

***BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA
PADA TITIK NYAMAN COFFE**

SKRIPSI



Disusun Oleh:

FANNI

2019120049

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TRIBUANA TUNGGADewi
MALANG
2023**

RINGKASAN

Menemukan volume penjualan minimal yang diperlukan untuk usaha perusahaan untuk menghindari kerugian dan keuntungan (laba sama dengan nol) dilakukan melalui analisis titik impas, yang sering dikenal sebagai "titik impas". Jika volume penjualan lebih dari biaya yang harus dikeluarkan, laba bersih akan terealisasi; jika tidak, kerugian akan dialami oleh perusahaan, yang disebut sebagai titik impas.

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan deskriptif kualitatif, atau penelitian yang memanfaatkan data kualitatif dan dilaporkan secara deskriptif untuk menelaah peristiwa, kejadian, atau keadaan sosial.

Titik Nyaman coffe ini memperhitungkan break even point dengan cara menghitung pengeluaran per-bulan dan menentukan pemasukan perhari yang menghasilkan pemasukan per-bulan yang sama dengan perhitungan pengeluaran per-bulan yang sudah dihitung. Perhitungan per-bulannya dan target perhari yang ditentukan itulah yang Titiknyaman lakukan untuk menghitung titik impas (tidak rugi dan tidak untung). menerapkan beberapa strategi untuk mencapai BEP atau titik impas dengan strategi seperti, promosi media sosial, menyediakan fasilitas yang mendukung seseorang untuk lebih menikmati waktu luangnya ketika berkunjung ke titik nyaman cafe, berpartisipasi dalam beberapa kegiatan, dan selalu berinovasi dalam hal hidangan.

Kesimpulan penulis adalah bahwa Pointnyaman dapat mencapai BEP, atau titik impas, menggunakan kerja yang dilakukan dan perhitungan yang dibuat oleh Point Nyaman. Mencapai BEP selama periode 2 tahun mengoperasikan perusahaan dengan menggunakan perhitungan yang dirinci dalam temuan dan pembahasan Bab IV.

Kata kunci : Alat Perencanaan, Break Even Point, Laba, Titik Nyaman, Coffee

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam manajemen bisnis, proses yang dikenal sebagai perencanaan digunakan untuk menentukan tujuan berorientasi masa depan. Pengendalian harus dilaksanakan sepanjang implementasi rencana jika maksud dan tujuan perusahaan ingin dicapai dengan sukses. Untuk mempromosikan pencapaian tujuan perusahaan dan mempercepat pertumbuhan bisnis, manajemen harus membuat pilihan. Untuk mencapai target yang ditetapkan, manajemen membutuhkan strategi. Laba dapat digunakan untuk menilai kinerja perusahaan.

Manajemen harus memiliki strategi laba untuk mencapai pengembalian laba yang optimal. Perencanaan adalah proses memilih tujuan yang akan dicapai dan taktik yang akan digunakan untuk mencapai tujuan tersebut. Secara alami, tujuan utama suatu bisnis dalam beroperasi adalah untuk memaksimalkan laba atau laba di samping menyediakan barang atau jasa.

Laba pengusaha adalah metrik umum untuk menentukan apakah suatu perusahaan dikelola dengan sukses atau tidak. Keuntungan bisnis dapat ditingkatkan dengan menaikkan volume penjualan atau harga jual sambil memotong pengeluaran. Volume penjualan, biaya, dan harga jual produk

adalah tiga penentu utama laba. Sementara penjualan langsung berdampak pada volume dan biaya produksi, harga jual menentukan volume penjualan, yang pada gilirannya berdampak pada biaya.

Sehubungan dengan salah satu tanggung jawab manajemen, perencanaan, manajemen membutuhkan data yang dapat digunakan sebagai pedoman untuk mengevaluasi berbagai kemungkinan yang mungkin mempengaruhi laba di masa depan. Oleh karena itu, manajemen membutuhkan metode analisis sebagai alat untuk menentukan bagaimana beban, volume, dan laba saling berhubungan satu sama lain dalam perencanaan perusahaan dengan menggunakan studi Break Even Point.

Menemukan volume penjualan minimal yang diperlukan untuk usaha perusahaan untuk menghindari kerugian dan keuntungan (laba sama dengan nol) dilakukan melalui analisis titik impas, yang sering dikenal sebagai "titik impas". Jika volume penjualan lebih dari biaya yang harus dikeluarkan, laba bersih akan terealisasi; jika tidak, kerugian akan dialami oleh perusahaan, yang disebut sebagai titik impas.

Keadaan ketika suatu perusahaan tidak menghasilkan keuntungan tetapi juga tidak mengalami kerugian dikenal sebagai titik impas. Hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, profitabilitas, dan volume penjualan karenanya dapat dipelajari dengan menggunakan analisis break even point. Seluruh jumlah biaya tetap adalah konstan, dan meningkat ketika tingkat aktivitas berubah. Biaya yang berfluktuasi sebagai respons terhadap variasi jumlah aktivitas disebut sebagai biaya variabel.

Menurut Syamsudin (2011: 91), analisis break even point sangat penting bagi organisasi karena akan (1) memungkinkan mereka untuk memutuskan berapa banyak pekerjaan yang harus dilakukan untuk membayar semua pengeluaran operasional. (2) Bandingkan tingkat penjualan dengan tingkat keuntungan untuk produk tertentu. Pemilik bisnis dengan demikian harus mencapai volume penjualan di mana pendapatan penjualan dapat membayar semua pengeluaran untuk mencegah kerugian dan keuntungan bagi perusahaan. Prinsip serupa berlaku di lokasi kafe yang nyaman, di mana seorang pemimpin dapat mempertahankan omset dengan memahami ambang batas impas. Selain itu, untuk mencegah penurunan omzet di bawah titik impas, prinsip kehati-hatian harus digunakan.

