

**ANALISIS BREAK EVENT POINT
SEBAGAI DASAR PENENTUAN RENCANA
PENJUALAN PADA PT. KUDA MAS**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Salah Satu Syarat Tugas Akademi Dan
Melengkapi Sebagian Dari Syarat-Syarat Guna Mencapai
Gelar Sarjana Ekonomi
Jurusan Manajemen

OLEH

Nama : O I N G
No. Pokok : 93420052
N I R M : 933123340250062



**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS DARMA PERSADA
JAKARTA
1998**

TANDA PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : O I N G
No. Pokok : 93420052
N I R M : 933123340250062
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen Keuangan Dan Perbankan
Judul Skripsi : ANALISIS BREAK EVENT POINT SEBAGAI
DASAR PENENTUAN RENCANA PENJUALAN
PADA PT. KUDA MAS

Telah diperiksa dan disetujui, untuk diajukan dan diujikan
dihadapan Panitia Penguji Skripsi.

Jakarta, Juni 1998

Mengetahui
Ketua Jurusan Manajemen

Menyetujui
Pembimbing Materi

(Drs. Soeroso)

(Drs. H. Usman Saleh AK)

Pembimbing Teknis

(Sukardi SE)

LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : O I N G
No. Pokok : 93420052
N I R M : 933123340250062
Jurusan : Manajemen
Program Studi : Manajemen Keuangan Dan Perbankan
Judul Skripsi : ANALISIS BREAK EVENT POINT SEBAGAI
DASAR PENENTUAN RENCANA PENJUALAN
PADA PT. KUDA MAS

Telah diperiksa dan disetujui, untuk diajukan dan diujikan dihadapan
Panitia Penguji Skripsi.

Jakarta, Juni 1998

Mengetahui Tim Penguji :

	Jabatan	Tanda Tangan
1) DR. Hamdy Hady	Ketua	()
2) Drs. H. Budi Setyo Hartono, AK	Anggota	()
3) Drs. H. Usman Saleh, AK	Anggota	()

KATA PENGANTAR

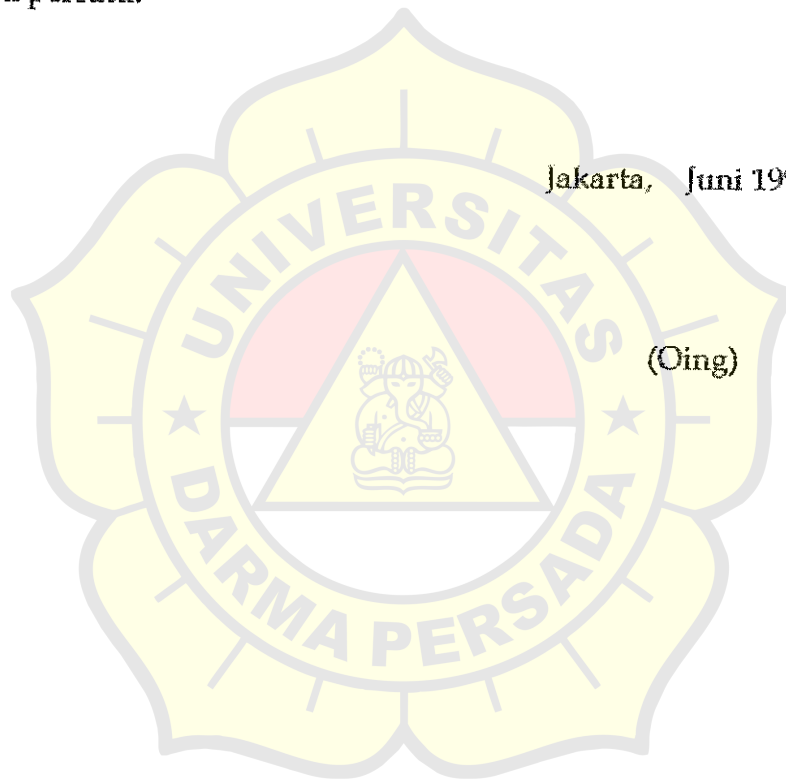
Dengan mengucapkan syukur dan terima kasih kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan petunjuk, maka sampailah penulis kepada tugas akhir yaitu menyusun skripsi untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan program studi Strata I Ilmu Ekonomi di Universitas Darma Persada.

