

**ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) MULTI PRODUK
PADA PT BOSOWA BERLIAN MOTOR
CABANG AMBON**



**YULIAN INDAH SARI SOAMOLE
4520013091**

SKRIPSI

Sebagai Salah Satu Syarat untuk Memperoleh Gelar Sarjana

Ekonomi Program Studi Akuntansi

Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Universitas Bosowa

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI & BISNIS
UNIVERSITAS BOSOWA
MAKASSAR**

2022

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Analisis Break Even Point (Bep) Multi Produk Pada PT
Bosowa Berlian Motor Cabang Ambon
Nama Mahasiswa : Yulian Indah Sari Soamole
Stambuk/NIM : 4520013091
Fakultas : Ekonomi
Program Studi : Akuntansi

Telah Disetujui:

Pembimbing I

Pembimbing II

Dr. Muhtar Sapri, SE, MM, M.Kes

Indrayani Nur, S/Pd., SE., M.Si

Mengetahui dan Mengesahkan:

Sebagai Salah Satu Syarat Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi pada Universitas Bosowa Makassar

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Program Studi

Universitas Bosowa

Akuntansi

Dr. Herminawaty Abubakar, S.E., M.M., CSBA

Thanwain, SE., M.Si

PERNYATAAN KEORISINILAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama Mahasiswa : Yulian Indah Sari Soamole
NIM : 4520013091
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi
Judul : Analisis Break Even Point (Bep) Multi Produk Pada PT
Bosowa Berlian Motor Cabang Ambon.

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan proposal ini berdasarkan pemikiran, dan pemaparan asli dari saya adalah karya ilmiah saya sendiri dan sepanjang pengetahuan saya di dalam naskah proposal ini tidak pernah diajukan oleh orang lain untuk memperoleh gelar akademik di suatu perguruan tinggi, dan tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali secara tertulis dikutip dalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan daftar pustaka.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar dan tanpa paksaan sama sekali.

Makassar, 10 Februari 2022

Mahasiswa yang Bersangkutan



Yulian Indah Sari Soamole

ABSTRAK

YULIAN INDAH SARI SOAMOLE, NIM: 4520013091, Analisis Break Even Point Multi Produk Pada PT Bosowa Berlian Motor Cabang Ambon di bawah bimbingan Muhtar Sapiri selaku Pembimbing I dan Indrayani Nur Selaku Pembimbing II.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa break even point multi produk pada mobil pajero sport dan mobil colt L300, apakah mengalami kerugian atau laba dalam analisis break even point. Hasil penelitian ini diperoleh melalui penelitian lapangan dan kepustakaan yang digolongkan dalam dua jenis data yaitu data primer dan data sekunder.

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa break even point multi produk mengalami laba atau pendapatan yang diperoleh lebih dari modal yang dikeluarkan dengan pencapaian target penjualan mobil dan lainnya. Hal ini berdampak pada kekayaan perusahaan.

Kata Kunci : Break Even Point, Penjualan

ABSTRAK

YULIAN INDAH SARI SOAMOLE, NIM: 4520013091, Break Even Point Analysis of Multi Products at PT Bosowa Berlian Motor Ambon Branch under the guidance of Muhtar Sapiri as Supervisor I and Indrayani Nur as Supervisor II.

This study aims to determine how many multi-product break even points on Pajero sports cars and Colt L300 cars, whether they experience losses or profits in break even point analysis. The results of this study were obtained through field research and literature which were classified into two types of data, namely primary data and secondary data.

Based on the results of the study showed that the multi-product break even point experienced a profit or income from the capital issued with the target of selling cars and others. This has an impact on the company's wealth.

Keywords : Break Even Point, Sales

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Assalamualaikum wr.wb

Puji syukur kepada Allah SWT atas rahmat dan karunia-Nya sehingga dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi yang berjudul : “ Analisis Perlakuan Akuntansi Aset Tetap Pada PT Rapid Tirta Sejahtera Berdasarkan PSAK No 16”. Shalawat beserta salam semoga terus tercurah kepada Rasulullah Muhammad SAW, beserta keluarga dan para sahabat. Peneliti sangat bersyukur atas selesainya penyusunan skripsi ini. Skripsi ini disusun untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan dalam meraih gelar sarjana Ekonomi program Strata Satu (S-1) Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Bosowa Makassar.

Pada kesempatan ini, peneliti ingin menyampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada Ayah, dan Ibu yang selalu memberikan doa, kasih sayang, semangat, motivasi, dukungan moril maupun materil serta perhatian dan nasehat-nasehat yang dapat membimbing peneliti ke arah yang lebih baik.

Penulis menyampaikan terima kasih bagi semua pihak yang sudah membantu dalam pelaksanaan penelitian serta penyusunan skripsi ini. Terima kasih penulis kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Ir. Batara Surya, S.T., M.Si. Selaku Rektor Universitas Bosowa
2. Ibu Dr. Herminawaty Abubakar, S.E., M.M., CSBA selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa.
3. Bapak Thanwin SE.,M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Universitas Bosowa.
4. Bapak Dr. Muhtar Sapiri, SE,MM,M.Kes selaku Dosen Pembimbing I yang sangat membantu penulis dalam mengarahkan dan menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Indrayani Nur, S.Pd.,SE.,M.Si selaku Dosen Pembimbing II yang telah membantu dan mengevaluasi skripsi penulis agar tersusun dengan baik.

6. Bapak Dr. Muhammad Kafrawi Yunus, S.E., M.Si dan Bapak Adil Setiawan, A.MD.,Kom.,SE.,M.Si.,Ak.,CA., yang telah menjadi penguji dalam seminar proposal penelitian dan siding skripsi penulis.
7. Seluruh Dosen Universitas Bosowa yang telah memberikan ilmu dan pendidikannya kepada penulis sehingga menambah wawasan penulis, beserta seluruh Staf Fakultas Ekonomi Universitas Bosowa Makassar, terima kasih atas bantuannya dalam pengurusan administrasi.
8. Terima kasih juga saya sampaikan kepada seluruh pihak yang telah memberikan sumbangsih baik berupa materi, tenaga, dan pikiran sehingga proses pembuatan skripsi ini berjalan dengan lancar.

Peneliti menyadari skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan karena keterbatasan kemampuan penulis. Oleh karena itu, Peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang bersifat membangun yang dapat dijadikan sebagai bahan masukan bagi peneliti demi kesempurnaan skripsi ini. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi semua pihak. Akhir kata, semoga Allah SWT senantiasa bersama kita dan meridhoi jalan hidup kita. Amin.

Wassalamu Alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.

Makassar, 24 Februari 2022

Yulian Indah Sari Soamole

DAFTAR ISI

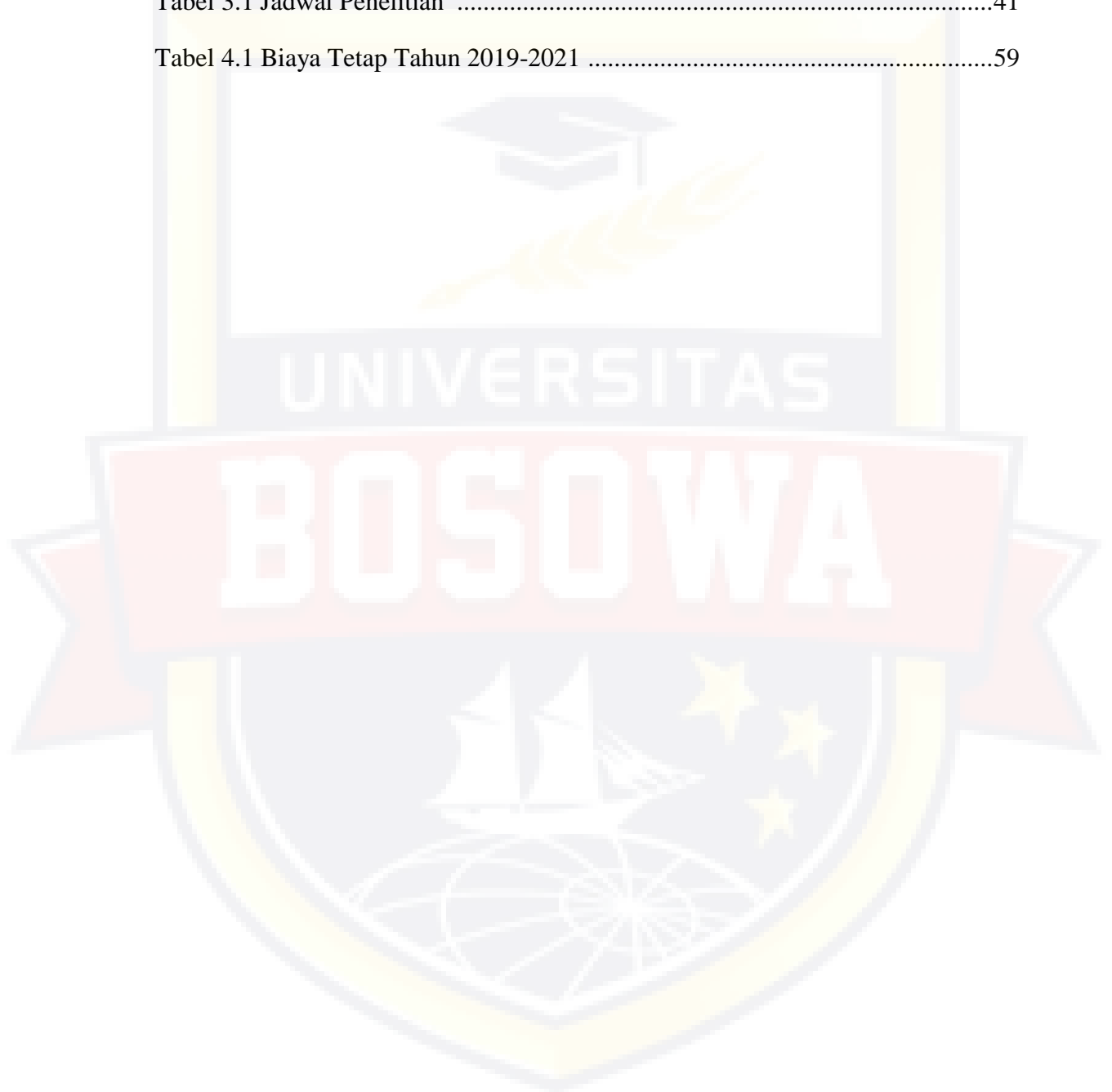
	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
PERNYATAAN KEORISINILAN SKRIPSI.....	iii
ABSTRAK	iv
KATA PENGANTAR.....	vi
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL	x
DAFTAR GAMBAR	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1. Latar Belakang.....	1
1.2. Rumusan Masalah	6
1.3. Tujuan Penelitian.....	6
1.4. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	8
2.1. Kerangka Teori.....	8
2.1.1 Laporan Keuangan.....	8
2.1.2 Laporan Laba-Rugi	14
2.1.3 Perencanaan Laba	15
2.1.4 Hubungan (BEP) Dengan Perencanaan Laba	19
2.1.5 Pengertian Break Even Point (BEP)	22
2.1.6 Asumsi-Asumsi Dalam (BEP)	26
2.1.7 Manfaat Analisa Break Event Point (BEP)	27
2.1.8 Metode Perhitungan Break Event Point (BEP)	30
2.2 Kerangka Pikir.....	34
2.3 Hipotesis	35

BAB III METODE PENELITIAN	36
3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian	36
3.2 Metode Pengumpulan Data	36
3.3 Jenis Dan Sumber Data	37
3.4 Metode Analisis.....	38
3.5 Definisi Operasional.....	39
3.6 Jadwal Penelitian	41
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	43
4.1. Gambaran Perusahaan	43
4.2. Deskripsi Data	58
4.3. Analisis Data	60
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN.....	63
5.1. Kesimpulan	63
5.2. Saran	63
DAFTAR PUSTAKA	

