar Perencanaan Laba

Pada tahun 2018, perusahaan merencanakan kenaikan laba, maka dasar pada perencanaan ini adalah analisis 2017 yang dilanjutkan dengan menentukan besar laba yang diinginkan pada tahun 2018. Besaran target laba mengacu pada Rasio Laba Operasi pada tahun 2018 sebesar 13% lebih besar dari laba tahun 2017.

Laba Operasi tahun 2017 = Rp.64.950.645.016

Kenaikan laba yang direncanakan = Rp.64.950.645.016 x 13%  
= Rp.8.443.583.852

Laba yang direncanakan 2018 = laba operasi 2017 + kenaikan 13%  
=64.950.645.016 + 8.443.583.852  
=Rp.73.394.228.868

Setelah diketahui laba yang diinginkan, berikut penjualan yang harus dicapai agar perusahaan dapat mencapai laba yang direncanaan. Penjualan (rupiah) pada laba ang direncanakan :

$$\begin{aligned}
 \text{Pejualan (rupiah)} &= \frac{FC + \text{Laba yang direncanakan}}{1 - \frac{VC}{S}} \\
 &= \frac{86.961.391.657 + 73.394.228.868}{1 - \frac{284.336.144.691}{436.248.181.364}}
 \end{aligned}$$



$$\begin{aligned}
 &= \frac{160.355.620.525}{1 - 0,651776} \\
 &= \frac{160.355.620.525}{0,348223} \\
 &= \text{Rp. } 460.496.924.456
 \end{aligned}$$

Maka untuk penjualan yang dihitung dalam Kg dapat dihitung dengan cara sebagai berikut :

$$\begin{aligned}
 \text{Pejualan (unit)} &= \frac{FC + \text{Laba yang direncanakan}}{MC / \text{unit}} \\
 &= \frac{86.961.391.657 + 73.394.228.868}{(151.912.036.673 / 55.230.000)} \\
 &= \frac{160.355.620.525}{2750,53} \\
 &= 58.299.899 \text{ unit}
 \end{aligned}$$

## B. Pembahasan

### 1. Menentukan Break Even Point (BEP)

Dari hasil penelitian yang dilakukan menggambarkan bahwa perhitungan break even point (BEP) dilakukan untuk menentukan batas atau standar minimal suatu penjualan dan produksi sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian atau mendapat keuntungan. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan diatas maka dapat diketahui bahwa BEP dalam rupiah pada tahun 2012 sebesar **Rp.130.055.145.884** dengan penjualan Rp.293.037.861.000, tahun 2013 **Rp.173.861.762.937** dengan penjualan Rp. 371.368.852.500, tahun 2014 **Rp.223.554.407.475** dengan penjualan Rp.407.420.321.410, tahun 2015 **Rp.192.841.855.869** dengan penjualan Rp.385.671.741.409, tahun 2016 **Rp.189.150.923.077** dengan

penjualan Rp.418.929.456.637 dan tahun 2017 sebesar Rp. **249.729.028.976** dengan penjualan Rp.436.248.181.364

Sedangkan BEP dalam Kg menghasilkan jumlah Kg yang harus terjual agar perusahaan tidak mengalami kerugian, pada tahun 2012 jumlah BEP dalam Kg sebesar **20.615.330** Kg, tahun 2013 sebesar **26.193.809** Kg, tahun 2014 sebesar **30.096.545** Kg, tahun 2015 sebesar **30.250.968** Kg, tahun 2016 sebesar **24.501.249** Kg dan tahun 2017 sebesar **31.616.231** Kg.

Sehingga berdasarkan hasil perhitungan BEP tersebut menunjukkan bahwa penjualan PT. Asam Jawa dari tahun 2012-2017 telah melewati titik impas, yang artinya perusahaan tidak mengalami kerugian dan mampu menghasilkan laba dari penjualan yang dilakukan.

## 2. Menentukan Perencanaan Laba Menggunakan Break Even Point (BEP)

Apabila sebuah perusahaan merencanakan untuk mendapatkan laba tertentu maka perusahaan harus mampu menjual hasil produksinya melebihi dari jumlah penjualan break even point. Sebuah perusahaan terlebih dahulu harus mengetahui berapa target penjualan yang harus dicapai, apabila perusahaan ingin melakukan perencanaan laba. Dasar pada perencanaan ini adalah analisis tahun 2017 yang dilanjutkan dengan menentukan besar laba yang diharapkan pada tahun 2018. Besaran target laba mengacu pada Rasio Laba Operasi pada tahun 2017. PT. Asam Jawa menargetkan kenaikan laba sebesar 13% untuk tahun 2018.

