



BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Pada setiap organisasi baik yang berorientasi laba maupun yang tidak berorientasi laba pasti memiliki tujuan. Organisasi yang berorientasi laba pada umumnya mempunyai tujuan untuk mendapatkan laba dan memberikan kontribusi perbaikan secara ekonomis, sedangkan organisasi yang tidak berorientasi laba pada umumnya memiliki tujuan pencapaian misi tertentu.

Sangat penting bagi manajemen untuk benar-benar memahami apa yang menjadi tujuan organisasi, tanpa itu kegiatan manajemen yang efektif tidaklah mungkin dilakukan. Akhir-akhir ini manajemen yang efektif banyak menjadi sorotan, tekanan persaingan mendorong berkembangnya pihak manajemen untuk memenuhi tujuan perusahaan dalam jangka waktu yang telah ditentukan.

Di dalam dunia usaha persoalan perolehan laba, baik perusahaan yang bergerak di bidang jasa, perdagangan, maupun perindustrian akan selalu berusaha merealisasi tujuan yang telah digariskan dengan memanfaatkan faktor-faktor produksi yang dimiliki dengan seefisien dan seefektif mungkin.

Laba merupakan selisih antara penghasilan penjualan atas semua biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh penghasilan tersebut pada suatu periode tertentu. Untuk mencapai laba yang optimal manajemen melakukan berbagai langkah yaitu; menekan biaya produksi maupun biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang

ada, menentukan harga jual sesuai dengan laba yang dikehendaki, meningkatkan volume penjualan. Ketiga langkah itu tidak dapat dilakukan secara terpisah karena ketiga faktor tersebut (biaya, harga jual, volume penjualan) mempunyai hubungan yang erat dan saling keterkaitan, yaitu biaya menentukan harga jual, harga jual mempengaruhi volume penjualan, dan volume penjualan akan langsung mempengaruhi biaya. Oleh karena itu dalam perencanaan laba hubungan ketiga faktor itu memegang peranan yang sangat penting.

Salah satu teknik yang tepat dalam perencanaan laba yaitu Analisa *Break Even Point*. Analisa BEP berkaitan erat dengan biaya, volume penjualan, harga jual dan laba. *Break Even Point* diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Tetapi analisa BEP tidak hanya semata-mata mengetahui keadaan perusahaan yang BEP saja, akan tetapi analisa *break even point* mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai tingkat volume penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Dengan analisa *break even* perencanaan laba yang dihasilkan akan lebih mungkin untuk direalisasikan sesuai dengan kemampuan perusahaan dibandingkan hanya dengan perencanaan yang didasarkan pada perkiraan subyektif.



1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas, maka disimpulkan bahwa yang dihadapi adalah “Bagaimana manfaat Analisa *Break Even Point* bagi perencanaan laba jangka pendek pada PT. Garuda Plastik?”.

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan uraian perumusan masalah diatas, maka penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui manfaat analisa *Break Even Point* bagi perencanaan laba jangka pendek pada PT. Garuda Plastik.

1.4 Manfaat Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan agar diperoleh manfaat sebagai berikut:

- Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini dapat berguna bagi pimpinan perusahaan sebagai dasar pengambilan keputusan dalam usaha meningkatkan laba yang diperoleh perusahaan

- Bagi Universitas

Dapat menambah pengetahuan bagi mahasiswa lain yang ingin memperdalam pengetahuan mengenai *Break Even Point*.

- Bagi Penulis

Sebagai bahan perbandingan sekligus menerapkan antara teori dan praktek yang telah penulis terima selama masa perkuliahan.



1.5 Sistematika Penyusunan Skripsi

Sistematika yang dimaksud adalah untuk mengetahui uraian singkat materi penulisan skripsi ini.

Pembahasan meliputi 5 (lima) bab, yaitu:

Bab I Pendahuluan

Bab ini membahas tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika penyusunan skripsi.

Bab II Tinjauan Pustaka

Bab ini membahas landasan teori yang dipergunakan dalam penyusunan skripsi yaitu teori yang berkaitan dengan manfaat analisa *break even point* bagi perencanaan laba jangka pendek yang dipakai sebagai dasar dalam pemecahan permasalahan.