LAMPIRAN

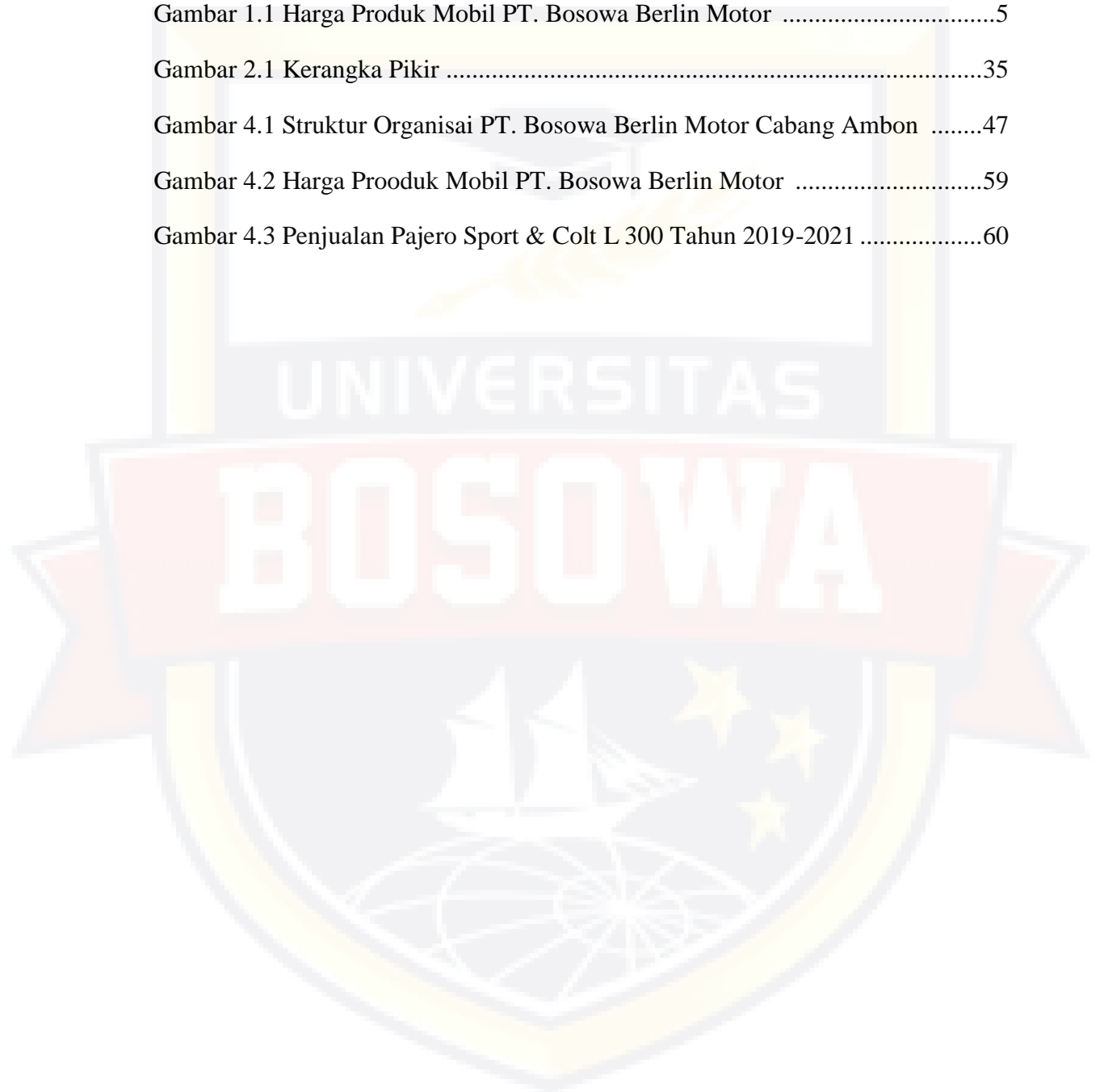
DAFTAR TABEL

Nomor	Halaman
Tabel 3.1 Jadwal Penelitian	41
Tabel 4.1 Biaya Tetap Tahun 2019-2021	59



DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 1.1 Harga Produk Mobil PT. Bosowa Berlin Motor	5
Gambar 2.1 Kerangka Pikir	35
Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT. Bosowa Berlin Motor Cabang Ambon	47
Gambar 4.2 Harga Produk Mobil PT. Bosowa Berlin Motor	59
Gambar 4.3 Penjualan Pajero Sport & Colt L 300 Tahun 2019-2021	60



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Perkembangan industri otomotif di Indonesia sangat cepat dan cenderung meningkat tiap tahunnya, seiring dengan kebutuhan dan permintaan masyarakat akan sarana transportasi yang memadai. Terbukti dengan semakin ramainya jalanan kota dan lalu lintas yang semakin padat oleh kendaraan. Serta diikuti dengan lahir dan tumbuhnya perusahaan-perusahaan baru yang senantiasa berupaya semaksimal mungkin untuk mendapatkan dan mempertahankan pangsa pasar yang ada. Permintaan pasar akan kendaraan beroda empat yang sedemikian tingginya, dihadapi para produsen otomotif untuk saling berpacu mendapatkan produk yang mampu memenuhi seluruh permintaan calon pembeli. (Rahardi, 2010).

Pertumbuhan ekonomi di Indonesia ikut berperan terhadap semakin maraknya industri otomotif, kondisi ini terlihat semenjak melonjaknya pertumbuhan pemenuhan produk mobil untuk mengimbangi permintaan yang terus bertambah. Pesatnya pertumbuhan industri mobil di Indonesia juga dipengaruhi oleh masuknya sejumlah produsen mobil dari luar yang rata-rata berasal dari luar. Produsen berlomba-lomba untuk menciptakan produk yang berkualitas dan menciptakan inovasi-inovasi baru demi menarik minat konsumen dalam memilih mobil.

Semua perusahaan, baik perusahaan jasa, perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur pasti bertujuan untuk mendapatkan laba yang optimal, dan berusaha mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya. Adanya hal tersebut memaksa pengusaha untuk dapat bekerja keras agar dapat bersaing secara

kompetitif. Bagi perusahaan-perusahaan yang ingin survive dan sukses harus berusaha meningkatkan volume penjualan yang dicapai perusahaan, karena hal ini akan mempengaruhi pencapaian laba usaha yang maksimal. Dalam keadaan ini, perencanaan merupakan salah satu faktor penting dalam menunjang pencapaian tujuan perusahaan. Dengan perencanaan yang baik, diharapkan semua aktivitas perusahaan dapat lebih terarah dalam mencapai tujuannya.

Dalam proses penyusunan perencanaan laba, salah satu cara yang dapat digunakan ialah dengan menggunakan analisis break even point (titik impas). Break even point merupakan keadaan dimana suatu perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak mendapatkan laba. Dengan kata lain, suatu perusahaan dikatakan dalam kondisi break even atau dalam kondisi impas jika pendapatan atau penjualan yang didapat sama besarnya dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan. Sehingga dengan analisis break even point ini dapat memberikan informasi kepada perusahaan mengenai berapa besar volume penjualan dan berapa banyak unit yang harus dihasilkan supaya perusahaan tersebut tidak mengalami kerugian. Syarat perhitungan break even point ini harus terdapat pengklasifikasian biaya antara biaya variabel dan biaya tetap. Akan tetapi masih sedikit perusahaan yang melakukan perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan dengan mengadakan pemisahan antara biaya tetap dan biaya variabel.

Analisis Break-even Point (BEP) atau analisis titik impas ini juga merupakan teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan, dan volume penjualan. Secara umum, analisis ini juga memberikan informasi mengenai margin of safety yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi

dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, hal ini dapat dilihat apabila penjualan yang terjadi pada Break-Even Point (BEP) dihubungkan dengan penjualan dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang seberapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita kerugian atau tingkat keamanan bagi industri tersebut dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi rasio antara yang tentang margin of safety ini dapat dinyatakan dalam persentase atau penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

Untuk dapat menentukan analisis Break-Even Point (BEP) biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan tidak berubah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Apabila suatu industri hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah break-even dalam industri tersebut.

Masalah break-even baru muncul apabila suatu perusahaan di samping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara total akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara total tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi. Rencana manajemen mengenai kegiatan industri di masa yang akan datang pada umumnya dituangkan dalam anggaran, yang berisi taksiran pendapatan yang akan diperoleh dan biaya yang akan dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut. Bila mengadakan analisis secara langsung

informasi yang tercantum dalam anggaran manajemen akan menemui kesulitan untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba. Analisis break-even point menyajikan informasi hubungan biaya, volume, dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkannya dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba usaha di masa yang akan datang. Hal tersebut juga yang dilakukan pada PT Bosowa Berlian Motor Cabang Ambon.

PT Bosowa Berlian Motor adalah salah satu perusahaan yang bergerak dalam industri otomotif, berupa penjualan dan service mobil merek Mitshubishi yang terkenal diwilayah Indonesia Timur adalah PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Ambon. Produk mobil merek Mitsubshi yang PT. Bosowa Berlian Motor dipasarkan ini memiliki kelebihan dan ciri khas tersendiri dibandingkan dengan kendaraan jenis lain. Hal ini telah menjadi kebijaksanaan pemasaran perusahaan dengan harapan produk yang dipasarkan dapat menembus pasar, serta mampu meraih pangsa pasar yang luas.

		PT BFI FINANCE INDONESIA Tbk		PAKET MITSUBISHI BOSOWA BERLIAN MOTOR		AREA KOTA AMBON, PIRU DAN MASOHT		Jl. Walter Monginidi Kompleks Citraland KAV. B5 B7, Lateri - Ambon		MITSUBISHI MOTORS			
JENIS	TYPE	HARGA OTR	TOTAL DP	ANGSURAN	TNR	JENIS	TYPE	HARGA OTR	TOTAL DP	ANGSURAN	TNR		
PICKUP	COLT L300 2.5 BOX FD	272,200,000	79,000,000	19,430,000	12 X	TRUCK	FE 74 SUPER HD (4X2) M/T CHASIS	522,700,000	150,000,000	36,810,000	12 X		
			82,000,000	8,030,000	36 X				20,435,000	24 X			
	COLT L300 2.5 FD	253,600,000	75,000,000	18,005,000	12 X		FE 74 SUPER HD (4X2) M/T DUMP TRUCK	573,400,000	163,000,000	40,470,000	12 X		
			80,000,000	10,045,000	24 X				22,465,000	24 X			
TRITON	NEW TRITON 2.4L GLX (4X2) MT SINGLE CABIN	295,200,000	72,000,000	22,200,000	12 X	GLS CVT	294,600,000	57,000,000	23,715,000	12 X			
			78,000,000	12,375,000	24 X				13,050,000	24 X			
				9,160,000	36 X				9,550,000	36 X			
	NEW TRITON 2.5L HDX-L (4X4) MT SINGLE CABIN	413,600,000	96,000,000	17,490,000	24 X				GLS M/T	284,100,000	55,000,000	22,890,000	12 X
			104,000,000	12,940,000	36 X							12,595,000	24 X
				10,610,000	48 X							9,225,000	36 X
	NEW TRITON 2.4L DC EXCEED MT	544,900,000	127,000,000	41,165,000	12 X	EXCEED L 4X2 M/T	297,900,000	57,000,000	24,035,000	12 X			
			135,000,000	22,930,000	24 X				13,225,000	24 X			
	2.4L GLS (4X4) MT DOUBLE CABIN	511,700,000	120,000,000	38,625,000	12 X	EXCEED L 4X2 CVT	307,200,000	60,000,000	24,655,000	12 X			
			127,000,000	21,515,000	24 X				13,565,000	24 X			
				15,915,000	36 X				9,925,000	36 X			
	2.5L HDX-L (4X4) MT DOUBLE CABIN	467,800,000	110,000,000	35,295,000	12 X	SPORT L 4X2 M/T	318,300,000	62,000,000	25,540,000	12 X			
117,000,000			13,140,000	48 X	14,050,000				24 X				
			11,995,000	48 X	10,285,000				36 X				
NEW PAJERO SPORT	SPORT 2.5L EXCEED 4X2 M/T	562,700,000	120,000,000	43,395,000	12 X	SPORT L 4X2 CVT	332,400,000	64,000,000	26,720,000	12 X			
			125,000,000	24,080,000	24 X				14,700,000	24 X			
				17,850,000	36 X				10,755,000	36 X			
	SPORT 2.4L DAKAR 4X2 A/T	639,900,000	130,000,000	49,845,000	12 X	ULTIMATE L 4X2 CVT	334,200,000	64,000,000	26,895,000	12 X			
				27,655,000	24 X				14,795,000	24 X			
				20,375,000	36 X				10,825,000	36 X			
	SPORT 2.4L DAKAR ULTIMATE 4X2 A/T	689,500,000	139,000,000	16,755,000	48 X	CROSS L 4X2 M/T	325,800,000	63,000,000	8,840,000	48 X			
				14,950,000	60 X				7,845,000	60 X			
				53,805,000	12 X				26,175,000	12 X			
	SPORT 2.4L DAKAR ULTIMATE 4X4 A/T	799,200,000	158,000,000	29,850,000	24 X	CROSS L 4X2 CVT	339,600,000	65,000,000	27,320,000	12 X			
				34,705,000	24 X				15,030,000	24 X			
				25,565,000	36 X				11,000,000	36 X			
TRUCK	FE 74 HDV (4X2) M/T CHASIS	504,500,000	145,000,000	35,525,000	12 X	NEW XPANDER	SPORT L 4X2 M/T	318,300,000	62,000,000	25,540,000	12 X		
			149,000,000	19,725,000	24 X					14,050,000	24 X		
				14,550,000	36 X					10,285,000	36 X		
	FE 74 HDV (4X2) M/T DUMP TRUCK	564,400,000	159,000,000	12,070,000	48 X		SPORT L 4X2 CVT	332,400,000	64,000,000	26,720,000	12 X		
			163,000,000	39,985,000	12 X					14,700,000	24 X		
				22,195,000	24 X					10,755,000	36 X		
	FE SUPER HDX (4X2) M/T CHASIS	533,400,000	152,000,000	16,370,000	36 X		ULTIMATE L 4X2 CVT	334,200,000	64,000,000	26,895,000	12 X		
			158,000,000	13,595,000	48 X					14,795,000	24 X		
				37,655,000	12 X					10,825,000	36 X		
	FE SUPER HDX (4X2) M/T DUMP TRUCK	595,100,000	167,000,000	20,905,000	24 X		CROSS L 4X2 M/T	325,800,000	63,000,000	8,840,000	48 X		
				15,420,000	36 X					7,845,000	60 X		
				12,730,000	48 X					26,175,000	12 X		
			42,190,000	12 X	CROSS L 4X2 CVT	339,600,000	65,000,000	27,320,000	12 X				
			23,420,000	24 X				15,030,000	24 X				
			17,270,000	36 X				11,000,000	36 X				
			173,000,000	14,285,000	48 X			69,000,000	7,940,000	60 X			

Gambar 1.1 harga produk mobil PT Bosowa Berlian Motor

Untuk itu, maka tujuan untuk meningkatkan produk terutama bentuk, tipe, harga, serta daya tahan, dan merek yang dipasarkan harus dapat meningkatkan kepuasan konsumen. Tidak lupa PT Bosowa Berlian Motor Cabang Ambon juga melakukan berbagai macam sosialisasi di berbagai daerah dan pulau, contohnya

yaitu pulai Namlea, Seram, dan Tual. Dengan beberapa produk unggulan mereka yaitu Pajero Sport, Xpander, Xpander Cross, Eclipse Cross, New Triton, Fighter, Colf Diesel dan Colf L300. Semua itu memerlukan penyusunan laba penjualan yang baik agar tidak mengalami kerugian. Maka dari itu dalam skripsi ini peneliti mengambil judul **“Analisis Break Even Point (BEP) Multi Produk Pada PT Bosowa Berlian Motor Cabang Ambon.”**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka dapat dikemukakan rumusan masalah utama yaitu : **“Berapa Break Even Point Multi Produk Pada PT Bosowa Berlian Motor Cabang Ambon.?”**

1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian yang ingin dicapai adalah Untuk mengetahui Jumlah Break Even Point Multi Produk Pada PT Bosowa Berlian Motor Cabang Ambon.

