

BAB V

ANALISA MASALAH

Pada Bab ini akan di lakukan penganalisaan masalah terhadap hasil-hasil pengolahan data yang di lakukan pada Bab IV sehingga dapat menghasilkan suatu pendekatan yang lebih baik tentang kebijaksanaan penjualan dalam upaya meningkatkan volume penjualan.

Adapun pembahasan yang di lakukan meliputi :

5.1 Analisa

5.1.1 Analisa terhadap perencanaan produksi

Ramalan penjualan untuk 4 periode kedepan di lakukan terhadap data permintaan produk dengan menggunakan 4 model peramalan, yaitu model Moving Average With Linear Trend, model Exponential Smoothing With Linear Trend, Double Exponential Smoothing With Linear Trend dan model Winter's.

Permintaan untuk Pc.Spun Pile pola datanya membentuk pola data musiman oleh karena itu metode peramalan yang paling tepat digunakan adalah metode Winter's. Karena metode Winter merupakan ramalan yang sering di pilih untuk menangani data permintaan yang mengandung baik variasi musiman maupun unsur trend.

Sedangkan untuk Pc.Beam pola datanya membentuk pola data Trend. Metode peramalan yang dapat digunakan adalah metode Moving Average With Linear Trend, Exponential Smoothing with Linear Trend, Double

Exponential With Linear Trend. Untuk mengetahui metode mana yang di pilih maka dari hasil peramalan, kemudian pilih metode peramalan yang mempunyai MSD yang terkecil (terlampir).

Berdasarkan data yang diperoleh di PT. X dan setelah dilakukan pengolahan maka hasil peramalan yang dilakukan pengolahan maka hasil peramalan yang digunakan adalah peramalan dengan metode Winter's untuk jenis Pc.Spun Pile dan metode Double Exponential With Linear Trend untuk jenis Pc.Beam.

Dari hasil peramalan maka dapat diketahui ramalan penjualan yang dapat tabel 4.9.

5.1.2 Analisa Break Even Poin

Berdasarkan perhitungan diatas dapat diketahui bahwa tingkat penjualan Pc. Spun pile akan mencapai keadaan break even, apabila sebesar:

Tahun 2001

1. Juni Rp. 309.009.722 atau 93 Unit
2. Des Rp. 302.852.949 atau 93 Unit

Tahun 2002

1. Juni Rp. 1.362.361.262 atau 42 Unit
2. Des Rp. 158.941.922 atau 49 Unit

Sedangkan tingkat penjualan Pc. Beam akan mencapai keadaan break even point, apabila sebesar:

Tahun 2001

1. Juni Rp. 1.472.135.109 atau 27 Unit
2. Des Rp. 1.568.738.683 atau 27 Unit

Tahun 2002

1. Juni Rp. 2.364.429.024 atau 37 Unit
2. Des Rp. 195.1734.868 atau 37 Unit

Dari data-data diatas dapat dilihat bahwa pada tahun 2001 dan 2002 penjualan Pc. Spun pile secara keseluruhan mengalami keuntungan. ini dapat dilihat dari perkiraan penjualan ternyata rata-rata diatas titik Break Even Point.

Sedangkan Untuk Pc. Beam dapat kita lihat secara keseluruhan mengalami keuntungan baik itu tahun 2001 maupun 2002.

5.1.3 Analisa Margin of safety

Sedangkan untuk margin of safety dapat kita simpulkan:

Juni 2001

1. Untuk Pc. Spun pile

$$\begin{aligned}\text{margin of safety} &= \text{Rp. } 2.039.738.000 - \text{Rp. } 309.009.722 \\ &= \text{Rp. } 1.730.728.278\end{aligned}$$

Dari data diatas dapat di ambil kesimpulan bahwa jika volume penjualan bulan juni 2001 yang di anggarkan tersebut tidak dapat di capai maka maksimum penurunan yang boleh terjadi ialah sebesar Rp. 1.730.728.278 atau 84,8 % agar perusahaan tidak menderita kerugian.