Bab III Metode Penelitian

Bab ini membahas tentang desain penelitian, definisi operasional, desain penelitian, jenis dan sumber data, desain penelitian, dan kerangka konseptual.

Bab IV Analisa Dan Pembahasan

Bab ini membahas tentang gambaran umum perusahaan yang terdiri dari sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan dan pembahasan serta pemecahan masalah.

Bab V Simpulan Dan Saran

Bab ini membahas tentang simpulan dari pembahasan serta saran-saran bagi perusahaan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian *Break Even Point*

Analisa *Break Even Point* (BEP) bukan merupakan istilah baru dalam ilmu ekonomi. Istilah *Break Even Point* berasal dari Bahasa Inggris yang sampai saat ini masih belum ada terjemahannya secara tepat dalam bahasa Indonesia yang dapat diterima oleh semua pihak. Ada yang menerjemahkan menjadi titik pulang pokok, titik impas, silangimbang, kembali pokok, tak rugi tak laba atau klop. Oleh karena itu penulis mempertimbangkan untuk tetap memakai "*Break Even Point*" dalam pembahasan skripsi ini.

Ada berbagai pendapat yang dikemukakan oleh para ahli ekonomi tentang arti istilah *Break Even Point* ini, tetapi pada dasarnya mempunyai konsep yang sama. Seperti yang dikemukakan oleh Riyanto (1998:359) "*Analisa Break Even* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan".

Sedangkan menurut Simangunsong (1991:198) "*Break Even Point*/titik impas/titik pulang pokok ialah keadaan perusahaan pada saat jumlah penghasilan sama dengan jumlah biaya, sehingga perusahaan tidak memperoleh laba tetapi tidak menderita kerugian".

Kemudian menurut Djarwanto (1994:184) Analisa titik impas adalah merupakan suatu cara yang digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk



mengetahui atau merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak memperoleh keuntungan atau tidak memperoleh kerugian”.

Menurut **Sinuraya (1999:101)**, analisis *Break Even* bertujuan untuk mempelajari hubungan biaya, keuntungan dan volume kegiatan (penjualan), yang dihasilkan dengan *cost* tertentu, guna mendapatkan *profit* yang optimal.

Handoko (1984:304) mengemukakan, analisis *break even* digunakan untuk menentukan berapa jumlah produk (dalam rupiah/unit keluaran) yang harus dihasilkan, agar perusahaan minimal tidak menderita rugi (“*break-even*”).

Sedangkan **Lawrence J. Gitman (2000:490)** berpendapat “*the firm's operating break even point is the level of sales necessary to cover all operating cost. At that point, earnings before interest and taxes equals \$0*”.

Dari berbagai pendapat tersebut, dapat ditarik kesimpulan bahwa *Break Even Point* adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami kerugian maupun memperoleh laba karena total penjualannya sama besarnya dengan total biaya, atau terdapat keseimbangan antara jumlah penghasilan dengan biaya-biaya sehingga tidak terdapat laba maupun rugi.



2.1.2 Kegunaan analisa BEP

Salah satu fungsi manajemen adalah perencanaan atas kegiatan perusahaan yang dilaksanakan untuk mencapai tujuan perusahaan pada periode di masa yang akan datang. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba yang semaksimal mungkin sesuai dengan kemampuan perusahaan.

Maka dari itu, analisa BEP sangat bermanfaat bagi manajemen dalam penyusunan perencanaan dan perumusan kebijaksanaan perusahaan karena kegunaan-kegunaannya antara lain yaitu :

- a. Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu. Jadi dapat digunakan untuk perencanaan laba atau "*profit planning*".
- b. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan, yaitu alat pencocokan antara realisasi dengan angka-angka dalam perhitungan *Break Even*. Jadi analisa BEP sebagai alat pengendalian atau "*controlling*".
- c. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual, yaitu setelah diketahui hasil-hasil penghitungannya menurut analisa BEP dan laba yang ditargetkan.
- d. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus diambil oleh seorang manajer. Misalnya seorang manajer akan mengambil suatu keputusan tertentu mengenai laba, terlebih dahulu menanyakan titik *Break Even*-nya.



