

**ANALISIS PERENCANAAN LABA PADA UNIT USAHA FOTO  
COPY CV.AYN KUPANG**

**SKRIPSI**

**Diajukan Kepada Panitia Ujian Skripsi  
Fakultas Ekonomi Sebagai Salah Satu Syarat  
Guna Memperoleh Gelar Sarjana**



**OLEH :**

**MARTINUS THIN-THIN TRIVANA LEKI HERA**  
**NIM : 32114008**

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN  
FAKULTAS EKONOMI  
UNIVERSITAS KATOLIK WIDYA MANDIRA KUPANG  
2018**

## LEMBAR PENGESAHAN

### ANALISIS PERENCANAAN LABA PADA UNIT USAHA FOTO COPY CV. AYN KUPANG

Yang diajukan oleh :

Nama : Martinus T T T Leki Hera

NIM : 32114008

Fakultas : Ekonomi

Program Studi : Manajemen

Konsentrasi : Keuangan

Telah disetujui untuk diuji oleh Tim Pembimbing Fakultas Ekonomi  
Universitas Katolik Widya Mandira Kupang

Pembimbing I

Pembimbing II

  
Jon Nawa Adrianus, SE, MM

  
Dra Sukanti, MM

Kupang, 31 Oktober 2018

Ketua Program Studi Manajemen

  
Rosafalima Tisu, SE, MM

## LEMBAR PERSETUJUAN

Telah disetujui dan diterima baik oleh panitia ujian skripsi program studi manajemen konsentrasi keuangan fakultas ekonomi universitas katolik widya mandira kupang, yang telah diselenggarakan pada:

Hari/tanggal : Rabu, 31 Oktober 2018  
Jam : 12:00 – 14:00  
Atas Nama : Martinus Thin-Thin Trivana Leki Hera  
NIM : 32114008  
Dinyatakan : LULUS

### PANITIA UJIAN SKRIPSI

Ketua	: Jou Sewa Adrianus, SE, MM	(.....)
Sekretaris	: Dra Sukamti, MM	(.....)
Penguji I	: Drs. Ec. Sabinus Hatul, MM	(.....)
Penguji II	: Kornelius K. Kroon, SE, MM	(.....)
Penguji III	: Jou Sewa Adrianus, SE, MM	(.....)

Mengetahui

Dekan Fakultas Ekonomi

Ketua Program Studi Manajemen



## **MOTTO**

“Dan bergembiralah karena Tuhan  
maka Ia akan memberikan kepadamu  
apa yang di inginkan hatimu”

(Mazmur 37:4)

## **PERSEMBAHAN**

Skripsi ini saya persembahkan untuk :

1. Kedua orang tuaku tercinta bapak Theodorus Ama Hera dan ibu Drintje Besisura yang telah memberikan dukungan material dan moril sejak awal perkuliahan hingga saat ini.
2. Ke dua kakakku yang selalu memotivasi dan mendukung penulis sehingga terselesainya penulisan skripsi ini.

## **KATA PENGANTAR**

Dengan memanjatkan puji dan syukur kehadirat Tuhan Yang Maha Esa atas kasih dan karuniaNya, penulis dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini dengan judul “Analisis Perencanaan Laba Pada unit usaha foto copy CV. Ayn Kupang”. Skripsi ini diajukan sebagai salah satu syarat guna memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi pada Universitas Katolik Widya Mandira Kupang.

Dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini, penulis menyadari bahwa banyak pihak terlibat membantu sehingga semuanya dapat berjalan dengan baik dan lancar. Oleh karena itu, pada kesempatan ini dengan penuh rasa hormat dan tulus, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada :

1. Rektor Universitas Katolik Widya Mandira Kupang serta seluruh tenaga administrasi yang telah membantu melancarkan berbagai urusan administrasi berkaitan dengan perkuliahan dan penyelesaian skripsi ini.
2. Dekan Fakultas Ekonomi dan Wakil Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Widya Mandira Kupang yang telah mendorong penulis untuk belajar dan memahami ilmu pengetahuan ekonomi selama proses perkuliahan.
3. Ketua Program Studi dan Sekretaris Program Studi serta Staf-staf Dosen Universitas Katolik Widya Mandira Kupang yang telah memberikan motivasi kepada penulis.

4. Bapak Jou Sewa Adrianus, SE, MM, selalu pembimbing I, yang telah memberikan masukan, dan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
5. Ibu Dra. Sukanti, MM selaku pembimbing II yang telah memberikan masukan, dan motivasi kepada penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Pimpinan unit usaha foto copy CV. Ayn Bapak Adriyanto Ndun, beserta karyawannya yang bersedia meluangkan waktu dan kesempatan untuk memberikan informasi data yang berharga guna membantu penulisan dalam mengumpulkan data selama masa pra penelitian dan penelitian hingga selesainya penulisan skripsi ini.
7. Para pegawai Tata Usaha yang sangat membantu dalam menyiapkan segala keperluan perkuliahan.
8. Kawan-kawan seperjuangan jurusan Manajemen angkatan 2014, yang dengan caranya masing-masing memberi dukungan dan membantu penulis untuk menyelesaikan penulisan skripsi ini.
9. Semua pihak yang tidak sempat dapat penulis sebutkan namanya satu persatu yang telah mendukung dan membantu penulis baik secara langsung maupun tidak langsung.

Penghormatan baktiku buat yang ku kasihi keluarga tercinta yang selalu memberikan dukungan material dan moril sejak awal perkuliahan hingga perampungan penulisan skripsi ini. Terima kasih atas dukungan terutama doa yang ada selama ini.

Penulis menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu, segala saran dan kritik yang membangun demi kesempurnaan skripsi ini sangat penulis hargai. Semoga skripsi ini dapat digunakan sebagai bahan acuan dalam penelitian selanjutnya.

Akhirnya semoga Tuhan Yang Maha Esa melimpahkan kasih dan berkatNya kepada kita semua.

Kupang, Oktober 2018

Penulis

## DAFTAR ISI

<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>i</b>
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	<b>iv</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	<b>v</b>
<b>BAB I PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
A. Latar Belakang .....	1
B. Rumusan Masalah .....	4
C. Tujuan Penelitian .....	4
D. Manfaat penelitian.....	4
<b>BAB II TINJAUAN TEORI</b> .....	<b>5</b>
A. Perencanaan Laba.....	5
1. Pengertian Perencanaan Laba .....	5
2. Manfaat Perencanaan Laba .....	5
B. Produksi .....	6
C. Penjualan .....	6
1. Pengertian Penjualan.....	6
2. Tujuan Penjualan.....	7
D. Biaya .....	7
1. Pengertian Biaya .....	7
2. Penggolongan Biaya.....	8
E. Biaya Tetap Dan Biaya Variabel.....	11
1. Pengertian Biaya Tetap Dan Biaya Variabel .....	11



2. Ciri-ciri Biaya Tetap Dan Biaya Variabel.....	11
F. Harga.....	14
1. Pengertian Harga.....	14
2. Tujuan Penetapan Harga.....	15
3. Metode Penetapan Harga.....	16
G. <i>Break Even Point</i> (BEP).....	17
1. Pengertian <i>Break Even Point</i> .....	17
2. Cara-cara Menentukan BEP.....	18
3. Manfaat Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP).....	20
4. Asumsi-asumsi Dalam Analisa <i>Break Even Point</i> .....	20
H. <i>Margin Of Safety</i> .....	21
I. Penelitian Terdahulu.....	22
J. Kerangka Pemikiran.....	24
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>	<b>26</b>
A. Tempat Dan Waktu Penelitian.....	26
B. Jenis Data.....	26
C. Teknik Pengumpulan Data.....	27
D. Definisi Operasional.....	27
E. Teknik Analisa Data.....	29
<b>BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN.....</b>	<b>31</b>
A. Sejarah CV.Ayn Kupang.....	31
B. Visi Dan Misi.....	31

