

**ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA
PT. JANGKAU REALTY INDONESIA**

SKRIPSI

Disusun Guna Memenuhi Persyaratan Ujian
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi Pada Jurusan Manajemen
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Oleh :

**MOHAMAD IQBAL RAMADHAN
NIM : 2411806837**



**JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GICI
DEPOK
2022**



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI EKONOMI GICI
DEPOK

PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN

Skripsi Berjudul

**ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA
PT. JANGKAU REALTY INDONESIA**

Oleh :

Nama : MOHAMAD IQBAL RAMADHAN
NIM : 2411806837
Jurusan : Manajemen

Telah Disetujui dan Disahkan di Depok Pada Tanggal 11 Agustus 2022

Dosen Pembimbing,

DR. Ahmad Subagyo, SE., MM., CRBD

Menyetujui,
Ketua Jurusan Manajemen

Altatit Dianawati S.Si., MM

Mengesahkan,
Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI

Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH



JURUSAN MANAJEMEN
SEKOLAH TINGGI EKONOMI GICI
DEPOK

Skripsi Berjudul

**ANALISIS BREAK EVEN POINT
PADAPT. JANGKAU REALTY
INDONESIA**

Oleh :

Nama : MOHAMAD IQBAL RAMADHAN
NIM : 2411806837
Jurusan : Manajemen

Telah Dipertahakan di Hadapan Sidang Tim Penguji Skripsi,

Pada: Hari : Kamis
Tanggal : 11 Agustus 2022
Waktu : 13.00 – 14.20 WIB

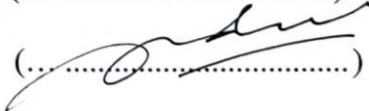
DAN YANG BERSANGKUTAN DINYATAKAN LULUS

Tim Penguji Skripsi

Ketua : Eko Yuliawan, SE., M.Si


(.....)

Anggota : Judianto Tjahjo Nugroho, ST., MM


(.....)

Mengetahui,
Ketua Jurusan Manajemen


Altatit Dianawati S.Si., MM

PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : MOHAMAD IQBAL RAMADHAN
Nim : 2411806837
Jurusan : Manajemen
Nomor KTP : 3201060701980003
Alamat : Jl. Kalipasir no. 39 RT. 002/004 Kel. Sukasari Kec.
Tangerang Kota Tangerang

Dengan ini menyatakan bahwa :

1. Skripsi yang berjudul Analisis Break Even Point Pada PT. Jangkau Realty Indonesia ini merupakan hasil karya tulis saya sendiri dan bukan merupakan hasil karya orang lain (*plagiat*).
2. Memberikan ijin hak bebas Royalti Non-Eksklusif kepada Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI untuk menyimpan, mengalihmediakan atau mengalihformatkan, mengelola, mendistribusikan dan mempublikasikan skripsi ini melalui internet dan atau media lain bagi kepentingan akademis baik dengan maupun tanpa sepengetahuan saya sebagai penulis.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh rasa tanggung jawab dan saya bersedia menerima konsekuensi dalam bentuk apapun sesuai dengan aturan yang berlaku termasuk dicopot gelar kesarjanaan saya apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar adanya.

Depok, 11 Agustus 2022

MOHAMAD IQBAL RAMADHAN

ABSTRAK

MOHAMAD IQBAL RAMADHAN. NIM 2411806837. Analisis Break Even Point Pada PT. Jangkau Realty Indonesia.

Era globalisasi yang ditandai dengan semakin meningkatnya perkembangan dunia usaha, adanya perkembangan teknologi yang pesat, serta persaingan yang semakin tajam. Indonesia sebagai salah satu negara berkembang sekarang sedang pesatnya membangun, terutama pembangunan di bidang ekonomi. Tolak ukur keberhasilan manajemen dalam mengelola suatu perusahaan adalah besar-kecilnya laba yang diperoleh. Laba yang terlampaui rendah dapat menyebabkan kegagalan usaha, sebaliknya laba yang terlampaui tinggi akan mengarahkan pada persaingan yang semakin ketat.

Untuk mengetahui Penerapan Analisis *Break even Point* dapat dijadikan sebagai alat perencanaan laba pada PT. Jangkau Realty Indonesia. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif karena menggunakan data berupa laporan laba rugi yang merupakan data numerik sebagai acuan dalam melakukan penelitian. Prosedur pengolahan data akan diambil dari data yang disediakan PT. Jangkau Realty Indonesia, yang berupa Laporan Keuangan tahun 2020 – 2021, rincian biaya tetap tahun 2020 – 2021, rincian biaya variabel tahun 2020 – 2021, dan rincian data penjualan tahun 2020 – 2021.

