

**ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI
ALAT PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI
KECIL TEGEL DI KECAMATAN
PEDURUNGAN PERIODE 2004 – 2008
(STUDI KASUS USAHA MANUFAKTUR)**



SKRIPSI

Diajukan sebagai salah satu syarat
untuk menyelesaikan Program Sarjana (S1)
pada Program Sarjana Fakultas Ekonomi
Universitas Diponegoro

Disusun oleh :

**AGUSTINA PRADITA MARHAENI
NIM. C2A007007**

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DIPONEGORO
SEMARANG
2011**

PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama Penyusun : Agustina Pradita Marhaeni
Nomor Induk Mahasiswa : C2A 007 007
Fakultas/Jurusan : Ekonomi / Manajemen
Judul Skripsi : **ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI
ALAT PERENCANAAN LABA PADA
INDUSTRI KECIL TEGEL
DI KECAMATAN PEDURUNGAN
PERIODE 2004 – 2008 (STUDI KASUS
USAHA MANUFAKTUR)**
Dosen Pembimbing : Prof. Dr. H. Sugeng Wahyudi, M.M.

Semarang, 17 Maret 2011

Dosen Pembimbing,

Prof. Dr. H. Sugeng Wahyudi, M.M.

NIP. 195109021981031002

PENGESAHAN KELULUSAN UJIAN

Nama Mahasiswa : Agustina Pradita Marhaeni
Nomor Induk Mahasiswa : C2A007007
Fakultas / Jurusan : Ekonomi / Manajemen

Judul Skripsi : **ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI KECIL TEGEL DI KECAMATAN PEDURUNGAN SEMARANG PERIODE 2004 – 2008 (STUDI KASUS USAHA MANUFAKTUR)**

Telah dinyatakan lulus ujian pada tanggal 2011

Tim Penguji :

1. Prof. Dr. H. Sugeng Wahyudi, M.M. (.....)
2. Drs. A. Mulyo Haryanto, M.Si. (.....)
3. Muhamad Syaichu, S.E., M.Si (.....)

PERNYATAAN ORISINALITAS SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini saya, Agustina Pradita Marhaeni, menyatakan bahwa skripsi dengan judul : Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Industri Kecil Tegel di Kecamatan Pedurungan Semarang periode 2004 – 2008 (studi kasus usaha manufaktur)”, adalah hasil tulisan saya sendiri. Dengan ini saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat keseluruhan atau sebagian tulisan orang lain yang saya ambil dengan cara menyalin atau meniru dalam bentuk rangkaian kalimat atau simbol yang menunjukkan gagasan atau pendapat atau pemikiran dari penulis lain, yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri, dan atau tidak terdapat bagian atau keseluruhan tulisan yang saya salin, tiru, atau yang saya ambil dari tulisan orang lain tanpa memberikan pengakuan penulis aslinya.

Apabila saya melakukan tindakan yang bertentangan dengan hal tersebut di atas, baik disengaja maupun tidak, dengan ini saya menyatakan menarik skripsi yang saya ajukan sebagai hasil tulisan saya sendiri ini. Apabila kemudian terbukti bahwa saya melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, berarti gelar dan ijasah yang telah diberikan oleh universitas batal saya terima.

Semarang, 17 Maret 2011

Yang membuat pernyataan,

(Agustina Pradita Marhaeni)

NIM . C2A007007

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

“Sebab sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan”.

(QS. Al Insyirah : 5)

“Jadikan sabar & sholat sebagai penolongmu dan sesungguhnya yang demikian itu sungguh berat, kecuali bagi orang-orang yang khusyu ”

(QS. Al Baqarah : 45)

***Hari Ini Harus Lebih Baik
Dari Hari Kemarin***

*Skripsi ini ku persembahkan untuk:
Mama dan Papa (Alm.) ku tercinta*

ABSTRAK

Analisis Break Even Point (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu apabila penjualan pada Break Event Point (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam prosentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

Sampel penelitian yang digunakan sebanyak 6 perusahaan manufaktur tegel, dimana metode yang digunakan adalah *purposive sampling* yaitu suatu metode pengambilan sampel yang mengambil obyek dengan kriteria tertentu. Banyaknya sampel yang sesuai dengan kriteria- kriteria yang telah ditentukan sebanyak 6 perusahaan manufaktur tegel yang tersebar di Kecamatan Pedurungan Semarang. Analisis data menggunakan metode analisi trend linear dengan didahului analisis break even point. Kemudian diolah dengan menggunakan uji moving average.

Hasil dari uji moving average membuktikan hasil Break Even Point yang cukup dapat memuluskan fluktuasi Break Even Poin pada tahun yang dimaksud sehingga terjadi perbedaan yang tidak cukup jauh. Melalui analisa Break Even Point maka diketahui berapa biaya yang harus dikeluarkan dan berapa besar labanya, dengan demikian maka pimpinan dapat menekan biaya produksi dengan tidak mengurangi keuntungan. Seperti pada tahun 2009 dengan perkiraan hasil penjualan 6.338.537.220 \dan biaya keseluruhan Rp 2.422.045.998 maka akan diperoleh laba bersih sebesar 3.916.491.232. Melalui analisa trend maka ramalan BEP tahun depan dapat diketahui, antara lain mengenai volume penjualan tegel tahun 2009 sebesar 6.338.537.220, dengan demikian terjadi peningkatan dari tahun sebelumnya. Begitu juga dengan biaya lainnya antara lain biaya bahan baku tahun. Analisis Break Even Point dapat mengetahui ramalan BEP yang akan datang sehingga pimpinan dapat mencapai tujuan sesuai dengan waktu yang direncanakan.

Kata kunci: Break Even Point, Profitabilitas, Perencanaan Laba

ABSTRACT

Analysis of Break Even Point (BEP) or break-even point which is an analysis technique to study the relationship between the total cost, expected profits and sales volume. In general, this analysis also provides information on the margin of safety that have utility as an indication and illustration to the management what is the decline in sales can be assessed so that the business carried on not suffering a loss. In addition, if sales at Break Event Point (BEP) associated with the budgeted sales then will be able to obtain information about how much sales could fall so that the industry does not suffer loss or the level of security for the industry in making the sales decline. Information about the margin of safety can be expressed in percentages or ratios between the budgeted sales volume of sales at break-even level.

The sample used as much as 6 tiles manufacturing company, where the method used was purposive sampling is a sampling method that takes an object with certain criteria. Number of samples in accordance with the criteria that have been determined as 6 tiles manufacturing companies spread across Sub Pedurungan Semarang. Data analysis using linear trend analysis with analysis preceded the break even point. Then processed by using the moving average test.

Results of the test results prove the moving average Break Even Point is enough to smooth out fluctuations in Break Even Point in the year in question so that there is a difference that was not enough jauh. Through analysis of Break Even Point is known how much it cost and how much profit, so the leaders can reduce production costs without reducing benefits. As in 2009 with an estimated sales revenue 6338537220 \ and overall costs Rp 2,422,045,998 it will obtain a net profit of 3,916,491,232. Through the forecast trend analysis BEP next year are known, among other tiles on the sales volume in 2009 amounted to 6,338,537,220, thus there was an increase from the previous year. Likewise with other costs such as raw material costs year. Break Even Point Analysis to know the BEP forecast the future so that leaders can achieve the goal line with the planned time.

Keywords: Break Even Point, Profitability, Profit Planning

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya serta kekuatan lahir dan batin kepada penulis, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul **“ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI KECIL TEGEL DI KECAMATAN PEDURUNGAN PERIODE 2004 – 2008 (STUDI KASUS USAHA MANUFAKTUR)”**

Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak, maka dalam kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih atas segala bantuan, bimbingan dan dukungan yang telah diberikan sehingga skripsi ini dapat terselesaikan kepada:

1. Segala Puji Bagi Allah SWT, serta Shalawat dan Salam untuk Nabi Muhammad SAW.
2. Bapak Prof. Drs. H. Mohamad Nasir, Msi, Akt, Ph.D selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang.
3. Bapak H. Susilo Toto Raharjo, SE., MT, selaku Kepala Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro.
4. Prof. Dr. H. Sugeng Wahyudi, M.M. selaku Dosen Pembimbing atas waktu, perhatian, dan segala bimbingan serta arahannya selama penulisan skripsi ini.