Berdasarkan persentase tersebut, pada tahun 2018 perusahaan mengharapkan perolehan laba sebesar Rp. 73.394.228.868. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan maka untuk mencapai angka tersebut pada tahun 2018 perusahaan harus mampu menjual produknya dengan penjualan sebesar **Rp.460.496.924.456** atau dengan menjual produk sebanyak **58.299.899 unit**.

### 3. Perencanaan Laba pada PT. Asam Jawa

Dalam perusahaan proses penetapan perencanaan merupakan suatu proses untuk memperkirakan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang dengan mempersiapkan bagaimana langkah-langkah yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Begitu pula pada PT. Asam Jawa yang juga melakukan perencanaan, terutama perencanaan untuk memperoleh laba. Dimana perencanaan tersebut dijadikan dasar bagi manajemen perusahaan untuk mengontrol dan mengendalikan arah kegiatan yang sudah terealisasi maupun yang masih dalam perencanaan. Sedangkan menurut Carter (2009) bahwa perencanaan laba juga menyediakan suatu pendekatan yang disiplin terhadap indentifikasi dan penyelesaian masalah. Hal ini memungkinkan adanya peluang untuk menilai kembali setiap segi operasi dan memeriksa kembali kebijakan dan program.

Perencanaan laba dapat di analisis menggunakan banyak metode seperti Break Even Point, Metode Cost Volume Profit serta berdasarkan estimasi Jumlah Kg Produksi seperti yang digunakan oleh PT. Asam Jawa. Menurut Sigit (2011), metode Break Even Point merupakan suatu cara

yang digunakan oleh manajer perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian.

Analisis menggunakan metode break even point dalam melakukan perencanaan laba dilihat dari seberapa besar penjualan, biaya yang dikeluarkan serta laba yang dihasilkan. Dimana analisis break even point memberikan informasi mengenai berapa jumlah penjualan yang harus dicapai agar memperoleh laba, atau pada jumlah penjualan berapa yang harus dicapai agar mencapai titik impas dan pada jumlah penjualan berapa perusahaan akan menderita kerugian. Sedangkan berdasarkan estimasi jumlah Kg produksi yang digunakan PT. Asam Jawa dalam perencanaan laba, analisis dilakukan berdasarkan pada jumlah produksi yang dihasilkan dari proses produksi yang didasarkan pada besarnya pencapaian produksi tahun lalu. Dan perusahaan biasanya menetapkan perencanaan laba sekitar 10% dari pencapaian tahun lalu. Perencanaan ini dilakukan untuk menetapkan berapa jumlah produksi yang harus di jual agar menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi dan menghasilkan laba yang lebih tinggi. Namun analisis estimasi jumlah Kg produksi tidak menggambarkan berapa jumlah yang harus terjual agar memperoleh laba atau mengalami pulang pokok serta jumlah agar tidak mengalami kerugian.

Menurut Tampubolon (2012) Perencanaan laba merupakan hal penting bagi perusahaan untuk proses merencanakan keuangan, maka berdasarkan perencanaan ini manajer keuangan dapat menentukan

aktivitas perusahaan untuk mencapai laba yang ditentukan. Dan melalui perencanaan laba berdasarkan estimasi jumlah Kg produksi yang dilakukan PT. Asam Jawa, manajer juga merencanakan adanya kenaikan laba setiap tahunnya.

Berdasarkan informasi diatas di ketahui bahwa PT. Asam Jawa tidak menggunakan analisis Break Even Point (BEP) dalam melakukan perencanaan laba. Perusahaan melakukan perencanaan laba berdasarkan estimasi jumlah Kg produksi. Dimana analisis menggunakan metode ini tidak menunjukkan berapa besar jumlah produksi yang harus terjual agar perusahaan memperoleh laba atau berada pada pulang pokok dan tidak menderita kerugian.

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan pada PT. Asam Jawa di bab sebelumnya, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Dari hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti bahwa secara keseluruhan dari tahun 2012-2017 hasil penjualan dan produksi CPO dan Kernel telah melewati break even point (titik impas) baik dalam Kg ataupun rupiah, sehingga perusahaan selalu memperoleh laba dari aktivitas produksi CPO dan Kernel setiap tahunnya.
2. Dari hasil analisis yang dilakukan oleh peneliti bahwa agar tahun 2018 mencapai perencanaan laba yang telah ditentukan sebesar 13% dari penjualan maka perusahaan harus dapat menjual dengan jumlah produk yang dijual sebanyak **58.299.899 unit** atau dengan penjualan sebesar **Rp. 460.496.924.456**.
3. PT. Asam Jawa tidak menggunakan analisis Break Even Point sebagai dasar perencanaan laba. Perusahaan melakukan perencanaan laba berdasarkan estimasi jumlah Kg produksi. Dimana estimasi tersebut didasarkan pada jumlah produksi yang dihasilkan dari proses produksi CPO dan Kernel.