Hasil dari perhitungan Uji Simulasi, Laba yang didapat PT. Jangkau Realty Indonesia pada Tahun 2020 menggunakan perhitungan Break even Point adalah sebesar Rp. 1.411.669.512 terdapat perbedaan dengan nilai Laba yang tertera pada Laporan laba rugi, yaitu sebesar Rp. 1.204.496 yang berasal dari akun Bagi Hasil / Bonus Bank seharusnya tidak masuk akun laba rugi. Contribution Margin Ratio diketahui dengan tingkat efisien terhadap perusahaan PT. Jangkau Realty Indonesia pada tahun 2021 sebesar yaitu 0,808 %. Break even Point Pada PT. Jangkau Realty Indonesia Pada Tahun 2021 sebesar Rp. 18.649.814.356 agar tidak mengalami kerugian dan juga laba. Pada perhitungan Perencanaan laba menggunakan analisis Break Even Point, Penjualan Minimal yang harus diperoleh oleh PT. Jangkau Realty Indonesia Pada Tahun 2022 untuk perencanaan laba jika yang ditargetkan Rp.2.000.000.000,- maka penjualan minimal harus diangka Rp. 21.125.061.881, Penggunaan analisis Break Even Point untuk perencanaan laba pada PT. Jangkau Realty Indonesia terbukti bisa digunakan oleh manajemen PT. Jangkau Realty Indonesia. Dan Analisis Break Even Point bisa juga digunakan untuk menghitung Margin Kontribusi pertahunnya selain digunakan untuk merencanakan laba.

Kata kunci : Perencanaan Laba, Break Even Point, Laporan Keuangan

ABSTRACT

MOHAMAD IQBAL RAMADHAN. NIM 2411806837. Analysis Break Even Point On PT. Jangkau Realty Indonesia.

The era of globalization is marked by the increasing development of the business world, rapid technological developments, and increasingly sharp competition. Indonesia as a developing country is currently developing rapidly, especially economic development. The measure of management's success in managing a company is the size of the profit earned. Profits that are too low can lead to business failure, otherwise profits that are too high will lead to increasingly fierce competition.

To find out the application of Break even Point Analysis can be used as a profit planning tool at PT. Reach Realty Indonesia. The research method used in this study is a quantitative method because it uses data in the form of an income statement which is numerical data as a reference in conducting research. Data processing procedures will be taken from the data provided by PT. Reach Realty Indonesia, which is in the form of Financial Statements for 2020 – 2021, details of fixed costs for 2020 – 2021, details of variable costs for 2020 – 2021, and details of sales data for 2020 – 2021.

The results of the calculation of the Simulation Test, the profit obtained by PT. Reach Realty Indonesia in 2020 using the Break even Point calculation is Rp. 1,411,669,512 there is a difference with the profit value listed on the income statement, which is Rp. 1,204,496 originating from Profit Sharing / Bank Bonus accounts should not be included in the profit and loss account. Contribution Margin Ratio is known by the level of efficiency of the company PT. Realty Indonesia's reach in 2021 is 0.808%. Break Even Point At PT. Reach Indonesian Realty in 2021 amounting to Rp. 18,649,814,356 so as not to suffer losses and profits. In the calculation of profit planning using Break Even Point analysis, the minimum sales that must be obtained by PT. Reach Realty Indonesia In 2022 for profit planning, if the target is IDR 2,000,000,000, then the minimum sales must be IDR. 21.125.061.881, Use of Break Even Point analysis for profit planning at PT. Reach Realty Indonesia is proven to be able to be used by the management of PT. Reach Realty Indonesia. And Break Even Point Analysis can also be used to calculate the Contribution Margin per year in addition to being used to plan profits.

Keywords: Profit Planning, Break Even Point, Financial Statements

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadiran Allah SWT, Tuhan Yang Maha Esa penulis panjatkan karena berkat rahmat, taufik, hidayah serta inayah-Nya, penulis dapat menyelesaikan penelitian dan skripsi ini tepat pada waktunya. Shalawat serta salam juga penulis haturkan untuk junjungan kita semua, Nabi Muhammad SAW dengan harapan kita semua mendapatkan syafaatnya di hari pembalasan nanti.