5. Bapak Dr. Suharnomo, SE, Msi selaku Dosen Wali yang telah banyak membantu pelaksanaan perkuliahan akademik selama ini.
6. Seluruh staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro yang telah memberikan bekal ilmu yang bermanfaat.
7. Mama dan Papa (Alm.) ku tercinta atas doa, kasih sayang, pengorbanan, motivasi, bimbingan, nasehat, bekal ilmu hidup, dan segalanya sehingga penulis dapat lancar dalam menjalankan hidup.
8. Adekku dek Virgi yang selalu memberikan canda tawa serta memberikan semangat.
9. Untuk yang spesial Muhammad Yusup yang telah memberikan kasih sayang, perhatian, dukungan maupun doa serta semangat yang begitu tidak terbendung dengan segala kesabarannya.
10. The “VANILA” Gank (didI, steVi, Agnes, putrI, sesiL, sukma) serta temanku Atina dan Ika yang selama ini menjadi teman-teman terbaikku.
11. Teman-teman *Management Squad 2007* pada umumnya yang tidak dapat disebutkan satu per satu khususnya bagi Bram dan Holong terimakasih atas diskusi yang memberikan masukan positif.
12. Kepada semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu per satu yang telah membantu hingga terselesaikannya skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa dalam penyusunan skripsi ini masih banyak kekurangan yang disebabkan keterbatasan pengetahuan serta pengalaman penulis. Oleh karena itu, penulis mengharapkan adanya kritik

dan saran membangun dari semua pihak. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini bisa bermanfaat bagi berbagai pihak.

Semarang, 17 Maret 2011

Agustina Pradita Marhaeni

DAFTAR ISI

	Halaman
HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN SKRIPSI	ii
PENGESAHAN KELULUSAN.....	iii
ORISINALITAS SKRIPSI	iv
MOTTO PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI.....	xi
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	4
1.3 Tujuan Penelitian	5
1.4 Manfaat Penelitian	6
1.5 Sistematika Penulisan.....	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	8
2.1 Landasan Teori.....	8
2.1.1 Manajemen Keuangan	8
2.1.2 Perencanaan	8
2.1.3 Langkah-langkah Menyusun Perencanaan	9
2.1.4 Laba	11
2.1.5 Perencanaan Laba	11
2.1.6 Break Even Point.....	12
2.1.7 Analisa Break Even Point	14
2.1.8 Biaya.....	21
2.1.9 Hubungan Antara Perencanaan Laba dan Biaya	22
2.1.10 Cara Pendekatan Grafik.....	24
2.1.11 Margin of Safety.....	27
2.2 Penelitian Terdahulu	28
2.3 Kerangka Pemikiran.....	30
BAB III METODE PENELITIAN	31
3.1 Jenis Data dan Sumber Data	31
3.1.1 Jenis Data	31
3.1.2 Sumber Data.....	32
3.2 Metode dan Teknik Pengumpulan Data	33
3.2.1 Metode Pengumpulan Data	33
3.2.2 Teknik Pengumpulan Data	34

3.2.2.1 Konsep Dasar Sampel	34
3.3 Metode Analisis	35
3.3.1 Analisis Kuantitatif.....	36
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	38
4.1 Deskripsi Obyek Penelitian	38
4.1.1 Struktur Organisasi.....	38
4.1.2 Jumlah Karyawan	39
4.1.3 Proses Produksi	40
4.1.4 Daerah Pemasaran	41
4.1.5 Pelayanan	41
4.2 Analisis dan Pembahasan	41
4.2.1 Analisis Trend	41
4.2.1.1 Metode Analisis Trend.....	42
4.3 Uji Linearitas	89
4.3.1 Uji Moving Average.....	89
BAB V PENUTUP	97
5.1 Kesimpulan	97
5.2 Saran.....	98
DAFTAR PUSTAKA	99
LAMPIRAN	101

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu.....	28
Tabel 4.1 Harga Jual Tegel Abu-abu dari tahun 2004-2008	45
Tabel 4.2 Harga Jual Tegel Berwarna dari tahun 2004-2008.....	47
Tabel 4.3 Harga Jual Tegel Kembang dari tahun 2004-2008.....	48
Tabel 4.4 Volume Penjualan Tegel Abu-abu dari tahun 2004-2008	50
Tabel 4.5 Volume Penjualan Tegel Berwarna dari tahun 2004-2008.....	51
Tabel 4.6 Volume Penjualan Tegel Kembang dari tahun 2004-2008.....	52
Tabel 4.7 Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung dari tahun 2004-2008	55
Tabel 4.8 Biaya Pemeliharaan Peralatan dari tahun 2004-2008.....	57
Tabel 4.9 Biaya Penyimpanan dari tahun 2004-2008	58
Tabel 4.10 Biaya Administrasi dan Umum dari tahun 2004-2008	59
Tabel 4.11 Biaya Pemasaran dari tahun 2004-2008	61
Tabel 4.12 Daftar Ramalam Biaya Tahun 2009	62
Tabel 4.13 Tabel Penjualan	63
Tabel 4.14 Data Total Produksi UD. CAHAYA KERAMIK	64
Tabel 4.15 Data Total Produksi UD. MEDOHO JAYA	66
Tabel 4.16 Data Total Produksi UD. RIZQUNA	68
Tabel 4.17 Data Total Produksi UD. CAHAYA BARU	70
Tabel 4.18 Data Total Produksi UD. PUTRA CIDAHU	72
Tabel 4.19 Data Total Produksi UD. CAHAYA KURNIA KERAMIK	74
Tabel 4.20 Data Total Produksi di Kecamatan Pedurungan.....	76
Tabel 4.21 Data per Tahun Industri Kecil Tegel di Kecamatan Pedurungan...	90
Tabel 4.22 Data per Tahun UD. CAHAYA KERAMIK	91
Tabel 4.23 Data per Tahun UD. MEDOHO JAYA	92
Tabel 4.24 Data per Tahun UD. RIZQUNA	93
Tabel 4.25 Data per Tahun UD. CAHAYA BARU.....	94
Tabel 4.26 Data per Tahun UD. PUTRA CIDAHU	95
Tabel 4.27 Data per Tahun UD. CAHAYA KERAMIK	96

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Grafik Biaya Tetap	16
Gambar 2.2 Grafik Biaya Variabel.....	18
Gambar 2.3 Pendekatan Grafik Biaya Tetap	25
Gambar 2.4 Pendekatan Grafik Biaya Variabel.....	25
Gambar 2.5 Harga Keseimbangan	26
Gambar 2.6 Kerangka Pemikiran	30
Gambar 4.1 Grafik Data Bergerak dan Rata-Rata Bergerak dari Industri Kecil Tegel di Kecamatan Pedurungan	90
Gambar 4.2 Grafik Data Bergerak dan Rata-Rata Bergerak dari UD. CAHAYA KERAMIK.....	91
Gambar 4.3 Grafik Data Bergerak dan Rata-Rata Bergerak dari UD. MEDOHO JAYA.....	92
Gambar 4.4 Grafik Data Bergerak dan Rata-Rata Bergerak dari UD. RIZQUNA...	93
Gambar 4.5 Grafik Data Bergerak dan Rata-Rata Bergerak dari UD. CAHAYA BARU	94
Gambar 4.6 Grafik Data Bergerak dan Rata-Rata Bergerak dari UD. PUTRA CIDAHU.....	95
Gambar 4.6 Grafik Data Bergerak dan Rata-Rata Bergerak dari UD. CAHAYA KURNIA KERAMIK.....	96

DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran A Data Industri Awal	101
Lampiran B Data Akumulasi Industri.....	122

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Industri pengolahan merupakan salah satu sektor industri yang memiliki kontribusi yang cukup besar terhadap pendapatan nasional negara. Selain itu, sektor industri pengolahan juga merupakan salah satu penyedia lapangan pekerjaan yang cukup penting. Industri kecil adalah salah satu jenis industri yang paling banyak terdapat di Indonesia. Industri kecil sendiri adalah industri yang jumlah karyawan atau ienaga kerjanya antara 5-19 orang.

