

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : **“ANALISIS BREAK EVEN DALAM HUBUNGANNYA
DENGAN PERENCANAAN LABA PADA PERUSAHAAN
ROKOK PT. KERBAU SURAKARTA”**

Nama : Agung Noor Hidayat

Nim : 93.30.1682

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen

Telah diuji dan dipertahankan di hadapan para penguji pada :

Hari : Senin

Tanggal : 23 Juni 2003

Mengetahui,

Dekan Fakultas Ekonomi



(Vincent Didiek Wiet Aryanto, Ph.D)

Koordinator Penguji



(Drs. R. Bowo Harcahyo, MBA)

HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI

Nama : Agung Noor Hidayad
NIM : 93.30.1682
NIRM : 93.6.111.82016.50191
Fakultas : Ekonomi
Jurusan : Manajemen
Judul Skripsi : ANALISIS BREAK EVEN DALAM HUBUNGANNYA
DENGAN PERENCANAAN LABA PADA
PERUSAHAAN ROKOK PT. KERBAU SURAKARTA

Disetujui Semarang, Oktober 2002

Pembimbing Utama



(Drs. Junianto Wibowo, MSM)

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Agung Noor Hidayat

Nim : 93.30.1682

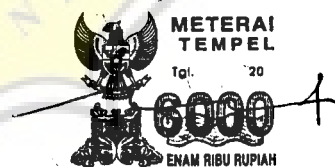
Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Manajemen

Judul Skripsi : “ANALISIS BREAK EVEN DALAM HUBUNGANNYA DENGAN PERENCANAAN LABA PADA PERUSAHAAN ROKOK PT. KERBAU SURAKARTA”

Menyatakan bahwa skripsi ini adalah hasil karya saya sendiri, apabila di kemudian hari ditemukan adanya bukti plagiasi, manipulasi dan/atau pemalsuan data maupun bentuk-bentuk kecurangan yang lain saya bersedia untuk menerima sanksi dari Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata Semarang.

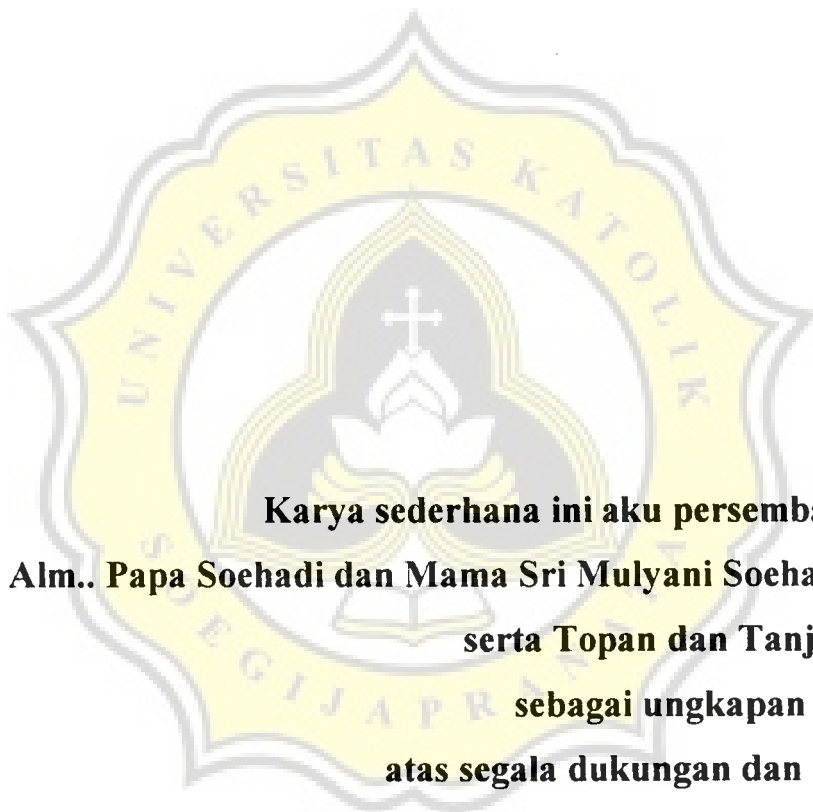
Semarang, Juli 2003



(Agung Noor Hidayat)

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

.... do your best !



