

**ANALISA BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN
LABA PADA PERUSAHAAN JAMU PT. AIR MANCUR DI PALUR
KARANGANYAR**



SKRIPSI

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

Disusun Oleh :

AGUNG YULIANTO
B 200 040 161

**FAKULTAS EKONOMI JURUSAN MANAJEMEN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA**

2009

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah.

Tujuan mendirikan perusahaan tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Kemajuan dan perkembangan perusahaan akan membawa akibat bagi pembangunan itu sendiri baik positif maupun negative. Di kalangan perusahaan itu sendiri, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa ke arah persaingan yang semakin ketat, sedangkan usaha untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, peningkatan penjualan yang tinggi belumlah 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 tangan. Karena tiap-tiap perusahaan akan memaksa mereka untuk bersaing ketat. Tidak salah bila dikatakan bahwa perusahaan yang mengabaikan persaingan akan terdesak mundur bahkan gulung tikar. Oleh karena itu perusahaan harus tetap mengikuti perkembangan diluar, agar bisa bertahan, minimal meningkatkan kemampuan bersaing. Menurut Bambang Riyanto perkembangan perusahaan adalah " Setiap perusahaan yang ingin

tetap survival (hidup terus) dan sukses, harus berusaha agar dapat selalu berkembang " (Bamabang Riyanto, 1997; 231).

Dari keterangan tersebut diatas dapat disimpulkan bahwa bagi perusahaan - perusahaan yang ingin survive dan sukses harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan (omset) yang dicapai perusahaan. Karena hal ini akan mempengaruhi pencapaian laba perusahaan yang maksimal. Menurut pendapat Alex S. Nitisemo mengenai yang berkaitan dengan hal tersebut adalah sebagai berikut :

Apabila perusahaan mampu meningkatkan omset penjualan, maka perusahaan mempunyai kemungkinan mampu meningkatkan jumlah keuntungan yang lebih besar, selain keuntungan yang meningkat dapat pula menaikkan efisiensi perusahaan (Alex S. Nitisemo 1986:14).

Berdasarkan pendapat diatas ternyata efisiensi perusahaan dapat ditingkatkan melalui peningkatan volume penjualan. Oleh karena itu pimpinan perusahaan harus mengetahui seberapa besar volume penjualan yang dicapai agar dapat dipakai sebagai alat perencanaan laba. Seperti halnya dengan perusahaan jamu PT. Air Mancur di Palur Karanganyar yang bergerak dibidang pembuatan jamu, yang menghasilkan produk berbagai macam jamu diperlukan suatu perencanaan, pengawasan dan organisasi yang baik serta terkoordinir dan terarah, dengan demikian nantinya akan didapat kualitas produk yang baik.

Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa

yang akan datang, baik itu jangka pendek ataupun angka panjang. Kegiatan pokok manajemen dalam perencanaan perusahaan adalah pengambilan keputusan dalam pemilihan berbagai macam alternatif dan perumusan kebijakan.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya dan volume penjualan (Mulyadi,1990;467). Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi, dan volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Analisa impas atau analisa hubungan biaya, volume dan laba merupakan tehnik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas sendiri diartikan keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas apabila jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisa impas (*Break-even*) adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan (Bambang Riyanto, 1997 : 359). Dalam perencanaan laba analisa break even merupakan "*provit planning approach*" yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (*cost*) dan penghasilan pendapatan (*revenue*).

Rencana manajemen mengenai kegiatan perusahaan dimasa yang akan datang pada umumnya dituangkan dalam anggaran, yang sebagian berisi taksiran pendapatan yang akan diperoleh dan biaya yang akan dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut. Dengan mengadakan analisa secara langsung informasi yang tercantum dalam anggaran, manajemen akan menemui kesulitan untuk memahami hubungan antara biaya, volume dan laba. Analisa break-even menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkan dalam menganalisa faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang.

Pada umumnya suatu perusahaan dalam operasinya terlebih dahulu akan menyusun suatu anggaran, manajemen menetapkan target penjualan yang akan dicapai dalam tahun anggaran. Disamping itu dalam pencapaian target penjualan tersebut, manajemen memerlukan informasi berupa volume penjualan minimum agar kegiatan usaha perusahaan tidak lagi mengalami kerugian, atau kalau misalnya volume penjualan yang ditargetkan tidak tercapai, seberapa banyak turunnya target penjualan tersebut yang tidak mengakibatkan timbulnya kerugian dalam usaha perusahaan. Dalam hal ini pihak manajemen memerlukan informasi impas dan *margin of safety* untuk menjawab berbagai pertanyaan yang muncul dalam proses penyusunan anggaran perusahaan.

