

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Pemerintah yang baru dipilih menghadapi beban berat memulihkan kembali perekonomian Indonesia, khususnya di bidang industri manufaktur. Kondisi ini akibat dari *neglect* (kelalaian) dan salah manajemen pemerintah – pemerintah yang terdahulu. Akibatnya, Indonesia tertinggal oleh Thailand, dan Malaysia dan bahkan bisa tersusul oleh Vietnam. Sementara negara – negara berkembang lainnya mengalami kemajuan yang terus menerus, tetapi perkembangan industri manufaktur di Indonesia malah mendekati stagnan (keadaan terhenti). (Sumber : Media Indonesia, Rabu 20 Oktober 2004)

Sehingga negara – negara tetangga akan berusaha menarik konsumen dan berusaha merebut pasar dalam negeri seluas mungkin. Kondisi persaingan itu harus dapat diantisipasi semaksimal mungkin oleh perusahaan yang menghasilkan produk domestik, sehingga mampu bertahan dan bahkan menandingi produk yang berasal dari luar tersebut.

Setiap perusahaan pada umumnya bertujuan untuk memperoleh laba yang maksimal. Laba yang didapat akan digunakan kembali untuk proses produksi dan investasi. Untuk melaksanakan proses produksi membutuhkan biaya – biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan mempengaruhi laba. Jadi laba dipengaruhi oleh 3 faktor yakni harga jual, biaya produksi, volume penjualan, yang masing – masing saling berkaitan satu dengan yang lain. Untuk

memperoleh laba yang maksimal, seringkali suatu perusahaan dihadapkan pada kesulitan – kesulitan. Kesulitan – kesulitan tersebut antara lain adanya beberapa pesaing yang menghasilkan produk dengan kualitas yang lebih rendah untuk menekan harga jual sehingga mengakibatkan persaingan yang ketat.

Untuk mencapai suatu laba yang diinginkan bisa dengan menaikkan target penjualan harus dinaikkan dalam jumlah yang besar. Namun hal ini tidaklah mudah untuk dilakukan, karena adanya variabel – variabel biaya lain yang harus dipertimbangkan sehubungan dengan keterbatasan penggunaan sumber dana. Keadaan ini mendorong pihak manajemen perusahaan untuk selalu mengamati, menganalisis, dan mengevaluasi segala perubahan yang ada. Sehingga manajemen perusahaan dapat membuat suatu pemikiran atau ramalan mengenai kemungkinan arah perubahan tersebut. Untuk itu perlu disusun satu atau beberapa rencana tindakan yang tepat untuk mengantisipasinya. Dengan demikian, manajemen perusahaan dapat bertindak luwes, dinamis dalam menghadapi perubahan – perubahan yang akan terjadi. Untuk mengantisipasi perubahan – perubahan yang akan terjadi dapat digunakan fungsi – fungsi manajemen seperti peramalan, perencanaan, pengendalian. Ada banyak metode yang dapat digunakan untuk peramalan, perencanaan, pengendalian antara lain ialah Metode Break Even Point.

Analisis Break Even Point adalah metode yang dapat digunakan untuk menentukan tingkat volume penjualan dan tingkat perolehan keuntungan atau laba yang diharapkan. Dengan analisis Break Even Point, dapat diketahui pada tingkat volume penjualan berapa hasil penjualan sama dengan biaya total ( biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel ). Perusahaan dalam kondisi ini, tidak

memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian, biasa disebut sebagai titik impas / Break Even Point. Analisis Break Even Point dapat pula membantu pihak manajemen perusahaan untuk menentukan strategi pemasaran dan untuk pengambilan keputusan – keputusan lain yang berhubungan dengan kegiatan operasional perusahaan.

Berdasarkan hal tersebut diatas, maka dapat disimpulkan bahwa Analisis Break Even Point merupakan suatu alat pemberi informasi penentuan tingkat volume penjualan yang harus dicapai untuk menunjang perencanaan laba perusahaan dan informasi bagi pengambilan keputusan dalam meningkatkan efektivitas dan efisiensi perusahaan.

Berdasarkan uraian yang telah dikemukakan diatas, maka penulis tertarik untuk membahas lebih lanjut mengenai analisis Break Even Point sebagai alat Bantu manajemen dalam menentukan volume penjualan di PT. VINI VIDI VICI. Dengan mengambil judul “ ANALISA BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT BANTU MENETAPKAN TINGKAT VOLUME PENJUALAN”.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Di dalam menjalankan kegiatan usahanya, perusahaan bertujuan memperoleh laba. Untuk memperoleh laba yang layak, maka perusahaan dapat melakukan berbagai cara, antara lain :

1. Meningkatkan Volume Penjualan.
2. Meningkatkan Harga Jual.
3. Menekan Biaya serendah mungkin.

Pada kenyataannya hal – hal tersebut sulit sekali dilaksanakan. Masalah yang timbul pada perusahaan adalah bahwa volume penjualan tidak mencapai target yang ditentukan, sehingga laba yang diinginkan tidak tercapai. Pihak manajemen perusahaan meminta penulis untuk mencari penyebab tidak tercapainya target volume penjualan yang telah ditentukan.