Dalam menyusun skripsi ini banyak sekali menerima bantuan dan bimbingan dari semua pihak. Untuk semua itu ucapan terima kasih sebesar-besarnya penulis sampaikan kepada yang terhormat :

1. Bapak Drs. W. D. Sukisman selaku Rektor Universitas Darma Persada.
2. Bapak Drs. Sartono selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
3. Bapak Drs. Soeroso selaku Ketua Jurusan Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
4. Bapak Drs. H. Usman Saleh AK selaku Dosen Pembimbing Materi yang telah memberikan petunjuk-petunjuk dan bimbingan dalam usaha menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Sukardi SE selaku dosen Pembimbing Teknis yang telah memberikan bimbingan serta petunjuk teknis penyusunan skripsi.
6. Dosen-dosen beserta staf administrasi Fakultas Ekonomi Universitas Darma Persada.
7. Ibu Vera sebagai staf accounting yang telah memberikan informasi yang diperlukan dalam penyusunan skripsi ini

8. Saudara-saudara tercinta yang selalu memberikan dorongan dan semangat untuk menyelesaikan skripsi ini.
9. Seseorang yang sangat istimewa yang telah memberikan dorongan dan semangat serta
10. Semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dorongan yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu.

Jakarta, Juni 1998



ABSTRAK

- (A) OING : 93420052 / 933123340250062
- (B) Analisis Break Event Point Sebagai Dasar Penentuan Rencana Penjualan
- (C) x + 79 Halaman ; 1998 ; 15 Lampiran
- (D) Kata Kunci : Break Event Point Analysis, metode Korelasi / Matematis

(E) **ALASAN DAN TUJUAN PENELITIAN** . Mengetahui sejauh mana peranan penjualan dalam usaha-usaha penentuan rencana penjualan perusahaan, disamping juga untuk mencoba menggali bentuk dari penjualan impas yang dilaksanakan perusahaan dalam mengendalikan penentuan rencana penjualan yang diharapkan dapat memberikan wawasan baru bagi peneliti atas penelitian yang dilakukan.

Metode Peneliti. Untuk mengumpulkan data, penulis mengadakan penelitian ke PT. KUDA MAS dengan cara melakukan penelitian kepustakaan, penelitian lapangan dasar teorinya diperoleh dari bacaan ilmiah dan literatur lainnya.

Hasil Penelitian. Dengan mengadakan analisis Break Event Point, maka diketahui titik penjualan Impas (Rp) untuk tahun 1991 = 2.903,37, 1992 = 1.373,33, 1993 = 8.696,10, 1994 = 18.159,18 , 1998 = 1.796,87 sedangkan untuk ramalan tahun 1996 = 11.021,21, 1997 = 12.469,49, 1998 = 13.926,77, 1999 = 15.384,05 dan tahun 2000 = 16.841,33 . Dengan demikian tampak bahwa titik penjualan Impas untuk 5 tahun mendatan menunjukkan kecenderungan meningkat, sehingga akan menyulitkan pihak pimpinan perusahaan karena prosentase biaya variabel terhadap penjualan makin meningkat.

Kesimpulan dan Saran. Dilihat dari penyajian perhitungan penjualan biaya variabel dan biaya tetap, tampak bahwa biaya variabel perlu dikendalikan dan ditekan melalui berbagai efisiensi sehingga prosentase biaya variabel terhadap penjualan cenderung tidak mengalami peningkatan, untuk mewujudkan peningkatan efisiensi perlu dikaji berbagai komponen biaya variabel yang mungkin terdapat kebocoran, yaitu dengan membudayakan sistem anggaran dengan standar-standar tertentu dimana anggaran tersebut harus mendapat dukungan dan komitmen pimpinan perusahaan.

- (F) Daftar Acuan : 12 (1988 - 1995)

DAFTAR ISI

HALAMAN

LEMBAR PERSETUJUAN SKRIPSI	i
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	ii
KATA PENGANTAR	iii
ABSTRAK	v
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I : PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Perumusan & Batasan Masalah	3
C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian	4
D. Metode Penelitian	4
E. Sistematika Skripsi	5
BAB II : LANDASAN TEORI	
A. Pengertian - pengertian dan Pentingnya Analisa	8

B.	Persyaratan Yang Diperlukan Dalam Analisa Titik Impas	12
C.	Variabel-variabel Yang Berkaitan Dengan Analisa Penjualan Impas	13
D.	Identifikasi Biaya Variabel dan Biaya Tetap	14
E.	Cara Penentuan Tingkat Penjualan Impas	24
F.	Perencanaan Laba Melalui Analisa Impas	27
BAB	III: TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN	
A.	Sejarah Perkembangan Perusahaan	29
B.	Bidang Usaha	30
C.	Struktur Organisasi Perusahaan	32
D.	Data Perusahaan	38
BAB	IV: ANALISA DAN PEMBAHASAN	
A.	Variabel yang Diteliti	41
B.	Pengidentifikasi Biaya	52
C.	Perencanaan Penetapan Biaya dengan Metode Least Square	59
D.	Perhitungan Penjualan Impas	62

