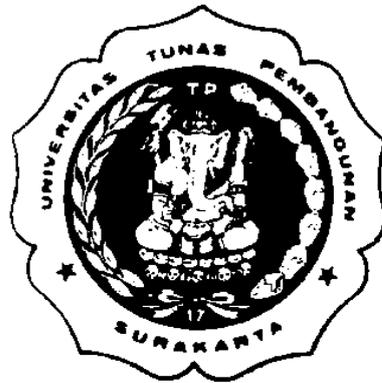


ABSTRAKSI SKRIPSI

**ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA PERUSAHAAN
TEKSTILE PT ISKANDARTEX
DI SURAKARTA**



Oleh :

ANDYKA YUDHA MIRANDA
NIM : C 0115.032

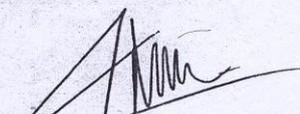
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS TUNAS PEMBANGUNAN
SURAKARTA

2019

Surakarta,2019

Disetujui dan diterima baik
Untuk dipertahankan

Pembimbing II



(Drs. Agus Purwanto, M.Si)

Pembimbing I



(Dra. Hj. Tati Ediati, M.M)

A. Latar Belakang Masalah

Laba atau keuntungan bagi perusahaan adalah merupakan selisih antara total pendapatan di atas biaya total yang dikeluarkan. Sedangkan penghasilan diperoleh dari hasil kali antara harga jual dengan volume penjualan. Sehingga perencanaan laba untuk periode tertentu mempunyai hubungan yang sangat erat dengan perencanaan penjualan dan perencanaan biaya pada periode yang bersangkutan.

Pengertian rencana adalah suatu cara bertindak yang ditetapkan terlebih dahulu. Sedangkan proses perencanaan adalah merupakan proses berfikir ke depan, mengambil keputusan tentang cara bertindak, setelah mempertimbangkan banyak kemungkinan alternatif yang tersedia.

Biaya keuntungan dan volumen kegiatan (*break-even point*) adalah suatu titik dimana suatu perusahaan tidak memperoleh laba ataupun tidak menderita rugi. Dengan kata lain perusahaan dikatakan *break-even point* apabila penghasilan sama dengan jumlah biaya. Dari analisis tersebut dapat diketahui berapa volume penjualan minimum harus dicapai agar perusahaan tidak menderita rugi.

B. Perumusan Masalah

1. Berapakah besarnya tingkat penjualan yang harus dicapai, apabila perusahaan ingin memperoleh tingkat keuntungan tertentu pada suatu periode tertentu” ?
2. Apakah besarnya realisasi laba yang dicapai perusahaan sudah sesuai dengan laba yang diharapkan atau yang direncanakan?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk menghitung besarnya tingkat penjualan yang harus dicapai PT Iskandartex di Surakarta apabila perusahaan ingin memperoleh keuntungan tertentu pada suatu periode tertentu.

2. Untuk mengetahui realisasi laba yang dicapai perusahaan dengan yang diharapkan atau yang direncanakan.

D. Metodologi Penelitian

1. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada PT Iskandartex di Surakarta

- .2. Jenis Data

Data Sekunder data yang diperoleh dengan jalan mengutip dari sumber lain yang terdapat dalam perusahaan, yang ada kaitannya dengan permasalahan yang diteliti, antara lain :

- a. Perincian biaya tahun 2014 s/d 2018
- b. Perincian harga pokok penjualan tahun 2014 s/d 2018
- c. Volume produksi tahun 2014 s/d 2018
- d. Volume penjualan tahun 2014 s/d 2018.

3. Sumber Data

- a. *Field Research* (studi lapangan) : yaitu dengan melakukan penelitian secara langsung kepada perusahaan untuk memperoleh data dan keterangan yang berhubungan dengan masalah yang dibahas.
- b. *Library Research* (studi kepustakaan) : yaitu dengan mempelajari berbagai macam kepustakaan yang berhubungan dengan permasalahan yang diteliti.

5. Teknik Analisis Data

Untuk mengevaluasi penerapan analisis *break-even point* sebagai alat perencanaan laba pada PT Iskandartex di Surakarta dapat ditempuh dengan langkah-langkah sebagai berikut :

- a. Memisahkan biaya yang terdiri biaya variable dan biaya tetap
- b. Menentukan titik impas.
- c. Menghitung batas keamanan.
- d. Menentukan penjualan minimal.