Tujuan mendirikan usaha tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Kemajuan dan perkembangan usaha akan membawa akibat bagi pembangunan itu sendiri baik positif maupun negatif. Pada kalangan pengusaha itu sendiri, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa kearah persaingan yang semakin ketat, sedangkan usaha untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, peningkatan penjualan yang tinggi bukan selalu berarti mendapatkan laba yang lebih besar.

Pada hakikatnya setiap usaha yang didirikan mempunyai harapan dikemudian hari, misalnya mengharapkan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan usaha pada dasarnya menginginkan tercapainya satu tujuan yaitu

memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Adanya hal tersebut memaksa pengusaha untuk dapat bekerja keras agar dapat bersaing secara kompetitif.

Bagi pengusaha-pengusaha yang ingin *survive* dan sukses harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan yang dicapai perusahaan, karena hal ini akan mempengaruhi pencapaian laba usaha yang maksimal. Apabila perusahaan mampu meningkatkan volume penjualan, maka perusahaan mempunyai kemungkinan mampu meningkatkan jumlah keuntungan yang lebih besar, selain keuntungan yang meningkat dapat pula menaikkan efisiensi perusahaan (Alex S, 1996 : 14).

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, 1993 : 467). Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Analisis impas atau analisis hubungan biaya, volume, dan laba merupakan teknik 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. Dapat pula dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika

pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis impas (break-even) adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel keuntungan, dan volume penjualan (Bambang Riyanto, 1997:359).

Analisis Break Even Point (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu apabila penjualan pada Break Event Point (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam prosentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

Untuk dapat menentukan analisis Break Even Point (BEP) biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan bertambah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Apabila suatu industri hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah break even dalam industri tersebut. Masalah break even baru muncul apabila suatu industri

disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

Rencana manajemen mengenai kegiatan industri di masa yang akan datang pada umumnya dituangkan dalam anggaran, yang berisi taksiran pendapatan yang akan diperoleh dan biaya yang akan dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut. Bila mengadakan analisis secara langsung informasi yang tercantum dalam anggaran manajemen akan menemui kesulitan untuk memahami hubungan antara biaya, volume, laba. Analisis break even menyajikan informasi hubungan biaya, volume, dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkannya dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba usaha di masa yang akan datang.

Bertolak dari latar belakang tersebut di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI KECIL TEGEL DI KECAMATAN PEDURUNGAN PERIODE 2004 – 2008 (STUDI KASUS USAHA MANUFAKTUR)”

1.2 Rumusan Masalah

Salah satu fungsi manajemen adalah adanya perencanaan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan usaha, yaitu untuk mencari laba yang 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 industri di dalam usahanya untuk memperoleh laba yang diinginkan.

Untuk merencanakan laba ini digunakan analisis break even point atau analisis impas. Dalam analisis ini dapat diketahui pada tingkat penjualan berapa industri memperoleh laba sama dengan nol. Dari uraian di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah BEP yang dicapai industri kecil tegel di Kecamatan Pedurungan pada periode tahun 2004 s/d 2008?
2. Apakah rencana atau budget penjualan yang harus dicapai bilamana ingin meningkatkan keuntungan yang lebih besar pada periode tahun 2009?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis penerapan BEP sebagai dasar penentuan target laba yang dicapai industri kecil tegel di Kecamatan Pedurungan dari periode tahun 2004 s/d 2008 dan untuk merencanakan BEP pada industri kecil tersebut pada tahun 2009.
2. Untuk menganalisis tingkat penjualan yang harus dicapai apabila ingin memperoleh keuntungan yang lebih besar pada periode tahun 2009.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Sebagai aplikasi dan pengembangan terhadap teori-teori yang telah dipelajari di perkuliahan untuk dapat diterapkan pada permasalahan dalam dunia nyata yang berkaitan dengan masalah manajemen keuangan.

2. Bagi Industri pada Kecamatan

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai pertimbangan untuk mengetahui pada tingkat volume penjualan berupa industri mencapai titik break even point

3. Bagi Pengembangan Ilmu

Sebagai acuan atau pertimbangan bagi peneliti berikutnya yang tertarik dalam masalah ini dan ingin menambah serta memperdalam penelitian ini.

1.5 Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini akan dibahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Pada bab ini diuraikan pengertian manajemen keuangan, perencanaan, pengertian laba, perencanaan laba, pengertian *break even point*, pengertian analisis *break even point*, pengertian biaya, hubungan antara perencanaan laba dan analisis *break even point* dengan pendekatan grafik, *margin of safety*, kerangka pemikiran, hipotesis.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini akan dibahas tentang data dan sumber data, teknik pengumpulan data dan metode analisis data.

BAB IV ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini akan dibahas tentang metode analisis trend, analisis *break even point*, *margin of safety*.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini bab ini diungkapkan tentang kesimpulan yang diperoleh dari hasil penulisan skripsi ini dan akan disampaikan pula saran bagi pihak terkait.

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan

Segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh data, menggunakan dana, dan mengelola aset sesuai tujuan perusahaan secara menyeluruh (Martono, dan Agus Harjito, 2001 : 3)

2.1.2 Pengertian Perencanaan

Perencanaan merupakan langkah awal dalam menjalankan suatu usaha sebelum menentukan dalam pengambilan keputusan. Baik buruknya atau berhasil tidaknya keputusan dalam usaha tergantung dari matangnya rencana tersebut. Perencanaan merupakan fungsi dari manajemen dalam suatu organisasi atau lembaga yang tujuannya kearah jangka panjang atau ke masa depan.

Perencanaan adalah metode mendetail yang telah dirumuskan sebelumnya untuk melakukan atau membuat sesuatu. Rencana itu sering dibuat dalam bentuk cerita dan membuat tujuan atau sasaran dan alat untuk mencapai tujuan tersebut atau suatu rencana itu dapat dibuat dalam bentuk anggaran, bagan atau karangan kerja dalam istilah keuangan atau grafik dalam suatu unit (Basu Swasta, 1990:28).

Perencanaan merupakan suatu pondasi bagi jalannya serta keberhasilan usaha. Dengan adanya perencanaan maka pihak manajemen akan lebih mudah menjalankan aktivitasnya. Perencanaan merupakan fungsi manajemen yang sangat

penting, dalam fungsi-fungsi ini ditentukan sasaran yang akan dicapai, dan fungsi tersebut membantu dalam mengidentifikasi peluang-peluang maupun ancaman di masa mendatang, dengan perencanaan para karyawan diharapkan dapat bekerja ke arah tujuan yang sama (Basu Swasta, 1990 : 94), sehingga dapat terhindar dari kekeliruan yang tidak diinginkan. Dengan terhindarnya kesalahan-kesalahan tersebut maka efisiensi dan efektivitas dapat berjalan dengan lancar. Efisiensi dan efektivitas menyebabkan biaya dalam usaha dapat ditekan seminimum mungkin sehingga tujuan usaha dapat dicapai dengan baik.

Fungsi perencanaan berkaitan dengan penetapan tujuan dan sasaran organisasi, serta penentuan strategi dan kebijaksanaan untuk mencapai tujuan yang dimaksud yang diimplementasikan dalam bentuk rencana kegiatan (program atau proyek) serta rencana penggunaan sumber-sumber ekonomi yang dinyatakan dalam satuan moneter (anggaran) dalam jangka pendek dan jangka panjang.

