

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Indonesia saat ini telah memasuki era globalisasi dan menciptakan hubungan antar-negara menjadi sangat terbuka, khususnya dalam hubungan ekonomi internasional. Dalam bidang ekonomi internasional setiap negara dapat memenuhi kebutuhannya secara ekonomis dengan melakukan perdagangan bebas dengan negara lain dan memasarkan produk atau komoditi unggulnya ke berbagai negara.

Indonesia merupakan salah satu negara pendukung perdagangan bebas (*Asean Free Trade Area*) pada tahun 2003. Dengan masuknya Indonesia menjadi anggota AFTA maka perusahaan yang ada di Indonesia harus mempersiapkan diri guna menghadapi persaingan ketat dengan negara lain untuk menarik konsumen dan berusaha merebut pasar dalam negeri.

Bagi perusahaan persaingan ketat merupakan tantangan yang dapat memacu perusahaan untuk meningkatkan kinerjanya dengan cara meningkatkan kualitas barang dan tidak menutup kemungkinan untuk memperkecil biaya produksi ataupun harga jual produknya. Kualitas barang yang baik adalah faktor utama untuk mendapatkan pangsa pasar yang baik dan lebih luas.

Dengan pangsa pasar yang baik maka perusahaan dapat memproduksi produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen, sehingga perusahaan memperoleh laba dari

hasil penjualan produk tersebut. Sedangkan untuk memperluas pangsa pasar, perusahaan harus dapat menciptakan produk dengan inovasi-inovasi baru dan harga yang kompetitif berdasarkan biaya produksi yang dikeluarkan. Apabila pangsa pasar yang baik dan lebih luas dapat dicapai maka perusahaan dapat memperoleh laba yang optimal.

Memperoleh laba merupakan tujuan utama bagi setiap perusahaan dan untuk mencapai hal tersebut pihak manajemen dapat menggunakan alat bantu guna mencapai tujuan tersebut. Salah satunya dengan menggunakan analisa *break even point* dimana pihak manajemen akan mendapatkan informasi yang terkini mengenai volume penjualan minimum yang harus ditetapkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

PT Karya Mulia merupakan perusahaan yang memproduksi selai merek "Fruity" yang merupakan produk unggulan perusahaan tersebut. Pada awalnya perusahaan ini hanya memproduksi dalam skala kecil dengan jumlah tenaga kerja yang terbatas, tetapi sekarang perusahaan ini telah berkembang sehingga memproduksi dalam skala besar dengan jumlah tenaga kerja yang berlimpah.

Penelitian yang dilakukan pada PT Karya Mulia untuk mengetahui pada volume penjualan kapan perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan, sehingga dapat ditentukan besarnya laba yang diharapkan oleh perusahaan. Laba dapat diperoleh oleh beberapa faktor antara lain harga jual, biaya produksi, dan volume penjualan. Oleh karena itu penulis menggunakan analisa *break even point* dalam menghitung titik impas.

Dalam menentukan *break even point* yang berhubungan dengan penelitian ini, biaya dikelompokkan menjadi biaya tetap, biaya variabel, biaya semi variabel. Analisis *break even point* juga dapat digunakan untuk mengetahui pengaruh perubahan harga jual, biaya tetap, biaya variabel yang paling menguntungkan perusahaan dalam meningkatkan perolehan laba dan mempercepat tercapainya *break even point*.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai hubungan analisis *break even point* dengan tingkat volume penjualan. Oleh karena itu penulis menyajikannya dengan judul **PERANAN ANALISA *BREAK EVEN POINT* DALAM MENENTUKAN TINGKAT VOLUME PENJUALAN DI PT KARYA MULIA.**

1.2. Identifikasi Masalah

Break Even Point (titik impas) dalam hal ini berguna untuk menentukan tingkat penjualan yang harus ditetapkan dalam perusahaan dengan menggunakan analisa *break even point*, *margin of safety*, penggolongan biaya.

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, masalah yang akan diteliti dapat diidentifikasi sebagai berikut :

1. Bagaimana perusahaan tersebut melakukan penggolongan biaya antara biaya tetap dan biaya variabel ?
2. Bagaimana menentukan volume penjualan minimum yang harus dipertahankan oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian ?

3. Bagaimana menentukan volume penjualan yang harus dicapai agar dapat mencapai laba yang diharapkan ?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah :

1. Untuk mengetahui pengelompokan biaya yang dilakukan oleh perusahaan.
2. Untuk mengetahui volume penjualan minimum yang harus diproduksi oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian.
3. Untuk mengetahui volume penjualan yang harus dicapai agar perusahaan dapat mencapai laba yang diinginkan.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini dilakukan penulis agar hasil penelitian dapat bermanfaat bagi pihak yang memerlukan antara lain :

1. Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan yang lebih baik bagi penulis mengenai manfaat menganalisa *break even point* dalam menentukan tingkat volume penjualan serta untuk melengkapi salah satu persyaratan guna menempuh sidang sarjana pada Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Kristen Maranatha.