1.4. Manfaat Penelitian

Penulis berharap agar penelitian yang dilakukan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, diantara :

1. Bagi perusahaan, penelitian ini memberikan masukan dalam mengetahui tentang break even point multi produk.
2. Bagi peneliti, penelitian ini dapat bermanfaat untuk memperluas wawasan dalam bidang yang diteliti dan memperdalam pengetahuan dalam break even point.

3. Bagi pihak lain, penelitian ini bermanfaat sebagai informasi tambahan untuk penelitian lebih lanjut.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kerangka Teori

2.1.1 Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan laporan yang memuat informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar kalangan pengguna laporan dan pembuatan keputusan ekonomi. Dalam *Statement Of Financial Accounting Concept (SFAC) No. 06, Financial Accounting Standards Board (FASB)* telah mendefinisikan 10 unsur laporan keuangan yang berhubungan langsung dengan posisi keuangan dan hasil kerja perusahaan. Unsur-unsur inilah yang nantinya akan membentuk struktur sebuah laporan keuangan. Berikut ini adalah definisi dari masing-masing unsur laporan keuangan sebagaimana yang telah diumumkan FASB.

1. Aset adalah sumber daya yang di kuasai oleh entitas sebagai akibat dari peristiwa masa lalu dan di harapkan akan di peroleh manfaat ekonomi darinya dan mengalir kepada entitas. Aset terdiri dari aset lancar (*current asset*), investasi jangka panjang (*long term investment*), tanah, *property* dan peralatan (*land, property and equipment*), aset tidak berwujud (*intangible asset*), dan *asset* lainnya.
2. Kewajiban adalah hutang entitas masa kini yang timbul akibat peristiwa masa lalu dan penyelesaiannya diharapkan mengakibatkan arus keluar sumber daya entitas yang mengandung manfaat ekonomi. Dalam PSAK 01 (revisi 2009) kewajiban diklasifikasikan kedalam kewajiban jangka

pendek (*short term liabilities*) dan kewajiban jangka panjang (*long term liabilities*).

3. Ekuitas adalah hak residual atas asset entitas setelah dikurangi semua kewajiban.
4. Investasi oleh pemilik adalah kenaikan ekuitas yang dihasilkan dari penyerahan sesuatu yang bernilai oleh entitas lainnya untuk memperoleh bagian kepemilikannya.
5. Distribusi kepada pemilik adalah penurunan dalam ekuitas entitas yang disebabkan oleh penyerahan aktiva, jasa, atau terjadinya kewajiban entitas kepada pemilik.
6. Laba komprehensif adalah perubahan dalam ekuitas entitas sepanjang periode sabagi akibat dari transaksi dari peristiwa serta keadaan-keadaan lainnya yang bukan bersumber dari pemiliknya.
7. Pendapatan adalah arus masuk aktiva atau peningkata lainnya atas aktiva atau penyelesaiannya kewajiban entitas dari pengiriman barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan.
8. Beban adalah arus keluar aktiva atau penggunaan lainnya atas aktiva atau terjadinya kewajiban entitas yang disebabkan oleh pengiriman atau pembuatan barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama perusahaan.

9. Keuntungan adalah kenaikan atas ekuitas entitas yang ditimbulkan oleh transaksi feriferal atau transaksi insidental dari seluruh transaksi lainnya yang mempengaruhi entitas.

10. Kerugian adalah penurunan dalam ekuitas entitas yang ditimbulkan dari transaksi feriferal atau transaksi insidental dan dari seluruh transaksi lainnya serta peristiwa maupun keadaan-keadaan lainnya yang mempengaruhi entitas.

Tujuan dan Sifat Laporan Keuangan Seperti yang di ketahui bahwa dalam setiap laporan keuangan yang dibuat sudah pasti memiliki tujuan tertentu. Dalam praktiknya terdapat beberapa tujuan yang hendak dicapai, terutama bagi pemilik usaha dan manajemen perusahaan. Disamping itu, tujuan laporan keuangan yang disusun guna memenuhi kepentingan berbagai pihak yang berkepentingan terhadap perusahaan.

Secara umum laporan keuangan bertujuan untuk memberikan informasi keuangan suatu perusahaan, baik saat tertentu maupun pada periode tertentu. Laporan keuangan juga dapat disusun secara mendadak untuk kebutuhan perusahaan maupun secara berkala (rutin). Yang jelas bahwa laporan keuangan mampu memberikan informasi keuangan kepada pihak dalam dan luar perusahaan. Berikut ini beberapa tujuan pembuatan atau penyusunan laporan keuangan, yaitu :

1. Memberikan informasi mengenai jenis dan jumlah aset dimiliki perusahaan pada saat ini.
2. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah kewajiban dan modal yang dimiliki perusahaan pada saat ini.

3. Memberikan informasi mengenai jenis dan jumlah pendapatan yang diperoleh pada saat periode tertentu.
4. Memberikan informasi tentang jumlah biaya dan jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode tertentu.
5. Memberikan informasi tentang perubahan yang terjadi terhadap aset, liabilitas, dan ekuitas perusahaan.
6. Memberikan informasi mengenai kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode tertentu.
7. Memberikan informasi tentang kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode.

Investor dan analis keuangan mengandalkan data keuangan untuk menganalisis kinerja perusahaan dan membuat prediksi tentang arah masa depan harga saham perusahaan. Salah satu sumber terpenting dari data keuangan yang andal dan diaudit adalah laporan tahunan, yang berisi laporan keuangan perusahaan. Laporan keuangan digunakan oleh investor, analis pasar, dan kreditor untuk mengevaluasi kesehatan keuangan dan potensi pendapatan perusahaan. Tiga laporan keuangan utama adalah neraca, laporan laba rugi, dan laporan arus kas.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan yang berlaku di Indonesia, laporan keuangan lengkap terdiri dari 5 jenis laporan, yaitu laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan posisi keuangan (neraca), laporan arus kas dan catatan atas laporan keuangan.

1. Laporan laba-rugi atau *income statement* atau profit and loss statement merupakan laporan keuangan yang berfungsi untuk menilai kinerja keuangan apakah perusahaan mengalami keuntungan atau kerugian pada satu periode akuntansi. Selain untuk mengetahui keuntungan atau kerugian, laporan laba rugi juga dibuat untuk memberikan informasi tentang pajak perusahaan, bahan evaluasi manajemen dan membantu dalam pengambilan keputusan.
2. Laporan perubahan modal adalah laporan yang menggambarkan perubahan baik berupa peningkatan atau penurunan aktiva bersih selama satu periode. Pada saat awal pendirian perusahaan, sebagai pemilik perusahaan pasti menyetorkan modalnya. Selama beroperasi tentu saja modal awal akan berubah sesuai dengan kinerjanya. Misalnya, jika pada periode berjalan perusahaan mengalami kerugian maka modal akan berkurang. Sebaliknya jika perusahaan mengalami keuntungan, modal akan bertambah.
3. Seperti namanya laporan posisi keuangan (neraca) atau *balance sheet* merupakan laporan keuangan yang menunjukkan posisi dan informasi keuangan sebuah perusahaan. Dalam laporan neraca, kamu akan melihat informasi tentang aset, kewajiban dan modal perusahaan secara lengkap dan rinci. Dengan kata lain, elemen dalam laporan neraca hanya tiga akun tersebut.
4. Jenis laporan keuangan yang ke empat yakni laporan arus kas atau *cash flow statement*. Laporan arus kas memberikan informasi tentang

aliran kas perusahaan yang masuk dan keluar. Selain itu, laporan arus kas juga berfungsi sebagai indikator untuk memprediksi arus kas di periode yang akan datang.

5. Catatan Atas Laporan Keuangan (CALK) merupakan bagian dari laporan keuangan suatu entitas. Namun, catatan laporan keuangan bukanlah hal yang wajib dibuat oleh perusahaan. Sehingga biasanya perusahaan yang membuat catatan atas laporan keuangan adalah perusahaan-perusahaan skala besar atau perusahaan yang sudah terbuka (*public companies*). Tujuan pembuatan laporan ini adalah untuk memberikan penjelasan yang rinci tentang hal-hal yang ada pada jenis laporan keuangan lainnya. Sehingga letak catatan atas laporan keuangan ada di belakang sendiri.

Meskipun laporan keuangan memberikan banyak informasi tentang perusahaan, mereka memiliki keterbatasan. Pernyataan tersebut terbuka untuk interpretasi, dan akibatnya, investor sering menarik kesimpulan yang sangat berbeda tentang kinerja keuangan perusahaan. Misalnya, beberapa investor mungkin menginginkan pembelian kembali saham sementara investor lain mungkin lebih suka melihat bahwa uang diinvestasikan dalam aset jangka panjang. Tingkat hutang perusahaan mungkin baik-baik saja untuk satu investor sementara yang lain mungkin memiliki kekhawatiran tentang tingkat hutang perusahaan. Saat menganalisis laporan keuangan, penting untuk membandingkan beberapa periode untuk menentukan apakah ada tren serta membandingkan hasil perusahaan rekan-rekannya di industri yang sama.

Jadi, dengan memperoleh laporan keuangan suatu perusahaan, maka akan dapat di ketahui kondisi keuangan perusahaan secara menyeluruh. Kemudian laporan keuangan tidak hanya sekedar cukup di baca saja, akan tetapi juga harus dimengerti dan di pahami tentang kondisi perusahaan saat ini. Cara nya dengan melakukan analisis keuangan melalui berbagai rasio keuangan yang lazim dilakukan.

2.1.2 Laporan Laba-Rugi

Commite on Termonology mendefinisikan laba sebagai jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain, dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi. Menurut *Accounting Principles Board (APB) Statement* mengartikan laba/rugi sebagai kelebihan atau defisit penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi. FASB Statement mendefenisikan *Accounting Income* atau laba akuntansi sebagai perubahan dalam *equity* (net aset) dari suatu *entity* selama suatu periode tertentu yang diakibatkan oleh transaksi dan kejadian atau peristiwa yang berasal dari bukan pemilik. Dalam *Income* termasuk seluruh perubahan dalam *equity* selain dari pemilik dan pembayaran kepada pemilik.

Laporan laba meringkaskan hasil dari kegiatan perusahaan yang selama periode akuntansi tertentu. Laporan ini sering dipandang sebagai laporan akuntansi yang paling penting dalam laporan tahunan. Kegiatan perusahaan selama periode tertentu mencakup aktivitas rutin atau operasional, disamping aktivitas-aktivitas yang sifatnya tak rutin dan jarang muncul. Disamping itu perusahaan mungkin memutuskan untuk menghentikan lini bisnis tertentu, melakukan perubahan metode akuntansi, melaporkan item-item luar biasa. Aktivitas-aktivitas ini perlu dilaporkan

dengan semestinya agar pembaca laporan keuangan memperoleh informasi yang relevan.

Nampaknya komponen dari laba bersih lebih penting dibandingkan dengan jumlah total laba bersih sebagai bahan informasi untuk tujuan analisis seperti yang disebutkan di muka. Konsekuensinya, komponen dari laba bersih seharusnya dilaporkan secara terpisah, apalagi apabila komponen tersebut cukup signifikan untuk menaksir pendapatan atau laba perusahaan pada masa mendatang. Komponen laba dari laba operasional, operasi yang dihentikan, item-item luar biasa, seharusnya dilaporkan secara terpisah. Begitu juga akan lebih baik apabila ada informasi yang terpisah untuk setiap segmen geografis, dan bidang industry untuk perusahaan yang bergerak pada banyak bidang industri.

2.1.3 Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan, pada dasarnya perencanaan itu merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan berbagai alternative tindakan dan perumusan kebijakan. Setiap keinginan untuk meningkatkan pertumbuhan perusahaan, maka harus diikuti dan dimulai dengan perencanaan yang matang serta kerja keras untuk merealisasikannya. Dalam perencanaan akan disusun hal-hal apa saja yang akan dilakukan ke depan. Perencanaan yang menghasilkan rencana, yang merupakan pedoman bagi manajemen untuk melaksanakan kegiatannya.

Oleh karena itu, setiap periode manajemen akan menyusun berbagai rencana yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan ke depan. Penyusunan relevan didasarkan pertimbangan berbagai faktor yang akan mempengaruhinya, seperti hal-

hal yang sudah dilakukan sebelumnya, baik kendala atau hambatan yang dihadapi sekarang dan masa yang akan datang.

Istilah perencanaan laba (anggaran) digunakan karena secara eksplisit rencana ini menyatakan sasaran dalam kurun waktu dan hasil keuangan yang diharapkan (pengembalian investasi, laba, biaya) untuk setiap bagian perusahaan. Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang.

Menurut G.R. Terry (2010), “Pemilihan dan menghubungkan fakta-fakta, membuat serta menggunakan asumsi-asumsi yang berkaitan dengan masa yang akan datang dengan menggambarkan dan merumuskan kegiatan-kegiatan tertentu yang diyakini diperlukan untuk mencapai suatu hasil.”