2. Untuk Pc. Beam

$$\begin{aligned}\text{Margin of safety} &= \text{Rp. } 3.664.815.000 - \text{Rp. } 1.472.135.109 \\ &= \text{Rp. } 2.192.679.891\end{aligned}$$

Dari data tersebut di atas dapat di simpulkan bahwa jika volume penjualan bulan Desember 2001 yang di anggarkan tersebut tidak dapat di capai maksimum penurunan yang boleh terjadi ialah sebesar Rp. 2.192.679.891 atau 59,8 % agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Desember 2001

1. Untuk Pc. Spun pile

$$\begin{aligned}\text{Margin of safety} &= \text{Rp. } 3.053.500.000 - \text{Rp. } 302.852.949 \\ &= \text{Rp. } 2.750.647.051\end{aligned}$$

Dari data di atas dapat di ambil kesimpulan bahwa jika volume penjualan bulan Desember 2001 yang di anggarkan tersebut tidak dapat di capai maka maksimum penurunan yang boleh terjadi ialah 2.750.647.051 atau 90% agar perusahaan tidak menderita kerugian.

2. Untuk Pc. Beam

$$\begin{aligned}\text{Margin of safety} &= \text{Rp. } 5.647.940.000 - \text{Rp. } 1.568.738.685 \\ &= \text{Rp. } 4.079.201.315\end{aligned}$$

Dari data di atas dapat di ambil kesimpulan bahwa jika volume penjualan bulan Desember 2001 yang di anggarkan tersebut tidak dapat di

capai maka maksimum penurunan yang boleh terjadi ialah sebesar Rp. 4.079.201.315 atau 72 % agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Juni 2002

1. Untuk Pc. Spun Pile

$$\begin{aligned}\text{Margin of safety} &= \text{Rp. } 1.343.540.000 - \text{Rp. } 136.361.262 \\ &= \text{Rp. } 1.207.178.738\end{aligned}$$

Dari data di atas dapat di ambil kesimpulan bahwa jika volume penjualan bulan juni 2002 yang akan di anggarkan tersebut tidak dapat di capai maka maksimum penurunan yang boleh terjadi ialah sebesar Rp. 1.207.178.738 atau 89.8 % agar perusahaan tidak menderita kerugian.

2. Pc.Beam

$$\begin{aligned}\text{Margin of safety} &= \text{Rp. } 7.631.065.000 - \text{Rp. } 2.364.429.024 \\ &= \text{Rp. } 5.266.635.976\end{aligned}$$

Dari data diatas dapat di ambil kesimpulan bahwa jika volume penjualan bulan juni 2002 yang di anggarkan tersebut tidak dapat di capai maka maksimum penurunan yang boleh terjadi ialah sebesar Rp. 5.266.635.976 atau 69 % agar perusahaan tidak menderita kerugian .

Desember 2002

1. Untuk Pc. Spun Pile

$$\begin{aligned}\text{Margin of safety} &= \text{Rp. } 2.027.524.000 - \text{Rp. } 158.941.922 \\ &= \text{Rp. } 1.868.582.078\end{aligned}$$

Dari data di atas dapat di ambil kesimpulan bahwa jika volume penjualan bulan Desember 2002 yang di anggarkan tersebut tidak dapat di capai maka maksimum penurunan yang boleh terjadi ialah sebesar Rp. 1.868.582.078 atau 92,1 % agar perusahaan tidak menderita kerugian.

2. Untuk Pc.Beam

Margin of safety = Rp. 9.630.055.000 - Rp. 1.951.734.868

= Rp. 7.678.320.132

Dari data di atas dapat di ambil kesimpulan bahwa jika volume penjualan bulan Desember 2002 yang di anggarkan tersebut tidak dapat di capai maka maksimum penurunan yang boleh terjadi ialah sebesar Rp. 7.678.320.132 atau 79,7 %, agar perusahaan tidak menderita kerugian.

