

# Fanni

by UNITRI Press

---

**Submission date:** 09-May-2023 10:01AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1993856517

**File name:** Fanni.docx (83.07K)

**Word count:** 1109

**Character count:** 7200

**8**  
***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 perbulannya 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**

**PENDAHULUAN****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.

Kadaan 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

omzet 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 <sup>10</sup> 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 satu nya 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 banyak nya 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 <sup>7</sup> **“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. 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.

## 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.

## 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.



# Fanni

## ORIGINALITY REPORT

14%

SIMILARITY INDEX

13%

INTERNET SOURCES

8%

PUBLICATIONS

2%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1	<a href="http://etd.iain-padangsidimpuan.ac.id">etd.iain-padangsidimpuan.ac.id</a> Internet Source	2%
2	<a href="http://japendi.publikasiindonesia.id">japendi.publikasiindonesia.id</a> Internet Source	2%
3	M Nur Afif, Andy Lasmana, Nur Sahri Rahmadhani. "ANALISIS BREAKEVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA STUDI KASUS PADA PT. YONGJIN JAVASUKA GARMENT", JURNAL AKUNIDA, 2021 Publication	1%
4	<a href="http://ejournal-binainsani.ac.id">ejournal-binainsani.ac.id</a> Internet Source	1%
5	Boyke Jansen Gosal, Noortje M. Benu, Celcius ., Talumingan. "Analisis Break Even Point Budidaya Bunga Potong Krisan Di Kelurahan Kakaskasen 1 Kota Tomohon (Studi Kasus Kelompok Tani KIBERTA)", AGRI-SOSIOEKONOMI, 2016 Publication	1%
6	<a href="http://www.downloadjurnal.com">www.downloadjurnal.com</a> Internet Source	1%

7	Kiki Ekasari Khanifah, Nani Septiana. "PROFIT PLANNING ANALYSIS WITH BREAK EVEN POINT APPROACH (BEP) ON BANANA CHIPS BUSINESS "BERKAH JAYA" IN METRO CITY", FIDUSIA : JURNAL KEUANGAN DAN PERBANKAN, 2020 Publication	1 %
8	<a href="http://berbagaiskripsi.blogspot.com">berbagaiskripsi.blogspot.com</a> Internet Source	1 %
9	<a href="http://tr-ex.me">tr-ex.me</a> Internet Source	1 %
10	<a href="http://www.journal.unrika.ac.id">www.journal.unrika.ac.id</a> Internet Source	1 %
11	<a href="http://androners.blogspot.com">androners.blogspot.com</a> Internet Source	1 %
12	<a href="http://novaandriatnas.wordpress.com">novaandriatnas.wordpress.com</a> Internet Source	1 %
13	<a href="http://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Internet Source	1 %
14	<a href="http://www.msn.com">www.msn.com</a> Internet Source	1 %

Exclude quotes  On  
Exclude bibliography  On

Exclude matches  Off

# Fanni

---

PAGE 1

---

PAGE 2

---

PAGE 3

---

PAGE 4

---

PAGE 5

---

PAGE 6

---

PAGE 7

---