2.1.3 Asumsi-asumsi dalam Analisa *Break Even Point*

Analisa BEP dalam perhitungannya menggunakan asumsi-asumsi tertentu, adapun asumsi yang dikemukakan oleh **Riyanto (1998:360)** adalah sebagai berikut :

- a. Biaya dalam perusahaan dibagi dalam golongan biaya variabel dan golongan biaya tetap.
- b. Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proposional dengan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel per unitnya adalah sama.
- c. Besarnya biaya tetap secara totalitas tidaklah berubah meskipun ada perubahan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
- d. Harga jual per unit tidak berubah selama periode analisa.
- e. Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produksi, perimbangan penhasilan penjualan antara masing-masing produk atau "*sales mix*"-nya adalah tetap konstan.

Setelah mengetahui asumsi-asumsi dasar yang tersebut diatas maka ditarik kesimpulan bahwa dalam analisa BEP ini digunakan asumsi-asumsi sebagai berikut :

1. Bahwa biaya yang terjadi dalam perusahaan harus diidentifikasi menjadi dua macam biaya yaitu biaya variabel dan biaya tetap. Dimana biaya variabel itu jumlah totalnya akan berubah secara proporsional sesuai dengan volume produksi. Jadi biaya variabel per unit produknya adalah



konstan berapapun jumlah unit yang diproduksi. Sedangkan biaya tetap itu jumlah totalnya akan konstan berapapun jumlah produksinya sehingga biaya tetap per unitnya akan semakin kecil bila volume produksi meningkat.

2. Bahwa harga jual per unit produk adalah tetap sama berapapun volume produk yang dijual.
3. Bahwa perusahaan tersebut dianggap hanya memproduksi satu produk, bila ada lebih satu macam produk maka dianggap sales mix yang selalu tetap.
4. Unsur-unsur biaya tidak mengalami perubahan.
5. Produksi dan efisiensi operasi tidak mengalami perubahan.
6. Bahwa persediaan awal maupun akhir dianggap tidak ada, artinya analisa BEP tidak mengakui adanya persediaan.

2.1.4 Pemisahan Biaya sebagai Salah Satu Faktor Analisa BEP

Untuk dapat menentukan tingkat *Break Even*, maka semua biaya yang terjadi harus dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Jenis biaya semi variabel atau semi tetap dalam analisa BEP perlu dipisahkan terlebih dahulu menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan metode-metode tertentu. Karena hasil perhitungan BEP menggunakan asumsi biaya tetap tidak berubah selama periode perhitungan, dan biaya variabel berubah secara proporsional selama periode perhitungan. Sedangkan dalam prakteknya hampir tidak mungkin biaya tetap tidak berubah dan biaya variabel berubah secara



proporsional, dimana biaya variabel mungkin meningkat karena naiknya biaya pengangkutan atau lainnya, dengan demikian biaya tetap dan biaya variabel dibatasi pada kapasitas dalam *relevant range*.

Untuk tujuan mengadakan analisa BEP, biaya-biaya yang telah terjadi selama periode tertentu diklasifikasikan kedalam kelompok biaya tetap dan biaya variabel. Biaya yang meliputi biaya produksi, biaya penjualan, biaya umum dan administrasi harus dipisahkan berapa yang merupakan biaya tetap dan berapa yang merupakan biaya variabel.

2.1.4.1 Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan, tidak terpengaruh adanya perubahan volume kegiatan dalam batasan-batasan tertentu. Atau biaya tetap persatuan akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan perusahaan, yang mana semakin besar volume produksi maka biaya tetap per unitnya akan semakin kecil demikian pula sebaliknya. Sehingga secara umum biaya tetap mempunyai sifat :

1. Total biaya tetap tidak berubah walaupun volume produksinya berubah.
2. Biaya tetap per unit akan meningkat bila volume produksinya akan menurun.
3. Biaya tetap merupakan tanggung jawab top management.

Yang termasuk kelompok biaya tetap adalah biaya penyusutan, biaya gaji, biaya asuransi, biaya sewa, biaya bunga, biaya pemeliharaan, dan biaya tidak



langsung lainnya. Biaya tidak langsung adalah biaya-biaya yang tidak langsung membentuk hasil produksi.

