

**ANALISA BREAK EVENT POINT UNTUK PERENCANAAN LABA
PADA PERUSAHAAN SABUT KELAPA KUB “ SUMBER REZEKI”
DESA BAGEK PAPAN KECAMATAN PRINGGABAYA
KABUPATEN LOMBOK TIMUR**



SKRIPSI

Oleh

SITI FATIMAH

NPM :1819 / 0585 / FE / 2004

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS GUNUNG RINJANI
2006**

ABSTRAK

ANALISA BREAK EVENT POINT UNTUK PERENCANAAN LABA PADA PERUSAHAAN SABUT KELAPA KUB "SUMBER REZEKI" DESA AGIK PAPAN KECAMATAN PRINGGAAYA KABUPATEN LOMOK TIMUR

Pada umumnya ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh, sedangkan laba yang diperoleh dipengaruhi oleh faktor-faktor sebagai berikut : harga jual produksi, biaya dan volume penjualan. Biaya mempengaruhi harga jual untuk mencapai produksi dan volume produksi mempengaruhi harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain, oleh karena itu di dalam perencanaan hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Skripsi ini berjudul "Analisa Break Event Point Untuk Perencanaan Laba Pada Perusahaan Sabut Kelapa KUB "Sumber Rezeki" Kecamatan Pringgabaya Kabupaten Lombok Timur". Adapun permasalahan yang dihadapi dalam penelitian ini adalah "Apakah volume penjualan perusahaan sabut kelapa KUB "Sumber Rezeki" lebih besar dari break event point dan berapa volume penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan sabut kelapa KUB "Sumber Rezeki" guna mencapai laba yang direncanakan". Dengan demikian tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui besar volume penjualan perusahaan sabut kelapa KUB "Sumber Rezeki" untuk mencapai break event point dan untuk mengetahui volume penjualan yang dicapai agar tingkat laba perusahaan sesuai dengan rencana.

Jenis penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Jenis penelitian ini digunakan karena bersifat penelitian yang dilakukan untuk mengkaji data, menganalisis dan memperkirakan suatu set kondisi yang ada pada perusahaan sabut kelapa KUB "Sumber Rezeki". Teknik pengumpulan data yang digunakan yaitu wawancara dan dokumentasi, sedangkan alat analisis yang digunakan adalah break event point dan untuk menghitung tingkat penjualan masing-masing produk digunakan produk mix dan sales mix.

Dari hasil analisis diketahui bahwa break event point yang dicapai perusahaan sabut kelapa KUB "Sumber Rezeki" pada tahun 2003 sebesar Rp.506.099.095,4,- dan unit sebesar 143.947 unit, sedangkan untuk tahun 2004 sebesar Rp.216.825.810,9,- dan jumlah dalam unit sebesar 54.240 unit dan tahun 2005 besarnya penjualan dan jumlah unit yang terjual masing-masing sebesar Rp.212.589.553,3,- dan dalam unit sebesar 47.242 unit. Ini berarti bahwa tingkat penjualan yang dicapai pada tahun 2003, 2004 dan 2005 selalu lebih besar bila dibandingkan dengan tingkat break event pointnya, sedangkan untuk mencapai target laba 20% perusahaan harus mampu menjual produk sebesar 856.501.704 unit agar bisa mencapai tingkat penjualan sebesar Rp.3.854.257.669,-