

**ANALISIS BREAK-EVENT SEBAGAI ACUAN UNTUK MENENTUKAN
TARIF HARGA PENJUALAN PADA PERUSAHAAN PLASTIK
DAYA TUNGGAL DI KEBUMEN**



SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Kesarjanaan Jenjang Strata 1 Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Oleh:

ANDRY YULI SAPUTRO
B 100 040 121

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2009

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Tujuan mendirikan sebuah perusahaan tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat di pergunakan untuk kelangsungan hidup. Kemajuan dan perkembangan perusahaan akan membawa akibat bagi pembangunan itu sendiri baik positif maupun negatif. Di kalangan perusahaan itu sendiri, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa kearah persaingan yang semakin ketat, sedangkan usaha untuk mencapai laba tak bisa di pisahkan dari masalah penjualan, peningkatan penjualan yang tinggi belumlah berarti mendapatkan laba yang besar.

Pada hakekatnya setiap perusahaan yang didirikan mempunyai harapan di kemudian hari, misalnya mengharapkan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan perusahaan pada dasarnya menginginkan tercapainya suatu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Untuk mencapai tujuan–tujuan tersebut tidak semudah membalikkan telapak tangan, karena tiap–tiap perusahaan akan memaksa mereka untuk bersaing keras. Tidak salah bila dikatakan bahwa perusahaan yang mengabaikan persaingan akan terdesak mundur bahkan akan gulung tikar, oleh karena itu perusahaan harus tetap mengikuti perkembangan di luar agar bisa bertahan, minimal meningkatkan kemampuan bersaing. Perkembangan perusahaan adalah Setiap

perusahaan yang ingin tetap survival (hidup terus) dan sukses, harus berusaha agar dapat selalu berkembang (Riyanto, 2001;231).

Dari keterangan tersebut di atas dapat di simpulkan bahwa bagi perusahaan-perusahaan survive dan sukses, harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan (*omset*) yang di capai perusahaan. Pada dasarnya tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba besar dan kecilnya laba yang akan di capai merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaan oleh karena itu manajemen harus mampu merencanakan sekaligus mencapai laba yang besar agar dapat dikatakan sebagai manajemen sukses.

Setiap perusahaan akan berusaha untuk mendapat laba sebesar atau seoptimal mungkin. Untuk mencapai hal tersebut perusahaan harus memperoleh pendapatan (income) sebesar mungkin, dan menekan biaya (cost) sekecil mungkin. Pendapatan dari perusahaan berasal dari penjualan, hasil penjualan yang di terima perusahaan berasal dari produksi barang dan jasa yang di lakukannya, maka semakin tinggi produktivitas perusahaan semakin besar pendapatan, dan semakin tinggi efisiensi proses produksi, semakin rendah biaya semakin besar laba yang di dapat perusahaan (Noor, 2007;145)

Dalam perencanaan maupun realisasinya manajer dapat memperbesar laba melalui langkah-langkah sebagai berikut:

1. Menekan biaya produksi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.

2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang di kehendaki.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin

Ketiga langkah tersebut saling berkaitan satu sama lain dan mempunyai hubungan yang sangat erat sehingga tidak dapat di pisahkan. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang di kehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba. Oleh karena itu dalam perencanaan laba hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting. Hubungan tersebut dapat di ketahui lebih lanjut melalui analisis Break Even. Sedangkan analisis Break Even ini sendiri merupakan cara teknik untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya tetap, dan biaya variabel, serta rugi dan laba.

Analisis impas atau analisis hubungan biaya, volume dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas sendiri di artikan keadaan suatu usaha yang yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain suatu usaha di katakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisa impas (break even) adalah suatu alat yang di gunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan

volume penjualan (Riyanto, 2001;359). Dalam perencanaan laba analisa break even merupakan “*profit planning approach*” yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (cost) dan penghasilan penjualan (revenue).

Rencana manajemen mengenai kegiatan perusahaan dimasa yang akan datang pada umumnya di tuangkan dalam anggaran, yang sebagian berisi taksiran pendapatan yang akan di peroleh dan biaya yang akan di keluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut dengan mengadakan analisis secara langsung. Informasi yang tercantum dalam anggaran, manajemen akan menemui kesulitan untuk memahami hubungan antara biaya, volume dan laba. Analisis break even menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. Sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang.