Sedangkan Menurut Prajudi. S. Atmosudirjo (2006), mengemukakan “perencanaan adalah aktivitas-aktivitas pengumpulan data dan informasi beserta pemikiran untuk menentukan apa yang hendak dicapai, apa saja yang harus dijalankan, bagaimana urutannya, fasilitas-fasilitas apa yang diperlukan, mengapa harus dicapai atau dijalankan dan terakhir ditentukan bagaimana caranya menjalankan”.

Perencanaan laba sering disebut budget perencanaan atau rencana operasi adalah rencana dari manajemen yang meliputi seluruh tahap dari operasi dimasa yang akan datang untuk mencapi tujuan perusahaan dibagi kedalam dua jenis rencana yaitu perencanaan jangka pendek dan jangka panjang.

Perencanaan laba ditunjukkan kepada sasaran akhir perusahaan/organisasi dan bermanfaat sebagai pedoman untuk mempertahankan arah kegiatan yang pasti. Perencanaan laba yang baik tidaklah mudah karena ada kekuatan-kekuatan eksternal yang mempengaruhinya. Kekuatan-kekuatan tersebut meliputi perubahan dalam teknologi, tindakan pesaing, ekonomi, demografi, selera serta pilihan pelanggan, perilaku social serta factor-faktor politik. Kekuatan-kekuatan tersebut umumnya berada diluar kendali manajemen, dan besar serta arah perubahan seringkali sulit untuk diprediksi. Untuk mengatasi hal tersebut para menejer harus didorong agar berusaha keras untuk menetapkan sasaran pribadi yang sejalan dengan sasaran perusahaan/organisasi.

Manajemen perusahaan merumuskan rencana yang tepat untuk mencapai tujuan organisasi. Menentukan tujuan perusahaan termasuk dalam perencanaan yang dilakukan manajemen perusahaan. Salah satu perencanaan yang dilakukan manajemen yaitu perencanaan laba. Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambil keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang. Perencanaan laba atau penganggaran mempunyai manfaat bagi perusahaan yaitu :

1. Memberikan pendekatan yang terarah dan disiplin atas identifikasi dalam pemecahan permasalahan
2. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapi dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.

3. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba.
4. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana saling berkaitan.
5. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.
6. Perencanaan laba menyediakan pengarahan ke semua tingkat manajemen.
7. Anggaran menyediakan tolok ukur untuk mengevaluasi kinerja actual dan meningkatkan kemampuan individu-individu.
8. Mengkoordinasi serta mempertemukan semua upaya organisasi atau lembaga ke dalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah karena inilah satu-satunya cara yang paling tepat mengungkapkan keselamatan kegiatan manajemen.
9. Mengarahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan
10. Mendorong standar prestasi yang tinggi dengan merangsang kegairahan untuk bersaing menanamkan hasrat untuk mencapai tujuan, dan menumbuhkan minat untuk melaksanakan kegiatan secara lebih efektif.
11. Berperan sebagai standar untuk mengukur kegiatan dan menilai kebijakan manajemen dan tingkat kemampuan dari setiap pelaksana.

Dengan berbagai manfaat tersebut diatas, maka pihak manajemen merasa tergugah atau berpikir bagaimana agar perencanaan laba tersebut dapat berhasil

yang akan berakibat pula pada keberhasilansuatu usaha. Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan implikasi keuangan yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas, dan modal kerja untuk jangka panjang juga jangka pendek.

Perencanaan jangka panjang merupakan proses yang kesinambungan untuk mengambil keputusan secara sistematis dan disertai dengan perkiraan terbaik mengenai keadaan dimasa mendatang. Mengorganisasikan kajian yang diperlukan secara sistematis untuk melaksanakan keputusan. Dengan segala laba dan pertumbuhan yang diharapkan harusnya dipecah kedalam anggaran jangka pendek, agar dapat direncanakan dan dikendalikan secara terarah. Rencana jangka panjang manajemen hanya akan tercapai jika sasaran laba jangka panjang bisa dipenuhi secara memuaskan, dan ini memerlukan pertumbuhan dan tingkat laba yang cukup tinggi dan stabil.

2.1.4 Hubungan BEP Dengan Perencanaan Laba

Perencanaan merupakan proses awal sebelum melakukan kegiatan usaha, tanpa perencanaan maka kegiatan usaha tidak berjalan terarah dan tidak mempunyai tujuan yang pasti. Untuk itu perencanaan merupakan hal penting dalam mengambil keputusan. Perencanaan merupakan fungsi manajemen dalam aktivitas organisasi untuk merumuskan aktivitas-aktivitas serta asumsi-asumsi. mengenai masa depan atau dalam jangka waktu yang panjang dalam mencapai tujuan. Setiap industri/organisasi mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan atau memperoleh laba. Untuk memperoleh laba tersebut sebelumnya harus diadakan perencanaan sehingga sesuai yang ditargetkan oleh pihak industri dan perencanaan tersebut.

Pada perencanaan laba maka pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masa lalu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi.

Anggaran merupakan masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba sebab anggaran tersebut meliputi seluruh biaya-biaya yang ada dalam industri, harga jual yang harus ditentukan dan berapa volume penjualan produk tersebut. Diantara tiga hal itu yang meliputi biaya, harga jual, dan volume penjualan tidak bisa dipisahkan antara satu dengan yang lain, sebab harga jual ditafsirkan berdasarkan biaya dan volume penjualan yang dihasilkan pada harga jual walaupun juga harus melihat bagaimana situasi pasar tetapi pasar tersebut juga melihat harga jual yang ditetapkan industri.

Selain itu kualitas produk yang dibebankan pada biaya industri, maka akan dihasilkan berapa anggaran industri yang dapat digunakan untuk menentukan berapa besar laba yang diinginkan. Dalam hal ini perlu adanya teknik atau cara agar laba tersebut dapat diperoleh seefektif dan seefisien mungkin, untuk itu perlu diterapkan analisis BEP. Adapun pengertian dari *break even point* adalah suatu keadaan dimana perusahaan/organisasi tersebut tidak mengalami rugi juga belum mendapatkan laba.

Analisis titik impas dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab analisa titik impas dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal

anggaran atau didalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah keperolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan analisa titik impas untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Selain itu analisa titik impas dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada industri.

Analisis break even point dapat digunakan sebagai pedoman dimasa mendatang apabila terjadi pengaruh-pengaruh atau perubahan-perubahan yang akan muncul terhadap perolehan besar kecilnya laba. Tujuan dari analisis break even point secara umum dapat dikatakan untuk menyajikan dan memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai hubungan yang erat atas ketiga variable berikut yaitu biaya, volume penjualan dan laba.

Selanjutnya dapat memudahkan pimpinan perusahaan/organisasi untuk melihat bagaimana perubahan faktor-faktor yang mempengaruhi laba dengan cara penyajian yang ringkas sehingga pimpinan perusahaan/organisasi dapat dibantu dalam pengambilan keputusan. Jadi, analisis *break even point* merupakan salah satu sarana bagi manajemen dalam menentukan laba perusahaan/organisasi.

Analisis *break even point* juga memberikan keuntungan bagi manajemen untuk menilai perencanaan laba secara jelas serta memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan dan hubungannya dengan kemungkinan mendapat laba menurut tingkat penjualan yang terjadi. Jadi analisis *break even point* akan memberikan dasar hubungan antara berbagai variable untuk menentukan

aktivitas perusahaan/organisasi dalam suatu proses perencanaan keuangan dalam mencapai target laba yang ditentukan.

Analisis *break even point* dengan perencanaan laba memiliki hubungan yang kuat sebab analisis *break even point* dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau didalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan yang semua itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan analisa *break even point* untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Selain itu analisis *break even point* dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada organisasi.

2.1.5 Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Dalam ilmu ekonomi dan bisnis, break event point atau BEP adalah istilah yang tentu sudah tak asing lagi. BEP adalah seringkali jadi tolak ukur seseorang untuk berinvestasi maupun memulai bisnis. Di Tanah Air, BEP seringkali disebut dengan titik impas. Istilah populer lainnya dari BEP adalah balik modal, meskipun dalam akuntansi, balik modal sebenarnya diartikan dengan istilah return of investment. Dikutip dari Bankrate, BEP adalah titik impas yang mengacu pada jumlah pendapatan yang harus diperlukan untuk menutup total biaya yang sudah dikeluarkan dalam jangka waktu tertentu, baik biaya tetap maupun biaya variabel.

BEP dapat diartikan suatu keadaan di mana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan yang dinilai menggunakan total biaya). Metode BEP tidak hanya semata-mata untuk

mengetahui keadaan perusahaan apakah mencapai titik BEP, akan tetapi metode BEP mampu memberikan informasi kepada perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Definisi *Break Even Point* dari pendapat berbagai ahli terlihat ada kesamaan diantaranya pendapat-pendapat tersebut adalah :

1. Charles T. Horngren, Srikant M Datar, dan Gorge Foster (2003:75) mendefinisikan *break even* dalam buku terjemahan “Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial ” sebagai berikut: “Titik impas (*break even point*) adalah volume penjualan dimana pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba maupun rugi bersih”.
2. Menurut Hansen dan Mowen (2005:274) dalam buku terjemahan “*Management Accounting*” menyebutkan: “*Break even point* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol”.
3. Menurut Charles T. Horngren, Srikant M Datar, dan Gorge Foster (2003:75) mendefinisikan *break even* dalam buku terjemahan “Akuntansi Biaya: Penekanan Manajerial ” sebagai berikut: “Titik impas (*break even point*) adalah volume penjualan dimana pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba maupun rugi bersih”.

Dari beberapa pengertian di atas dapat disimpulkan dengan kata lain, pada keadaan *break event point* keuntungan atau kerugian sama dengan Nol (0) yaitu :

1. Suatu kondisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian, atau

2. *Total revenue = Total cost*, $TR = TC$; dimana laba = 0

Dengan mengetahui titik impasnya (*Break Even Point*), manajemen suatu perusahaan dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar terhindar dari kerugian, dan diharapkan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk masa yang akan datang. Dengan mengetahui titik impas ini, perusahaan juga dapat mengetahui sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan yang dipimpinnya.

ada beberapa dasar anggapan yang digunakan dalam analisis BEP seperti

1. Adanya Klasifikasi Biaya

Bahwa biaya harus dapat dipisahkan atau diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel dan prinsip variabilitas biaya dapat diterapkan dengan tepat. Terhadap biaya semi variabel harus dilakukan pemisahan menjadi unsur tetap dan unsur variabel secara teliti baik dengan menggunakan pendekatan analitis maupun historis.

2. Biaya tetap selalu konstan

Bahwa biaya tetap secara total akan selalu konstan sampai tingkat kapasitas penuh. Pada umumnya perusahaan yang dapat memproduksi dalam jumlah besar (tanpa melampaui kapasitas penuh) akan dapat bekerja dengan efisien dan akan dapat menekan biaya yang terjadi termasuk biaya tetapnya.

3. Biaya variabel selalu dinamis

Bahwa biaya variabel akan berubah secara proporsional (sebanding) dengan perubahan volume penjualan dan adanya sinkronisasi antara produksi dan penjualan.

4. Harga jual tetap

Bahwa harga jual per satuan barang tidak akan berubah berapa pun jumlah satuan barang yang dijual atau tidak ada perubahan harga secara umum.

5. Hanya memproduksi satu barang

Bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual atau jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualan (*sales mix*) akan tetap konstan atau tidak mengalami perubahan.

Adapun fungsi atau tujuan perhitungan Break Even Point (BEP) sebagai berikut.

1. Pengusaha mampu menentukan volume kapasitas produksi yang tersisa setelah BEP tercapai hal ini akan membantu perusahaan memproyeksikan laba maksimumnya.
2. Pengusaha bisa menentukan langkah efisiensi kerja yang bisa dilakukan. Contohnya, mengurangi beban yang dianggap tidak perlu.
3. Mengetahui perubahan nilai laba jika terjadi perubahan harga produk. Hal ini karena nilai BEP dengan harga produk dan laba memiliki hubungan

linier. Itu artinya jika salah satu nilai tinggi maka elemen lainnya juga tinggi.

4. Mampu mengetahui perubahan laba sehingga perusahaan bisa mengantisipasi nilai kerugian ketika terjadi penurunan penjualan.
5. Pengusaha dapat menentukan margin untuk memperoleh keuntungan.

Intinya, adanya perhitungan BEP ini adalah sebagai pedoman bagi pengusaha untuk mengefisiensikan produksi untuk mendapatkan keuntungan yang optimal.

Pengusaha bisa menetapkan kebijakan-kebijakan ekonomis bagi bisnisnya pada periode mendatang. Pengusaha juga menjadi lebih jeli dalam memberikan inovasi pada produk-produknya.

2.1.6 Asumsi-asumsi dalam *Break Even Point* (BEP)

Menurut Munawir (2013) asumsi-asumsi dasar yang digunakan dalam analisa *break even* antara lain sebagai berikut:

1. Bahwa biaya harus dapat dipisahkan atau diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel dan prinsip variabelitas biaya dapat diterapkan dengan tepat. Pada prakteknya untuk memisahkan biaya tetap dan biaya variabel dengan tepat bukanlah merupakan pekerjaan yang mudah karena ada beberapa biaya yang sifatnya benci yaitu biaya yang mempunyai sifat variabel dan sifat tetap (semi variabel atau semi tetap).
2. Bahwa biaya tetap secara total akan selalu konstan sampai tingkat kapasitas penuh. Biaya tetap adalah merupakan biaya yang selalu akan terjadi walaupun perusahaan berhenti operasi.