**Karya sederhana ini aku persembahkan untuk
Alm.. Papa Soehadi dan Mama Sri Mulyani Soehadi tersayang
serta Topan dan Tanjung terkasih
sebagai ungkapan terima kasih
atas segala dukungan dan kasih sayang
yang telah diberikan selama ini**

ABSTRAKSI

Keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan sangat tergantung dari besar kecilnya laba yang didapat, untuk itu suatu perusahaan harus mampu memperkirakan atau memprediksi tingkat laba yang akan diperoleh sehingga manajemen dapat mempersiapkan langkah-langkah dan menetapkan kebijakan-kebijakan yang sekiranya perlu dilakukan agar perusahaan dapat mencapai tingkat laba yang diharapkan. Hal inilah yang disebut perencanaan laba.

Untuk mengetahui rencana laba perusahaan, dalam hal ini PT. Kebau Surakarta, terlebih dahulu harus diketahui keadaan perusahaan saat ini. Dari data-data historis yang ada dilakukan analisis break even yang menunjukkan adanya penurunan efisiensi perusahaan karena terjadi kenaikan tingkat BEP dari tahun ke tahun, yaitu pada tahun 1997 sebesar Rp 1.573.872.188,83 tahun 1998 sebesar Rp 1.717.346.796,03 tahun 1999 sebesar Rp 1.989.260.912,33 tahun 2000 meningkat lagi menjadi sebesar 2.433.399.372,10 dan pada tahun terakhir yaitu tahun 2001 mencapai Rp 2.682.142.339,73. Dengan adanya kenaikan BEP tersebut berarti perolehan laba yang diperoleh perusahaan dari produk rokok ini mengalami penurunan secara menerus dari tahun ke tahun.

Untuk mengetahui keadaan tingkat perolehan laba pada tahun perencanaan, yaitu tahun 2002, dilakukan usaha-usaha untuk memperkirakan yang meliputi perkiraan volume penjualan dengan menggunakan metode *least square*, serta perkiraan biaya variabel per unit dan harga jual dengan menggunakan metode rata-rata kenaikan. Hasil perkiraan tersebut kemudian digunakan untuk mencari tingkat *break even point* pada tahun peramalan. Selain itu hasil perkiraan/presiksi tersebut juga digunakan untuk melakukan prediksi laba pada tahun 2002, di mana laba tahun peramalan adalah selisih antara nilai perkiraan perolehan penjualan dengan nilai perkiraan total biaya.

Dari analisis yang telah dilakukan, diketahui bahwa penjualan BEP pada tahun 2002 adalah sebesar Rp 2.735.384.624,46 atau dalam unit sebesar 1.272.272 bungkus. Tingkat keuntungan yang diinginkan perusahaan untuk tahun 2002 adalah sebesar 5 % sehingga tingkat penjualan minimal yang harus dicapai oleh perusahaan adalah sebesar Rp 3.048.285.114,57 atau 1.417.807 bungkus.

Dalam perencanaan laba, diajukan empat alternatif usaha-usaha pencapaian tingkat perolehan laba yang diharapkan oleh perusahaan, yaitu pengurangan biaya tetap sebesar Rp 46.226.576,22, pengurangan biaya variabel per unit sebesar Rp 33,69, peningkatan harga jual sebesar Rp 33,69, atau peningkatan volume penjualan sebesar 45.607 bungkus. Yang terpenting dari usaha perencanaan laba tersebut di atas pada dasarnya adalah adanya perbaikan atau peningkatan efisiensi perusahaan.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami persembahkan ke hadirat Allah SWT atas limpahan rahmat, anugerah, kemudahan, kelancaran dan semua pemberian-Nya yang tidak mungkin terjabarkan satu persatu hingga akhirnya kami dapat menyelesaikan penyusunan skripsi ini.

Selama menyusun skripsi ini, tidak sedikit ada hambatan dan halangan yang harus kami hadapi, tapi berkat limpahan kemudahan dan kelancaran dari Allah SWT serta usaha dan ketekunan yang kami lakukan dan tak lupa doa, bantuan dan dorongan yang tak ternilai harganya dari berbagai pihak, akhirnya skripsi ini dapat selesai disusun.

Melalui kesempatan ini dengan segala kerendahan hati yang tulus ikhlas, kami sampaikan rasa terima kasih yang mendalam kepada :

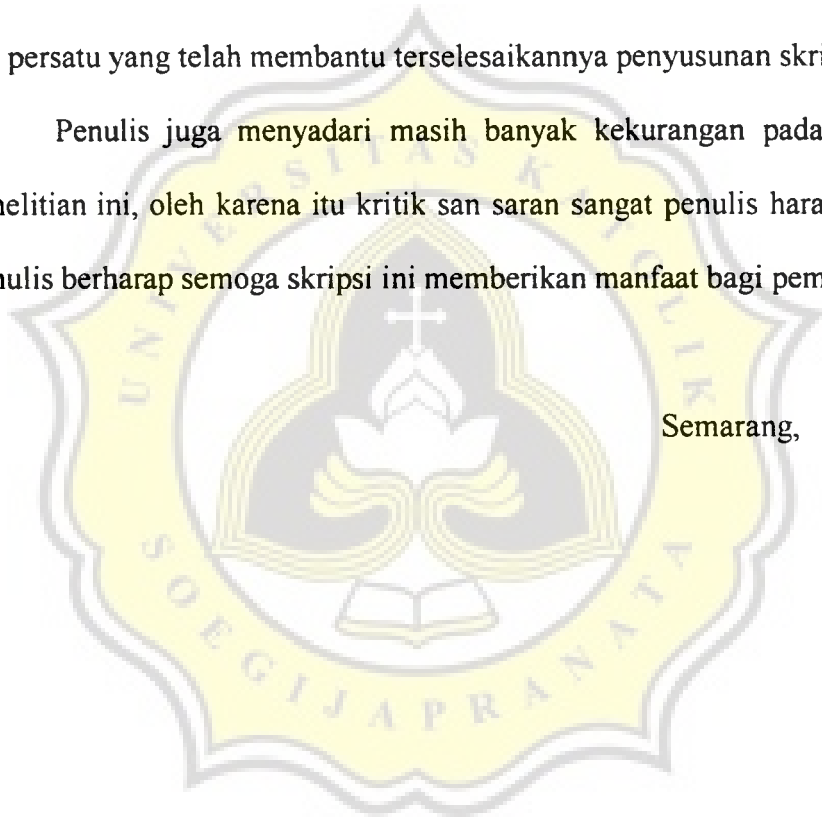
1. Bapak Vincent Didik, SE. MBM. PhD, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata.
2. Bapak Drs. Junianto Wibowo, MSM selaku Dosen Pembimbing yang telah dengan teliti memberikan koreksi atas segala kesalahan yang sering dibuat oleh penulis dan dengan kesabarannya mengarahkan penulis dalam penyusunan skripsi ini.
3. Bapak Drs. Rudy Elyady, MM, selaku Dosen Wali yang telah dengan sabar mendampingi, memperhatikan dan membantu proses studi kami dari awal hingga akhir di Fakultas Ekonomi Soegijapranata ini.

4. Seluruh dosen Fakultas Ekonomi Universitas Katolik Soegijapranata yang telah memberikan bimbingan dan pengajaran kepada penulis dalam menuntut ilmu khususnya sebagai bekal dalam penyusunan skripsi ini.
5. Alm. Papa Soehadi, Mama Sri Mulyani Soehadi, Topan dan Tanjung atas bantuan dan dorongan semangatnya serta doa-doanya.
6. Indira Sukma atas semua dorongan, cinta dan kasih sayangnnya.
7. Teman-teman serta pihak-pihak lain yang tidak dapat kami sebutkan satu persatu yang telah membantu terselesaikannya penyusunan skripsi ini.

Penulis juga menyadari masih banyak kekurangan pada penulisan dan penelitian ini, oleh karena itu kritik san saran sangat penulis harapkan. Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini memberikan manfaat bagi pembaca.

Semarang, Oktober 2002

Penulis



DAFTAR ISI

JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN SKRIPSI.....	ii
PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI.....	iii
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	iv
ABSTRAKSI	v
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	viii
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR	xii
DAFTAR LAMPIRAN	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Perumusan Masalah	5
1.3. Tujuan Penelitian.....	5
1.4. Kegunaan Penelitian.....	5
1.5. Sistematika Penulisan.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	7
2.1. Landasan Teori.....	7
2.1.1. Konsep BEP.....	7
2.1.2. Unsur-unsur dan Variabel dalam Analisis BEP.....	8
2.1.3. Kegunaan BEP.....	9

2.1.4.	Efek Perubahan Berbagai Faktor terhadap BEP	10
2.1.5.	Perencanaan Laba.....	11
2.2.	Kerangka Pikir Penelitian	14
2.3.	Definisi Operasional	15
BAB III	METODE PENELITIAN.....	16
3.1.	Lokasi / Tempat Penelitian	16
3.2.	Data yang Dipergunakan.....	16
3.3.	Metode Pengumpulan data	17
3.4.	Metode Analisis Data	17
BAB IV	HASIL DAN PEMBAHASAN.....	23
4.1.	Deskripsi Obyek Penelitian.....	23
4.1.1.	Sejarah Perusahaan	23
4.1.2.	Struktur Organisasi Perusahaan	24
4.1.3.	Aspek Teknis	26
4.1.3.1.	Kebijakan Produksi	26
4.1.3.2.	Proses Produksi	26
4.1.4.	Aspek Keuangan	28
4.1.4.1.	Tingkat Efisiensi Biaya.....	28
4.1.4.2.	Perbandingan Unsur-unsur Biaya.....	28
4.2.	Analisis <i>Break Even</i>	31
4.2.1.	Analisis <i>Break Even</i> Tahun 1997 – 2001.....	31
4.2.2.	Perkiraan Penjualan, Biaya dan Harga Jual	32
4.2.3.	Perkiraan BEP Tahun 2002.....	37

4.2.4. Laba Minimal dan Penjualan Minimal.....	38
4.2.5. Perencanaan Laba	41
4.2.6. Upaya-upaya Pencapaian Target Laba	44
BAB V PENUTUP	47
5.1. Simpulan.....	47
5.2. Saran	48
DAFTAR PUSTAKA	49
LAMPIRAN - LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
1.1. Perbandingan Antara Jumlah Penjualan dengan Perolehan Laba pada Produk Rokok Forum Internasional.....	3
1.2. Perbandingan Kenaikan Jumlah Penjualan dengan Kenaikan Jumlah Biaya Total	4
4.1. Perbandingan Proporsi Biaya dengan Jumlah Pendapatan.....	28
4.2. Perbandingan Unsur-unsur Biaya Tetap.....	29
4.3. Perbandingan Unsur-unsur Biaya Variabel	30
4.4. Tingkat BEP Tahun 1997-2001	31
4.5. Perbandingan Tingkat Harga Jual, Biaya dan Penjualan.....	32
4.6. Prediksi Biaya Tahun 2002.....	34
4.7. Prosentase Perolehan Laba Tahun 1997-2001.....	39

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
4.1. Struktur Organisasi PT. Kerbau Surakarta Tahun 2001.....	25
4.2. Proses Produksi PT. Kerbau Surakarta.....	27
4.3. Pola Data Volume Penjualan	33
4.4. Pola Data Biaya Variabel per Unit.....	34
4.5. Pola Data Biaya variabel.....	35
4.6. Pola Data Biaya Tetap.....	35
4.7. Pola Data Harga Jual	36



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran	Halaman
1. Perbandingan Tingkat Penjualan, Biaya dan Laba.....	50
2. Perhitungan Tingkat BEP dalam Satuan Unit Tahun 1997-2001	51
3. Perhitungan Tingkat BEP dalam Satuan Rupiah Tahun 1997-2001.....	53
4. Perhitungan Prediksi Volume Penjualan dengan Metode Least Square.....	55
5. Perhitungan Prediksi Biaya Variabel per Unit dengan Metode Kenaikan Rata-rata.....	56
6. Perhitungan Prediksi Harga Jual dengan Metode Kenaikan Rata-rata	57