Sehubungan dengan hal tersebut, maka penulis mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana Peranan Analisis Break Even dalam menentukan tingkat volume penjualan yang harus dicapai (dalam unit) ?
2. Bagaimana Peranan Analisis Break Even dalam menentukan tingkat volume penjualan yang harus dicapai (dalam Rp) ?

### **1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian**

Penulis melakukan penelitian dengan maksud membandingkan antara ilmu yang diterima selama studi di perguruan tinggi dengan kenyataan yang ada di lapangan. Guna mengukur kemampuan penulis dalam mengumpulkan, menganalisis dan mengintergrasikan data sehingga menjadi bekal untuk melatih kemampuan praktek dalam bentuk skripsi. Hasil penelitian ini akan disusun untuk memenuhi salah satu syarat akademik bagi Sarjana Strata -1 di Fakultas Ekonomi Jurusan Manajemen Universitas Kristen Maranatha.

Berdasarkan permasalahan yang telah diidentifikasi diatas maka tujuan penulis dalam penelitian ini adalah :

1. Mengetahui bagaimana Peranan Break Even Point dalam menentukan tingkat volume penjualan yang harus dicapai (dalam unit).
2. Mengetahui bagaimana Peranan Break Even Point dalam menentukan tingkat volume penjualan yang harus dicapai (dalam Rp).

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat berguna bagi :

##### **1. Perusahaan**

Penulis berharap hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pihak manajemen perusahaan sebagai masukan untuk melakukan perubahan dan perbaikan – perbaikan yang diperlukan mengenai Peran Analisis Break Even Point sebagai alat bantu dalam meningkatkan tingkat volume penjualan.

##### **2. Masyarakat**

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan informasi bagi pihak lain dan dapat berguna untuk menambah wawasan pengetahuan serta sebagai pembanding untuk melakukan perubahan atau untuk melakukan penelitian.

##### **3. Penulis**

- Untuk mengumpulkan data guna penyusunan skripsi.
- Untuk menambah atau memperluas wawasan pengetahuan penulis mengenai penerapan Analisis Break Even Point dalam menetapkan tingkat volume penjualan.

### **1.5 Kerangka Pemikiran**

Dewasa ini persaingan yang terjadi sangat ketat dan keadaan perekonomian yang sedang terpuruk menuntut setiap perusahaan untuk mempertahankan eksistensinya dalam mengembangkan usahanya. Hal ini tentunya mempengaruhi perusahaan manufaktur. Maka dari itu, dalam usaha mempertahankan kelangsungan hidup serta memajukan suatu perusahaan, manajemen membutuhkan informasi mengenai volume penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian dan informasi tersebut dapat diperoleh dari Analisis Break Even Point. Dari analisis tersebut dapat diketahui volume penjualan yang optimal agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Penetapan volume penjualan merupakan hal yang penting bagi perusahaan karena mempunyai pengaruh langsung terhadap laba atau rugi perusahaan. Jadi untuk menghindari kerugian, manajemen dapat menetapkan terlebih dahulu volume penjualannya, dimana hasil penjualannya sama dengan biaya yang dikeluarkan sehingga tercapai keadaan break even. Sedangkan untuk mengetahui pada volume penjualan berapa perusahaan akan mencapai kondisi break even dapat digunakan Analisis Break Even.

Penetapan volume penjualan menjadi dasar untuk penetapan volume produksi. Karena volume produksi perusahaan akan mempengaruhi keuntungan. Apabila volume produksinya lebih besar daripada volume penjualannya, maka risikonya tingginya biaya investasi yang tertanam dalam persediaan tinggi, timbulnya pencurian barang jadi, rusaknya barang menjadi lebih besar, dan

kesulitan dalam pemasarannya. Sebaliknya jika volume produksi lebih kecil daripada volume penjualannya, maka biaya per unit akan semakin besar dan perusahaan kehilangan langganannya karena tidak tersedianya barang pada waktu ada permintaan.