2.1.4.2 Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Bila volume produksi meningkat, biaya variabel juga akan meningkat sesuai dengan peningkatan volume produksi. Jadi biaya variabel per unit barang selalu tetap besarnya berapapun volume barang yang diproduksi atau dijual.

Yang termasuk dalam kelompok biaya variabel adalah biaya-biaya langsung seperti biaya pemakaian bahan dasar, biaya tenaga kerja langsung, dan beberapa biaya tidak langsung seperti biaya pemeliharaan, biaya penerangan, dan lain-lain yang sejenis. Biaya langsung adalah biaya-biaya yang secara langsung membentuk hasil produksi.

Rumus biaya tetap produksi:

$$TR = Price \times Quantity$$

$$TC = Fixed Cost + Variable Cost$$

$$\text{Margin kontribusi} = TR - VC$$

Volume produksi > BEP akan menguntungkan.

Margin kontribusi (*contribution margin*) merupakan penghasilan penjualan setelah dikurangi biaya variabel, merupakan penghasilan penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap. (Riyanto, 1998:360)



2.1.5 Analisa *Break Even Point*

Perhitungan untuk menentukan luas operasi pada tingkat *Break Even* dapat dilakukan dengan menggunakan suatu rumus tertentu, tetapi untuk menggambarkan tingkat volume dengan labanya diperlukan grafik atau bagan *Break Even*, secara sistematis tingkat *Break Even* dapat ditentukan dengan berbagai rumus atau dengan cara '*trial and error*' (coba-coba). Dengan demikian tingkat BEP dapat ditentukan dengan 3 (tiga) pendekatan, yaitu pendekatan matematis, pendekatan grafik dan *trial and error*.

2.1.5.1 Analisa BEP Dengan Pendekatan Matematis

Menurut Riyanto (1998:364), perhitungan *break even point* dengan rumus aljabar dapat dilakukan dengan 2 (dua) cara, yaitu:

- a. atas dasar unit
- b. atas dasar sales

a. atas dasar unit

Perhitungan *break even point* atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

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

Dimana:

P = harga jual per unit

V = biaya variabel per unit

FC = biaya tetap

Q = jumlah unit/kuantitas yang dihasilkan dan dijual.



- b. Perhitungan *break even point* atas dasar sales dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus aljabar sebagai berikut:

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

dimana:

FC = biaya tetap

VC= biaya variabel

S = volume penjualan

Analisa BEP dengan menggunakan pendekatan matematis ini memiliki kelebihan dan kelemahan, yaitu:

- Kelebihannya: bahwa pendekatan matematis ini dapat menjelaskan analisa BEP berdasarkan perhitungan matematis dan kebenarannya dapat ditelusuri dengan mudah.
- Kelemahannya :bahwa angka-angka yang diperoleh secara matematis adalah tidak mudah untuk dipahami.

2.1.5.2 Analisa Dengan Pendekatan Grafik

Salah satu cara untuk menentukan BEP adalah dengan membuat gambar BEP. Dalam gambar tersebut akan tampak garis biaya tetap, biaya variabel, hasil penjualan, laba marginal, laba pada tingkat penjualan tertentu dan kerugian pada tingkat penjualan tertentu. Besarnya volume produksi/penjualan dalam unit nampak pada sumbu horisontal (sumbu X) dan besarnya biaya dan penghasilan penjualan akan nampak pada sumbu vertikal (sumbu Y). Pada gambar BEP



tersebut BEP dapat ditentukan yaitu pada titik dimana terjadi persilangan antara garis penghasilan penjualan dengan garis biaya total. Apabila dari titik tersebut kita tarik garis vertikal ke bawah sampai sumbu X, akan nampak besarnya BEP dalam unit.

Kalau dari titik itu ditarik garis lurus horizontal ke samping sampai sumbu Y akan nampak besarnya BEP dalam rupiah.

Untuk menggambarkan garis biaya tetap dalam gambar BEP itu dapat dilakukan dengan 2 (dua) cara yaitu cara menggambarkan garis biaya tetap secara horizontal sejajar dengan sumbu X atau dengan menggambarkan garis biaya tetap sejajar dengan garis biaya variabel. Pada cara kedua '*contribution margin*' akan nampak pada gambar BEP tersebut.