5.1.4 Pengujian Koefisien Ranking Spearman

1. Untuk Pc. Spun Pile

Untuk mengetahui signifikan hubungan antara dua variable tersebut atau pengujian terhadap koefisien korelasi tersebut dapat di lakukan sebagai berikut:

a. Perumusan Hipotesis

$H_0 : \rho_s = 0$ (Tidak ada korelasi ranking dan populasi)

$H_A : \rho_s \neq 0$ (Terdapat korelasi ranking data populasi)

:

b. Nilai Kritis

Nilai kritis di tentukan dengan memperhatikan jumlah sampel (n) dan tingkat signifikan (α) yang di gunakan. Untuk ini menggunakan $\alpha = 20\%$, maka nilai kritisnya adalah $\pm 0,8000$

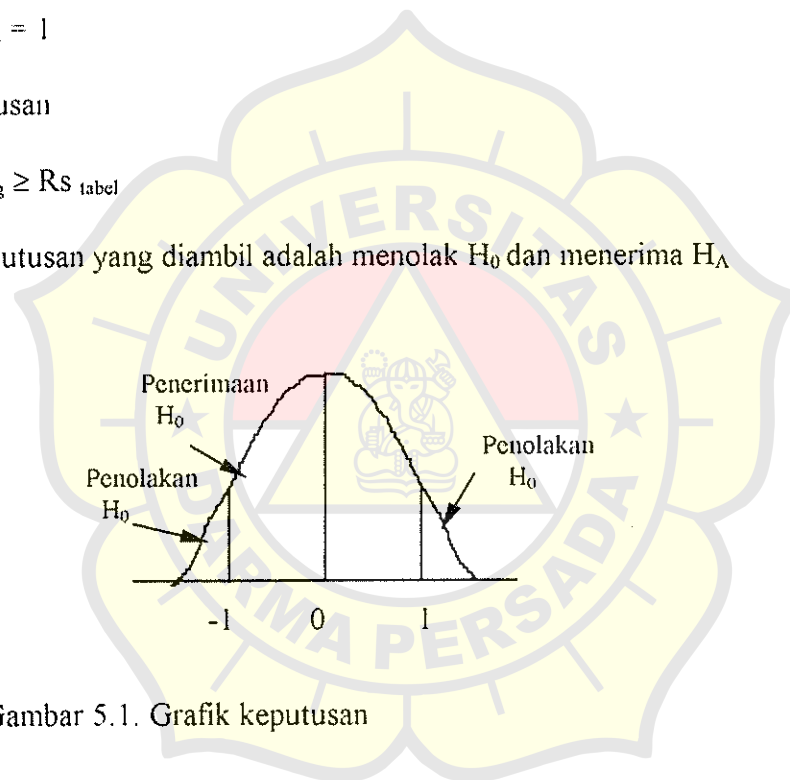
Nilai kritis r_s $4,20\%2 = \pm 0,8000$ (lihat pada tabel spearman Rank Correllation)

c. Nilai $r_s = 1$

d. Keputusan

$$R_{s \text{ hitung}} \geq R_{s \text{ tabel}}$$

maka keputusan yang diambil adalah menolak H_0 dan menerima H_A



Gambar 5.1. Grafik keputusan

e. Kesimpulan

Keputusan di ambil adalah menerima H_A , maka dapat di simpulkan bahwa secara statistik dapat di buktikan adanya korelasi ranking antara penjualan dan Break Even Point.

2. Untuk Pc. Beam

Untuk mengetahui signifikan hubungan antara dua variable tersebut atau pengujian terhadap koefisien korelasi tersebut dapat di lakukan sebagai berikut:

a. Perumusan Hipotesis

$H_0 : \rho_s = 0$ (Tidak ada korelasi ranking data populasi)

$H_A : \rho_s \neq 0$ (Terdapat korelasi ranking data populasi)

b. Nilai Kritis

Nilai kritis di tentukan dengan memperhatikan jumlah sampel (n) dan tingkat signifikan (α) yang di gunakan. Untuk ini menggunakan $\alpha = 20\%$, maka nilai kritisnya adalah $\pm 0,8000$.

