

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Akibat dari krisis sektor ekonomi yang berkelanjutan dan keadaan politik yang kian memanas, dapat diperkirakan keadaan ekonomi Indonesia mengalami penurunan terutama dalam pertumbuhan sektor industrinya. Dengan kebijakan pemerintah untuk menaikkan tarif dasar listrik, telepon dan terutama BBM ini turut berdampak dalam sektor industri.

Kebijakan yang diambil pemerintah tersebut mengakibatkan naiknya biaya bahan baku serta biaya lainnya bagi sektor industri sehingga sektor industri perlu untuk membuat suatu solusi untuk mempertahankan usahanya. Bagi kalangan industri yang tidak bisa bertahan, mereka terpaksa mengambil langkah mundur, beberapa mengalami kebangkrutan, karena situasi dan kondisi yang ada kurang mendukung, yang antara lain disebabkan oleh besarnya biaya produksi yang melebihi laba yang tidak turut diikuti oleh kenaikan volume penjualan. Ini mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

Setiap perusahaan tentunya mendirikan usahanya dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan dan menjaga kelangsungan hidupnya. Maka diperlukan informasi yang cepat dan tepat sebagai dasar pengambilan keputusan untuk dapat mencapai tujuannya itu.

PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading merupakan salah satu perusahaan industri terbesar di Indonesia. Perusahaan dapat merasakan dampak yang nyata dalam pengaruh sektor ekonomi dan politik yang berkembang di negeri. Di lain pihak, dalam pangsa pasarnya, PT. Ultrajaya merasakan persaingan di bidang industri minuman. Kompetitor tidak saja datang dari dalam negeri sendiri tapi juga dari luar. Maka, PT. Ultrajaya terus berusaha mengembangkan kegiatannya. Untuk itu pihak manajemen perusahaan perlu mengetahui pada tingkat penjualan berapa supaya biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk memproduksi dapat tertutup atau impas dan pada tingkat penjualan berapa yang harus tercapai apabila perusahaan ingin memperoleh laba yang optimal. Sehingga manajemen perusahaan harus berhati-hati dan penuh pertimbangan dalam menyampaikan keputusan mengenai tingkat penjualan yang harus dicapai. Batas penjualan minimal dapat dijadikan suatu target penjualan yang harus dicapai perusahaan guna menghindari kerugian atau menjadi suatu indikator penting dalam penentuan tingkat volume penjualan

Salah satu dari berbagai alat yang dapat membantu pihak manajemen dalam menyelesaikan masalah ini adalah Analisa Break Even. Dengan analisa ini kita dapat mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, biaya semi variabel dan volume penjualan yang akan mempengaruhi baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap laba yang dicapai, dimana besarnya biaya produksi dipengaruhi oleh tingkat volume produksi itu sendiri. Analisa Break Even Point dapat memberikan gambaran tentang berapa besar produksi yang harus dijual agar

perusahaan tidak menderita kerugian. Jadi semua faktor yang ada saling berhubungan dan berkaitan satu dengan yang lainnya.

Melalui analisa Break Even, pihak manajemen dapat mengetahui pada tingkat volume penjualan berapa perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian yang biasa disebut sebagai titik impas, dimana hasil penjualan (*revenue*) akan sama besar dengan biaya tetap (*fixed cost*) ditambah dengan total biaya variabel (*total variable cost*) yang merupakan biaya total. Analisis ini sangat membantu pihak manajemen dalam merencanakan tingkat volume penjualan serta dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba perusahaan.

Menyadari atas pentingnya penggunaan analisa Break Even bagi perusahaan maka saya selaku penulis tertarik melakukan penelitian yang berhubungan dengan analisa Break Even Point pada PT. ULTRAJAYA MILK INDUSTRY & TRADING COMPANY dan selanjutnya menyajikan hasilnya dalam suatu skripsi yang berjudul “Peranan Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Dalam Menetapkan Volume Penjualan Pada PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company TBK di Bandung”.

1.2 Identifikasi Masalah

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, yang menjadi masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana penggolongan biaya yang telah dilakukan perusahaan?

2. Bagaimana menentukan volume penjualan minimum yang harus dipertahankan perusahaan agar tidak mengalami kerugian dengan menggunakan analisa Break Even?
3. Bagaimana peranan analisa Break Even untuk menentukan volume penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui bagaimana pengelompokkan biaya-biaya yang dilakukan perusahaan.
2. Untuk dapat menentukan titik volume penjualan minimum yang harus dipertahankan perusahaan dengan menggunakan analisa Break Even.
3. Untuk mengetahui peranan analisa Break Even Point sebagai alat bantu yang handal dalam perencanaan volume penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

1.4 Kegunaan Penelitian

Sedangkan manfaat atau kegunaan penulis melakukan penelitian adalah:

1. Untuk mendapatkan pengalaman praktis, sehingga penulis dapat membandingkan antara teori-teori yang didapat melalui perkuliahan selama ini dengan kenyataan praktek yang ada di lapangan.