## B. Saran

Berdasarkan uraian kesimpulan diatas maka saran yang dapat diberikan untuk perusahaan sebagai berikut :

1. PT. Asam Jawa agar dapat lebih mempertimbangkan penggunaan dari analisis Break Even Point sebag alat bantu dalam merencanakan laba yang diharapkan dengan tingkat penjualan yang harus dicapai. Analisis tersebut akan membantu manajemen perusahaan unuk dapat mengetahui banyaknya volume penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba sesuai dengan yang telah ditargetkan.
2. Agar penjualan yang dilakukan PT. Asam Jawa dapat sesuai dengan perencanaan yang telah dilakukan sebelumnya, maka sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan titik impas untuk mengetahui penjualan minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.
3. Perusahaan diharapkan lebih efisien dalam meningkatkan hasil produksi sehingga dapat menekan biaya variabel yang dapat mempengaruhi laba yang akan diperoleh.

## DAFTAR PUSTAKA

- Admin. 2008. *Ekonomi Perusahaan biaya Tetap dan Biaya Variabel*. <http://www.koraninternet.com>. Diakses pada 5 Januari 2019.
- Arikunto, Suharsimi. 2013. *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: Rineka Cipta
- Carter, William K. 2009. *Akuntansi Biaya. Cost Accounting*. Jakarta: Salemba Empat.
- Cristine Praticia. 2013. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Trpical Cocoprime*. ISSN 2303-1174, jurnal Embe vol.1 No. 4 Desember 2013, hal 1250-1261
- Downey, W.D. dan Steven P.E. 2008. *Manajemen Agribisnis (Agribusiness Management)*. Terjemahan Rochidayat G.S. dan Alfonsus S. Erlangga. Jakarta
- <https://www.GAPKI.co.id> (diakses tanggal 4 Januari 2019)
- Gabriel N Simanjuntak. 2015. *Analisis Titik Impas (Break Even Point) Dan Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Produksi Kelapa Sawit PT. Perkebunan Nusantara IV Kg Usaha Tinjowa*. Volume XVI desember 2015, JEP.
- Harahap, S. S. 2012. *Analisis Kritis atas Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.
- <https://www.icdx.co.id> (diakses tanggal 6 Januari 2019)
- Ika Ariyanti. 2018. *Analisis Harga Pokok Produksi (HPP) Dan Break Even Poit (BEP) Produksi Crude Palm Oil (CPO) Pada PT. Sandabi Indah Lestari*. e-ISSN 2549-9343, AGRIC Vol. 30, No. 1, Jul 2018:1-14
- Khaddafi. 2017. *Akuntansi Biaya*. Medan: Madenatera.
- Keown. 2010. *Manajemen Keuangan (Teori dan Aplikasi)*. Yogyakarta: BPFE
- Muhamad Yusuf. 2016. *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 Jun 2016
- Mulyadi. 2013. *Akuntansi Biaya, edisi 5*. Yogyakarta : UPP-STIM YKPN
- Munawir, S. 2014. *Analisa Laporan Keuangan Edisi Keempat*. Yogyakarta: Liberty



- Nafarin, M. 2008. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat
- Rayburn, L. Gayle. (2009). *Akuntansi Biaya: dengan Menggunakan Pendekatan Manajemen Biaya*. Edisi Keenam Jilid 6. Jakarta: Erlangga.
- Riyanto, Bambang. 2008. *Dasar-dasar Pembelian Perusahaan*. Yogyakarta: BPFE
- Rifka, Juliaty. 2010. *Analisis Laporan Keuangan; Konsep dan Aplikasi*. Cetakan Kedua (Revisi). Yogyakarta : YKPN
- Samryn. 2013. *Akuntansi Manajemen: informasi Biaya untuk Mengendalikan Aktivitas Operasi dan Investasi*. Jakarta: Kencana.
- Soekartawi. 2009. *Teori Ekonomi Produksi*. Jakarta : Raja Grafindo Persada
- Soemarso, S.R. 2011. *Akuntansi Suatu Pengantar, Edisi Kelima*. Salemba Empat. Jakarta
- Sunaryo, T. 2009. *Ekonomi Manajerial Aplikasi Teori Ekonomi Mikro*. Erlangga. Jakarta.
- Supriyono, R.A. 2009. *Akuntansi Biaya Perencanaan Pengendalian Biaya Serta Pembuatan Keputusan*. Edisi 2. Yogyakarta : BPFE
- Sigit, Soehardi. 2002. *Analisa Break Even Ancangan Linear Secara Ringkas dan Pasti*. Edisi 3. Yogyakarta: BPFE
- Tampubolon, Manahan P. 2012. *Manajemen Keuangan (Finance Management): Konseptual, Problem & Studi Kasus*. Bogor: Ghalia Indonesia
- Prawironegoro dan Purwanti. 2013. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Mitra Wacana Media.
- Wahyudi Prasetyo. 2010. *Analisis Break Even Point (BEP) pada Industri Pengolahan Tebu di Pabrik Gula (PG) Mojo Kabupaten Sragen*. Skripsi.
- Widya Astuti, dkk. 2015. *Akuntansi Manajemen: Informasi Bagi Manajer Untuk Perencanaan, Pengendalian Dan Pengembalian Keputusan Bisnis*. Medan: Perdana Publishing.