2.1.3 Langkah-Langkah Menyusun Rencana

Menurut Budiman Widodo (1993 : 21), langkah-langkah dalam menyusun rencana adalah sebagai berikut:

a. Forecasting

Meramalkan pekerjaan yang akan dilakukan dengan memperkirakan keadaan yang akan datang.

b. Establishing Objective

Menentukan hasil akhir yang hendak dicapai.

c. Programming

Menetapkan kegiatan yang diperlukan untuk mencapai tujuan.

d. Scheduling

Menyusun jadwal kegiatan sampai dengan menyelesaikannya.

e. Budgeting

Menentukan besarnya biaya serta mengalokasikannya.

f. Prosedur

Menentukan rangkaian kegiatan yang merupakan pola tetap menurut cara, langkah dan waktu penyelesaiannya.

g. Establishing dan Interpreting Policy

Menentukan kebijaksanaan yang disertai penafsiran-penafsiran yang memungkinkan atau menjamin keseragaman tindakan dalam mengasai suatu masalah.

h. Implementation

Melaksanakan apa yang telah direncanakan.

Dalam perencanaan seorang manajer harus berhati-hati sebab dengan sedikit kesalahan akan berakibat fatal dan akan berdampak dalam jangka panjang juga dalam hal ini dapat mengakibatkan usaha menderita kerugian.

Menurut Basu Swasta (1990 : 28), perencanaan yang jelas dan tepat baru dikatakan baik dan bermanfaat jika:

1. Kita dapat membuat ramalan yang tepat
2. Situasi yang tidak berubah dengan tiba-tiba
3. Perencanaan tersebut mempunyai sasaran yang jelas dan mendetail.

2.1.4 Pengertian Laba

Laba atau pendapatan adalah hasil yang diperoleh dari kegiatan operasi perusahaan pada periode tertentu di bidang usaha (Suraji, 1992 : 41).

Laba dapat dinyatakan dalam persamaan berikut (Mulyadi, 1990 : 28):

$$Y = cx - bx - a$$

Dimana:

Y = Laba

x = Jumlah produk yang dijual

c = Harga jual per unit

b = Biaya variable (VC)

a = Biaya tetap (FC)

2.1.5 Perencanaan Laba

Sebelum laba diperoleh maka terlebih dahulu diadakan perencanaan laba untuk menargetkan berapa besar laba tersebut akan dihasilkan oleh organisasi itu.

Perencanaan laba merupakan perencanaan kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implementasi keuangannya dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan laba yang baik dan cermat tidaklah mudah karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha (Milton F. Usrey and Matz Adolf, 1990 : 3), dengan melihat perkembangan faktor-faktor tersebut maka seorang manajer harus

berhati-hati dalam setiap pengambilan keputusan yang sebelumnya telah direncanakan terlebih dahulu.

Adapun manfaat perencanaan laba menurut M. Usrey dan Adolf meliputi:

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan permasalahan
- b. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya maksimal.
- c. Mengerahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.

Dengan berbagai manfaat tersebut di atas, maka pihak manajemen merasa tergugah atau berpikir bagaimana agar perencanaan laba tersebut dapat berhasil yang akan berakibat pula pada keberhasilan suatu usaha.

2.1.6 Pengertian Break Even Point

Break Even Point (BEP) adalah suatu keadaan perusahaan dimana dengan keadaan tersebut perusahaan tidak mengalami kerugian juga perusahaan tidak mendapatkan laba sehingga terjadi keseimbangan atau impas. hal ini bisa terjadi bila perusahaan dalam pengoperasiannya menggunakan biaya tetap dan volume penjualannya hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variable (Syarifuddin Alwi, 1990 : 239).

Volume penjualan di mana penghasilannya (*revenue*) tepat sama besarnya dengan biaya totalnya, sehingga perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau menderita kerugian dinamakan Break Even Point (Bambang Riyanto, 1995 : 360).

Rumusan untuk menghitung BEP = titik impas

- a. Atas dasar rupiah

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

- b. Atas dasar unit

$$\begin{aligned} \text{BEP} &= \text{TR} - \text{TC} \\ \text{TR} - \text{TC} &= 0 \\ (\text{Unit Price} \times \text{Q}) - \text{TC} &= 0 \\ (\text{Unit Price} \times \text{Q}) - (\text{VC} + \text{FC}) &= 0 \\ (\text{Unit Price} \times \text{Q}) - (\text{Q} \times \text{Unit VC} + \text{FC}) &= 0 \\ (\text{Unit Price} \times \text{Q}) - (\text{Q} \times \text{Unit VC}) - \text{FC} &= 0 \\ \text{Q} \times (\text{Unit Price} - \text{Unit VC}) &= \text{FC} \end{aligned}$$

$$\text{Q} = \frac{\text{FC}}{(\text{Unit Price} - \text{Unit VC})}$$

Sehingga diperoleh rumus sebagai berikut:

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

Keterangan:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

S = Penjualan

BEP (Rp) = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam rupiah

BEP (Q) = Jumlah untuk produk yang dihasilkan impas dalam unit

2.1.7 Pengertian Analisa Break Even Point

Analisa Break Even Point atau titik impas adalah cara mengetahui volume penjualan minimum agar perusahaan tidak menderita rugi juga belum memperoleh keuntungan (dengan kata lain = 0) (Mulyadi, 1990 : 468). Oleh sebab itu pihak perusahaan harus berusaha bagaimana cara meningkatkan laba untuk memperoleh laba yang maksimum dengan melihat volume penjualannya.

Menurut Syafaruddi Alwi (1990 : 127-128) bahwa analisa BEP dapat membantu pimpinan dalam mengambil keputusan antara lain:

- a. Jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- b. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.

- c. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
- d. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang akan diperoleh.

Industri pada dasarnya mencari laba selain itu juga mempunyai tujuan untuk perkembangan industri, industri berusaha semaksimal mungkin menghindari kerugian atau kebangkrutan atau industri berusaha untuk tidak rugi walaupun tidak mendapat keuntungan, dalam keadaan Break Even Point. Break Even Point adalah satu keadaan dimana industri tidak mengalami kerugian juga industri tidak mengalami keadaan untung.

Analisa Break Even Point adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena analisa tersebut sering disebut biaya, keuntungan dan volume kegiatan (Bambang Riyanto, 1995:359).

Dalam analisa BEP terdapat dua macam biaya:

- a. Biaya tetap

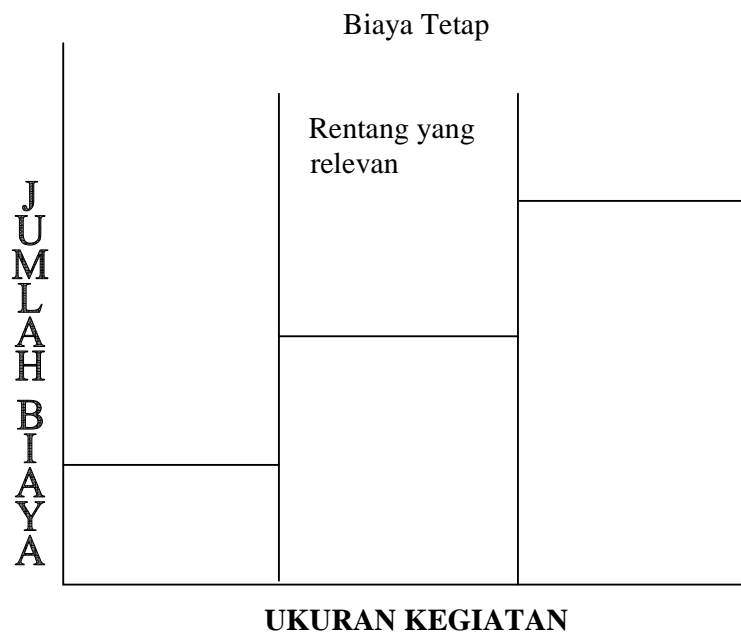
Menurut Hansen dan Mowen yang dialihbahasakan oleh Ancella A. Hermawan (2000:85) biaya tetap adalah biaya yang tetap sama dalam jumlah seiring dengan kenaikan atau penurunan keluaran kegiatan.