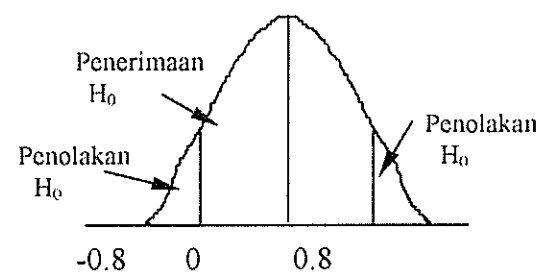
Nilai kritis $r_{s; 4; 20\%/2} = \pm 0,8000$ (Lihat pada tabel.spearman Rank Correlation)

c. Nilai $r_s = 0,8$

d. .Keputusan

$R_{s \text{ hitung}} \geq R_{s \text{ tabel}}$

maka keputusan yang diambil menolak H_0 dan menerima H_A



Gambar 5.2. Grafik keputusan

e. Kesimpulan :

Keputusan di ambil menerima H_A , maka dapat di simpulkan bahwa secara statistik dapat di buktikan adanya korelasi ranking antara Penjualan dan Break Even Poin .

5.1.5 Analisa Kebijakan Penjualan

Dari hasil pengujian koefisien ranking spearman terbukti adanya keterkaitan antara penjualan dan Break Even Poin . ini berarti kebijakan penjualan yang ada di perusahaan ternyata telah berjalan dengan baik dan telah memberikan keuntungan bagi perusahaan

Adanya kebijaksanaan perusahaan yang harus di perhatikan adalah:

1. Pendapatan dari transaksi penjualan produk di akui pada saat tanggal penjualan, biasanya merupakan tanggal penyerahan produk kepada langganan.
2. Setiap ada potongan dari Rp. 100.000 sampai dengan Rp. 500.000 harus mendapatkan persetujuan dari manager penjualan, sedangkan kalau ada potongan harga di atas Rp. 100.000 harus mendapat persetujuan dari Direktur Marketing. Potongan harga ini di berikan karena barang yang di jual atau di kirim kepada langganan ada yang cacat atau tidak sesuai pesanan.
3. Yang di maksud penjualan tunai adalah pembayaran dari langganan maksimum 20 hari setelah transaksi penjualan.

4. Pembayaran dari langganan berupa cek/giro yang belum jatuh tempo, belum di anggap sebagai pelunasan piutang sampai cek/giro tersebut dapat di cairkan.
5. Harga di tetapkan berdasarkan ketentuan dari distributor.
6. Cara untuk dapat bersaing dalam harga dengan memberikan pelayanan yang baik dan han harganya pun standart.
7. Dasar yang di gunakan untuk menetapkan harga apabila volume penjualan menurun yaitu kebijaksanaan dengan mempertimbangkan resiko apabila Beton Pratenggang tidak laku di tawarkan karena harga yang tidak bersaing dengan kompetitur.
8. Melakukan promosi baik media cetak atau pemasangan iklan guna meningkatkan penjualan maupun pengenalan produk baru.

5.2 Pembahasan

5.2.1 Fungsi Managemen

Salah satu fungsi manajemen adalah planing atau perencanaan. Dengan adanya perencanaan yang baik maka akan memudahkan tugas manajemen itu sendiri, kerena kegiatan perusahaan dapat di arahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan itu sendiri dapat di gunakan sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan, sehingga dalam perencanaan yang baik maka akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien .

Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lainnya, oleh karena itu dalam perencanaan laba jangka pendek, hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba memegang peranan sangat penting sehingga dalam pemilihan alternatif tindakan perumusan kebijakan untuk masa yang akan datang, manajemen memerlukan informasi untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat terhadap laba yang akan datang.