## **LAMPIRAN**

## PEDOMAN WAWANCARA

### METODE BREAK EVEN POINT SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA

Narasumber : Nurdiansyah Rani, SE, Mm

Tanggal : 21 Januari 2019

Tempat : Kantor PT. Asam Jawa Medan Jalan Gajah Mada No.40

No.	Pertanyaan	Jawaban
1.	Apakah perusahaan melakukan perencanaan laba setiap tahunnya?	Ada, perusahaan melakukan perencanaan laba.
2.	Apakah perusahaan menggunakan metode Break Even Point dalam melakukan perencanaan laba?	Tidak, perusahaan melakukan perencanaan laba menggunakan metode berdasarkan estimasi.
3.	Apa yang menjadi dasar penetapan dalam melakukan perencanaan laba berdasarkan metode yang digunakan perusahaan?	Perusahaan melakukan perencanaan laba berdasarkan estimasi jumlah produksi yang dihasilkan dari proses produksi yang didasarkan pada besarnya pencapaian produksi periode sebelumnya.
4.	Berapa besar estimasi yang ditetapkan dalam melakukan perencanaan laba setiap tahunnya?	Setiap tahun perusahaan menetapkan sekitar 10 % dari total produksi tahun lalu.
5.	Apakah dengan perencanaan laba yang dilakukan perusahaan telah melewati titik pulang pokok?	Dengan perencanaan berdasarkan estimasi jumlah produksi, perusahaan tidak dapat mengetahui apakah perusahaan telah melewati titik pulang pokok atau belum. Tetapi dari perencanaan laba tersebut perusahaan selalu memperoleh laba.
6.	Siapa yang bertanggung jawab dalam melakukan perencanaan laba dan menetapkan target peningkatan laba?	Dalam perusahaan perencanaan laba dilakukan oleh manager dari masing-masing divisi.

## Sejarah dan Gambaran Umum PT. Asam Jawa

PT. Asam Jawa merupakan suatu perusahaan besar swasta nasional yang bergeak dibidang perkebunan kelapa sawit dan industri pengolahan hasil perkebunan berupa Tandanan Buah Segar (TBS) untuk menghasilkan minyak sawit (CPO), inti sawit (Kernel), PKO dan PKM. Hasil produksi ini kemudian dijual dipasaran dalam negeri.

Alasan pemberian nama Asam Jawa pada perusahaan perkebunan PT. Asam Jawa adalah karena pada saat perumusan nama perusahaan tersebut rapat diadakan di desa Asam Jawa, Kecamatan Kota Pinang. Perusahaan ini memiliki kantor pusat di Medan, sedangkan areal perkebunan dan pabrik berlokasi di Kecamatan Kota Pinang, Kabupaten Labuhan Batu.

Perusahaan perkebunan PT. Asam Jawa didirikan dalam rangka Undang-Undang Penanaman Modal Dalam Negeri No. 6 Tahun 1968 dan No. 12 Tahun 1970, dan didirikan dengan akte notaris No.37 tanggal 16 Januari 1982 dan Akte No. 53 tanggal 24 Oktober 1983 dihadapan notaris Barnang Armino Poeloeng, SH di Medan. Kemudian mendapat pengesahan dari Menteri Kehakiman RI dengan Surat Keputusan No. C2.3259 HT 01.01 Tahun 1984, tanggal 6 Juni 1984, yang dimuat dalam Lembaran Tambahan Berita Negara Republik Indonesia No. 62 Tanggal 3 Agustus 1984. Sesuai dengan bunyi Surat Keputusan Menteri Pertanian dalam hal ini Dirjen Perkebunan, perkebunan PT. Asam Jawa dinyatakan sebagai perkebunan besar swasta nasional. Sedangkan legalitas usaha sebagai PMDN didapat berdasarkan Surat Persetujuan Tetap Badan Koordinasi Penanaman Modal Dalam Negeri Pusat No. 261/PMDN/1983 dengan Nomor Proyek 1110/3115-07-13669 tanggal 13 Desember 1983.