Adapun biaya tersebut meliputi:

- 1) Gaji
- 2) Penyusutan
- 3) Asuransi
- 4) Sewa
- 5) Bunga utang
- 6) Biaya kantor

Jenis pengeluaran tertentu harus digolongkan sebagai biaya tetap hanya dalam rentang kegiatan yang terbatas. Rentang kegiatan yang terbatas ini disebut dengan rentang yang relevan. Total biaya tetap akan berubah di luar kegiatan yang relevan. Perubahan biaya tetap pada tingkat kegiatan yang berbeda dan rentang yang relevan digambarkan pada gambar berikut ini:

GAMBAR 2. 1



b. Biaya Variabel

Menurut Hansen dan Mowen yang dialihbahasakan oleh Ancella A. Hermawan (2000 : 85) biaya variabel adalah biaya yang meningkat dalam total seiring dengan peningkatan keluaran kegiatan dan menurun dalam total seiring dengan penurunan keluaran kegiatan.

Biaya variabel itu antara lain adalah sebagai berikut:

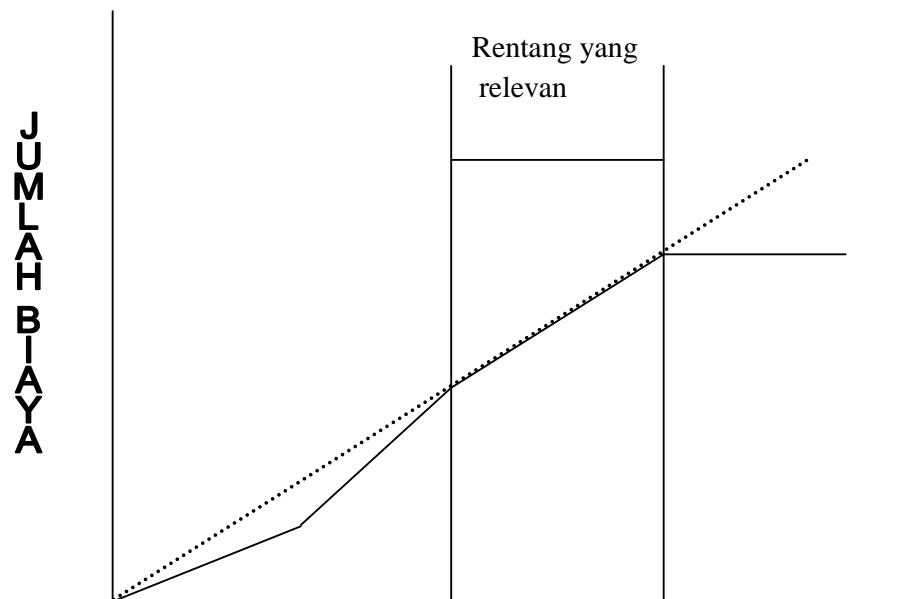
- 1) Bahan baku
- 2) Upah buruh langsung
- 3) Kondisi penjualan
- 4) Biaya produksi
- 5) Biaya pemasaran

Hubungan antara kegiatan produksi dan biaya variabel yang ditimbulkannya biasanya dianggap seakan-akan bersifat linear. Total biaya variabel dianggap meningkat dalam jumlah yang konstan untuk peningkatan setiap unit kegiatan. Namun, hubungan yang sebenarnya sangat jarang bersifat linear secara sempurna pada seluruh rentang relevan yang mungkin. Misalnya, pada saat volume kegiatan meningkat sampai ke tingkat tertentu, barangkali manajemen akan menambah mesin produksi yang baru. Akibatnya, biaya kegiatan per unit akan berbeda-beda pada berbagai tingkat kegiatan. Meskipun demikian, dalam rentang relevan tertentu, hubungan antara kegiatan dan biaya variabelnya kurang lebih bersifat linear. Hubungan ini ditunjukkan dalam gambar 2.2 di bawah ini. Garis B menggambarkan biaya variabel actual pada semua tingkat

kegiatan dan garis A menunjukkan biaya variabel yang dihitung pada semua tingkat kegiatan yang ditentukan berdasarkan observasi pada rentang relevan.

GAMBAR 2.2

Biaya Varabel



**DASAR YANG DIGAMBARAKAN SEBAGAI UKURAN
KEGIATAN YANG ELEVEN**

Sumber : Hansen dan Mowen yang dialihbahasakan oleh Ancella A. Hermawan

(2000 : 85)

Keterangan:

———— : Garis A

..... : Garis B

Untuk perencanaan laba yang diperoleh maka ditetapkan berapa produk yang dihasilkan dan kemudian dipasarkan. Untuk itu analisa BEP sangat perlu sebagai perbandingan antara harga pokok produksi dengan harga jual per-satunya. Harga pokok produksi besarnya ditetapkan berdasarkan biaya total yaitu biaya tetap dan biaya variabel sedangkan melihat harga jual per-satunya besarnya ditetapkan berdasarkan dengan melihat posisi “pesaing”, dengan demikian kita dapat mengetahui apakah industri rugi atau laba sebagai hasil penjualan yang direncanakan.

Dalam analisis BEP terdapat manfaat bagi manajemen antara lain:

- 1) Membantu pengendalian melalui anggaran (budgetary control).
Membantu menunjukkan perubahan apabila ada yang diperlukan untuk menjadikan biaya selaras dengan pendapatan.
- 2) Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan. Berlaku sebagai sinyal peringatan untuk menggugah manajemen terhadap kemungkinan kesulitan dalam program penjualan. Jika penjualan secara relatif tidak cukup tinggi dibandingkan dengan biasanya seperti semestinya, kenyataan ini akan diperhatikan. Dengan demikian akan tersedia cukup waktu guna mengevaluasi kembali teknik penjualan.
- 3) Menganalisa dampak volume penjualan. Memberi jawaban atas pertanyaan seperti:
 - a) Berapa banyak volume penjualan saat ini bisa berkurang sebelum industri menderita rugi?
 - b) Berapa kenaikan laba bila ada kenaikan volume penjualan?

- 4) Menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya. Menunjukkan pengaruh yang mungkin terjadi atas laba akibat perubahan harga jual yang disertai oleh perubahan lain, sebagai contoh:
 - a) Perubahan apa yang dapat diharapkan dalam laba jika terjadi perubahan harga dengan asumsi semua faktor lainnya tetap/konstan?
 - b) Jika harga barang dikurangi apa kombinasi perubahan volume dan biaya yang paling praktis untuk diberikan dan apa pengaruh bersih kombinasi industri tersebut terhadap laba?
 - c) Demikian pula jika harga naik apa kombinasi perubahan dan pengaruhnya terhadap laba yang layak untuk diharapkan?

- 5) Merundingkan upah. Membantu manajemen karena:
 - a) Menunjukkan dengan cepat kemungkinan pengaruh perubahan usulan gaji terhadap laba (dianggap tidak ada perubahan efisiensi karyawan)
 - b) Memberikan bantuan dalam menentukan kemungkinan penghematan efisiensi yang dapat melindungi posisi laba industri.

- 6) Menganalisa bauran produk. Memungkinkan dilakukan pengujian krisis atas bauran produk. Analisa impas untuk tiap jalur produk merupakan bantuan yang berharga dalam menentukan produk mana yang mungkin harus dihapuskan.