E.	Break Event Point (BEP) untuk Perencanaan Laba	72
----	---	----

BAB V: KESIMPULAN DAN SARAN

A.	Kesimpulan	76
B.	Saran-saran	79

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN - LAMPIRAN



DAFTAR TABEL

Tabel		Halaman
2 - 2	Total Biaya Yang Dikeluarkan Oleh Perusahaan	21
2 - 3	Cara Mengidentifikasi Metode Korelasi	22
2 - 4	Penentuan Tingkat Penjualan Impas Secara Tabelaris	25
3 - 1	Neraca PT KUDA MAS Selama Lima Tahun	39
3 - 2	Laporan Laba/Rugi PT KUDA MAS Periode Lima Tahun (1991/1995)	40
4 - 1	Nilai Penjualan Tahun 1991 s/d 1995	41
4 - 22	Ramalan Biaya Tetap Tahun 1996, 1997 1998, 1999 dan 2000	59
4 - 23	Ramalan Biaya Variabel Tahun 1996, 1997 1998, 1999 dan 2000	60
4 - 24	Rekapitulasi Hitungan tingkat Penjualan Impas Dari Tahun 1991 s/d 1995	65
4 - 25	Ramalan Penjualan Impas Per Unit Tahun 1996, 1997, 1998, 1999 dan 2000	74
4 - 26	Ramalan Penjualan Impas Per Rupiah Tahun 1996, 1997, 1998, 1999 dan 2000	75

DAFTAR GAMBAR

GAMBAR	Halaman
Struktur Organisasi PT KUDA MAS	37
Gambar Grafik Penjualan Impas	67



BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG MASALAH

Salah satu fungsi manajemen adalah perencanaan (planning) yang merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Oleh karena itu kelancaran atau keberhasilan suatu perusahaan sangat tergantung pada kemampuan manajemen di dalam membuat rencana kegiatan di masa yang akan datang baik dalam rencana jangka panjang maupun jangka pendek. Agar dapat membuat perencanaan yang baik seorang manajemen harus mampu melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang dan merencanakan berbagai cara yang harus ditempuh untuk menghadapi kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang tersebut mulai sekarang.

Dengan adanya perencanaan yang baik maka memudahkan seorang manajemen untuk melaksanakan tugas manajemen itu sendiri dengan baik. Dengan demikian semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan dan perencanaan itu sendiri dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan sehingga dengan perencanaan yang baik maka akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien.

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba dan besar kecilnya laba yang dapat dicapai akan merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Oleh karena itu manajemen harus

mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang maksimal agar dapat dikatakan sebagai manajemen yang sukses.

“Untuk dapat mencapai laba yang maksimal (dalam perencanaan maupun realisasinya) manajemen dapat melakukan beberapa langkah misalnya, menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada, menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki dan meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin”.

Ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan terpisah-pisah atau sendiri-sendiri. Karena ketiga faktor (biaya, harga jual, volume produksi) mempunyai hubungan yang erat atau saling berkaitan. Biaya akan menentukan harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan akan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi akan langsung mempengaruhi biaya.

Break event point merupakan analisa suatu keadaan dimana dalam pelaksanaan operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi ($\text{penghasilan} = \text{total biaya}$). Analisa break event point tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan dalam posisi break event point saja tetapi analisa break event point juga mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Beberapa manfaat analisa break event point antara lain : dapat dipakai dalam penetapan harga, pengendalian biaya, keputusan dengan ekspansi, menghasilkan barang yang kompetitif, jumlah penjualan maksimal yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan yang tertentu, bermanfaat dalam

pengendalian biaya tetap dan biaya variabel dalam perusahaan dan bermanfaat dalam menetapkan harga penjualan per unit.

Dengan demikian jelas kiranya manfaat analisis break event point bisa diharapkan oleh perusahaan dalam menentukan rencana penjualan minimal guna menghindari dari kemungkinan kerugian yang dapat menimpanya. Berdasarkan alasan tersebut diatas, penulis tertarik untuk membahas " Apakah Penjualan Impas Dapat Digunakan Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan ". Dengan Judul "ANALISIS BREAK EVENT POINT SEBAGAI DASAR PENENTUAN RENCANA PENJUALAN".

Masalah tersebut timbul karena menurut penulis banyak perusahaan yang dikelola tanpa adanya perencanaan penjualan. Pimpinan perusahaan berpikir dan bertindak sesuai dengan apa yang dilihatnya pada suatu waktu dan suatu saat tanpa menengok ke belakang untuk dijadikan rancangan kerja dimasa mendatang. Dalam hal ini maka sering perusahaan tidak mencapai tingkat efisiensi sehingga terjadi pemborosan di sana sini karena penjualan tidak mempunyai rencana yang jelas.