Berdasar hal – hal diatas, maka penggunaan Analisis Break Even untuk penetapan volume penjualan dalam perusahaan adalah sangat penting. “ Analisis Break Even Point adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel dan volume kegiatan”. (Bambang Riyanto, 1995,359)

## **1.6 Metode Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan penulis dalam melakukan penelitian ini adalah survey dan hasilnya diuraikan secara deskriptif analitis, yaitu suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu system pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta – fakta, sifat – sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki (Nazir, 1999, 63). Secara khusus penulis juga melakukan studi kasus, yaitu meninjau langsung masalah yang dihadapi perusahaan untuk pengumpulan data yang diperlukan. Data yang dikumpulkan berupa data kualitatif dan data kuantitatif.

Cara penelitian dilakukan dengan :

1. Studi kepustakaan (Literary study)

yaitu mencari, membaca, dan mempelajari berbagai data dan teori yang ada dalam berbagai kepustakaan yang tersedia, baik yang disediakan oleh perusahaan maupun dari tempat lainnya seperti perpustakaan serta catatan kuliah. Langkah ini dilakukan dalam rangka memperoleh suatu kerangka dasar untuk menyusun skripsi.

2. Studi lapangan (Field research)

yaitu peninjauan langsung ke objek penelitian untuk mencari data dan informasi yang diperlukan, serta melihat dan menggambarkan kenyataan yang ada. Dari studi lapangan ini akan diketahui berbagai kenyataan dalam praktek yang kemudian akan dibandingkan dengan teori yang didapat dari hasil studi kepustakaan..

Berbagai teknik yang akan dilakukan untuk mendapatkan data antara lain dengan:

▪ Observasi

Penulis mengadakan pengamatan fisik secara sekilas dan meninjau seluruh kegiatan perusahaan untuk memperoleh gambaran yang nyata mengenai operasi perusahaan.

▪ Wawancara

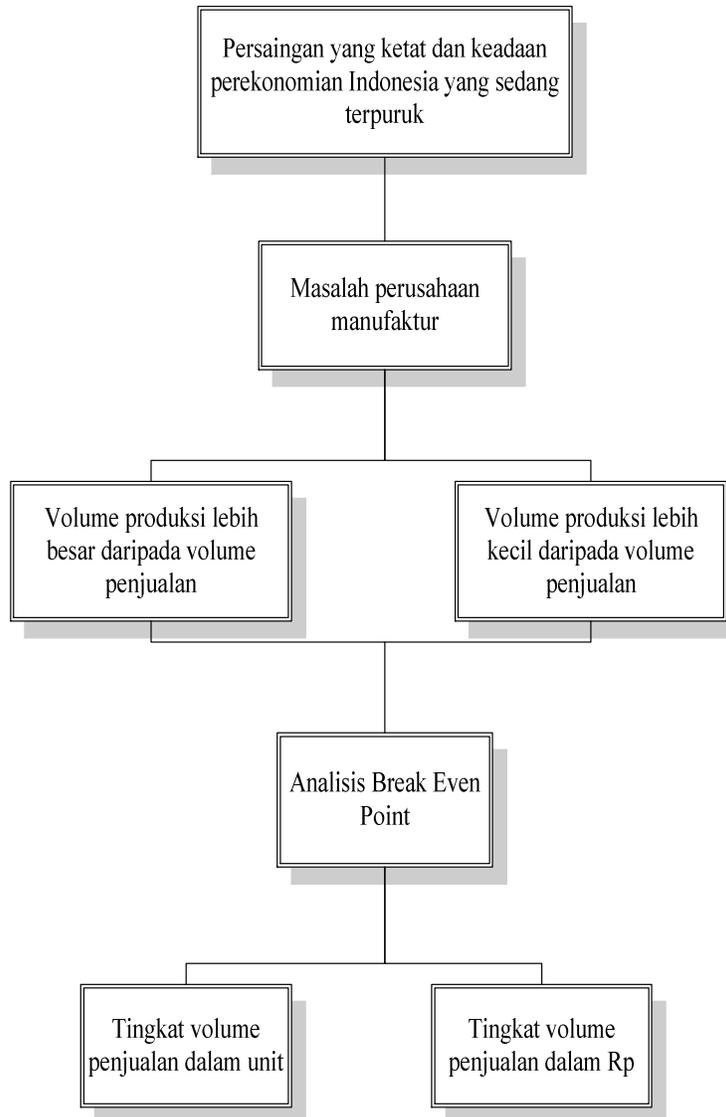
Penulis melakukan wawancara dengan pimpinan dan pejabat perusahaan yang terlibat langsung dengan masalah yang akan dibahas, sehingga dapat memperoleh data yang memadai untuk dianalisa.

### **1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di PT VINI VIDI VICI yang berlokasi di Jalan Terusan Cimuncang no 1 Bandung.

Adapun waktu penelitian yaitu selama 3 bulan, dimulai bulan Maret 2005 sampai dengan bulan Juni 2005.

## Bagan Kerangka Pemikiran



Sumber: analisis penulis