Contoh:

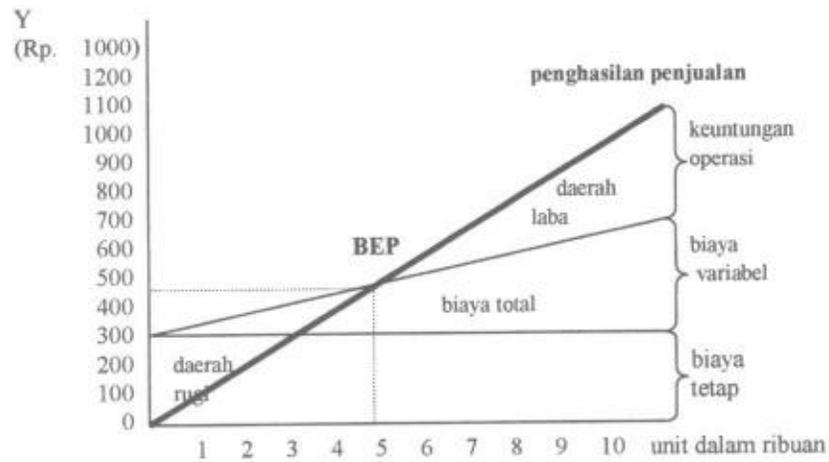
Suatu perusahaan beroperasi dengan biaya tetap sebesar Rp. 300.000,- biaya variabel Rp. 40/unit, harga jual Rp. 100/unit, kapasitas produksi maksimal 10.000 unit.

Dengan kedua cara dalam menggambarkan garis biaya tetap atas dasar data tersebut, kita dapat membuat 2 (dua) gambar BEP seperti nampak di bawah ini:



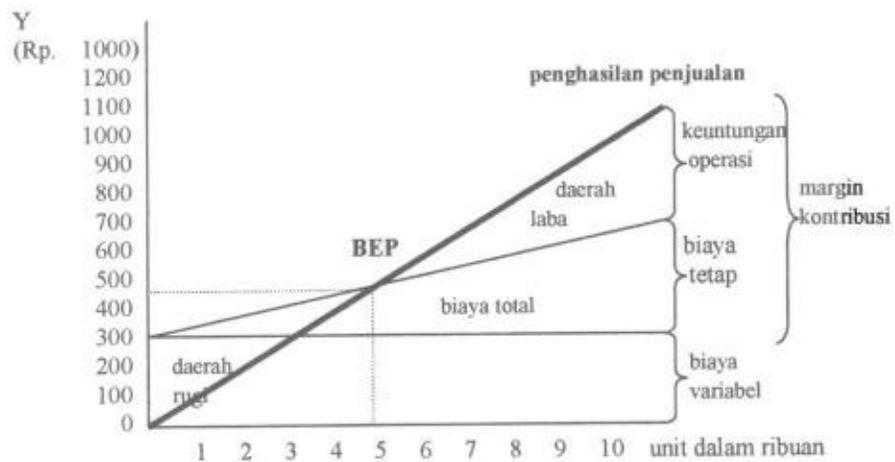
Gambar Garis Biaya Tetap Digambarkan Secara Horizontal Sejajar Dengan

Sumbu X



Gambar Garis Biaya Tetap Digambarkan Sejajar Dengan

Garis Biaya Variabel



(Riyanto, 1998:362)

Dari kedua gambar tersebut diatas nampak bahwa BEP tercapai pada volume penjualan sebesar Rp. 500.000,- atau dinyatakan dalam unit sebanyak 5000 unit.



2.1.5.3 Analisa BEP Dengan Pendekatan *Trial and Error*

Perhitungan BEP dapat dilakukan dengan cara *trial and error* yaitu dengan menghitung keuntungan operasi dari suatu volume produksi/penjualan tertentu. Bila perhitungan tersebut menghasilkan laba maka diambil volume produksi/penjualan yang lebih tinggi. Hal ini dilakukan beberapa kali sampai ditemukan volume penjualan/produksi dimana penghasilan sama besarnya dengan biaya total. Cara perhitungan dengan metode ini sangat sederhana tetapi tidak praktis untuk dilaksanakan dalam praktek sebab cara ini bertele-tele dan membutuhkan waktu yang banyak dalam pelaksanaan perhitungannya.