B. PERUMUSAN MASALAH DAN BATASAN MASALAH

1. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian dimuka maka penulis mencoba merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Apakah PT. Kuda Mas sudah melakukan analisis Break Event Point dalam penentuan rencana penjualan secara tepat ?
2. Bagaimana caranya menentukan perilaku biaya serta perilaku dari volume penjualan yang dapat menentukan pendapatan sehingga

kedua perilaku tersebut dapat diidentifikasi dalam keadaan impas yang akan menimpa perusahaan ?

C. TUJUAN DAN KEGUNAAN PENELITIAN

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui sejauh mana peranan Analisis Break Event Point dalam usaha-usaha penentuan rencana penjualan perusahaan. Disamping itu juga untuk mencoba menggali bentuk dari penjualan impas yang dilaksanakan perusahaan dalam mengendalikan penentuan rencana penjualan yang diharapkan dapat memberikan wawasan baru bagi peneliti atas penelitian yang dilakukannya.

D. METODE PENELITIAN

1. Variabel yang diteliti

Analisis penjualan impas adalah suatu cara yang digunakan oleh perusahaan untuk menentukan berapa penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak memperoleh laba tetapi tidak menderita kerugian. Analisis penjualan impas meliputi tingkat produksi atau kemampuan perusahaan dalam memproduksi, harga jual dari produk yang dihasilkan atau penerimaan pendapatan operasional perusahaan dan beban biaya yang dipikul oleh perusahaan.

2. Teknik Pengumpulan Data

a. Penelitian Kepustakaan

Penelitian ini dilakukan dengan jalan membaca buku-buku literatur, artikel-artikel yang berhubungan dengan bidang teoritis dalam memahami

permasalahan yang dikemukakan dan bahan perbandingan dengan kenyataan yang ada pada proyek penelitian.

b. Penelitian Lapangan

Penelitian ini dilakukan pada PT Kuda Mas yang berlokasi di Jl. Sukarjo Wiryopranoto No. 8 D yang menjadi obyek penelitian guna memperoleh data yang diperlukan melalui :

1. Wawancara dengan pimpinan yang berwenang dan petugas yang berkaitan dengan data yang diperlukan untuk memperoleh gambaran mengenai pemecahan masalah yang akan diteliti.
2. Observasi yaitu pengamatan langsung dilapangan untuk melihat dari dekat proses kegiatan tercapainya data yang dijadikan obyek penelitian.
3. Penelitian dilakukan di PT Kuda Mas selama 2 bulan, yaitu bulan Maret sampai dengan April 1998.

3. Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan adalah :

1. Pendekatan secara Tabelaris.
2. Pendekatan secara Arithmatik.

E. SISTEMATIKA PENULISAN

Untuk bisa mendapatkan gambaran yang menyeluruh tentang skripsi yang akan disajikan maka penulis akan menyajikan sistematika pembahasan yang terdiri dari :

BAB I : PENDAHULUAN

Pada bab ini diketengahkan tentang latar belakang masalah, perumusan dan batasan masalah, tujuan dan kegunaan penelitian, metode penelitian dan sistematika penyusunan skripsi.

BAB II : LANDASAN TEORI

Pada bab ini disajikan tentang landasan teori yang diketengahkan oleh para pakar diberbagai referensi yang harus dibaca penulis di perpustakaan meliputi :

Arti dan pentingnya analisa penjualan impas, persyaratan yang diperlukan dalam analisa titik impas, variabel-variabel yang berkaitan dengan analisa penjualan impas, identifikasi biaya variabel dan biaya tetap, cara penentuan tingkat penjualan impas dan perencanaan laba melalui analisa impas.

BAB III : TINJAUAN UMUM PERUSAHAAN

Pada bab ini diketengahkan sejarah perkembangan perusahaan, lapangan usaha dan struktur organisasi perusahaan.

BAB IV : PEMBAHASAN DAN ANALISA

Pada bab ini disajikan laporan Keuangan, Pengidentifikasian biaya operasional ke dalam total biaya tetap dan biaya variabel per unit, perencanaan penetapan biaya tetap dan biaya variabel per unit, Perhitungan penjualan impas dalam nilai rupiah dan Unit, Break Event Point (BEP) untuk perencanaan Laba.

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN

Setelah disajikan gambaran umum beserta analisa dan pembahasan maka sampailah kepada kesimpulan dan saran-saran.