3. Bahwa biaya variabel akan berubah secara proporsional (sebanding) dengan perubahan volume penjualan dan adanya sinkronisasi antara produksi dan penjualan.
4. Harga jual persatuan barang tidak akan berubah berapapun jumlah satuan barang yang dijual atau tidak ada perubahan harga secara umum.
5. Bahwa hanya ada satu barang yang diproduksi atau dijual atau jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualannya akan tetap konstan.

Dengan adanya asumsi-asumsi tersebut menunjukkan bahwa metode break even point hanya cocok digunakan dalam kondisi tertentu dan untuk jangka waktu tertentu dimana semua syarat/asumsi tersebut terpenuhi. Hal ini biasanya dilakukan sebagai manajemen untuk meramalkan laba perusahaan dalam jangka waktu pendek.

2.1.7 Manfaat Analisis Break Event Point (BEP)

BEP amatlah penting jika kita membuat sebuah usaha agar kita tidak mengalami kerugian, baik itu usaha yang bergerak di bidang jasa atau manufaktur.

Berikut manfaat dari BEP:

1. Alat perencanaan untuk menghasilkan laba.
2. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
3. Untuk mengetahui hubungan volume penjualan yang diproduksi, harga

jual dan biaya-biaya yang dikeluarkan, sehingga laba rugi perusahaan akan diketahui.

4. Untuk mengetahui jumlah penjualan minimum (dalam unit produk maupun satuan uang) agar perusahaan tidak menderita rugi.
5. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan.
6. Mengganti sistem laporan yang tebal dengan grafik yang mudah dibaca dan dimengerti.
7. Sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan harga jual.
8. Sebagai bahan atau dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan terhadap hal-hal berikut :
 - a) Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
 - b) Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
 - c) Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
 - d) Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

analisis titik impas atau analisis Break Even Point sangat bermanfaat bagi manajemen dalam menjelaskan beberapa keputusan operasional yang penting dalam tiga cara berbeda namun tetap berkaitan yaitu:

1. Pertimbangan tentang produk baru dalam menentukan berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan memperoleh laba.

2. Sebagai kerangka dasar penelitian pengaruh ekspansi terhadap tingkat operasional.
3. Membantu manajemen dalam menganalisis konsekuensi penggeseran biaya variabel menjadi biaya tetap karena otomisasi mekanisme kerja dengan peralatan yang canggih.

Matz, Usry dan Hammer juga menjelaskan beberapa manfaat analisa break even untuk manajemen, yaitu:

1. Membantu pengendalian melalui anggaran.
2. Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan.
3. Menganalisa dampak perubahan volume.
4. Menganalisa harga jual dan dampak perubahan biaya.
5. Merundingkan upah.
6. Menganalisa bauran produk.
7. Menrima keputusan kapitalisasi dan ekspansi lanjutan.
8. Menganalisa margin of safety.

Sedangkan menurut Sigit analisa *Break Even Point* mempunyai beberapa manfaat, diantaranya adalah:

1. Sebagai dasar merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu.
2. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan aktivitas yang sedang berjalan.
3. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual.
4. Sebagai bahan atau dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan

Manfaat analisis *break even poin* sangat banyak, namun secara umum adalah untuk mengetahui titik pulang pokok dari sebuah usaha. Dengan diketahuinya titik pulang pokok, manajemen dapat mengetahui harus memproduksi atau menjual pada jumlah berapa unit agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

2.1.8 Metode Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Break even point umumnya dapat dihitung dengan tiga metode yaitu metode persamaan, metode margin kontribusi dan metode grafis. Ketiga metode tersebut pada dasarnya adalah pendekatan yang mempunyai hasil akhir sama, akan tetapi ketiga metode tersebut memiliki perbedaan pada bentuk dan variasi dari persamaan laporan laba rugi kontribusi. Dibawah ini akan diuraikan tiga metode, sehingga akan jelas perbedaannya:

1. Metode Persamaan

Metode Persamaan (*equation method*) adalah metode yang berdasarkan pada pendekatan laporan laba rugi. Dengan persamaan dasar sebagai berikut menurut Halim:

$$\text{Penghasilan total} = \text{Biaya total}$$

$$\text{Penghasilan total} = \text{Biaya variabel} + \text{Biaya tetap}$$

Persamaan tersebut dapat diuraikan dalam rumus berikut : $px = a + bx$

Keterangan:

p = Harga jual per unit produk

x = Unit produk yang dijual/yang diproduksi

a = Total Biaya Tetap

b = Biaya variabel setiap unit produk

Dari persamaan di atas, dapat diuraikan menjadi rumus break even point sebagai berikut :

a) Break even point dalam satuan uang penjualan

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{a}{1 - \left[\frac{bx}{px}\right]}$$

b) Break even point dalam unit produk

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{a}{p - b}$$

Pada keadaan titik impas laba operasinya sama dengan nol, sehingga akan menghasilkan jumlah produk (dalam satuan unit maupun satuan uang penjualan) yang dijual mencapai titik impas ditambah biaya tetap.

2. Metode Kontribusi Unit

Menurut Simamora Metode Kontribusi Unit merupakan variasi metode persamaan. Setiap unit atau satuan produk yang terjual akan menghasilkan jumlah margin kontribusi tertentu yang akan menutup biaya tetap. Metode kontribusi unit adalah metode jalan pintas dimana harus diketahui nilai margin kontribusi. Margin Kontribusi adalah hasil pengurangan pendapatan dari penjualan dengan biaya variabel. Sedangkan rasio margin kontribusi adalah margin kontribusi dibagi dengan penjualan. Untuk mencari titik Impas rumusnya adalah sebagai berikut :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}}$$

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

3. Metode Grafis

Manajer dapat menggambarkan titik impas melalui grafis. Grafis titik impas akan menunjukkan volume penjualan pada sumbu x atau garis horizontal dan biaya akan terletak pada sumbu y atau garis vertikal. Sedangkan titik impas akan terletak pada perpotongan antara garis pendapatan dan garis biaya. Garis sebelah kiri garis impas menunjukkan sisi kerugian, sebaliknya sisi kanan menunjukkan sisi laba usaha. Dengan menggunakan metode grafis manajer dapat menghindari metode matematis pada waktu tingkat penjualan yang berbeda tengah dipertimbangkan.

Metode grafis akan membantu manajer dalam mengevaluasi akibat perubahan volume tahun lalu dan dapat memproyeksikan volume penjualan pada tahun yang akan datang.

Menurut Simamora grafis titik impas mempunyai beberapa hal penting yaitu selama harga jual melebihi biaya variabel (margin kontribusinya positif), maka penjualan yang lebih banyak akan menguntungkan perusahaan, baik dengan meningkatkan laba ataupun mengurangi kerugian. Oleh karena itu, perusahaan lebih baik tetap beroperasi karena kerugian mereka akan lebih besar lagi jika perusahaan menghentikan atau menutup kegiatan usahanya, hal ini pada umumnya sering terjadi pada bisnis musiman.

Sedangkan Menurut Eddy Herjanto (2008:155-156), “analisis pulang pokok dibedakan antara penggunaan untuk produk tunggal dan penggunaan untuk beberapa produk sekaligus (multiproduk)”

Rumus BEP untuk produk tunggal tidak dapat langsung digunakan untuk multiproduk karena biaya variabel dan harga jual setiap produk berbeda. Oleh karena itu, rumus tersebut harus dimodifikasi dengan mempertimbangkan kontribusi penjualan dari setiap produk.

Rumus BEP multi produk sebagai berikut :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{F}{\text{Total Kontribusi Tertimbang}}$$

Dimana:

F = biaya tetap per periode

Kontribusi tertimbang = persentase penjualan produk terhadap total rupiah penjualan $(1 - V/P) \cdot W$

Untuk mengetahui berapa unit yang harus terjual untuk masing-masing produk (multiproduk) dalam rangka mencapai BEP, dapat dilakukan perhitungan sebagai berikut :

Rumus multiproduk untuk semua jenis produk:

$$\text{BEP (Rp) per tahun} = \frac{F}{\text{Total Kontribusi Tertimbang}}$$

Rumus multiproduk untuk mencari BEP dalam rupiah dan unit:

BEP (Rp) per jenis Produk = W x BEP (Rp) per tahun

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{BEP (Rp) per jenis produk}}{P}$$

Keterangan:

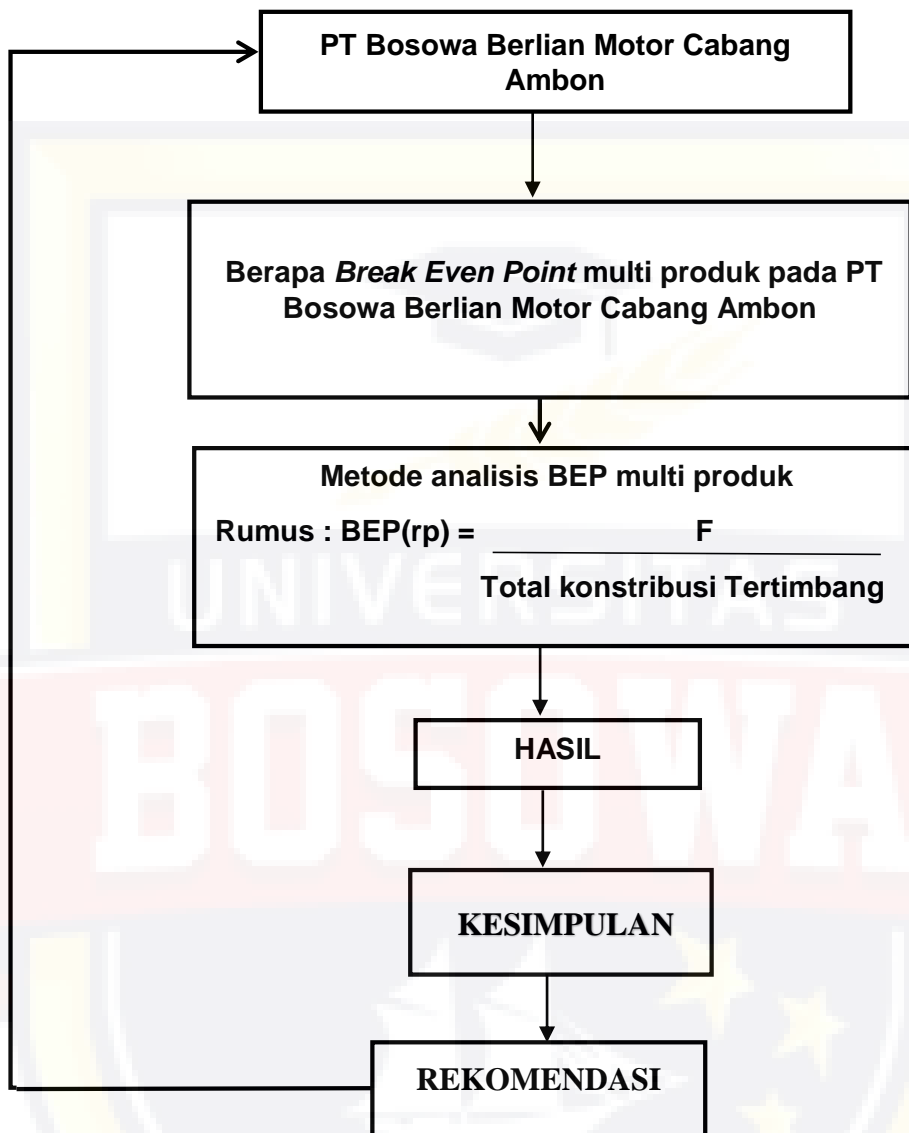
FC = Biaya Tetap

W = Persentase penjualan produk terhadap total rupiah tertimbang (proposisi)

P = Harga jual

2.2 Kerangka Pikir

Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dengan kesempatan dimasa yang akan datang. Salah satu syarat agar perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan perusahaan yaitu harus dapat menghasilkan laba. Laba yang diperoleh dalam suatu perusahaan menjadi ukuran sukses atau tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaan. Analisis *break even poin* menitik beratkan kepada tingkat penjualan minimum sesuai dengan laba yang direncanakan dan penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak menderita kerugian.



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

2.3 Hipotesis

Hipotesis adalah dugaan sementara yang dianggap benar tapi masih memerlukan pembuktian. Berdasarkan masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut: Diduga BEP multi produk lebih tinggi dari referensi penjualan.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Peneliti akan melakukan penelitian di PT. Bosowa Berlian Motor yang berlokasi di Jl. Jenderal Sudirman No.3, Hative Kecil, Sirimau, Kota Ambon, Maluku, 97128. Penelitian yang dilakukan dalam kurun waktu (2bulan) yaitu dari bulan Februari sampai dengan bulan April.

3.2 Metode Pengumpulan Data

Penelitian ini menggunakan beberapa teknik untuk mengumpulkan data dalam penelitian yaitu :

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

penelitian yang dilakukan dengan mengumpulkan data dan informasi yang diperoleh langsung dari responden. Pengumpulan data dan informasi dilakukan dengan cara sebagai berikut :

- 1) Observasi adalah suatu teknik pengumpulan data atau informasi suatu pengamatan objek yang teliti yang bisa memberikan penjelasan dalam hubungannya (Ghozali, 2018). Teknik pengumpulan data tersebut merupakan suatu penelitian yang tidak terbatas pada orang, tetapi juga obyek-obyek alam yang lainnya. Metode ini digunakan untuk memperoleh data mengenai penjualan pada penjualan mobil.
- 2) Selain observasi, peneliti juga menggunakan metode wawancara. Wawancara adalah teknik pengumpulan data dengan percakapan

antara dua pihak, yaitu pewawancara yang mengajukan pertanyaan dengan narasumber dan narasumber memberikan jawab atas pertanyaan tersebut.