2. Dapat memberikan gambaran pada penulis tentang pentingnya penggunaan analisa Break Even terutama dalam menentukan volume penjualan.
3. Dapat memberikan masukan pada perusahaan akan pentingnya penerapan analisa Break Even dalam menentukan volume penjualan dan membuat perencanaan laba yang dapat dipakai oleh perusahaan untuk meningkatkan usahanya.

1.5 Kerangka Pemikiran

Kelancaran maupun keberhasilan perusahaan itu sendiri dalam mencapai tujuannya merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam menentukan masa depan perusahaan, dan untuk menjaganya diperlukan suatu perencanaan yang baik oleh pihak manajemen perusahaan.

Di dalam suatu perencanaan, manajemen harus memperhatikan masalah penetapan volume penjualan, karena volume penjualan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan dan mempunyai efek langsung bagi perusahaan. Apabila terjadi kesalahan sedikit saja dalam penetapan volume penjualan maka akan mempengaruhi keuntungan yang didapat perusahaan yang selanjutnya akan mempengaruhi kelangsungan hidup perusahaan.

Kegagalan maupun keberhasilan suatu perusahaan sangat dipengaruhi oleh perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan itu sendiri. Karena perencanaan yang kurang matang bisa merupakan titik awal dari suatu kegagalan yang dapat

mengganggu kelangsungan hidup perusahaan maka manajemen perusahaan dituntut untuk dapat bekerja lebih efektif dan efisien dalam membuat suatu perencanaan.

Perencanaan yang baik merupakan suatu titik terang perusahaan menuju masa kejayaannya karena perencanaan yang baik adalah perencanaan yang dapat mengantisipasi segala kemungkinan dari segala permasalahan yang terjadi maupun yang akan terjadi baik di masa kini maupun di masa yang akan datang untuk mewujudkan tujuan utama didirikannya perusahaan.

Tujuan didirikannya suatu perusahaan adalah untuk mendapatkan laba, dimana laba yang optimal hanya dapat dicapai bila hasil dari penjualan melebihi dari biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk, sedangkan hasil penjualan itu sendiri ditentukan oleh besarnya volume penjualan dan harga produk tersebut.

Untuk dapat mencapai laba yang optimal, perusahaan dapat melakukan beberapa cara:

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan harga jual dan volume penjualannya.
2. Menentukan harga jual sesuai dengan tingkat laba yang diinginkan.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Setiap faktor diatas mempunyai hubungan yang timbal balik antara yang satu dengan yang lainnya dimana faktor yang satu tidak bisa dipisahkan dengan faktor yang lainnya karena biaya akan menentukan harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume penjualan dan volume penjualan akan mempengaruhi volume

produksi yang akan secara langsung mempengaruhi biaya. Volume penjualan yang dilakukan perusahaan harus bisa menutupi biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan, karena bila biaya yang dikeluarkan lebih besar daripada volume penjualan yang telah dilakukan maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Analisa Break Even sangat penting untuk dilaksanakan pada suatu perusahaan karena dapat membantu didalam hal pemberian informasi dalam pengambilan keputusan untuk menentukan tingkat volume penjualan yang harus dicapai untuk mencapai tingkat keuntungan yang optimal, dimana pengertian Break Even ialah:

Bambang Riyanto : (1992, H.278)

“Analisa Break Even adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan.”

1.6 Metode Penelitian

Metode penelitian yang digunakan penulis adalah metode deskriptif analitis, yaitu suatu bentuk penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan, menganalisa keadaan yang ada pada suatu perusahaan berdasarkan fakta-fakta yang ada.

Penelitian ini dilakukan dengan cara:

1. *Library Research* yaitu penelitian melalui kepustakaan dengan tujuan untuk mengumpulkan keterangan-keterangan melalui buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang sedang diteliti.

2. *Field Research* yaitu penelitian melalui pengumpulan data dilapangan dengan mengadakan wawancara langsung untuk mendapatkan data dan informasi yang diperlukan.

Dalam melakukan pengumpulan data, dilakukan dengan mendatangi obyek yang diteliti secara langsung. Ada 2 cara:

- Wawancara.

Ini adalah teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab langsung dengan orang yang bersangkutan dalam perusahaan yang bisa membantu penulis untuk memperoleh data-data atau keterangan yang berkaitan dengan pembahasan masalah.

- Observasi.

Ini merupakan teknik pengumpulan data dengan cara mengamati langsung ke lokasi untuk memperoleh data yang dibutuhkan yang berkaitan dengan masalah yang akan diteliti.