- 7) Menilai keputusan-keputusan kapitulasi dan ekspansi lanjutan memberi sarana guna menilai terlebih dahulu usulan belanja barang modal yang dapat mengubah struktur biaya industri.
- 8) Menganalisa margin pengamanan sebagai cadangan margin pengaman dan cara untuk mempengaruhi melalui pengamanan.

2.1.8 Pengertian Biaya

Biaya dalam arti luas adalah penggunaan sumber-sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk obyek atau tujuan tertentu. Misalnya biaya tenaga kerja merupakan penggunaan sumber ekonomi atau berupa tenaga kerja yang dinyatakan dalam satuan uang dengan tujuan untuk menghasilkan suatu produk (jasa) atau kegunaan produk (Mardiasmo, 1990 : 9).

Menurut Mulyadi (1997), biaya adalah satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang berpengaruh dalam penentuan harga jual.

Jadi biaya merupakan hal penting bagi industri, sebab dengan berbagai macam biaya dapat diketahui atau dijadikan pedoman dalam pengambilan keputusan mengenai harga jual dan produk tersebut. Biaya diukur dengan satuan uang, sehingga biaya merupakan modal berdirinya suatu industri atau organisasi. Adanya sistem pembiayaan yang terarah maka perolehan laba akan berjalan dengan lancar.

Penyajian dan analisa dari data-data biaya akan memberikan kegunaan atau maksud maksud berikut:

- a. Perencanaan laba dengan menggunakan budget-budget sebagai alat
- b. Pengendalian biaya-biaya melalui akuntansi tanggung jawab
- c. Pengukuran laba tahunan atau laba berkala termasuk penilaian persediaan
- d. Memberi bantuan dalam menetapkan harga jual dan suatu kebijaksanaan harga
- e. Memberikan data-data biaya yang bersangkutan-paut untuk proses analisa untuk pengambilan keputusan

2.1.9 Hubungan Antara Perencanaan Laba dan Analisa BEP

Perencanaan merupakan proses awal sebelum melakukan kegiatan usaha, tanpa perencanaan maka kegiatan usaha tidak berjalan terarah dan tidak mempunyai tujuan yang pasti. Untuk itu perencanaan merupakan hal penting dalam mengambil keputusan.

Perencanaan merupakan fungsi manajemen dalam aktivitas organisasi untuk merumuskan aktivitas-aktivitas serta asumsi-asumsi mengenai masa depan atau dalam jangka waktu yang panjang dalam mencapai tujuan.

Setiap industri mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan atau memperoleh laba. Untuk memperoleh laba tersebut sebelumnya harus diadakan perencanaan sehingga sesuai yang ditargetkan oleh pihak industri dan perencanaan tersebut disebut perencanaan laba.

Pada perencanaan laba maka pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan,

mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masa lalu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi.

Anggaran merupakan masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba sebab anggaran tersebut meliputi seluruh biaya-biaya yang ada dalam industri, harga jual yang harus ditentukan dan berapa volume penjualan produk tersebut. Diantara tiga hal itu yang meliputi biaya, harga jual, dan volume penjualan tidak bisa dipisahkan antara satu dengan yang lain, sebab harga jual ditafsirkan berdasarkan biaya dan volume penjualan yang dihasilkan pada harga jual walaupun juga harus melihat bagaimana situasi pasar tetapi pasar tersebut juga melihat harga jual yang ditetapkan industri. Selain itu kualitas produk yang dibebankan pada biaya industri, maka akan dihasilkan berapa anggaran industri yang dapat digunakan untuk menentukan berapa besar laba yang diinginkan. Dalam hal ini perlu adanya teknik atau cara agar laba tersebut dapat diperoleh seefektif dan seefisien mungkin, untuk itu perlu diterapkan analisa BEP. Adapun pengertian dari BEP adalah suatu keadaan dimana perusahaan tersebut tidak mengalami rugi juga belum mendapatkan laba. Analisa BEP dapat digunakan sebagai pedoman di masa mendatang apabila terjadi pengaruh-pengaruh atau perubahan-perubahan yang akan muncul terhadap perolehan besar kecilnya laba.

Analisa BEP dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab analisa BEP dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam

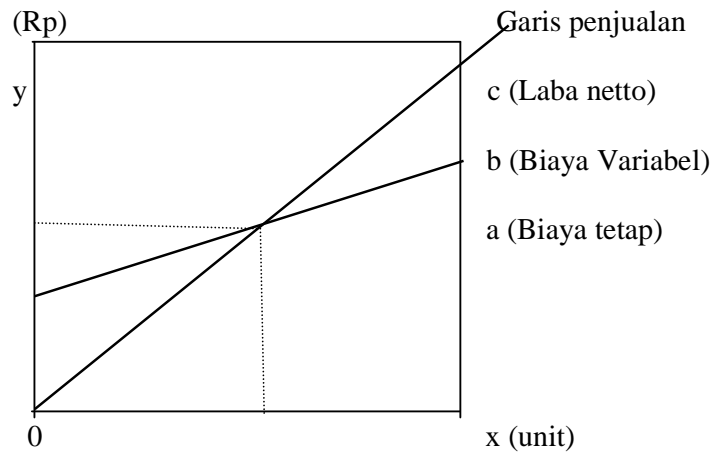
perencanaan perlu penerapan atau menggunakan analisa BEP untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Selain itu analisa BEP dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak menakibatkan kerugian pada industri.

2.1.10 Cara Pendekatan Grafik

Pada tingkat BEP dapat dihitung dengan berbagai macam rumus secara sistematis selain itu juga perhitungan untuk menentukan luas operasi pada tingkat BEP dapat dilakukan dengan suatu rumus tetapi untuk menggambarkan tingkat volume dengan labanya maka diperlukan grafik atau bagan BEP. (Slamet Munawir, 1992 : 185). Pada gambar tersebut akan nampak jelas garis biaya tetap, biaya total yang menggambarkan jumlah biaya tetap dan biaya variabel serta garis penghasilan penjualan. Besarnya volume penjualan atas produksi dalam unit nampak pada sumbu horizontal (sumbu x) dan besarnya biaya dan penghasilan akan nampak pada sumbu vertikal (sumbu y). pada gambar tersebut titik impas terletak pada persilangan antara garis penjualan dengan garis biaya tetap. Cara membuat grafik garis impas dapat dilakukan dengan dua cara:

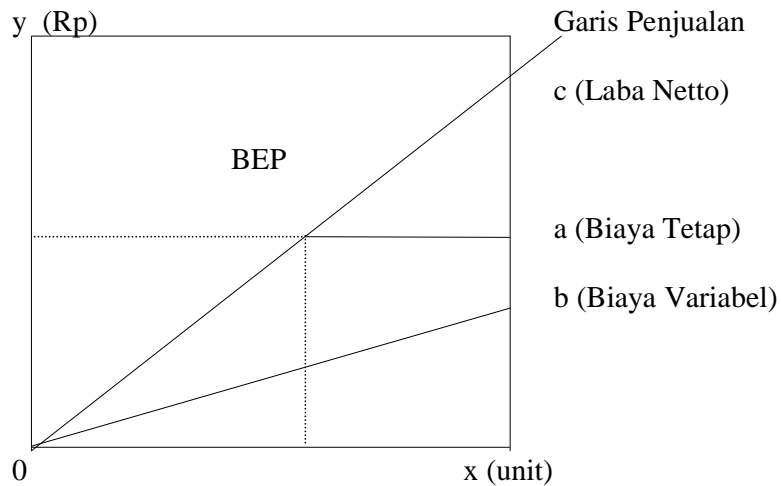
1. Garis biaya tetap digambarkan horizontal sejajar dengan sumbu x
2. Garis biaya tetap digambarkan sejajar dengan garis biaya variabel

Lebih jelasnya kita dapat melihat gambar berikut:



Gambar 2.3

(Pendekatan Grafik Biaya Tetap)