2.1.6 Batas Keamanan (*Margin of Safety*)

Pengertian *Margin of safety* menurut Simangunsong (1991:205) adalah selisih antara volume penjualan menurut anggaran (volume yang dibudgetkan) dengan volume penjualan pada titik *break even*.

Mas'ud (1986:147) berpendapat *Margin of safety* adalah selisih antara jumlah penjualan yang ditargetkan dengan jumlah penjualan pada keadaan BEP.

Sedangkan menurut Ahmad (2005:65) *Margin of safety* diartikan sebagai penurunan persentase penjualan yang aman, atau besarnya penurunan penjualan dan perusahaan masih dalam situasi tidak merugi.



Dari pengertian tersebut diatas menurut Simangunsong (1991:205) dapat ditarik beberapa simpulan sebagai berikut:

1. *Margin of safety* dapat menunjukkan sampai seberapa banyak volume penjualan yang dianggarkan dapat mengalami penurunan agar perusahaan tidak mengalami kerugian (*break even*).
2. *Margin of safety* besarnya adalah: jumlah pengeluaran menurut budget (anggaran) dikurangi jumlah penjualan menurut titik *break even*.

Dengan demikian *margin of safety* adalah juga menggambarkan batas jarak, dimana kalau berkurangnya penjualan melampaui batas jarak tersebut, perusahaan akan menderita kerugian. Informasi tentang batas keamanan ini dapat dinyatakan dalam prosentase (*ratio*) dan selisih antara penjualan yang dibudgetkan dengan penjualan pada tingkat BEP itu sendiri.

Besarnya *margin of safety* dapat dihitung dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Margin of safety} = \frac{\text{penj yg direncanakan} - \text{penj pd break event}}{\text{Penjualan yang direncanakan}} \times 100\%$$

(Riyanto, 1998:366)

Makin kecil *Margin of safety* → makin cepat perusahaan mendekati rugi.



2.1.7 Kegunaan Analisa BEP Bagi Manajemen

Analisa BEP sangat bermanfaat bagi manajemen dalam menjelaskan beberapa keputusan operasional yang penting dalam 3 (tiga) cara yang berbeda namun tetap berkaitan yaitu:

1. pertimbangan tentang produk baru dalam menentukan berapa tingkat yang harus dicapai agar perusahaan memperoleh laba.
2. sebagai kerangka dasar penelitian terhadap perencanaan laba jangka pendek terhadap produktivitas produk yang dihasilkan.
3. membantu manajemen dalam menganalisis konsekuensi penggeseran biaya variabel menjadi biaya tetap karena otomisasi mekanisme kerja dengan peralatan yang canggih.

Walaupun analisa BEP bukan merupakan satu-satunya patokan yang baku dalam pengambilan keputusan, tetapi dengan menggunakan analisa BEP keputusan yang diambil manajemen akan lebih terarah dan dapat dipertanggungjawabkan karena keputusan yang diambil bukan hanya didasarkan pada intuisi atau coba-coba saja melainkan dari hasil perhitungan yang matang dan dapat dipertanggungjawabkan.

2.1.7.1 Analisa BEP Untuk Perencanaan Laba

Perencanaan laba jangka pendek dilakukan oleh manajemen dalam proses penyusunan anggaran perusahaan. Dalam perencanaan laba jangka pendek, manajemen mempertimbangkan berbagai usulan kegiatan yang berakibat terhadap



perubahan harga jual, volume penjualan, biaya variabel, dan atau biaya tetap yang akhirnya akan berdampak terhadap laba bersih.

Perencanaan laba menurut **Matz dan Usry (1992:24)** adalah merupakan suatu rencana kerja yang telah diperhitungkan terlebih dahulu dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba rugi, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek.

Faktor-faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba, menurut **Djarwanto (1994:207)** antara lain:

1. Perubahan karena faktor biaya

Apabila biaya variabel dan biaya tetap berubah sedangkan volume penjualan dan harga jual per unit tidak berubah, maka perolehan laba juga akan mengalami perubahan. Dalam kasus ini titik *break even*-nya akan bergeser.