Penelitian dengan judul Pengaruh Ekuitas Merek, Diskon Harga dan Wiraniaga Terhadap Keputusan Membeli di Supermarket Mahabharata Bogor ini disusun guna memenuhi persyaratan ujian memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI. Alasan pemilihan judul tersebut karena penulis melihat fenomena masyarakat yang semakin gemar untuk melakukan pembelian di berbagai perusahaan retail. Oleh sebab itu perlu adanya penelitian lebih lanjut untuk mengetahui model retail seperti apa yang diinginkan masyarakat di masa yang akan datang.

Dalam proses penulisannya, tentunya penulis dibantu oleh banyak pihak. Oleh sebab itu pada kesempatan ini penulis mengucapkan terima kasih yang kepada:

1. Bapak H. Nurdin Rifa'i, SE., MAP selaku Ketua Yayasan Nusa Jaya Depok yang telah berusaha untuk selalu mengembangkan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI ini dengan baik.
2. Ibu Prof. Dr. Sri Gambir Melati Hatta, SH selaku Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah mengelola kampus dengan cukup baik.
3. Ibu Altatit Dianawati S.Si., MM selaku Ketua Program Studi Manajemen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang terus berusaha untuk memajukan Prodi ini hingga kini telah mendapatkan Akreditasi B.
4. Bapak Dr. Ahmad Subagyo, SE., MM., CRBD selaku Dosen Pembimbing Skripsi yang telah dengan sabar bersedia membimbing dan mengarahkan penulis dari awal hingga penulis selesai menyusun skripsi.
5. Seluruh Bapak dan Ibu dosen Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI khususnya Program Studi Manajemen yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah dengan penuh ketekunan dan dedikasi yang tinggi mengajar penulis hingga penulis bisa menjadi seorang

Sarjana Ekonomi seperti sekarang ini.

6. Para staff dan karyawan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI yang telah melayani penulis dengan sepenuh hati.
7. Rekan-rekan mahasiswa angkatan 2011 yang telah bersama-sama penulis menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama empat tahun dengan penuh sukacita.
8. Bpk. Rudi Sahputra. SH selaku Pimpinan PT. Jangkau Realty Indonesia yang telah memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian.
9. Ayahanda Chairil Anwar serta Ibunda Chaerani, dan Kakak Adik juga Sanak Saudara tercinta yang telah memberikan doa dan dukungan kepada penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan perkuliahan dan penyusunan skripsi ini dengan baik.
10. Teristimewa untuk istri penulis, Hanny Alifia, yang menjadi motivasi utama penulis dalam menyelesaikan studi agar dapat memberikan yang terbaik untuk masa depan keluarga.
11. Terakhir, tapi tidak kalah penting, penulis ingin berterima kasih kepada penulis, penulis ingin berterima kasih kepada penulis karena selalu percaya diri, penulis ingin berterima kasih kepada penulis untuk melakukan semua pekerjaan ini, dan penulis ingin berterima kasih kepada penulis karena tetap menjadi diri sendiri sepanjang waktu.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih banyak memerlukan penyempurnaan. Oleh sebab itu penulis selalu mengharapkan saran dan kritik dari para pembaca semuanya. Harapannya, di masa yang akan datang nanti penulis mampu menulis dengan lebih baik lagi. Akhir kata sekali lagi penulis mengucapkan terima kasih yang tidak terhingga dan semoga kita semua selalu diberikan kesuksesan. Amiin.

Depok, 11 Agustus 2022

Penulis,

Mohamad Iqbal Ramadhan

NIM : 2411806837

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL	i
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN	ii
LEMBAR SIDANG	iii
PERNYATAAN.....	iv
ABSTRAK v	
<i>ABSTRACT</i> vi	
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI ix	
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiv
BAB I PENDAHULUAN	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Pembatasan Masalah	5
1.4 Perumusan Masalah.....	5
1.5 Tujuan Penelitian	6
1.6 Manfaat Penelitian	6
1.7 Sistematika Penulisan.....	7
BAB II TINJAUAN PUSAKA	
2.1 Break Even Point (BEP).....	8
2.1.1 Pengertian Break Even Point (BEP)	8
2.1.2 Tujuan Break Even Point (BEP)	9
2.1.3 Manfaat Break Even Point (BEP)	10
2.1.4 Perhitungan Break Even Point (BEP)	12
2.2 Perencanaan Laba.....	14
2.2.1 Pengertian Perencanaan Laba	14
2.2.2 Bentuk – Bentuk Perencanaan	15
2.2.3 Jenis – Jenis Perencanaan	17

