

**ANALISIS BREAK EVEN DAN MANFAATNYA SEBAGAI
DASAR PERENCANAAN LABA PADA PERUSAHAAN
PLASTIK TRI TAN LESTARI DI TELUKAN SUKOHARJO**



SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Tugas dan Syarat-Syarat Guna Memperoleh Gelar
Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Oleh :

HENIK KUSTATIK

B 100 050 290

**FAKULTAS EKONOMI MANAJEMEN
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.

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 (Bambang 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 (Henry Faizal 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.

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 (Bambang 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 Tri Tan Lestari di Telukan Sukoharjo adalah perusahaan yang melakukan berbagai upaya ke arah peningkatan volume penjualan dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan. Bertolak dari latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul: "ANALISIS BREAK EVEN DAN MANFAATNYA SEBAGAI DASAR PERENCANAAN LABA PADA PERUSAHAAN PLASTIK TRI TAN LESTARI DI TELUKAN SUKOHARJO".

B. PERUMUSAN MASALAH

1. Bagaimana penerapan Analisis Break Even sebagai dasar perencanaan laba pada perusahaan Plastik Tri Tan Lestari di Sukoharjo?
2. Bagaimana peranan biaya tetap, biaya variabel, laba, dan volume penjualan dalam analisis break even point sebagai dasar dalam perencanaan laba?
3. Apakah biaya variabel mempunyai pengaruh positif terhadap profit margin?

C. TUJUAN PENELITIAN

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penerapan analisis BEP sebagai dasar perencanaan laba pada perusahaan Plastik Tri Tan Lestari di Telukan Sukoharjo
2. Untuk mengetahui peranan biaya tetap, biaya variabel, laba dan volume penjualan sebagai dasar dalam perencanaan laba
3. Untuk mengetahui pengaruh biaya variabel terhadap profit margin

D. MANFAAT PENELITIAN

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat baik bagi perusahaan, penulis maupun pembaca. Adapun manfaat dari penelitian ini, adalah :

1. Bagi Perusahaan

Sabagai masukan atau bahan pertimbangan bagi perusahaan untuk mengetahui pada tingkat volume penjualan berapa perusahaan mencapai titik BEP.

2. Bagi Penulis

Sebagai sarana penerapan ilmu-ilmu yang dicapai dari kuliah sehingga dapat menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman penulisan secara praktik.

3. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan / sebagai penambah referensi bagi para pembaca.

E. SISTEMATIKA SKRIPSI

Sistematika penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika skripsi.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini penulis akan menjelaskan tentang pengertian dari BEP, CMR, MOS, dan SM ; Asumsi-asumsi yang mendasari analisa BEP; Kegunaan BEP; Penentuan BEP ; Perencanaan laba dengan BEP; Pengertian, Penggolongan, dan Pemisahaan Biaya.

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini berisi tentang kerangka pemikiran, hipotesis, sumber data, teknik pengumpulan data, metode analisis data.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi gambaran umum perusahaan, data-data yang diperoleh, hasil analisis dan pembahasannya.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran yang dapat dijadikan sebagai suatu alternatif dalam pengambilan kebijaksanaan oleh perusahaan dalam menghadapi permasalahan bagi perkembangan dan kelangsungan perusahaan dimasa yang akan datang.