C. Lokasi Perusahaan.....	31
D. Jenis-Jenis Barang Dagang .....	32
E. Struktur Organisasi .....	33
<b>BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>35</b>
A. Klasifikasi Biaya (Cost Clarification ).....	35
1. Biaya Tetap .....	35
2. Biaya Variabel.....	37
B. Pembahasan.....	38
1. Perhitungan Break Even Point .....	38
2. Perhitungan Margin Of Safety (MOS).....	45
<b>BAB VI PENUTUP .....</b>	<b>50</b>
A. Kesimpulan .....	50
B. Saran.....	51
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>52</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>	<b>54</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1	Data Realisasi Produksi Penjualan, Realisasi Laba dan Harga pada Unit Usaha Foto Copy CV. Ayn Tahun 2015-2017.....	3
Tabel 5.1	Biaya Tetap Pertahun Unit Usaha Foto Copy CV. Ayn Kupang Selama Tahun 2015-2017.....	36
Tabel 5.2	Biaya Kertas Pada Tahun 2015 – 2017.....	36
Tabel 5.3	Biaya Tinta Pada Tahun 2015 – 2017.....	37
Tabel 5.4	Biaya Variabel CV .Ayn 2015-2017.....	37
Tabel 5.5	Biaya Variabel/Unit CV.Ayn.....	38

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2	Grafik <i>Break Even Point</i> .....	19
Gambar 2	Kerangka Berpikir .....	25
Gambar 3	Grafik <i>Break Even Point</i> .....	30
Gambar 4.1	Struktur Organisasi CV.Ayn Kupang.....	33

## ABSTRAK

Martinus Thin-Thin Trivano Leki Hera, NIM 32114008, judul skripsi “**Analisis Perencanaan Laba Pada CV. Ayn Kupang**”. Fakultas Ekonomi Program Studi Manajemen Keuangan. Di bawah bimbingan Bapak Jou Sewa Adrianus, SE, MM selaku pembimbing I dan ibu Dra. sukanti, MM selaku pembimbing II.

Dalam menjalankan usahanya CV. Ayn Kupang tidak menghitung BEP, maka dalam penelitian ini adalah : bagaimana perencanaan laba yang tepat, dan tujuan menghitung tingkat BEP.

Masalah yang ada dalam penelitian ini adalah Berapa besar produk yang diproduksi untuk memperoleh BEP baik dalam unit maupun dalam rupiah dan berapa besar penjualan minimal untuk mendapatkan laba minimum. Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah untuk mengetahui berapa besar produk yang diproduksi untuk memperoleh BEP baik dalam unit maupun dalam rupiah dan untuk mengetahui berapa besar penjualan minimal untuk mendapatkan laba minimum

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara dan observasi. Metode analisa yang digunakan setelah data dikumpulkan, melakukan penggolongan biaya atas biaya tetap dan biaya variabel, kemudian dianalisis menggunakan analisis *break even point* (BEP) dalam unit dan rupiah untuk mengetahui volume produksi dan penjualan pada titik impas, sebagai landasan usaha tersebut. Selain itu, *margin of safety* (MOS) yang mempunyai kegunaan sebagai gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi.

Berdasarkan hasil analisis data diketahui bahwa pada penjualan bulan Januari selalu berada diatas *break even point*. Hasil penjualan sebesar Rp18.500.000 sedangkan nilai *break even point* dalam rupiah sebesar Rp. 1.532.473 dan nilai *break even point* dalam unit sebesar 7,662 lembar dengan *margin of safety* sebesar 91,71%. Hasil penjualan bulan Februari sebesar Rp. 19.000.000 sedangkan nilai *break even point* dalam rupiah sebesar Rp. 1.529.433 dan nilai *break even point* dalam unit sebesar 7.652 lembar dengan *margin of safety* sebesar 91,95%. Nilai penjualan bulan Maret sebesar Rp. 20.000.000 sedangkan nilai *break even point* dalam rupiah sebesar Rp. 1.922.444 dan nilai *break even point* dalam unit sebesar 9.612 lembar dengan *margin of safety* sebesar 90,38%.. Hasil penjualan bulan April sebesar Rp. 19.900.000 sedangkan nilai *break even point* dalam unit sebesar 7.735 lembar dengan *margin of safety* sebesar 92,23% Dari hasil analisis data dapat disimpulkan bahwa perusahaan selalu menjual diatas nilai *break even point* sehingga perusahaan mendapatkan keuntungan. Dan penjualan yang harus dicapai tidak boleh berada di bawah angka presentase *margin of safety* yang telah dihitung. Berdasarkan hasil data di atas penulis menyarankan perusahaan sebaiknya melakukan analisis titik impas yang dapat memberikan informasi biaya produk yang akurat, sehingga dapat membantu pihak manajemen menghitung besarnya penjualan untuk mencapai laba yang diinginkan.

**Kata Kunci** : Perencanaan laba, *Break Even Point*, *Margin Of Safety*.