Perusahaan Plastik Daya Tunggal di Kebumen adalah perusahaan yang melakukan berbagai upaya ke arah peningkatan volume penjualan dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan.. Dalam penelitian ini masalah yang berhubungan dengan penentuan tarif produksi adalah dengan bantuan analisis break-event. Di samping merupakan sarana untuk menentukan titik dimana penjualan akan impas menutup biaya-biaya, analisis ini juga dapat memberikan informasi kepada manajemen mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat volume penjualan yang bersangkutan. Hasil dari analisis Break-Event ini dapat memberikan data-data atau informasi laba dan biaya yang akan

membantu para pimpinan dalam membuat perencanaan laba, merumuskan kebijakan dan mengambil keputusan. Oleh karena itu analisis ini hanya merupakan alat bantu dalam memahami biaya, volume dan harga serta pengaruh yang di timbulkan dari perubahan biaya, volume dan harga terhadap tingkat laba perusahaan.

Dalam hal ini laba merupakan selisih antara pendapatan dan biaya yang merupakan bagian yang dapat di gunakan untuk mengembangkan perusahaan. Dari uraian diatas maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian di Perusahaan Plastik Daya Tunggal dengan judul **“ANALISIS BREAK-EVENT SEBAGAI ACUAN UNTUK MENENTUKAN TARIF HARGA PENJUALAN PADA PERUSAHAAN PLASTIK DAYA TUNGGAL DI KEBUMEN”**.

B. Perumusan Masalah

Perusahaan plastik sebagai perusahaan yang bergerak dalam bidang pembuatan produk dari plastik mempunyai tujuan memenuhi kebutuhan masyarakat khususnya masalah plastik dan tali rafia dengan sebaik-baiknya. Perusahaan Plastik dalam penyelenggarannya harus memperhatikan prinsip-prinsip ekonomi artinya bahwa usaha yang di lakukan harus bersifat sosial, namun berdasarkan manajemen yang ekonomis yaitu perusahaan harus meningkatkan mutu produksi, menetapkan biaya produksi, dan memperoleh pendapatan yang cukup untuk menutupi biaya-biaya yang di keluarkan

sehingga dapat menjaga keeksistensinya. Dalam penelitian ini penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apakah pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel berpengaruh terhadap penentuan harga penjualan pada Perusahaan Platik Daya Tunggal di Kebumen?
2. Apakah analisis Break-Event berperan dalam penentuan harga penjualan?

C. Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk mengumpulkan data yang akan di analisis dan di simpulkan guna menyusun skripsi yang merupakan salah satu syarat untuk memenuhi ujian tingkat akhir sarjana lengkap pada Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap, dan biaya variabel dalam menentukan harga penjualan.
2. Untuk mengetahui peranan analisis Break-Event dalam penentuan harga penjualan.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi perusahaan

Diharapkan hasil penelitian ini dapat di gunakan sebagai bahan masukan atau pertimbangan perusahaan dalam pengambilan keputusan yang berkaitan dengan penentuan harga penjualan pada Perusahaan Plastik Daya Tunggal di Kebumen.

2. Bagi peneliti lain

Di harapkan hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan atau referensi bagi peneliti yang lain.

E. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab ini di kemukakan hal-hal yang meliputi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penulisan skripsi.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam hal ini di terangkan mengenai pengertian pendapatan, biaya dan penggolongan biaya, pengertian dan ruang lingkup analisis Break-Event yang terdiri dari pengertian analisis Break-Event, ruang lingkup breakevent, manfaat dan keterbatasan break-event.

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini menerangkan mengenai kerangka pemikiran, hipotesis, sumber data dan metode pengambilan data serta alat analisa dalam pengumpulan data.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini diterangkan mengenai harga penjualan pada Perusahaan Plastik Daya Tunggal di Kebumen, unsur-unsur pendapatan dan biaya, penggolongan biaya, pemisahan biaya variabel, biaya tetap dan biaya semi variabel dan juga peranan analisis break-event dalam penentuan harga penjualan.

BAB V PENUTUP

Dalam bab ini akan di bahas kesimpulan dan saran yang nantinya bisa sebagai bahan pertimbangan bagi pihak perusahaan.