2. Penelitian Keperpustakaan (*Library Research*)

Penelitian kepustakaan adalah jenis penelitian kualitatif yang pada umumnya dilakukan dengan cara tidak terjun ke lapangan dalam pencarian sumber datanya sehingga riset ini dilakukan hanya berdasarkan atas karya-karya tertulis, termasuk hasil penelitian baik yang sudah maupun yang belum dipublikasikan.

3.3 Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Adapun jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

- a) Data *Kuantitatif*, adalah data yang diperoleh dalam bentuk angka-angka yang dapat dihitung, Misalnya struktur tabel unit penjualan masing-masing kendaraan.

2. Sumber Data

Selain jenis data, dalam penelitian ini juga digunakan beberapa sumber data, yaitu:

- a) Data *Primer*, yaitu data yang bersumber dari wawancara singkat tentang struktur organisasi
- b) Data *Sekunder*, yaitu data yang sudah diolah seperti struktur biaya dan unit penjualan.

3.4 Metode Analisis

Menurut Eddy Herjanto (2008:155-156) analisis pulang pokok dibedakan antara penggunaan untuk produk tunggal dan penggunaan untuk beberapa produk sekaligus (multiproduk). Rumus BEP untuk produk tunggal tidak dapat langsung digunakan untuk multiproduk karena biaya variabel dan harga jual setiap produk berbeda. Oleh karena itu, rumus tersebut harus dimodifikasi dengan mempertimbangkan kontribusi penjualan dari setiap produk.

Rumus BEP multi produk sebagai berikut :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{F}{\text{Total Kontribusi Tertimbang}}$$

Dimana:

F = biaya tetap per periode

Kontribusi tertimbang = persentase penjualan produk terhadap total rupiah penjualan $(1 - V/P) \cdot W$

Untuk mengetahui berapa unit yang harus terjual untuk masing-masing produk (multiproduk) dalam rangka mencapai BEP, dapat dilakukan perhitungan sebagai berikut :

Rumus multiproduk untuk semua jenis produk:

$$\text{BEP (Rp) per tahun} = \frac{F}{\text{Total Kontribusi Tertimbang}}$$

Rumus multiproduk untuk mencari BEP dalam rupiah dan unit:

BEP (Rp) per jenis Produk = W x BEP (Rp) per tahun

$$\text{BEP (unit)} = \frac{\text{BEP (Rp) per jenis produk}}{P}$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

W = Persentase penjualan produk terhadap total rupiah tertimbang (proposisi)

P = Harga jual

3.5 Definisi Operasional

Definisi Operasional adalah definisi variabel penelitian yang memudahkan pemahaman dan pembahasan dalam penelitian. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan analisis yang mengacu pada Break Even Point multi produk untuk PT Bosowa Berlian Motor Cabang Ambon. Adapun hal-hal yang menjadi dasar penelitian ini yaitu :

1. Biaya tetap adalah biaya atau pengeluaran bisnis yang tidak tergantung pada perubahan jumlah barang atau jasa yang dihasilkan maka tidak akan berubah meskipun terjadi perubahan jumlah barang dan jasa yang dihasilkan dalam kisaran tertentu. Biaya tetap tidak terpengaruh sama sekali atau terlepas dari perubahan-perubahan dalam aktivitas bisnis yang dijalankan oleh perusahaan. Biaya tetap dalam akuntansi pada dasarnya adalah jenis biaya yang tidak berubah atau statis, dan akan tetap dikeluarkan baik ketika tidak ada kegiatan atau proses produksi yang dilakukan maupun saat melakukan banyak kegiatan sekali pun.
2. Biaya variabel adalah pengeluaran perusahaan dengan jumlah dinamis, mengikuti peningkatan dan penurunan penjualan atau kegiatan operasional

lainnya. Menurut Investopedia, pengertian biaya variabel adalah pengeluaran bisnis dengan nominal berubah-ubah sesuai proporsi produk diproduksi/dijual.

3. Laba adalah peningkatan kekayaan seorang investor sebagai hasil dari penanaman modal setelah dikurangi biaya-biaya terkait penanaman modal tersebut. Namun, jika melihat dari sudut pandang akuntansi, laba merupakan selisih harga penjualan dengan biaya produksi. Pada umumnya, laba kerap kali menjadi ukuran yang digunakan untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan atau badan usaha yaitu dengan melihat laba yang telah diperoleh dari perusahaan tersebut.
4. Break Even Point adalah perhitungan bisnis yang digunakan untuk menentukan jumlah penjualan yang diperlukan untuk mencapai titik impas atau mengembalikan modal, pada titik mana bisnis mulai mengharapkan keuntungan. Untuk setiap pengusaha, memahami titik impas sangat penting. Tanpa menghitung BEP, pemilik bisnis akan menghadapi banyak kesulitan, mulai dari menentukan margin keuntungan hingga memperkirakan kapan perusahaan mereka akan mengembalikan modal.
5. Penjualan adalah aktivitas atau bisnis menjual produk atau jasa. Dalam proses penjualan, penjual atau penyedia barang dan jasa memberikan kepemilikan suatu komoditas kepada pembeli untuk suatu harga tertentu. Penjualan dapat dilakukan melalui berbagai metode, seperti penjualan langsung dan melalui agen penjualan. Aktivitas penjualan merupakan

pendapatan utama perusahaan karena jika aktivitas penjualan produk maupun jasa tidak dikelola dengan baik maka secara langsung dapat merugikan perusahaan. Hal ini dapat disebabkan karena sasaran penjualan yang diharapkan tidak tercapai dan pendapatanpun akan berkurang.

3.6 Jadwal Penelitian

Tabel 3.1 Jadwal Penelitian

No.	KEGIATAN	OKTOBER				NOVEMBER				FEBRUARI			
		I	II	III	IV	I	II	III	IV	I	II	III	IV
1	Penyampaian kepada dosen pembimbing												
2	persiapan												
3	Usulan penelitian dan konsultasi												
4	Seminar usulan penelitian												
5	Pengumpulan / melengkapi data												
6	Perubahan judul												
7	Penulisan Bab I dan II, serta konsultasi												
8	Penulisan Bab III dan konsultasi												
9	Ujian proposal penelitian												
10	Penulisan Bab IV dan Bab V												

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Perusahaan

Perusahaan PT. Bosowa Berlian Motor Makassar merupakan salah satu perusahaan swasta nasional milik pribumi yang cukup bonafid dan kehadirannya di daerah ini telah lama dikenal oleh masyarakat. Perusahaan ini bergerak dibidang penjualan kendaraan merk Mitsubishi dan suku cadangnya, serta bengkel kendaraan milik Mitsubishi. Kendaraan tersebut dipasarkan lewat menjalin kerja sama dengan dealer PT. Krama Yudha Tiga Berlian Motor Indonesia. Perusahaan PT Bosowa Berlian Motor di Makassar dengan akte notaries Nomor 6 tertanggal 22 Februari 1973. Akte pendirian perusahaan tersebut dibuat dihadapan Prof. Teng Tjing Leng, SH. Pada awal berdirinya, perusahaan ini bernama CV. Moneter Motor yang berlokasi di Jalan Kumala Makassar.

Pada tanggal 6 April perusahaan ini berubah menjadi PT. Moneter Motor, atas dasar akte perusahaan Nomor 26 yang dibuat dihadapan Notaris Hasan Zaini, SH. di Makassar dan perusahaan ini berlokasi di Jalan Veteran. Sebagai pengesahan pemerintah, Menteri Kehakiman Republik Indonesia mengeluarkan surat Nomor Y.A. S/162/17 tertanggal 9 Desember 1978. Demikian perubahan nama ini terus terjadi, sehingga pada tanggal 14 Oktober 1980 di hadapan kantor Notaris Hasan Zaini, SH. dibuat lagi akte perubahan dengan nomor 82 untuk perusahaan ini selanjutnya diberi nama PT. Bosowa Berlian Motor yang berlokasi di Jalan Gunung Bawakaraeng nomor 158 Makassar, dan akhirnya pindah d Jalan Uripsumoharjo Nomor 188 Makassar.

Perusahaan ini pada mulanya bergerak di bidang perdagangan kendaraan bermotor merk Datsun, namun perusahaan ini belum dapat memperlihatkan perkembangannya karena beberapa faktor antara lain belum tersedianya suku cadang atau (spare part) yang memadai. Untuk itu pimpinan perusahaan dengan segala usaha menjejaki kemungkinan untuk menjadi dealer mobil merk lain. Dengan segala usaha, akhirnya keberhasilan pimpinan perusahaan mulai nampak di mana status daerah kendaraan merk Mitsubishi diperoleh secara resmi dari dealer tunggalnya untuk seluruh Indonesia yaitu PT. Krama Yudha Tiga Berlian Motor. Pada mulanya status daerah resmi diperoleh untuk kantor pusat Makassar dan sekitarnya, kemudian pada tahun 1982 status dealer resmi diperoleh pula oleh PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Palu untuk wilayah pemasaran Palu dan sekitarnya. Mengikuti perkembangan yang demikian pesatnya, maka PT. Bosowa Berlian Motor telah melebarkan sayapnya dengan melakukan ekspansi dengan membuka beberapa cabang atau perwakilan di beberapa daerah, dan perwakilan Jakarta yang bertugas melaksanakan pembelian barang dari PT. Krama Yudha Tiga Berlian Motor, serta pengiriman barang ke Makassar, Palu, Kendari dan perwakilan lainnya. Adapun kantor-kantor cabang atau perwakilan yang telah dibuka sebagai berikut :

1. Pare-pare, Sulawesi Selatan (perwakilan)
2. Bone, Sulawesi Selatan (perwakilan)
3. Soppeng, Sulawesi Selatan (perwakilan)
4. Bulukumba, Sulawesi Selatan (perwakilan)
5. Manado, Sulawesi Utara (perwakilan)

6. Kendari, Sulawesi Tenggara (perwakilan)

7. Palu, Sulawesi Tengah (perwakilan)

8. Kupang, NTT (perwakilan)

9. Maluku, Papua (perwakilan)

Kantor cabang Palu adalah salah satu cabang di mana status kededealerannya setaraf dengan kantor pusat di Makassar, terutama dalam hal usaha untuk mengadakan stock, merupakan satu-satunya cabang yang ekstra bebas dan berusaha dengan kemampuan sendiri untuk menembus jatah yang telah ditetapkan oleh dealer tunggal PT. Krama Yudha Tiga Berlian Motor, bahkan cabang Palu ini kadang-kadang ikut memberi bantuan ke kantor pusat di Makassar

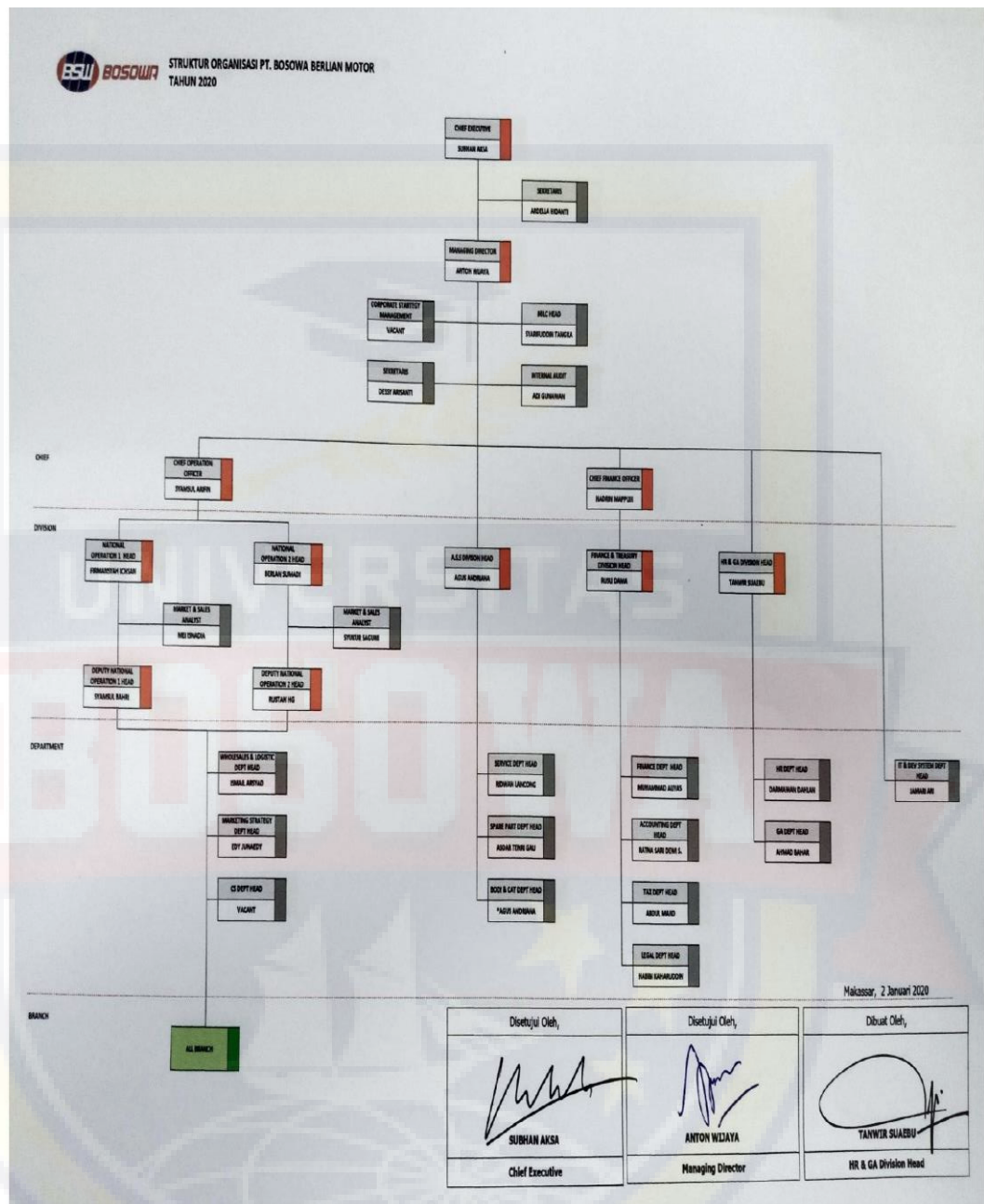
Perusahaan PT. Bosowa Berlian Motor Makassar sebagai suatu organisasi perusahaan yang sejak lama memiliki struktur organisasi yang dengan jelas menguraikan tugas-tugas masing-masing karyawan dan staf perusahaan, sehingga dengan demikian tidak terjadi situasi dan kondisi yang tidak diinginkan seperti over lapping, atau saling tumpang tindih sesama karyawan atau staf di dalam menjalankan tugasnya masing-masing, melainkan terciptanya suatu kelompok kerja yang saling mendukung dan membantu antara satu dengan yang lainnya dan saling menunjang sehingga tercipta suasana kerja yang nyaman.

Sebagai dealer kendaraan Mitsubishi yang berada dibagian Indonesia timur. PT Bosowa Berlian Motor mempunyai kegiatan utama dalam meningkatkan kemajuan perusahaan yaitu dengan cara :

1. Penjualan dan suku cadang kendaraan Mitsubishi dalam berbagai jenis.

Dengan melakukan promosi

2. Kendaraan yang dibeli dapat dibayar dengan cara tunai dan pembayaran kredit kendaraan
3. Memberikan pelayanan terhadap konsumen dan pelanggan dalam hal penjualan kendaraan dan jasa service yang memuaskan.
4. Memberikan kemudahan dalam hal pembayaran kredit dengan jangka waktu yang sudah ditentukan perusahaan. Dan dengan biaya cicilan yang sekiranya konsumen dapat dengan mudah melakukan pembayaran.
5. Bekerjasama dengan bank dalam hal pembayaran kendaraan dengan cara konsumen dapat membayar cicilan kendaraan langsung ke bank.
6. Kendaraan yang diinginkan konsumen dapat sesuai dengan pesanan kendaraan seperti pembuatan ambulance, bus, dll



Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT Bosowa Berlian Motor Cabang Ambon

Didalam suatu perusahaan diperlukan struktur organisasi yang mempunyai tingkatan-tingkatan dari segi pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab yang diberikan kepada karyawan/ti sesuai dengan golongan yang tertulis pada struktur organisasi tersebut. Di PT Bosowa Berlian Motor presiden direktur bukan

sebagai pengambil keputusan yang paling utama tetapi presiden perlu mengkonfirmasi kepada komisaris sebagai pemegang jabatan tertinggi.

Struktur organisasi PT Bosowa Berlian Motor secara umum dibagi menjadi 5 bagian yaitu:

1. Komiasaris (*Board of commissioners*)

Jabatan tertinggi dari struktur organisasi. Tugasnya dari komisaris yaitu sebagai penasehat, dan pengambil keputusan yang dikerjakan oleh direksi.

2. Direksi (*president director*)

Yang merupakan pemimpin utama dari direktur-direktur yang di antaranya terbagi 2 antara lain :

- 1) *Director Marketing & Sales*
- 2) *Director Finansial & Administrasi*

Tugas dari direksi ini yaitu ;

- 1) Mengarahkan perumusan pokok kebijaksanaan dan strategi umum perusahaan
- 2) Mengkoordinasikan anggota direksi sebagai suatu keterikatan fungsional
- 3) Sebagai pemimpin yang memberikan motivasi pada karyawannya

3. Internal Audit

Berfungsi sebagai penilai dan pengawas yang membantu presiden direktur dalam pelaksanaan manajemen serta sebagai system pengendalian pada setiap unit organisasi dan memberikan sama-sama perbaikan.

Tugas internal audit yaitu ;

- 1) Menyelenggarakan pemerintahan oprasional
- 2) Menyelesaikan pemeriksaan keuangan dan melaksanakan evaluasi atas seluruh pengelolaan keuangan perusahaan berdasarkan ketentuan yang berlaku
- 3) Memberikan saran kepada presiden direktur dalam perbaikan system manajemen agar program perusahaan mencapai kinerja setiap tahunnya.

4. Divisi

Berada di bawah naungan dari masing-masing bagian yang diberikan pada direktur.

Divisi ini terbagi 3 bagian yaitu :

- 1) Divisi Marketing
- 2) Divisi Vehicle/sales
- 3) Divisi after sales service

5. Department

Pembagian bidang-bidang dari pecahan Direktur dan Divisi sesuai dengan tugas yang diberikan pada bagian department sesuai dengan pembagiannya. Department dibagi menjadi 11 bagian yaitu :

- 1) *Departemen Dealer Intergrated System*
- 2) *Departemen Field Marketing*
- 3) *Departemen Marketing SBPD*
- 4) *Departemen Sales Adm*
- 5) *Departemen Delivery*
- 6) *Departemen service*
- 7) *Departemen Spare Part*
- 8) *Departemen Accounting*
- 9) *Departemen Finansial*
- 10) *Departemen General Affair*
- 11) *Departemen HRD*

Struktur organisasi Departemen Dealer Integrated System (DIS) terdiri dari

1. Direkur Utama

Pimpinan utama dan bertanggung jawab penuh dalam menjalankan tugasnya pada departemen tersebut.

Tugas utama direktur yaitu :

- 1) Mengarahkan perumusan pokok kebijaksanaan dan strategi umum dalam departemen DIS
- 2) Mengkoordinasikan anggota direksi sebagai suatu keterikatan fungsional
- 3) Sebagai pimpinan yang memberikan motivasi pada karyawan khususnya pada departemen DIS

2. Project Officer DIS

Pimpinan projek dalam pengambilan keputusan dan tanggung jawab projek yang dilakukan dalam proses pembuatan program DIS

Tugas Project Officer DIS yaitu :

- 1) Membantu direktur utama dalam hal memberikan ide-ide dalam projek tersebut.
- 2) Membantu direktur utama dalam hal pengambilan keputusan yang dikerjakan dalam projek DIS.

3. Programmer Analysis

Pimpinan yang melakukan perumusan pembuatan projek dan menganalisa program pembuatan projek tersebut.

Tugas Programmer Analysis yaitu :

- 1) Membantu dan membimbing dalam pengerjaan projek yang dikerjakan programmer maupun asisten programmer

- 2) Mengarahkan kepada programmer dan melakukan perbaikan bila ada kesalahan dalam pembuatan program tersebut

4. Supervisor

Penasehat, pembimbing, dan pengawas yang mempunyai tanggung jawab didalam bidang pekerjaannya.

Tugas supervisor yaitu :

- 1) Membantu dan mengatur bawahannya dalam pengerjaan tugas yang diberikan atasannya.
- 2) Mengawasi bawahannya dalam pengerjaan tugas yang diberikan tanggung jawab oleh supervisor.

Dalam melakukan tugasnya supervisor dibantu oleh :

- 1) Staf marketing yaitu staf yang mengerjakan dan tanggung jawab dalam pencatatan, pengolahan data kedalam system komputerisasi
- 2) Staf accounting receivable yaitu staf yang mengerjakan dan tanggung jawab dalam pencatatan seluruh yang berkaitan dengan penjualan produk yang dikeluarkan perusahaan kedalam sitem komputerisasi.
- 3) Staf accounting payable yaitu staf yang mengerjakan dan tanggung jawab dalam pencatatan seluruh proses

pembelian yang dilakukan oleh perusahaan kedalam system komputerisasi.

- 4) Staf general ledger yaitu staf yang mengerjakan dan tanggung jawab dalam pencatatan seluruh aktifitas keuangan yang belum tercapai pada modul accounting payable dan fixed asset.

Begitupula dengan struktur perusahaan PT Bosowa Berlian Motor Cabang Ambon yang tidak jauh berbeda seperti :

1. Direktur Utama/Wakil Direktur

Direktur Utama berfungsi sebagai penanggung jawab penuh terhadap jalannya perusahaan, bertugas mengendalikan perusahaan dengan sebaik baiknya agar tujuan yang ditetapkan dapat mencapai hasil yang maksimal. Sedangkan Wakil Direktur berfungsi sebagai pendamping direktur utama dalam menjalankan tugas dan fungsinya. Apabila suatu saat direktur utama berhalangan maka wakil direkturlah yang menggantikannya, kecuali terhadap beberapa hal yang karena sesuatu pertimbangan maka direktur tidak boleh diwakili oleh wakil direktur. Direksi (Direktur Utama dan Wakil Direktur) dalam menjalankan tugasnya dan fungsinya sehari-hari saling membantu menyatukan seluruh potensi demi tercapainya hasil yang diharapkan.

2. Sekretaris

Berfungsi sebagai penata usaha administrasi perusahaan. Dalam tugasnya sehari-hari, sekretaris menjalankan administrasi umum berdasarkan instruksi yang diberikan oleh direksi.

3. Bagian Personalia

Bagian Personalia dipimpin oleh seorang manajer yang berfungsi :

- a. Mengawas semua kegiatan umum di dalam perusahaan utamanya yang menyangkut masalah personil atau kepegawaian
- b. Membuat laporan-laporan secara berkala untuk perusahaan dan berbagai lembaga pemerintah.

4. Bagian Keuangan

Bagian Keuangan berfungsi dan bertugas :

- a. Membuat laporan keuangan yang tepat waktu sesuai dengan permintaan
- b. Mengelola keuangan dan menjaga tingkat likuiditas perusahaan (menyediakan dana yang dibutuhkan perusahaan dari sumber-sumber yang efisien).
- c. Mengelola piutang, hal ini dilakukan sekitar 90 % adalah penjualan kredit

5. Bagian Pemasaran

Dipimpin oleh seorang manajer berfungsi melaksanakan penjualan mobil, meneliti pasar, merencanakan pengadaan stock, melakukan promosi dan berusaha sedemikian rupa agar dapat merebut pasar sebanyak mungkin.

6. Spareparts dan Service

Dipimpin oleh seorang manajer service, dengan sejumlah mekanik yang terlatih khusus untuk mobil sedan Timor bertugas dan berfungsi memberi pelayanan purna jual baik dalam pemeliharaan maupun perbaikan mobil sedan Timor baik dari hasil penjualan PT. Intim Utama Mobil maupun dari hasil penjualan perusahaan lain, khusus bagian parts bertugas melaksanakan tugas penjualan suku cadang dan merencanakan pengadaan stock.

7. Perwakilan/Cabang

Masing-masing perwakilan atau cabang dipimpin oleh seorang kepala, dan bertanggung jawab penuh kepada direksi atas masalah yang terjadi dalam hal yang dicapai oleh perwakilan atau kepala cabang yang dipimpinnya. Perwakilan Jakarta berfungsi khusus sebagai perwakilan pembelian, sekaligus mengurus segala hal yang menyangkut dengan mobil dan suku cadangnya sampai pada masalah pengiriman barang-barang tersebut ke Makassar, Palu, Kendari, melalui Tanjung Perak Surabaya, Cabang Palu di mana dealernya berstatus setaraf dengan kantor pusat Makassar, disamping berfungsi sebagai penjual juga ber-

usaha sedemikian rupa untuk membelanjai rencana pengadaan stock sendiri. Sedangkan cabang Kendari, Pare-pare, Soppeng, Bone, Bulukumba, dan Manado pada dasarnya berfungsi membantu kantor pusat Makassar.

Bahwa di dalam perkembangan perusahaan tentu mempunyai kegiatan kegiatan yang sesuai dengan anggaran dasar perusahaan PT. BBM dan dengan demikian kegiatan-kegiatan perusahaan bertambah luas dalam mencapai perkembangannya, antara lain :

1. Melakukan usaha perbengkelan (service station) dan pemeliharaan kendaraan bermotor
2. Melakukan usaha perdagangan mobil dan kendaraan lainnya, baik untuk perhitungan sendiri atas tanggungan badan usaha lain secara komisi serta usaha lain sebagai distribusi.
3. Melakukan usaha biro kontraktor dan pelaksanaan pemerintah maupun swasta dan melakukan usaha pemborongan bangunan, jalan raya dan jembatan.
4. Melakukan usaha perikanan PT. Bosowa Berlian Antang Makassar
5. Melakukan usaha pertanian PT. Bosowa Cocoa Industri Bulurokeng Makassar
6. Melakukan usaha peternakan

7. Melakukan usaha pertambangan

PT. Bosowa Berlian Motor merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang otomotif dan juga merupakan salah satu perusahaan besar di wilayah Indonesia Bagian Timur. Beberapa hal yang ditempuh oleh PT. Bosowa Berlian Motor Makassar dalam memasarkan produknya selain dengan mengadakan penjualan juga memonitoring terhadap perkembangan penjualan yang dilakukan berbagai cabang atau perwakilan. Semua aktivitasnya tersebut bertujuan untuk tetap mempertahankan agar produk merek Mitsubishi tetap dapat merebut pasar dan untuk meningkatkan penjualan. Mengingat dewasa ini ketatnya persaingan dalam memasarkan produk mobil yang ada disebabkan oleh sangat variatifnya mobil yang ada dipasarkan baik merek maupun jenis dan typenya. Sedangkan dalam hal melakukan penjualan PT. Bosowa Berlian Motor Makassar menetapkan kebijakan yaitu :

1. Penjualan secara tunai (cash)
2. Penjualan secara angsuran (kredit)

Visi Dan Misi

1. Visi

Menjadi Perusahaan Otomotif No.1 Berbasis IT Dengan Mengutamakan Kepuasan Pelanggan Di Wilayah Indonesia Timur.

2. Misi

(1.) PELAYANAN PRIMA

- a. kualitas layanan

- b. ketepatan waktu
- c. ketersediaan stok

(2.) KONTRIBUTOR NO. 1

- a. penguasaan pasar segmentasi
- b. pendapatan spareparts
- c. unit masuk bengkel

(3.) TENAGA KERJA BERKUALITAS

- a. standarisasi APM
- b. produktifitas tenaga kerja
- c. pengembangan tenaga kerja
- d. reward dan punishment

(4.) KEMUDAHAN INFORMASI

- a. informasi actual
- b. data online akurat
- c. digital marketing

4.2 Deskripsi Data

Biaya tetap adalah biaya atau pengeluaran bisnis yang tidak tergantung pada perubahan jumlah barang atau jasa yang dihasilkan maka tidak akan berubah meskipun terjadi perubahan jumlah barang dan jasa yang dihasilkan dalam kisaran tertentu. Besarnya biaya tetap pada tahun 2019-2021 yaitu :

Tabel 4.1 Biaya Tetap Tahun 2019-2021

Keterangan	Tahun		
	2019	2020	2021
Biaya sewa gedung	Rp. 40.000.000	Rp. 40.000.000Rp.	Rp. 40.000.000
Biaya asuransi	Rp. 2.100.000	Rp. 2.100.000	Rp. 2.100.000
Pajak bumi dan bangunan	Rp.30.000.000	Rp.30.000.000	Rp.30.000.000
Tagihan air, listrik, dan wifi	Rp.60.000.000	Rp.60.000.000	Rp.60.000.000
Total	Rp. 132.100.000	Rp. 132.100.000	Rp. 132.100.000

Berikut macam-macam mobil yang dijual pada PT Bosowa Berlian Motor

Cabang Ambon. Yaitu dapat dilihat dibawah ini :

BFI PT BOSOWA BERLIAN MOTOR
PAKET MITSUBISHI BOSOWA BERLIAN MOTOR
AREA KOTA AMBON, PERU DAN NASOH

JENIS	TYPE	HARGA OTR	TOTAL DP	ANGSURAN	TNR	JENIS	TYPE	HARGA OTR	TOTAL DP	ANGSURAN	TNR
PICKUP	COLT L300 2.5 BOX FD	272,200,000	79,000,000	10,840,000 24 X	19,430,000 12 X	TRUCK	FE 74 SUPER HD (4X2) MT CHASSIS	522,700,000	150,000,000	26,810,000 12 X	20,435,000 24 X
	COLT L300 2.5 FD	253,600,000	75,000,000	8,430,000 36 X	6,625,000 48 X		FE 74 SUPER HD (4X2) MT DUMP TRUCK	573,400,000	155,000,000	15,075,000 36 X	12,475,000 48 X
TRITON	NEW TRITON 2.4L GLK (4X2) MT SINGLE CABIN	295,200,000	72,000,000	16,005,000 12 X	12,475,000 24 X	NEW XPANDER	GLS CVT	294,600,000	57,000,000	40,470,000 12 X	32,465,000 24 X
	NEW TRITON 2.5L HDX-L (4X4) MT SINGLE CABIN	413,600,000	96,000,000	10,045,000 24 X	7,445,000 36 X		GLS M/T	284,100,000	55,000,000	22,465,000 24 X	13,050,000 36 X
	NEW TRITON 2.4L DC EXCEED MT	544,900,000	127,000,000	17,450,000 24 X	12,390,000 36 X		EXCEED L 4X2 M/T	297,900,000	57,000,000	9,590,000 36 X	7,500,000 48 X
	2.4L GLS (4X4) MT DOUBLE CABIN	511,700,000	130,000,000	12,390,000 36 X	9,160,000 48 X		EXCEED L 4X2 CVT	307,200,000	60,000,000	6,885,000 60X	22,890,000 12 X
NEW PALIRO SPORT	2.5L HDX-L (4X4) MT DOUBLE CABIN	467,800,000	110,000,000	18,625,000 12 X	13,140,000 48X	TRUCK	SPORT L 4X2 M/T	318,300,000	62,000,000	7,905,000 48X	6,950,000 60X
	SPORT 2.5L EXCEED 4X2 M/T	562,700,000	130,000,000	35,725,000 12 X	26,325,000 24 X		EXCEED L 4X2 CVT	307,200,000	60,000,000	24,655,000 12 X	13,050,000 24 X
	SPORT 2.4L DAKAR 4X2 A/T	639,900,000	130,000,000	14,545,000 36 X	11,995,000 48 X		SPORT L 4X2 M/T	318,300,000	62,000,000	9,925,000 36 X	8,510,000 48X
	SPORT 2.4L DAKAR ULTIMATE 4X2 A/T	689,500,000	139,000,000	43,395,000 12 X	33,260,000 60X		SPORT L 4X2 CVT	332,400,000	64,000,000	7,185,000 60X	25,540,000 12 X
TRUCK	SPORT 2.4L DAKAR ULTIMATE 4X4 A/T	799,300,000	158,000,000	49,845,000 12 X	37,625,000 24 X	TRUCK	ULTIMATE L 4X2 CVT	334,200,000	64,000,000	10,785,000 36 X	8,745,000 48X
	FE 74 HDV (4X2) M/T CHASSIS	504,500,000	145,000,000	53,805,000 12 X	39,895,000 24 X		CROSS L 4X2 M/T	325,800,000	63,000,000	7,750,000 60X	26,895,000 12 X
	FE 74 HDV (4X2) M/T DUMP TRUCK	564,400,000	159,000,000	29,895,000 24 X	21,950,000 36 X		CROSS L 4X2 CVT	339,600,000	65,000,000	14,795,000 24 X	16,725,000 36 X
	FE SUPER HDX (4X4) M/T DUMP TRUCK	533,400,000	152,000,000	18,080,000 48X	14,545,000 36 X					8,605,000 48X	27,320,000 12 X
			173,000,000	16,950,000 48X	13,050,000 24 X				10,525,000 36 X	7,605,000 48X	
				15,270,000 36 X	12,730,000 48 X				11,000,000 36 X	9,980,000 48X	
				17,270,000 36 X	15,285,000 48 X				7,940,000 60X		

ISSUWA BERLAKU JANUARI 2023 (saratkan.Motors)

efektif ini berlaku untuk konsumen dengan range umur < 49 tahun
jika akan dilakukan pembiayaan dapat berubah sewaktu waktu tanpa pemberitahuan
copy e-KTRV real e-KTP (paspor/ NPWP)
copy Kartu Keluarga
copy rekening BERS/PBB/Rekening kepemilikan rumah
paspor/NIK/NIKU (Kartelangan Lulusan)
copy rekening tabung/Deposito and rekening Koran 3bulan terakhir
only NPWP pribadi pemohon atau NPWP suami

PT. BOSOWA BERLIAN MOTOR
AUTHORIZED DEALER OF MITSUBISHI MOTOR
J. Jend. Soedirman No. 3 Kota, Haze Mecca
AMBON 97129 Maluku - INDONESIA
Telp. (0911) 348727. Fax (0911) 321808

TERDAFTAR DAN
DIBERES OLEH
STORIAS
HUKUM
KEUANGAN

Gambar 4.2 harga produk mobil PT Bosowa Berlian Motor

4.3 Analisis Data

Berdasarkan latar belakang dan judul maka penulis melakukan break even point multi produk dengan membandingkan 2 produk mobil yaitu pajero sport dan colt L300 dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

Rumus BEP multi produk sebagai berikut :

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{F}{\text{Total Kontribusi Tertimbang}}$$

Dimana:

F = biaya tetap per periode

Kontribusi tertimbang = $\frac{\text{penjualan produk terhadap total rupiah}}{\text{penjualan}}$

Tabel 4.3 Penjual Pajero Sport & Colt L 300 Tahun 2019-2021

Ket	tahun			Total yang dibeli
	2019	2020	2021	
Pajero sport 2,5L Exced 4x2 M/T	4	1	5	10
Colt L300 2,5 Box FD	7	4	8	19

Jadi untuk pajero sport 2019-2021

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{F}{\text{Total Kontribusi Tertimbang}}$$

2019

$$\frac{\text{Rp.132.000.000}}{\text{Rp.2.270.800.000}} = \text{Rp.17.203.030}$$

$$\text{Rp.2.270.800.000}$$

2020

$$\frac{\text{Rp.132.000.000}}{\text{Rp567.700.000}} = \text{Rp.4.300.757}$$

2021

$$\frac{\text{Rp.132.000.000}}{\text{Rp. 2.838.500.000}} = \text{Rp.21.503.787}$$

Jadi break even point multi produk pada tahun 2019 untuk pajero sport yaitu Rp.17.203.030 dan pada tahun 2020 mengalami penurunan karena masa pandemic covid 19 dengan total Rp.4.300.757, kemudian pada tahun 2021 mengalami peningkatan penjualan kembali yaitu senilai Rp. 21.503.787.

Untuk Colt L300 2,5 Box FD 2019-2021

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{F}{\text{Total Kontribusi Tertimbang}}$$

2019

$$\frac{\text{Rp.132.000.000}}{\text{Rp.1.905.400.000}} = \text{Rp.14.434.484}$$

2020

$$\frac{\text{Rp.132.000.000}}{\text{Rp1.088.800.000}} = \text{Rp.8.248.484}$$

2021

$$\frac{\text{Rp.132.000.000}}{\text{Rp. 2.177.600.000}} = \text{Rp.16.496.000}$$

Jadi break even point multi produk pada tahun 2019 untuk colt L300 yaitu Rp.14.434.484 dan pada tahun 2020 mengalami penurunan pembeli karena masa

pandemic covid 19 dengan total Rp.8.248.484 kemudian pada tahun 2021 mengalami peningkatan kembali yaitu Rp.16.496.000.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka dapat di ambil kesimpulan sebagai berikut :

1. PT Bosowa Berlian Motor Cab Ambon mengalami Bep diaman tingkat penjualan atau pendapatan yang diperoleh lebih dari modal yang dikeluarkan sehingga menghasilkan laba.
2. Pengaruh penjualan di PT Bosowa Berlian Motor Cab Ambon bersifat positif karena mengalami peningkatan atau masih dalam keadaan tidak mengalami kerugian. Hal ini berarti berdampak pada kekayaan perusahaan.

5.2 Saran

Berdasarkan hasil penelitian serta pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, maka saran yang dapat diberikan adalah sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan dengan adanya penelitian ini diharapkan bagi perusahaan agar bisa menggunakan metode break even point agar tidak mengalami kerugian apalagi di masa pandemic covid19
2. Diharapkan untuk tetap menjaga kepuasan pelanggan jadi perusahaan hendaknya memperhatikan kualitas mobil yang akan dibeli agar memnuhi standar permintaan dan dapat memuaskan pelanggan.
3. Peneliti menyadari dalam penelitian ini masih terdapat bebrapa kekurangan sehingga diharapkan bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti dengan

judul yang sama dapat menjadikan penelitian ini sebagai salah satu referensi untuk lebih menyempurnakan hasil penelitiannya.



DAFTAR PUSTAKA

Atmosudirjo, 2006. *Administrasi dan manajemen umum*. Jilid II. Jakarta: Ghalia Indonesia

Hansen dan Mowen. 2005. *Management Accounting Buku 2 Edisi ke 7*. Jakarta : Salemba Empat

Helmi Rony. 1990. *Akuntansi Biaya Pengantar untuk Perencanaan dan Pengendalian Biaya Produksi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi, Universitas Indonesia

Harjanto, eddy, 2008, *Manajemen Operasi Edisi Ketiga*, Jakarta:Grasindo

Hongren Carles T. Datar Srikant M. dan Foster George. 2003. “*Akuntansi Biaya Penekanan Manajerial*”, PT Indeks kelompok Gramedia : Jakarta

Matz, Usry, dan Hammer. 2010. *Akuntansi Biaya Perencanaan dan Pengendalian*. Jakarta: PT. Gelora Aksara Pratama

Riyanto, Bambang. 1995. *Dasar-Dasar Pembelanjaan Perusahaan*. Yogyakarta : BPFE-Yogyakarta

R.Terry, George. *Prinsip-prinsip Manajemen*. Jakarta: Bumi Aksara, 2006

S. Munawir. 2013. *Analisis Laporan Keuangan. Edisi 4*. Yoyakarta: BPFE.

Sigit, Soehardi. 2002. *Analisa Break Even Ancangan Linear Secara Ringkas dan Pasti. Edisi 3*. Yogyakarta: BPFE

Simamora, Henry. 2003. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Edisi II. Yogyakarta:UPP AMP YKPN

Sumber Lainnya

APB. Pengertian laba/rugi.

<http://repository.uinsu.ac.id/4272/1/SKRIPSI.pdf>

Azwar, *Pengertian Evaluasi Menurut Para Ahli*, 2018.

<http://repository.uinsu.ac.id/4272/1/SKRIPSI.pdf>

Caster Usry. *Perencanaan laba*.

<http://repository.uinsu.ac.id/4272/1/SKRIPSI.pdf>

Jones, *Pengertian Evaluasi Menurut Para Ahli*, 2018

<http://repository.uinsu.ac.id/4272/1/SKRIPSI.pdf>

Purwanto, tentang *Pengertian Evaluasi Menurut Para Ahli*, 2018.

<http://repository.uinsu.ac.id/4272/1/SKRIPSI.pdf>

Supriyono. *Perencanaan laba*.

<http://repository.uinsu.ac.id/4272/1/SKRIPSI.pdf>

Azwar. 2018. *Pengertian Evaluasi Menurut Para Ahli*. www.zonareferensi.com,



L

A

M

P

I

R

A

N