Anggaran yang mencakup pendapatan yang diharapkan dan pengeluaran yang akan dikeluarkan untuk mencapai tujuan laba yang ditentukan sering kali memasukkan rencana manajemen untuk operasi perusahaan. Jika sulit untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba dalam analisis langsung, analisis titik impas membantu dalam memahami hubungan ini sekaligus mempermudah analisis variabel yang akan mempengaruhi pencapaian laba operasi di masa mendatang.

Di era sekarang banyak seseorang yang ingin mendapatkan pendapatan yang lebih, salah satunya dengan membuat sebuah usaha. Dan usaha yang sedang berkembang pesat adalah usaha café. Banyak di kota-kota khususnya kota Malang banyak orang yang ingin membuat atau menjalankan usaha café dikarenakan banyaknya pendatang di kota Malang.

yang bertujuan untuk menempuh pendidikan, berlibur atau bekerja di kota Malang. Melihat dari fenomena atau kondisi kota Malang yang kian hari dianggap sebagai kota besar maka hal itu lah yang mendorong pendiri dari café titik nyaman untuk mendirikan atau menjalankan usaha café. Ditambah lagi dengan adanya lahan yang strategis yang bisa digunakan di dekat area kampus yang kian mendorong pelaku usaha café untuk menjalankan usaha tersebut.

Melihat konteks tersebut di atas, penulis penelitian ini tertarik untuk menyusun proposal dengan judul tersebut “**Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Titik Nyaman coffee**”

Karena penulis tertarik untuk mempelajari bagaimana menghitung BEP pada usaha kecil seperti kedai kopi ini dan langkah apa yang diambil pemilik usaha untuk memastikan bahwa operasi mereka tetap pada titik impas meskipun memiliki banyak pesaing, penulis memilih untuk melakukan penelitian dengan judul tersebut diatas. Karena penulis ingin mengelaborasi tesis dan mendukungnya dengan data dan fakta dari lapangan, metode kualitatif dipilih untuk penelitian ini.

1.2 Rumusan masalah

Masalah dalam penelitian ini dikemukakan sebagai berikut:

1. Bagaimana cara perhitungan break even point pada Titik Nyaman Coffee
2. Strategi apa yang digunakan Titik Nyaman Coffee, untuk mencapai Break Even Point.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan studi ini adalah:

1. Untuk mengetahui perhitungan Break Even Point pada Titik Nyaman Coffee
2. Mengetahui strategi yang digunakan Titik Nyaman Coffee untuk mencapai titik impas atau break even point.

1.4 Manfaat Penelitian

Semua pihak yang berkepentingan dengan subjek penelitian dan yang terkait dengannya harus mendapatkan sesuatu dari temuan penelitian, antara lain:

a. Secara Teoritis

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan lebih banyak pemahaman dan informasi tentang Break Event Point.

b. Manfaat kebijakan bagi usahawan

Temuan penelitian harus memberikan informasi yang dapat digunakan orang untuk menginformasikan pengambilan keputusan mereka karena berkaitan dengan pertumbuhan perusahaan mereka.

c. Manfaat praktis

Untuk mempersiapkan penelitian di masa depan, diharapkan temuan penelitian ini akan memberikan lebih banyak referensi.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwi, S. (2010). *Alat-Alat Analisis Dalam Pembelanjaan*. Yogyakarta: Andi Offset.
- Armanto W.2006. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Graha ilmu
- Christine Patricia 2013. *ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PT. TROPICA COCOPRIMA*, jurnal EMBA Vol. 1, Desember 2013
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. 2011. *Akuntansi Manajerial (Edisi 8-)*. Jakarta Selatan: Salemba Empat.
- Jalaluddin Dimisyqiyani. 2014. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan (Studi Pada Koperasi Sari Apel Brosem Periode 2011- 2013)*.
- Miles And Hubermen, 1992. *Analisis Data Kualitatif*, Jakarta: Universitas Indonesia Press.
- Muhammad Yusuf Andrianto, Nengah Sudjana, dan Devi Farah Azizah. 2016. *Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang (2012-2014)*, Jurnal Administrasi Bisnis (JAB),
- Mulyadi, 2007. *Akuntansi Manajemen: Konsep, Manfaat, dan Rekayasa*. Jakarta: Salemba Empat
- Munawir, S.2005. *Analisis Laporan Keuangan*. Edisi Kelima. Yogyakarta: Liberty.
- Sabrin. 2015. *Analisis Break Even Point Pada Produksi Es Balok Pada Pt. Yanaghi Histalaraya*
- Simamora, H. 2012. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Star Gate Pubisher
- Sugiono. 2008. *Metode Penelitian Bisnis (Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D)*. Edisi kedua belas. Bandung: Alfabeta
- Sulistiyowati, Leny. 2010. *Memahami Laporan Keuangan*. Jakarta: Elex Media Kompotindo.
- Syamsudin, Lukman. 2011. *Manajemen Keuangan Perusahaan: Konsep Aplikasi dalam Perencanaan, Pengawasan, dan Pengambilan Keputusan*. Edisi Baru. Rajawali Pers. Jakarta.
- Vivin, Dzulkirom, dan Rustam. 2016. *ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN PENJUALAN PADA TINGKAT LABA YANG DIHARAPKAN (study kasus pada perhutani plywood industri kediri tahun ss2013-2014)*, Jurnal Administrasi Bisnis (JAB) Vo. 1 35, juni 2016