Dalam melakukan perhitungan Analisa Break Even menggunakan 3 metode antara lain:

1. Pendekatan Matematis

Perhitungan break even point atas dasar unit dilakukan menggunakan rumus sebagaimana diungkapkan Bambang Riyanto (1995, hal 364) sebagai berikut:

$$\text{BEP (Q)} = \frac{FC}{P - v}$$

Dimana:

P = harga jual per unit

v = biaya variabel per unit

FC = biaya tetap

Q = jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

Sedangkan perhitungan break even point atas dasar penjualan dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus diungkapkan oleh Bambang Riyanto (1995, hal 364) sebagai berikut:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Dimana :FC = biaya tetap

VC = biaya variabel

2. Pendekatan Grafis

Melalui grafik break even, break even point dapat ditentukan, yaitu pada titik dimana terjadi persilangan antara garis penghasilan penjualan dengan garis biaya total. Apabila dari titik tersebut ditarik garis lurus vertikal ke bawah sampai sumbu X maka dapat diperoleh besarnya break even dalam unit. Jika garis tersebut ditarik lurus horizontal ke sumbu Y maka akan diperoleh besarnya break even dalam rupiah.

3. Konsep Contribution Margin

Pengertian Contribution Margin menurut Hansen dan Mowen (2000, hal 212):

“Marjin Kontribusi (contribution margin) adalah pendapatan penjualan dikurangi total biaya variabel.” Pada titik impas, marjin kontribusi sama dengan biaya tetap.

Dalam keadaan break even, besarnya laba adalah nol, maka dengan membagi jumlah biaya tetap dengan margin persatuan barang yang akan diperoleh jumlah satuan barang yang harus dijual, sehingga perusahaan tidak menderita rugi maupun memperoleh laba. Horgren, Foster dan Datar (1994, hal 74) menunjukkan rumus marjin kontribusi sebagai berikut:

$$\text{Marjin Kontribusi Unit} = \text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel Unit}$$

Kita dapat juga menggunakan rumus BEP unit dengan memasukkan rumus marjin kontribusi, seperti yang diperlihatkan oleh Horgren, Foster dan Datar (1994, hal 74) sebagai berikut:

$$\text{Jumlah pulang pokok unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin kontribusi unit}}$$

Biaya semivariabel perusahaan dapat menggunakan pemecahan antara lain:

1. Metode Titik Tertinggi dan Terendah (High and Low Point)

Untuk memperkirakan fungsi biaya, metode ini mengadakan perbandingan suatu biaya pada tingkat kegiatan yang tertinggi dan terendah di masa yang lalu. Data yang dipilih dari data historis yang sedang dianalisis adalah periode-periode yang tingkat kegiatannya tinggi dan rendah. Periode-periode ini biasanya, tetapi tidak harus, mempunyai jumlah biaya tertinggi dan terendah yang sedang dianalisis.

2. Metode berjaga (Standby Costs Method)

Metode ini mencoba menghitung beberapa biaya yang harus dikeluarkan andai kata perusahaan tutup sementara, jadi produknya sama dengan nol. Biaya ini disebut biaya berjaga dan biaya berjaga ini merupakan biaya tetap. Perbedaan antara biaya yang dikeluarkan selama produksi berjalan dengan biaya berjaga merupakan biaya variabel.

3. Metode Statistik Grafik Terpencar (Statistical Scattergraph Method)

Metode ini banyak digunakan untuk menganalisis biaya semi variabel. Dalam metode ini biaya-biaya yang dianalisa digambar pada sumbu vertikal (sumbu Y) dan angka-angka pengukur (upah langsung, satuan-satuan produksi atau persentase kapasitas) digambar pada sumbu horisontal (sumbu X). Suatu garis pemisah (garis regresi) ditarik melewati pertengahan titik-titik yang terpencar tersebut dengan cara kira-kira (visual Approximation).

4. Metode Kuadrat Terkecil (Least Square Method)

Metode kuadrat terkecil adalah metode pemecahan biaya semi variabel yang sifatnya sistematis sehingga hasilnya diharapkan dapat mencerminkan keadaan yang sebenarnya. Sebagaimana dijelaskan Mulyadi (1999, hal 517) bahwa metode ini menganggap bahwa hubungan antara biaya dan volume kegiatan berbentuk garis lurus dengan persamaan:

$$Y = a + bX,$$

dimana Y merupakan variabel tidak bebas (variabel dependen) yaitu variabel yang perubahannya ditentukan oleh perubahan pada variabel X atau variabel bebas (independen). Variabel Y menunjukkan biaya, sedangkan variabel X menunjukkan volume kegiatan.

Dalam persamaan tersebut variabel a menunjukkan unsur biaya tetap, sedangkan b menunjukkan unsur biaya variabel.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di perusahaan PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company Tbk yang bergerak dalam bidang industri makanan dan minuman. Kantor pusat dan pabrik Perusahaan ini terletak di jalan Cimareme 131, Padalarang, Kabupaten Bandung. Penelitian ini dilakukan sejak bulan Oktober 2004 sampai Februari 2005.