



**ANALISIS BREAK EVENT SEBAGAI DASAR KEBIJAKSANAAN
PENETAPAN HARGA JUAL YANG TEPAT DALAM
MENGOPTIMALKAN PROFITABILITAS PADA
PT. MAYA MUNCAR BANYUWANGI**

SKRIPSI

diajukan guna melengkapi tugas akhir dan memenuhi salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Studi Ekonomi (S1)
dan mencapai gelar Sarjana Ekonomi

oleh

**Medika Silvyda Hidayat
NIM 070810201224**

**JURUSAN MANAJEMEN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS JEMBER
2013**

JUDUL SKRIPSI

**ANALISIS BREAK EVENT SEBAGAI DASAR PENETAPAN HARGA JUAL
DALAM MENGOPTIMALKAN PROFITABILITAS PADA
PT. MAYA MUNCAR BANYUWANGI**

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

Nama : Medika Silvyda Hidayat
NIM : 070810201224
Jurusan : Manajemen

Telah dipertahankan di depan Tim Penguji pada tanggal :

6 November 2013

Dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima sebagai kelengkapan guna memperoleh gelar Sarjana dalam Ilmu Ekonomi pada Fakultas Ekonomi Universitas Jember

Susunan Tim Penguji

Ketua : Prof.Dr.Isti Fadah, SE, M.Si :
NIP. 19661020 199002 2 001

Sekretaris : Dra. Susanti Prasetyaningtyas, M.Si :
NIP. 19660918 199203 2 002

Anggota : Drs. IKM Dwipayana, M.Si :
NIP. 19511231 197903 1 017



Mengetahui/Menyetujui
Universitas Jember
Fakultas Ekonomi
Dekan,

Dr.Moehammad Fathorrazi, M.Si
NIP. 196306141990021001

ABSTRAKSI

Penelitian ini mengambil judul Analisis *Break event* sebagai dasar kebijaksanaan penetapan harga jual yang tepat dalam mengoptimalkan profitabilitas pada PT.Maya Muncar Banyuwangi. Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk menentukan besarnya laba PT.Maya Muncar pada tahun 2013 dan harga jual yang tepat dalam optimalkan profitabilitas setiap produk. Obyek dari penelitian ini adalah PT.Maya Muncar yang berlokasi di Dukuh Sampangan Desa Kedungrejo Kecamatan Muncar Kabupaten Banyuwangi. Periode data yang digunakan adalah data tiga tahun terakhir mulai dari tahun 2010 sampai dengan tahun 2012. Penelitian ini menitikberatkan pada penentuan laba di masa yang akan datang yaitu tahun 2013 serta penentuan harga jual pada perolehan laba maksimal dan profitabilitas setiap produk terhadap keuntungan yang didapat (*Contribution Margin Ratio*). Dalam penyusunan Analisis *Break event* sebagai dasar kebijaksanaan penetapan harga jual yang tepat dalam mengoptimalkan profitabilitas pada PT.Maya Muncar Banyuwangi, metode analisis yang digunakan yaitu metode *Analisis Break Even Point*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BEP untuk untuk produk Makarel 1 adalah Rp 1.631.992.454 dan 7.418 karton, untuk produk Makarel 2 adalah Rp 3.458.438.241 dan 19.430 karton. Sarden 1 adalah Rp 4.311.018.414 dan 19.393 karton dan untuk produk Sarden 2 adalah Rp57.319.079 dan 2.382 karton. PT.Maya Muncar pada tahun 2013 akan mendapatkan laba adalah Rp 5.215.189.577, maka PT.Maya Muncar harus memperhatikan tindakan sesuai ramalan atau estimasi. Volume penjualan yang harus dicapai Volume penjualan yang harus dicapai untuk produk Makarel 1 adalah 38.852 karton, untuk produk Makarel 2 adalah 65.371 karton, Sarden 1 adalah 20.441 karton dan untuk produk Sarden 2 adalah 14.702 karton. Untuk memperoleh laba maksimal PT Maya Muncar harus menetapkan harga jual yang tepat. Harga jual yang tepat untuk produk Makarel 1 adalah Rp. 249.252/ karton, produk jenis Makarel 2 adalah Rp.225.130/ karton, produk Sarden 1 adalah Rp.222.500/ karton, dan sarden 2 adalah Rp.153.205 / karton. Tingkat *Contribution Margin Ratio* setiap produk setelah ditetapkan harga baru untuk produk Makarel 1 adalah 35,46%, untuk produk Makarel 2 adalah 42,19%, untuk produk Sarden 1 adalah 30,99% dan untuk produk Sarden 2 adalah 28,38%,.

Kata Kunci : *Break Even Point*, harga jual dan *Contribution Margin Ratio*.