2. Perubahan karena faktor volume produksi

Apabila volume produksi/penjualan berubah sedangkan faktor-faktor yang lain (harga jual, ratio biaya variabel dan biaya tetap) tidak berubah maka perolehan laba juga akan berubah. Dalam kasus ini titik *break even*-nya tetap/tidak berubah.

3. Perubahan karena faktor harga jual

Apabila harga jual per unit mengalami perubahan, sedangkan volume penjualan, biaya variabel per unit, dan biaya tetap tidak berubah maka perolehan laba juga akan mengalami perubahan. Dalam kasus ini titik BEP-nya akan mengalami perubahan pula.



2.1.7.1.1 Jenis-jenis Perencanaan Laba Perusahaan

Menurut **Sukirno (2005:236)** pada dasarnya perencanaan laba dalam suatu perusahaan terdiri dari 2 (dua) bagian utama, yaitu:

a. Perencanaan laba jangka panjang

Adalah sebagai suatu proses yang berkesinambungan untuk mengambil keputusan saat ini dengan perkiraan terbaik mengenai keadaan di masa mendatang, mengorganisasikan kegiatan yang diperlukan guna melaksanakan keputusan dan menilai serta membandingkan hasil keputusan terhadap hasil yang diharapkan melalui umpan balik yang terorganisir dan sistematis. Rencana jangka panjang biasanya meliputi jangka waktu 10 tahun keatas.

b. Perencanaan laba jangka pendek

Adalah perencanaan maupun pengendalian yang lebih mementingkan arah tindakan rencana jangka panjang dengan kemungkinan-kemungkinan pertumbuhan labanya di masa yang akan datang, semuanya harus ditempatkan pada suatu jangka waktu yang lebih pendek. Rencana jangka pendek dan menengah biasanya meliputi satu atau beberapa masa pembukuan (*accounting period*).



2.1.7.2 Analisa BEP Untuk Perusahaan Yang Memproduksi Lebih Dari Satu Macam Produk

Di dalam perusahaan yang memproduksi dan menjual lebih dari satu macam produk, maka manajemen tidak hanya menghadapi masalah bagaimana mencari komposisi penjualan yang menghasilkan laba yang maksimal saja, namun juga membutuhkan informasi mengenai berapa kontribusi masing-masing produk dalam hal menghasilkan laba perusahaan secara keseluruhan.

Dalam menganalisa kontribusi masing-masing produk tersebut, manajemen sudah mempunyai pedoman yang telah ditetapkan:

1. produk apa yang harus dihentikan produksi/penjualannya atau diganti dengan produk lain yang lebih menguntungkan.
2. produk apa yang harus dijual sebanyak mungkin, karena kemampuannya yang tinggi dalam menghasilkan laba.
3. produk apa yang harus diteruskan, namun tidak dipromosikan karena produk tersebut hanya dapat menutupi sebagian dari biaya tetapnya saja.

Walaupun ada keterbatasan pada perusahaan misalnya persediaan bahan baku yang terbatas, dan kapasitas mesin yang terbatas, namun dengan adanya penelitian atas kontribusi masing-masing produk tersebut dapat memberikan informasi bagi manajemen dalam menetapkan komposisi produksi/penjualan yang tepat.

Dengan demikian manajemen dapat memilih produk mana yang paling menguntungkan, sehingga tujuan perusahaan untuk memperoleh laba yang optimal dapat tercapai sesuai dengan kemampuan perusahaan.



2.1.7.3 Analisa Biaya-Volume-Laba (*Cost-Volume-Profit Analysis* atau *CVP Analisis*)

Analisa Biaya-Volume-Laba (CVP) merupakan salah satu dari analisa hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba, yang menitik beratkan analisisnya pada sampai berapa jauh perubahan-perubahan biaya, nilai penjualan dan harga jual yang mempengaruhi laba perusahaan.

Seperti halnya dengan Analisa BEP, maka pengertian Analisa CVP dengan grafik akan mempermudah untuk mengetahui pengaruh biaya, nilai penjualan dan harga jual terhadap laba perusahaan.



2.1.8 Kerangka Konseptual

Gambar 3.1

Kerangka Konseptual Penelitian