Berdasarkan Berita Acara Rapat Umum Pemegang Saham tanggal 2 Juli 1984, deposito pemegang saham telah dikonversikan menjadi setoran saham PT. Asam Jawa Medan, dan ditetapkan berdasarkan Surat Ketetapan Ketua Pengadilan Negeri Medan. Kemudian berdasarkan Rapat Umum Luar Biasa Pemegang Saham, modal dasar perseroan telah ditetapkan besarnya, yakni modal dasar perusahaan sebesar Rp. 6.000.000.000,00 terdiri atas 6.000 lembar saham dengan nominal Rp. 1.000.000,00 per lembar yang telah ditempatkan dan disetor pertanggal 31 Desember 1986 sebesar Rp. 5.000.000.000,00.

Kemudian anggaran perseroan telah mengalami perubahan, yaitu akte No. 127 tanggal 12 April 1989 Notaris Rachmat Santoso, SH di Jakarta, tentang peningkatan modal dasar perusahaan dari Rp. 6.000.000.000,00 menjadi Rp. 8.200.000.000,00 terbagi atas 8.200 lembar, masing-masing dengan nilai nominal Rp. 1.000.000,00 per lembar saham. Akte perubahan tersebut telah memperoleh persetujuan Menteri Kehakimann Republik Indonesia dengan Surat Keputusan Nomor : C2-5284.HT.01.04.TH.89 tanggal 16 Juni 1989 menggantikan surat keputusan sebelumnya dan kemudian perubahan anggaran dasar perusahaan terakhir dari Rp. 8.200.000.000,00 menjadi Rp. 10.200.000.000,00 terbagi atas 10.200 saham masing-masing dengan nominal Rp. 1.000.000,00 per saham yang dituangkan dalam akte perubahan No.1 tanggal 9 Juni 2000 dihadapan Nadira, SH, KN Notaris pengganti dari Harun Kamil,SH. Notaris di Jakarta yang akte perubahannya telah mendapat persetujuan dari Menteri Hukum dan Perundang-undangan Republik Indonesia dengan Surat Keputusan No. C-22366HT.01.04.Th.2000 tanggal 12 Oktober 2000.

Adapun luas areal perkebunan PT. Asam Jawa seluruhnya mula-mula 8.500 Ha dengan berbagai variasi. Dimana dengan adanya legalitas, sebenarnya perkebunan PT. Asam Jawa sudah mulai mengerjakan lahan sejak tahun 1982, di Imas Tumbang atau yang biasa disebut juga dengan Land Clearing, karena lahannya sendiri sudah berada diatas lahan gambut yang cukup kering dan relatif tidak mempunyai hambatan yang berarti didalam pengolahannya. Tetapi didalam pengembangan dan pengusahaannya lebih lanjut ternyata menghadapi gambut basah atau tanah rawa sehingga membutuhkan sistem pengeringan yang efektif.

Rencana Produksi komersial tahap pertama dimulai pada bulan ke 48 dan tahap kedua pada bulan ke 72 terhitung sejak tanggal surat persetujuan tetap Badan Koordinasi Penanaman Modal (BKPM) yang baru diperoleh seluas 7.350 Ha sesuai dengan Surat Keputusan Menteri Dalam Negeri No. 07/HGU/1986, sedang sisanya masih dalam penyelesaian.

Secara garis besar proses pengolahan TBS sampai menghasilkan produksi akhir adalah sebagai berikut: TBS diolah di pabrik kelapa sawit I dan II, pengolahan ini menghasilkan dua macam produk, yaitu berupa minyak sawit (CPO) dan inti sawit (Kernel). Seluruh produk CPO dan sebagian Kernel diolah di pabrik Palm Kernel Oil (PKO) dan dihasilkan PKO dan PKM yang siap untuk dijual. Jadi produk akhir dari proses pengolahan TBS ada empat jenis, yaitu: CPO, Kernel, PKO dan PKM. PT. Asam Jawa didalam mengolah perkebunan kelapa sawitnya dengan memakai sistem swakelola. Dalam mengelola kelapa sawitnya, PT. Asam Jawa menghasilkan produksi yang bermutu untuk mendapatkan kualitas minyak kelapa sawit yang baik, agar dalam melaksanakan transaksi baik dalam negeri maupun luar negeri tidak mengecewakan konsumen.