ABSTRACT

This study is entitled Analisis Break event as a discretionary basis determining the right selling price in optimizing profitability on PT.Maya Muncar Banyuwangi . This study was conducted to determine the profits PT.Maya Muncar in 2013 and the sale price is appropriate in optimizing the profitability of each product . The object of this study is PT.Maya Muncar located at Sampangan Kedungrejo Muncar Banyuwangi . The period of data used is the three- year period starting from 2010 until 2012 . This study focuses on the determination of the profits in the future , namely in 2013, as well as determining the selling price at the maximum profit and the profitability of each product against the benefits (Contribution Margin Ratio) . In preparation Analisis Break event as a discretionary basis selling the right pricing to optimize profitability at PT.Maya Muncar Banyuwangi , the method of analysis used is the Break Even Point Analysis method .

The results indicate that BEP for Mackerel 1 is Rp 1,631,992,454 and 7,418 cartons, Mackerel 2 is Rp 3,458,438,241 and 19,430 cartons, Sardines 1 is Rp 4,311,018,414 and 19,393 cartons and for Sardines 2 are Rp57.319.079 and 2,382 cartons . PT.Maya Muncar in 2013 will get a profit of Rp 5,215,189,577 , then PT.Maya Muncar should consider appropriate measures forecasts or estimates . The volume of sales that must be accomplished to achieve sales volume for product Mackerel 1 is 38 .852 carton , forMackerel 2 is 65 371 cartons , Sardine 1 is 20 441 cartons and sadines 2 is 14,702 cartons. Selling price is right for Mackerel 1 is Rp . 249 252 / carton, Mackerel 2 is Rp.225.130 / carton , products Sardines 1 is Rp.222.500 / carton , and sardines 2 is Rp.153.205 / carton . Contribution Margin Ratio rate every product after set new prices for Mackerel 1 is 35.46 % , for Mackarel 2 is 42.19 % , for Sardines 1 is 30.99 % and for Sardines 2 are 28.38 % ,

Key words : Break Even Point,Contribution Margin Ratio and Selling Price

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN SAMPUL	i
HALAMAN JUDUL	ii
HALAMAN MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
HALAMAN PERNYATAAN	v
HALAMAN PEMBIMBING	vi
HALAMAN TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI	vii
HALAMAN PENGESAHAN	viii
ABSTRAKSI	ix
KATA PENGANTAR	xii
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	xviii
BAB 1. PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Perumusan Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	3
1.4 Manfaat Penelitian	4
BAB 2. TINJAUAN PUSTAKA	5
2.1 Landasan Teori	5
2.1.1 Pengertian Biaya	5
2.1.2 Penggolongan biaya	5
2.1.3 Perilaku biaya	7
2.1.4 Pengertian Laba	8
2.1.5 Pengertian Volume Penjualan	9
2.2 Analisis Break Event Point (Titik Impas)	9
2.2.1 Asumsi-asumsi Analisis <i>Break Event Point</i>	11
2.3 Pengertian dan Kebijakan Harga	12

2.3.1 Tujuan Penetapan Harga	13
2.3.2 Prosedur Penentuan Harga	14
2.3.3 Faktor yang diperhatikan Dalam Penetapan Harga	15
2.3.3 Macam Macam Penetapan Harga	19
2.4 Perencanaan Laba	22
2.4.1 Ramalan Penjualan.....	24
2.4.2 Penyusunan Anggaran Produksi	25
2.4.3 Perencanaan Biaya-biaya akan Datang	26
2.4.4 Profitabilitas	28
2.5 Kajian Empiris	29
2.6 Kerangka Konseptual	30
BAB 3. METODE PENELITIAN	32
3.1 Rancangan Penelitian	32
3.2 Jenis dan Sumber data	32
3.2.1 Jenis Data	32
3.2.2 Sumber Data	33
3.3 Metode Pengumpulan Data	33
3.4 Definisi Operasional Variabel	33
3.5 Metode Analisis Data	35
3.6 Kerangka Pemecahan Masalah	40
BAB 4. HASIL DAN PEMBAHASAN	42
4.1 Latar Belakang Perusahaan	42
4.1.1 Sejarah Perusahaan	42
4.1.2 Struktur Organisasi	43
4.1.3 Deskripsi Tugas dan Tanggung Jawab	44
4.1.4 Sumber Daya Manusia	46
4.1.5 Kegiatan Produksi	47
4.1.6 Pemasaran	49
4.2 Analisis Data	50
4.2.1 Menentukan Nilai Titik Impas	50
4.2.2 Menentukan Perencanaan Laba	57
4.2.3 Penetapan Harga Jual Baru	57
4.2.4 Perhitungan Profitabilitas	58

4.3 Pembahasan	58
BAB 5. Kesimpulan Dan Saran	61
5.1 Kesimpulan	61
5.2 Saran	62

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN