

ABSTRAK

Kebijakan dari pemerintah untuk menaikkan tarif dasar listrik, telepon dan terutama BBM berdampak dalam industri. Ini menyebabkan naiknya biaya bahan baku serta biaya lainnya bagi sektor industri sehingga sektor industri perlu membuat solusi untuk mempertahankan hidupnya. Maka untuk dapat mempertahankan hidupnya, perusahaan perlu mempertahankan keuntungan yang dicapai.

Disini perusahaan bertujuan untuk memperoleh laba yang maksimal. Laba dipengaruhi oleh 3 faktor yaitu: harga jual, biaya dan volume penjualan, yang masing-masing saling berkaitan satu dengan yang lain.

Keberhasilan suatu perusahaan akan bergantung pada kemampuan manajemen dalam membuat rencana kegiatan dengan melihat kesempatan yang ada baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu, manajemen membutuhkan informasi yang tepat dalam pengambilan keputusan untuk menentukan volume penjualan produk yang diinginkan dapat tercapai. Untuk mendapatkan informasi yang tepat manajemen memerlukan alat bantu yang digunakan yaitu Analisa Break Even Point. Dalam skripsi ini penulis membahas tentang Peranan Analisa Break Even Point dalam pengambilan keputusan untuk menentukan volume penjualan, yang menjadi permasalahan adalah bagaimana analisis ini dapat membantu pihak manajemen dalam merencanakan volume penjualan

Objek penelitian dalam skripsi ini adalah PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, yaitu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri makanan dan minuman. Dalam skripsi ini penulis membahas mengenai peranan analisa break even point sebagai alat bantu dalam menetapkan volume penjualan. Masalah utama dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana pemanfaatan analisa break even point dapat diterapkan pada perusahaan dalam menetapkan volume penjualan bagi perusahaan.

Berdasarkan data-data perusahaan yang diperoleh dan kemudian dianalisa, PT Ultrajaya mencapai break even untuk segmen minuman pada tingkat penjualan Rp 234.586.077.274 atau 35.998.232 liter dan pada segmen makanan pada tingkat penjualan Rp 72.633.634.030 atau 8.843 ton; artinya perusahaan harus dapat menjual produk segmen minuman dan segmen makanan sebanyak tingkat break even agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dilakukan, maka dapat disimpulkan bahwa dengan menerapkan analisa break even point dalam perusahaan dapat diperoleh manfaat dimana perusahaan dapat mengatur volume penjualan dan menekan biaya dan menaikkan harga untuk mencapai target laba yang diinginkan.

DAFTAR ISI

LEMBAR PENGSAHAN	
ABSTRAKSI	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	v
DAFTAR TABEL	viii
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Penelitian	1
1.2 Identifikasi Masalah	3
1.3 Tujuan Penelitian	4
1.4 Kegunaan Penelitian	4
1.5 Kerangka Pemikiran	5
1.6 Metode Penelitian	7
1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	13
2.1 Konsep Analisa Break Even Point	13
2.1.1 Konsep dan Pengertian Analisis Break Even Point	13
2.1.2 Manfaat dan Asumsi Analisis Break Even Point	16
2.2 Pengertian Biaya dan Klasifikasi Biaya	18
2.2.1 Pengertian Biaya	18
2.2.2 Klasifikasi Biaya	19
2.3 Penggolongan Biaya Sesuai Tingkah Lakunya	
Dalam Hubungannya Dengan Perubahan Volume Kegiatan	23
2.3.1 Pengertian Biaya Tetap	24
2.3.2 Pengertian Biaya Variabel	25
2.3.3 Pengertian Biaya Semivariabel	28

2.4	Metode Pemisahan Biaya Semivariabel ke Dalam Biaya Tetap dan Biaya Variabel	30
2.4.1	Metode Titik Tertinggi dan Terendah (High and Low Point Method)	31
2.4.2	Metode Biaya Berjanda	34
2.4.3	Metode Statistik Grafik Terbesar (Statistical Scattergraph Method)	35
2.4.4	Metode Kuadrat Terkecil	39
2.5	Cara Menghitung Break Even Point	41
2.5.1	Pendekatan Matematis	42
2.5.2	Pendekatan Grafis	44
2.5.3	Konsep Contribution Margin	47
2.6	Margin of Safety	48
2.7	Perencanaan Penjualan	49
2.8	Hubungan Analisis Break Even Point dengan Penetapan Volume Penjualan	53
BAB III OBJEK PENELITIAN		59
3.1	Sejarah Umum Perusahaan	59
3.2	Ruang Lingkup Usaha	60
3.2.1	Kegiatan Penjualan PT Ultrajaya	64
3.2.2	Penguasaan Pasar	65
3.3	Sumber Daya Manusia	66
3.4	Struktur Organisasi	67
3.4.1	Uraian Tugas, Wewenang dan Tanggung Jawab	68
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN		76
4.1	Gambaran Umum Laporan Keuangan Perusahaan	76
4.2	Penggolongan Biaya yang Dilakukan oleh Perusahaan	79
4.3	Pemisahan Biaya ke Dalam Biaya Tetap, Biaya Variabel, Biaya Semivariabel	81
4.4	Pemisahan Biaya Semivariabel Menjadi	

Unsur Biaya Tetap dan Biaya Semivariabel.	84
4.5 Perhitungan Analisis Break Even Point Dan Tingkat Volume Kegiatan Pada PT Ultrajaya	88
4.6 Hubungan Analisis BEP Untuk Menentukan Volume Penjualan	95
4.7 Pengaruh Perubahan Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Harga Jual Terhadap Perhitungan BEP	97
4.7.1 Pengaruh Perubahan Biaya Variabel	97
4.7.2 Pengaruh Perubahan Biaya Tetap	101
4.7.3 Pengaruh Perubahan Harga Jual	105
DAFTAR PUSTAKA	111
Lampiran	112

DAFTAR TABEL

Tabel

2.1	Data Kegiatan Dan Biaya Reparasi Tahun 19X1	32
2.2	Biaya Reparasi Dan Pemeliharaan Pada Tingkat Kegiatan Tertinggi Dan Terendah	32
2.3	Perhitungan Unsur Biaya Tetap	33
2.4	Data Biaya Listrik Barker Company	36
2.5	Analisis Regresi Biaya Reparasi Dan Pemeliharaan	40
3.1	Hasil Produk Perseroan	63
4.1	Laporan Laba Rugi	76
4.2	Informasi Segmen Usaha	77
4.3	Persentase Beban Usaha Terhadap Masing-Masing Produk	78
4.4	Laporan Laba Rugi Per Segmen Produk	79
4.5	Laporan Beban Usaha	80
4.6	Laporan Beban Pokok Penjualan	81
4.7	Penggolongan Biaya Ke Dalam Biaya Tetap, Biaya Variabel, Biaya Semivariabel Untuk Segmen Produk Minuman	82
4.8	Penggolongan Biaya Ke Dalam Biaya Tetap, Biaya Variabel, Biaya Semivariabel Untuk Segmen Produk Makanan	83

4.9	Laporan Biaya Tetap, Biaya Variabel Dan Depresiasi Untuk Tahun 2002-2003	84
4.10	Data Volume Penjualan	88

DAFTAR GAMBAR

Gambar

2.1	Grafik Biaya Tetap	25
2.2	Grafik biaya variabel	27
2.3	Grafik biaya semivariabel	29
2.4	Grafik taksiran biaya tetap dan biaya semivariabel Berdasarkan metode grafik terbesar	37
2.5	Garis biaya tetap digambarkan secara horizontal sejajar dengan sumbu X	46
2.6	Garis biaya tetap digambarkan sejajar dengan garis biaya variabel	46
3.1	Bagan Struktur Organisasi PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company	67
4.1	Grafik Break Even Point untuk segmen Minuman	91
4.2	Grafik Break Even Point untuk segmen Makanan	94