Dalam proses penyusunan anggaran induk perusahaan laporan rugi laba yang di susun dengan metode variable costing sangat membantu manajemen puncak dalam mempertimbangkan berbagai usulan kegiatan yang di ajukan oleh manajemen menengah. Karena pengambilan keputusan jangka pendek umumnya menyangkut atau mengakibatkan penambahan volume kegiatan, maka informasi biaya di pisah menurut perilakunya dalam hubungan dengan perubahan volume kegiatan. Dengan demikian manajemen perusahaan PT. X dapat mempergunakan metode variable costing sebagai alat untuk mengadakan perencanaan kegiatan perusahaan, paling tidak akan dapat mengetahui perkiraan pendapatan yang di peroleh dan biaya yang harus di keluarkan oleh perusahaan pada tingkat kegiatan yang akan di laksanakan.

Dalam kasus ini penulis telah memisahkan biaya-biaya operasi menjadi biaya Tetap dan biaya Variable dan mencoba membuat Laporan Rugi Laba perusahaan berdasarkan metode Variable Costing.

5.2.2 Pembahasan Break Even Point

Berdasarkan perhitungan perhitungan Break Even Point dapat diketahui bahwa tingkat penjualan Pc. Spun pile dan Pc Beam mencapai keadaan Break even point

Sehingga pada tahun 2001 dan 2002 untuk penjualan Pc.Spun pile secara keseluruhan mengalami keuntungan, ini dapat dilihat dari perkiraan penjualan ternyata rata-rata di atas titik Break Even Point. Sedangkan untuk Pc. Beam juga mendapat keuntungan baik itu tahun 2001 maupun 2002.

5.2.3. Pembahasan Margin of safety

Berdasarkan dari perhitungan margin of safety dapat diambil keputusan bahwa jika volume penjualan bulan juni 2001 yang dianggarkan tersebut tidak dapat di capai maka maksimum penurunan yang boleh terjadi ialah sebesar Rp. 1.730.728.287 atau 84,8 % dan untuk Pc. Beam juni 2001 sebesar Rp. 2.192.679.891 atau 59.8 % agar perusahaan tidak menderita kerugian. Sedangkan

Untuk Pc. Spun pile untuk Desember 2001 dapat diambil keputusan bahwa volume penjualan yang di anggarkan tersebut tidak dapat di capai maka maksimum penurunan yang boleh terjadi ialah sebesar Rp. 2.750.647.051 atau

90 % dan untuk Pc. Beam untuk Desember 2001 sebesar Rp 4.079.201.315 atau 72 % agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Sedangkan untuk Pc. Spun Pile Juni 2002 yang di anggarka tersebut tidak dapat di capai maka maksimum penurunan yang boleh terjadi ialah sebesar Rp 1.207.178.738 atau 89,8 % dan untuk Pc Beam juni 2002 sebesar Rp 5.266.635.976 atau 69 % agar perusahaan tidak menderita kerugian untuk Desember 2002 dapat di ambil kesimpulan jika volume penjualan yang di anggarkan tersebut tidak dapat dicapai maka maksimum penurunan yang boleh terjadi ialah sebesar Rp 1.868.582.078 atau 92,1 % dan untuk Pc. Beam Desember 2002 sebesar Rp 7.678.320.132 atau 79,7 % agar perusahaan tidak menderita kerugian.

5.2.4 Pembahasan Pengujian Koefisien Ranking Sperman

Untuk mengetahui hubungan dua variable tersebut atau pengujian terhadap koefisien korelasi terhadap Pc. Spun Pile dan Pc. Beam sehingga dapat disimpulkan bahwa secara statistik dapat dibuktikan adanya korelasi ranking antara penjualan dan Break Even Point ini bisa dilihat dari pengujian koefisien korelasi ranking spearman antara penjualan dan break even point adalah 0,8. Hubungan antara penjualan dan break even point menunjukkan hubungan yang positif (searah) ini artinya semakin besar penjualan maka semakin besar break even pointnya dan sebaliknya semakin kecil break even pointnya maka semakin kecil penjualannya.