2. Perusahaan

Penulis berharap penelitian ini dapat memberikan masukan dan menjadi bahan pertimbangan untuk dijadikan informasi yang berguna bagi perusahaan sebagai dasar pengambilan keputusan di masa yang akan datang.

3. Pihak-pihak lain

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran yang bermanfaat kepada pihak-pihak yang berkepentingan sebagai bahan referensi untuk menambah pengetahuan praktis yang berkaitan dengan analisa *break even point*.

1.5. Kerangka Pemikiran

Dalam era globalisasi peranan perdagangan internasional menjadi penting karena dapat menunjang pertumbuhan ekonomi nasional suatu negara dan dapat meningkatkan devisa negara. Selain itu perdagangan internasional juga dapat menciptakan harga yang lebih murah dengan kualitas yang baik.

Dengan terbukanya hubungan perdagangan internasional maka perusahaan perlu menetapkan kebijakan yang dapat menekan biaya yang dikeluarkan agar mampu menciptakan harga yang kompetitif, menetapkan volume penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan meningkatkan produktivitas perusahaan sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lainnya.

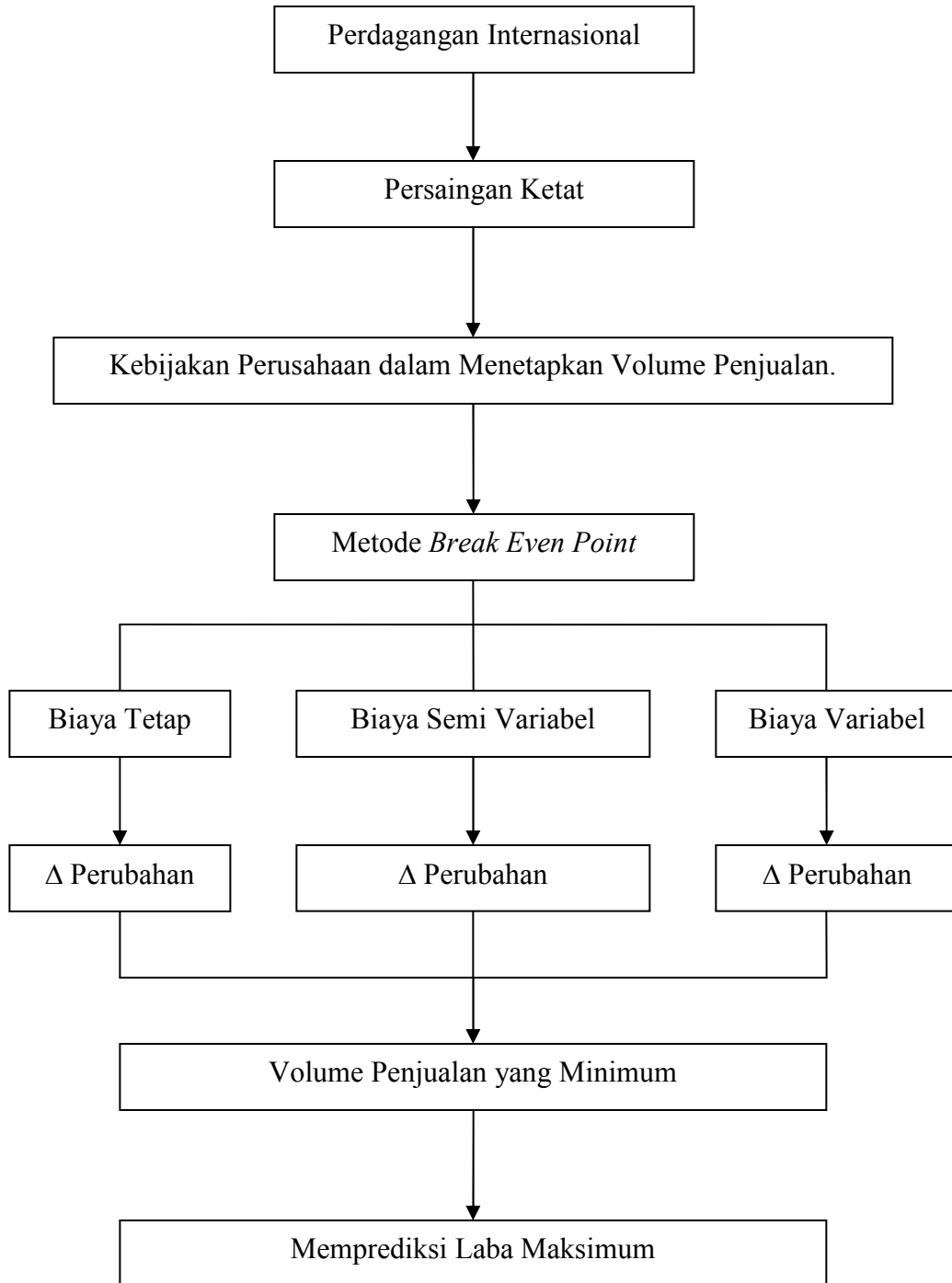
Untuk dapat berhasil dalam persaingan di perdagangan internasional maka dalam membuat keputusan, pihak manajemen dapat melihat dari berbagai macam

faktor. Salah satu alat yang dapat digunakan untuk membuat keputusan yaitu dengan melakukan analisa *break even point*. *Break Even Point* adalah suatu titik atau keadaan dimana total pendapatan sama dengan total biaya, hal tersebut berarti laba operasi sama dengan nol.

Analisa *break even point* dilakukan dengan mengelompokkan biaya-biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel. Hasil analisa *break even point* digunakan sebagai alat untuk mencocokkan antara realisasi hasil penjualan dengan angka-angka dalam perhitungan *break even point*. Apabila perusahaan beroperasi di atas tingkat *break even* maka perusahaan memperoleh laba, sebaliknya bila perusahaan beroperasi di bawah tingkat *break even* berarti perusahaan mengalami kerugian.

Analisa *break even point* berfungsi sebagai alat manajemen untuk mengetahui potensi laba yang belum dimanfaatkan secara maksimal oleh perusahaan dan membantu perusahaan dalam menetapkan volume penjualan minimum berdasarkan perubahan-perubahan yang terjadi dalam pengelolaan biaya, sehingga pihak manajemen dapat menentukan laba maksimum yang dapat diperoleh perusahaan.

BAGAN 1.1 KERANGKA PEMIKIRAN



Sumber : Analisis Penulis

1.6. Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif. Metode deskriptif adalah suatu metode penelitian yang bertujuan untuk mendapatkan fakta dengan menggambarkan suatu objek dalam keadaan yang sebenarnya.

Teknik Pengumpulan Data

Dalam melakukan penelitian analisis *Break Even Point* digunakan :

1. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*), yaitu metode pengumpulan data dengan mencari dan mengumpulkan bahan-bahan yang bersumber dari buku-buku dan literatur-literatur untuk dapat memperoleh landasan teori bagi permasalahan yang sedang diteliti oleh penulis dan juga untuk melengkapi data primer yang diperoleh.
2. Penelitian Lapangan (*Field Research*), yaitu metode pengumpulan data dengan mengadakan wawancara langsung, pengamatan maupun dengan menggunakan kuesioner untuk mendapatkan data dan informasi yang diperlukan.

Teknik Pengolahan Data

Teknik pengolahan data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu :

1. Metode Kualitatif

Adalah metode pengolahan data dengan cara menganalisisnya berdasarkan apa yang diperoleh disesuaikan dengan teori-teori yang mendukung penelitian tersebut.

2. Metode Kuantitatif

Adalah metode pengolahan data dengan cara menganalisis data berdasarkan analisa hubungan dengan menggunakan berbagai perhitungan seperti analisa *break even point* dengan rumus :

$$\text{BEP} = \frac{\text{Total Fixed Cost}}{1 - \frac{\text{Total Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

Untuk menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai demi memperoleh keuntungan tertentu, dapat menggunakan rumus :

$$\text{Sales} (\text{BEP} + \pi) = \frac{\text{Total Fixed Cost} + \pi}{1 - \frac{\text{Total Variable Cost}}{\text{Sales}}}$$

Persamaan Metode Kuadrat Terkecil (*Least Square Method*) :

$Y = a + bX$

Dimana : Y = variabel terikat (Biaya)

X = variabel bebas (Volume Penjualan)

a = taksiran biaya tetap

b = taksiran biaya variabel

Rumus untuk menghitung a dan b adalah sebagai berikut :

$$a = \frac{\Sigma Y - b \Sigma X}{n}$$

$$b = \frac{(n)(\Sigma XY) - (\Sigma X)(\Sigma Y)}{(n)(\Sigma X^2) - (\Sigma X)^2}$$

1.7. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian dilakukan pada PT. Karya Mulia yang beralamat jalan R.E.

Martadinata 28A, Bandung. Lamanya penelitian dilakukan dari Oktober 2007-

selesai.