Perusahaan jamu PT. Air Mancur di Palur Karanganyar, adalah perusahaan yang melakukan berbagai upaya kearah peningkatan volume penjualan dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan.

Dari data laporan ikhtisar rugi laba diperoleh data sebagai berikut, penjualan thn. 2003 Rp 31.650.000.000, thn. 2004 Rp 32.570.000.000, thn. 2005 Rp 41.540.000.000, thn. 2006 Rp 50.140.000.000 dan thn. 2007 Rp 51.020.000.000. Dan biaya total operasi thn. 2003 Rp 21.313.143.000, thn. 2004 Rp 25.389.412.000, thn. 2005 Rp 24.446.053.000, thn. 2006 Rp 24.951.859.000 dan thn. 2007 Rp 25.258.206.000. Dilihat dari laporan hasil penjualan dan biaya operasi di atas diperoleh kesimpulan bahwa volume penjualan dan biaya dari tahun 2003 mengalami kenaikan setiap tahun tetapi pada tahun 2005 malah mengalami penurunan.

Bertolak dari latar belakang tersebut diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “ **Analisa Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Jamu PT.Air Mancur di Palur Karanganyar** “.

B. Perumusan Masalah

Salah satu fungsi manajemen adalah sebuah perencanaan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan adalah mencari laba yang lebih besar. Dalam rangka untuk mencapai tujuan tersebut, maka manajer perlu menyusun suatu perencanaan baik perencanaan penjualan maupun perencanaan mengenai biaya-biaya yang digunakan dalam proses produksi, karena dengan perencanaan yang baik akan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan didalam usahanya untuk memperoleh laba yang diinginkan.

Untuk merencanakan laba ini digunakan analisis *break-even point* atau analisa impas. Dalam analisa ini dapat diketahui pada tingkat penjualan barapa perusahaan memperoleh laba sama dengan nol. Dari uraian diatas maka perumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Apakah besarnya BEP yang dicapai perusahaan jamu PT.Air Mancur pada periode tahun 2003 s/d 2007 mengalami peningkatan?
2. Seberapa besar rencana atau budget penjualan perusahaan yang harus dicapai bilamana perusahaan ingin meningkatkan keuntungan yang lebih besar pada periode 2008.

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian adalah :

1. Bagi perusahaan penelitian ini dapat digunakan sebagai pertimbangan untuk mengetahui pada tingkat volume penjualan berapa perusahaan mencapai titik *break-even point*.
2. Bagi pihak lain penelitian ini dapat dijadikan sebagai pertimbangan bagi penelitian selanjutnya yang mungkin dilakukan pihak lain.

D. Sistematika Skripsi

Sistematika penulisan skripsi ini terdiri dari lima bab,yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi : Latar belakang masalah,perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika skripsi.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Dalam bab ini penulis akan menjelaskan tentang pengertian dari BEP, CMR, dan SM; asumsi-asumsi yang mendasar, analisa BEP; kegunaan analisa BEP; penentuan BEP; pengertian biaya, penggolongan dan pemisahan biaya; pengertian biaya, penggolongan dan pemisahan biaya; pengertian laba serta kegunaan dan analisa hubungan biaya-volume-laba sebagai alat perencanaan laba.

BAB III METODE PENELITIAN

Dalam bab ini berisi tentang kerangka pemikiran, hipotesis, sumber data, tehnik pengumpulan data, metode analisa data.

BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

Dalam bab ini pelaksanaan dan hasil penelitian berisi tentang :

Gambaran umum perusahaan (sejarah singkat dan perkembangan perusahaan, personalia, produksi, pemasaran dan pelaksanaan pengawasan kualitas produk), analisa data, hasil analisis dan pembahasannya berisi tentang laporan rugi laba dari tahun 2003 s/d 2007, estimasi penjualan dan biaya tahun 2008, analisa BEP itu sendiri.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini berisi tentang kesimpulan dan saran-saran yang mungkin dijadikan sebagai suatu alternatif dalam pengambilan kebijaksanaan oleh perusahaan dalam menghadapi permasalahan

bagi perkembangan dan kelangsungan perusahaan dimasa yang akan datang.