6. Hasil analisis data

- Rasio keuntungan kontribusi (*Contribution Margin Ratio*) gabungan perusahaan dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2018 adalah :

- a. Tahun 2014 sebesar 36,12 %
- b. Tahun 2015 sebesar 42,41 %
- c. Tahun 2016 sebesar 19,71 %
- d. Tahun 2017 sebesar 33,13 %
- e. Tahun 2018 sebesar 23,60 %
- Sedangkan besarnya break even gabungan (mix) dari produk yang dihasilkan adalah sebagai berikut :
 - a. BEP Gabungan (mix) tahun 2014 sebesar Rp 2.289.567.954,04
 - b. BEP Gabungan (mix) tahun 2015 sebesar Rp 1.957.733.711,00
 - c. BEP Gabungan (mix) tahun 2016 sebesar Rp 3.647.580.222,00
 - d. BEP Gabungan (mix) tahun 2017 sebesar Rp 1.360.885.642,00
 - e. BEP Gabungan (mix) tahun 2018 sebesar Rp 3.589.308.129,00
- Margin of safety (MOS) perusahaan agar tidak menderita kerugian dengan penjualan yang dibudgetkan yaitu pada tahun 2019 sebesar 2,38 %.
- Penjualan minimal yang harus dilakukan oleh perusahaan agar memperoleh laba sebesar 25% adalah Rp 6.043.764.925,00

E. Kesimpulan dan Saran

1. Kesimpulan

Berdasarkan pada data yang ada dan hasil analisis data yang telah disusun, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut :

- a. PT Iskandartex di Surakarta memproduksi berbagai macam kain yang dikelompokkan menjadi dua jenis yaitu kain Rayon dan kain Printing. Adapun perhitungan perimbangan penghasilan dan biaya antara masing-masing produk atau "*Sales Mix*"nya yang dilakukan oleh perusahaan berdasarkan pada rasio nilai kain terhadap nilai pasarnya (jualnya).
- b. Dari angka-angka perhitungan kontribusimargin terlihat, rasio keuntungan kontribusi gabungan perusahaan berfluktuasi, hal ini diakibatkan oleh kenaikan harga akibat merosotnya perekonomian

pada menjelang akhir tahun 2016, sehingga mengimbangi pada harga-harga bahan baku yang merupakan biaya variabel bagi perusahaan.

- c. Dari angka di atas terlihat bahwa secara bersama (mix) hasil penjualan memberikan tingkat break even yang semakin tinggi untuk dicapai yaitu terutama pada tahun 2016 dan tahun 2018. Hal ini disebabkan karena perusahaan menaikkan harga jual produknya untuk mengimbangi adanya kenaikan harga-harga pada umumnya.
- d. Berdasarkan pada perhitungan margin of safety di atas, diketahui bahwa MOS sebesar 2,38 % artinya keadaan perusahaan cukup mengkhawatirkan karena perusahaan tahun-tahun mendatang terutama tahun 2020, akan segera menderita kerugian apabila terjadi penurunan penjualan sampai dengan 2,38 % dari penjualan yang direncanakan.
- e. Penjualan yang direncanakan (Minimal)
Hasil penjualan yang harus dicapai perusahaan agar terpenuhi besarnya keuntungan yang direncanakan 25% adalah Rp 6.043.764.925,00 dengan rincian sebagai berikut.
 - 1) Kain Rayon Rp 2.523.271.856,00
 - 2) Kain Printing Rp 3.520.493.069,00

B. Saran-saran

- a. Berdasarkan pada perhitungan CMR perusahaan yang berfluktuasi dari tahun 2014 sampai dengan tahun 2018, oleh karena itu pimpinan perusahaan hendaknya dapat menekan biaya variabel dengan cara :
 - 1) Mencari bahan baku dan penolong yang harganya lebih murah dengan kualitas sama
 - 2) Mengadakan pengawasan dalam penggunaan bahan baku dan bahan penolong.
 - 3) Menggunakan peralatan produksi yang lebih canggih yang dapat menekan biaya variabelnya.
- b. Mengingat besarnya BEP_{mix} perusahaan yang dapat dicapai dari tahun ketahun ada tendensi semakin rendah yang artinya perusahaan akan cepat untuk mendapatkan laba, maka pimpinan perusahaan hendaknya dapat

menentukan pada posisi mana sebaiknya perusahaan menjual produknya agar diperoleh laba yang maksimal.

- c. Apabila dilihat besarnya MOS perusahaan yang besarnya rata-rata di atas 2,38 % yang artinya keadaan perusahaan cukup mengkhawatirkan karena perusahaan tahun-tahun mendatang terutama tahun 2020, akan segera menderita kerugian apabila terjadi penurunan penjualan sampai dengan 2,38 % dari penjualan yang direncanakan. Oleh karena itu pimpinan perusahaan hendaknya dapat mempertahankan posisi ini, dan bila perlu ditingkatkan.
- d. Hasil penjualan yang harus dicapai perusahaan agar terpenuhi besarnya keuntungan yang direncanakan 25 % yaitu sebesar Rp 6.043.764.925,00 masih jauh di bawah dari rencana penjualan. Oleh karena itu pimpinan perusahaan hendaknya berani menentukan/ merencanakan keuntungan untuk tahun-tahun kedepan di atas 25 % dengan tidak meninggalkan kinerja perusahaan yang baik seperti; kualitas terjaga, harga mampu bersaing, kemudahan peroleh produk bagi konsumen dan lain sebagainya, sehingga rencana keuntungan dapat terealisasi.