Gambar 2.4

(Pendekatan Grafik Biaya Variabel)

Keterangan:

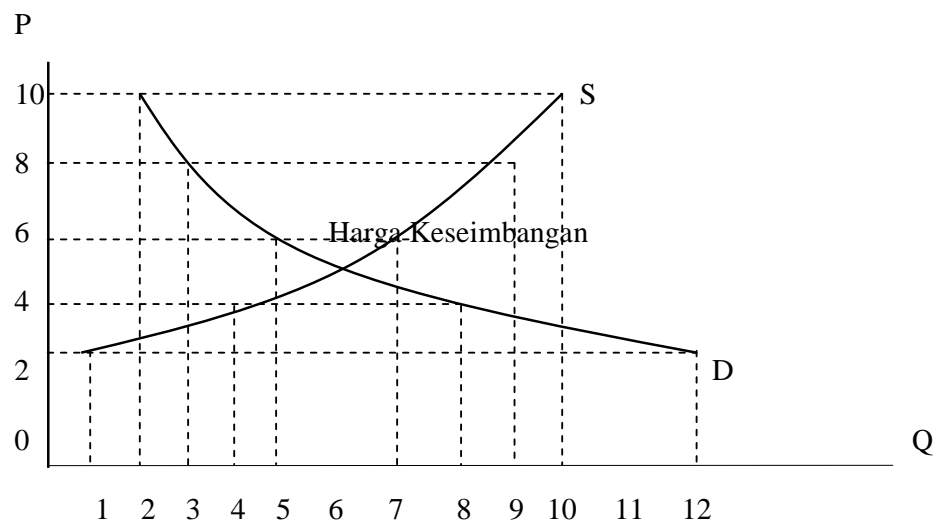
y = Penghasilan penjualan dan biaya (dalam rupiah)

x = Unit yang diproduksi dan dijual

a = Biaya tetap

b = Biaya variabel

c = Penghasilan penjualan



Gambar 2.5

Harga Keseimbangan

Keterangan:

P = Harga

Q = Jumlah Barang

D = Permintaan

S = Penawaran

2.1.11 Margin Of Safety

Hasil penjualan pada tingkat *break even point* bila dihubungkan dengan penjualan yang direncanakan atau pada tingkat penjualan tertentu, maka diperoleh informasi tentang berapa jauh volume penjualan boleh turun, sehingga industri tidak rugi. Hubungan atau selisih penjualan yang direncanakan pada tingkat *break even point* merupakan tingkat keamanan atau “*Margin Of Safety*” bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan (Munawir Slamet, 1992). *Margin of safety* yang tinggi lebih disukai daripada yang rendah karena kerugian yang tinggi berarti makin jauh dari kerugian yang mungkin diderita industri. *Margin of safety* memberikan informasi pada pihak manajemen mengenai berapa besarnya perubahan volume penjualan yang masih dapat diterima agar industri tidak menderita kerugian.

Besarnya *margin of safety* dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut (Bambang Riyanto, 1995 : 336):

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Penjualan yang direncanakan} - \text{Penjualan pada break even}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1

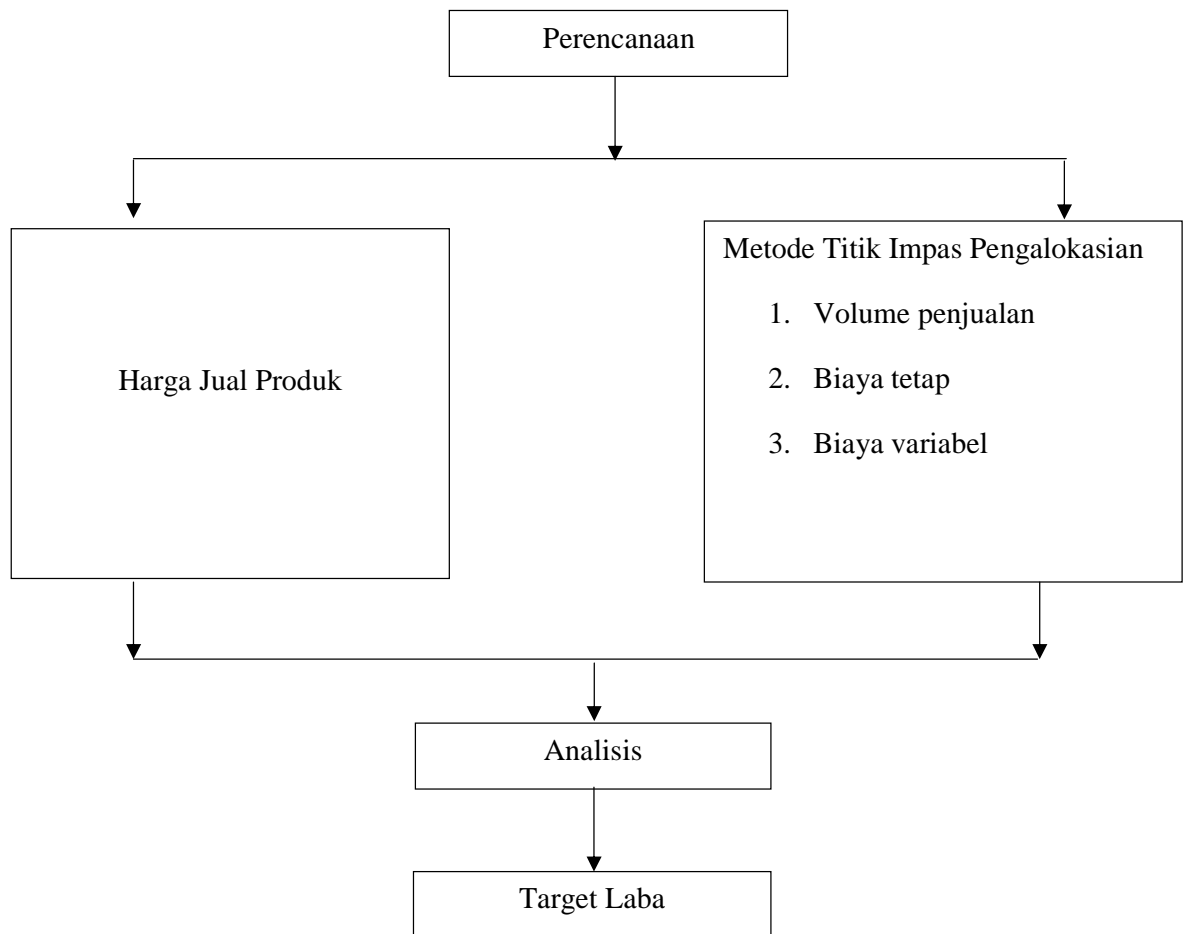
Penelitian Terdahulu

Peneliti, Tahun	Judul	Hasil
Muhammad Zaini, 2007	Analisis Keuntungan dan Titik Impas Rumah Tangga Tahu di Kecamatan Punggur, Lampung	<ol style="list-style-type: none"> 1. Produksi tahu mencapai 8920 per hari, ukuran 3 cm x 4,5 cm 2. Laba yang diperoleh industri rumah tangga tahu Rp1.913.344,00/bulan dengan biaya total sebesar Rp 17.373.060,00/bulan 3. Kondisi BEP terjadi pada saat industri rumah tangga tahu berproduksi sebesar 96.080 potong per bulan dan menjual output Rp6.838.850/bulan Artinya industri rumah tangga tahu pada kondisi menguntungkan, karena industry ini berproduksi (267.581 potong/bulan) dan menjual output (Rp 19.046.764 per bulan) di atas nilai BEP