2.3 Rencana Anggaran Biaya.....	18
2.3.1 Pengertian Rencana Anggaran Biaya.....	18
2.3.2 Macam - Macam Rencana Anggaran Biaya	19
2.3.3 Manfaat Rencana Anggaran Biaya	19
2.4 Laporan Keuangan	20
2.4.1 Pengertian Laporan Keuangan.....	20
2.4.2 Teori Laporan Keuangan	21
2.4.3 Tujuan Laporan Keuangan.....	22
2.4.4 Komponen Laporan Keuangan	23
2.4.5 Karakteristik Laporan Keuangan	24
2.4.6 Keterbatasan Laporan Keuangan	25
2.5 Analisa Laporan Keuangan	26
2.5.1 Pengertian Analisa Laporan Keuangan.....	26
2.5.2 Tujuan Analisa Laporan Keuangan.....	27
2.5.3 Metode dan Teknik Analisa Laporan Keuangan.....	27
2.6 Margin Kontribusi.....	28
2.6.1 Pengertian Margin Kontribusi.....	28
2.6.2 Manfaat Margin Kontribusi	29
2.6.3 Peranan Margin Kontribusi	30
2.7 Penelitian Terdahulu	31
2.8 Kerangka Pemikiran.....	34
 BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
3.1 Tempat dan Waktu Penelitian	35
3.2 Jenis Penelitian.....	35
3.3 Teknik Pengumpulan Data	36
3.4 Metode Evaluasi.....	36
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	
4.1 Hasil Penelitian	38
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan.....	38
4.1.2 Visi & Misi Perusahaan	39
4.1.3 Laporan Keuangan Tahun 2020.....	40

4.1.4 Laporan Keuangan Tahun 2021	41
4.1.5 Biaya Tetap	42
4.1.6 Biaya Variabel.....	43
4.1.7 Data Penjualan	44
4.1.8 Uji Simulasi Break Even Point Pada Laporan Keuangan	44
4.1.8.1 Hasil Uji Simulasi Break Even Point Pada Laporan Keuangan Tahun 2020	45
4.1.8.2 Hasil Uji Simulasi Break Even Point Pada Laporan Keuangan Tahun 2021	45
4.1.9 Contribution Margin Ratio.....	46
4.1.9.1 Hasil Contribution Margin Ratio Tahun 2020	47
4.1.9.2 Hasil Contribution Margin Ratio Tahun 2021	47
4.1.10 Contribution Margin Ratio Unit.....	47
4.1.10.1 Hasil Contribution Margin Ratio Unit Tahun 2020	48
4.1.10.2 Hasil Contribution Margin Ratio Unit Tahun 2021	48
4.1.11 Analisis Break Even Point	49
4.1.11.1 Hasil Analisis Break Even Point Tahun 2020.....	49
4.1.11.2 Hasil Analisis Break Even Point Tahun 2021.....	49
4.1.12 Analisis Break Even Point untuk Perencanaan Laba	50
4.1.12.1 Hasil Analisis Perencanaan laba tahun 2022	50
4.2 Pembahasan Hasil	51
BAB V SIMPULAN DAN SARAN	
5.1 Simpulan	53
5.2 Saran	54
DAFTAR PUSTAKA	55
LAMPIRAN	57

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	33
Tabel 3.1 Jadwal Pelaksanaan Penelitian.....	35
Tabel 4.1 Laporan Keuangan PT. Jangkau Realty Indonesia Tahun 2020	40
Tabel 4.2 Laporan Keuangan PT. Jangkau Realty Indonesia Tahun 2021	41
Tabel 4.2 Biaya Tetap PT. Jangkau Realty Indonesia Tahun 2020	42
Tabel 4.2 Biaya Tetap PT. Jangkau Realty Indonesia Tahun 2021	42
Tabel 4.2 Biaya Variabel PT. Jangkau Realty Indonesia Tahun 2020.....	43
Tabel 4.2 Biaya Variabel PT. Jangkau Realty Indonesia Tahun 2021.....	43
Tabel 4.2 Data Penjualan PT. Jangkau Realty Indonesia Tahun 2020	44
Tabel 4.2 Data Penjualan PT. Jangkau Realty Indonesia Tahun 2021	44

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran	34
-------------------------------------	----

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Keterangan Penelitian	56
Lampiran 2. Kartu Bimbingan	57
Lampiran 1. Daftar Riwayat Hidup.....	58