Rhibels, 2010	Analisis Bep Multi Produk Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada CV.Cahaya Selatan	Apabila perusahaan me-rencanakan laba sebesar Rp. 15.000.000 maka tingkat penjualan harus mencapai 2.205 unit dengan proporsi penjualan 926 unit untuk sendal dan 1.279 unit untuk sepatu dengan total penjualan Rp.120.610.000
Rujehan	Perbandingan Titik Impas Produksi Pengusahaan Bibit Balsa <i>(Ochroma Sp.)</i> Dan Benuang Laki <i>(Duabanga Moluccans)</i> Di Persemaian Pt. ITCI Kartika Utama, Kenangan, Kalimantan Timur	Produksi minimal atau titik impas bep untuk produksi bibit jenis Balsa adalah sebanyak 2.676 batang atau nilai penjualan sebesar Rp 4.014.040,40. Sedangkan untuk produksi bibit jenis Benuang Laki, dimana titik impas BEP tercapai pada produksi sebanyak 7.149 batang atau nilai penjualan sebesar Rp 5.362.052,45

2.3 Kerangka Pemikiran

Gambar 2.6
Kerangka Pemikiran



Hipotesis:

Harga jual produk yang ditentukan dengan mengkalkulasi beberapa jumlah seluruh biaya dari produksi tersebut sehingga mendapat laba yang diinginkan.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1. Jenis Data Dan Sumber Data

3.1.1. Jenis Data

Jenis data yang akan digunakan dalam penelitian adalah data sekunder (Soegiyono, 2001: 23). Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari pihak lain sebagai informasi bagi penelitian. Jenis data yang digunakan berupa :

1. Data Subyek

Merupakan data penelitian yang dilaporkan sendiri oleh responden secara individual atau secara kelompok, data subyek ini berupa opini, sikap, pengalaman atau karakteristik dari seseorang atau kelompok orang yang menjadi subyek penelitian (responden).

2. Data Fisik

Merupakan jenis data penelitian yang berupa obyek atau benda-benda fisik, antara lain dalam bentuk bangunan atau bagian bangunan, pakaian, buku, dan peralatan lainnya. Data fisik merupakan data berwujud yang dapat dijadikan sebagai bukti keberadaan atau keterjadian masa lalu. Data ini dapat dikumpulkan melalui observasi.

3. Data Dokumenter

Data dokumenter ini dapat berupa faktur, jurnal, surat-surat, notulen hasil rapat, memo atau dalam bentuk laporan program seperti laporan keuangan. Data ini memuat apa dan kapan suatu kejadian atau transaksi serta siapa saja yang terlibat dalam suatu kejadian itu

3.1.2. Sumber Data

Sumber data yang diperlukan dalam penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder.

1. Data Primer (Primary Data)

Data primer merupakan sumber data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumber asli (tidak melalui perantara).

Data primer ini ada dua yaitu :

a. Data umum perusahaan

Data umum perusahaan ini berupa data mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, kedudukan, tugas dan fungsi serta fasilitas yang dimiliki perusahaan.

b. Data khusus perusahaan

Data khusus perusahaan ini berupa data penjualan, data yang berkaitan dengan penentuan harga dan data laporan pendapatan dan biaya.

2. Data Sekunder (Secondary Data)

Data sekunder merupakan sumber data penelitian yang diperoleh peneliti secara tidak langsung melalui perantara (diperoleh dan dicatat pihak lain).

Secara keseluruhan data yang dimaksud adalah :

- a. Penggunaan Bahan Baku
- b. Volume Penjualan
- c. Harga Jual
- d. Biaya Variabel
- e. Biaya Tetap

3.2. Metode dan Teknik Pengumpulan Data

3.2.1 Metode Pengumpulan Data

Dalam pengumpulan data untuk analisis penulisan ini dilakukan melalui studi pustaka dan studi lapangan

1. Studi Pustaka (Library Research)

Adalah pengumpulan data dengan menggunakan literatur-literatur dan buku-buku kuliah maupun artikel baik dari majalah, jurnal, maupun surat kabar. Dari penulisan ini penulis memperolehnya melalui media elektronik (internet) maupun media cetak.

2. Studi Lapangan (Field Research)

Adalah pengumpulan data dengan mengadakan penelitian langsung ke sasaran penelitian yaitu ke perusahaan. Penelitian ini dapat dilakukan dengan wawancara dan obsevasi. Dalam hal ini studi lapangan dilakukan secara langsung di perusahaan tegel semarang. Pemilihan lokasi ini

didasarkan karena keterjangkauan lokasi oleh penulis. Studi lapangan ini dimaksudkan untuk mendapatkan data mengenai metode penentuan harga jual keramik. Data yang diambil oleh penulis adalah data dari tahun 2004 sampai dengan tahun 2008.

3.2.2 Teknik Pengumpulan Data

3.2.2.1 Konsep Dasar Sampel

Sampel

Sampel adalah sebagian atau wakil populasi yang diteliti. Dinamakan populasi sampel apabila kita bermaksud untuk menggeneralisasikan hasil penelitian sampel.

Menurut Suharsimi, 2002: 35, ada beberapa cara untuk pengambilan sampel penelitian, yaitu:

1. Sampel random, atau sampel acak, sampel campur

Teknik sampling ini diberi nama demikian karena di dalam pengambilan sampelnya, peneliti “mencampur” subjek-subjek di dalam populasi sehingga semua subjek dianggap sama.

2. Sampel berstrata atau stratified sample

Apabila peneliti berpendapat bahwa populasi terbagi atas tingkat-tingkat atau strata, maka pengambilan sampel tidak boleh dilakukan secara

random. Adanya strata tidak boleh diabaikan, dan setiap strata harus diwakili sebagai sampel

3. Sampel wilayah atau area probability sample

Sampel wilayah adalah teknik sampling yang dilakukan dengan mengambil wakil dari setiap wilayah yang terdapat dalam populasi.

4. Sampel bertujuan atau purposive sample

Sampel bertujuan dilakukan dengan cara mengambil subjek bukan didasarkan atas strata, random atau daerah tetapi didasarkan atas adanya tujuan tertentu.

5. Sampel kuota atau quota sample

Teknik sampling ini juga dilakukan tidak mendasarkan diri pada strata atau daerah, tetapi mendasarkan diri pada jumlah yang sudah ditentukan.

Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik pengambilan sampel dengan cara sampel berstrata atau *stratified sample* dan sampel wilayah atau area probability sampel karena penelitian hanya dilakukan pada industri kecil yang berada pada Kecamatan Pedurungan yang didalamnya hanya terdapat enam produsen tegel.

3.3. Metode Analisis

Metode yang digunakan dengan menggunakan metode analisis kuantitatif yaitu menyajikan rangkuman data atau nilai yang dihitung berdasarkan data yang tersedia atau data yang dikumpulkan kemudian disajikan dalam bentuk instrumen

analisis tabel, yang selanjutnya akan dilakukan penjumlahan dan prosentase yang kemudian akan disimpulkan.

3.3.1. Analisis Kuantitatif

Analisis data dilakukan dengan mengevaluasi hasil perhitungan penentuan harga jual oleh perusahaan, dan hasil perhitungan yang dilakukan penulis yang dapat diuraikan sebagai berikut :

a. Menghitung Laba

- 1) Menentukan data biaya berupa biaya tetap dan biaya variabel
- 2) Menghitung masing-masing tingkat biaya

b. Menghitung Break Even Point

Untuk menghitung break even point unsur-unsur yang diperlukan adalah :

- 1) Penggunaan Bahan Baku
- 2) Volume Penjualan
- 3) Harga Jual
- 4) Biaya Variabel
- 5) Biaya Tetap

Sedangkan rumus yang digunakan untuk Break Even Point (Bambang Riyanto, 1995 : 364) adalah:

a. Atas dasar rupiah

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

b. Atas dasar unit

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

Keterangan:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya variable per unit

P = Harga jual per unit

S = Penjualan

BEP (Rp) = Jumlah produk yang dihasilkan impas dalam rupiah

BEP (Q) = Jumlah produk yang dihasilkan impas dalam unit