

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar belakang

Indonesia sebagai salah satu negara yang sedang berkembang dalam melaksanakan pembangunan pada berbagai bidang untuk mengejar ketertinggalannya dengan negara lain. Salah satu aspek yang giat dilaksanakan oleh negara kita yaitu sektor perdagangan. Sektor perdagangan memegang peranan penting di dalam penyediaan barang dan jasa yang dibutuhkan oleh masyarakat. Perkembangan sektor ini dengan sendirinya telah menimbulkan persaingan antara sektor yang satu dengan sektor lainnya baik yang sejenis maupun tidak sejenis.

Banyaknya persaingan yang ketat antara sektor perdagangan yang satu dengan sektor perdagangan yang lainnya baik dalam bidang perdagangan yang sejenis maupun yang tidak sejenis. Oleh karena itu manajer suatu perusahaan dituntut untuk dapat mengelola perusahaan yang dipimpinnya sebaik mungkin. Salah satu faktor yang harus diperhatikan adalah tujuan utama yang hendak dicapai oleh perusahaan, berhasil tidaknya suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuan manajer dalam mengelola perusahaan yang dipimpinnya tersebut. Ukuran keberhasilan manajer dalam memimpin sebuah perusahaan dapat dilihat dari laba yang dihasilkan selama periode tertentu. Manajer juga dituntut untuk dapat melihat kemungkinan-kemungkinan

yang akan terjadi maupun kesempatan-kesempatan atau peluang-peluang yang ada dimasa yang akan datang, jangka pendek maupun panjang.

Setiap perusahaan pada umumnya bertujuan untuk memperoleh laba yang maksima. Besar kecilnya laba perusahaan akan menjadi ukuran sukses tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaan. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu harga jual, biaya, volume penjualan. Ketiga faktor itu sering disebut dengan analisis biaya, volume, laba (cost, volume and profit = CVP). CVP merupakan analisis untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume, laba dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. CVP ini juga merupakan alat yang dapat digunakan untuk menyediakan informasi bagi manajemen mengenai hubungan antara biaya, volume, laba dan bauran dari pada produk. Setiap faktor mempunyai hubungan timbal balik antara satu dengan yang lainnya. Volume penjualan merupakan hasil perkalian antara harga dan kuantitas penjualan, dalam harga terdapat harga pokok penjualan dan laba, dimana unsur ini harus ditutupi melalui volume penjualan, apabila tidak tertutupi maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Dalam mencapai tujuan tersebut, perusahaan harus dapat menjual produknya melebihi biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu barang atau setidaknya perusahaan tidak mengalami kerugian. Untuk tujuan menentukan tingkat penjualan yang diperlukan dalam mencapai laba yang ditargetkan maka analisis titik impas merupakan kasus istimewa pada analisis CVP, dimana analisa ini mempelajari hubungan antara biaya, harga, dan volume penjualan.

Dengan Analisa Break Even Point ini, dapat diketahui pada tingkat volume penjualan berupa hasil penjualan sama dengan biaya total. Biaya total yang termasuk disini adalah biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel. Perusahaan dalam kondisi ini tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian, keadaan ini biasanya disebut sebagai titik impas atau Break Even Point. Dengan demikian perusahaan dapat melakukan kebijaksanaan dan strategi – strategi agar volume penjualan perusahaan melebihi volume penjualan saat Break Even, sehingga perusahaan dapat memperoleh laba.

P.D Mulia merupakan suatu perusahaan dagang yang bergerak di bidang perdagangan bahan material (segala jenis berbahan besi), sebagai produk utamanya. Perusahaan ini mengalami suatu kesulitan dalam menggolongkan biaya – biaya baik biaya tetap dan biaya variabel, sehingga perusahaan tidak dapat mengetahui bagaimana perubahan – perubahan yang terjadi apabila biaya – biaya berubah. Oleh karena itu saya ingin mencoba melakukan penelitian dengan menggunakan Analisa Break Even Point agar dapat membagi setiap biaya yang ada, dapat menutupi biaya yang telah dikeluarkan dengan menjual produk lebih dari biaya yang telah dikeluarkan dan juga agar dapat mengetahui dan mengadakan persiapan atas perubahan biaya yang akan terjadi dan bagaimana perusahaan mengantisipasinya. Menyadari pentingnya penggunaan Analisa Break Even Point bagi perusahaan, maka saya selaku penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada P.D MULIA.

1.2 Identifikasi masalah

Sehubungan dengan hal tersebut diatas, maka yang menjadi masalah penelitian ini adalah sebagai berikut :

- Bagaimana perusahaan menggolongkan biaya – biaya, khususnya ke dalam unsur biaya tetap dan biaya variabel ?
- Bagaimana perusahaan melaksanakan perhitungan Break Even Point untuk produk yang dihasilkan ?
- Bagaimana perubahan volume penjualan mempengaruhi perubahan laba ?
- Bagaimana perubahan biaya mempengaruhi perubahan laba ?

1.3 Maksud dan Tujuan penelitian

Penelitian ini dilakukan dengan maksud menggolongkan biaya – biaya, baik biaya tetap maupun biaya variabel, membandingkan akibat perubahan – perubahan biaya dan membantu perusahaan dalam hal baik biaya, volume ataupun laba

Penelitian ini dilakukan dengan tujuan sebagai berikut :

- Untuk mengetahui pengelompokkan biaya – biaya yang dilakukan dalam perusahaan, khususnya ke dalam biaya tetap dan biaya variabel.
- Untuk mengetahui Break Even Point terhadap perusahaan tersebut.

- Untuk membantu perencanaan laba perusahaan yang disesuaikan dengan perencanaan volume penjualan
- Untuk mengetahui perubahan – perubahan biaya yang dapat mempengaruhi laba

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kegunaan sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan:

- Diharapkan dari hasil penelitian ini sedikit banyak bisa memberikan kontribusi pemikiran yang selanjutnya dapat membantu manajemen dalam perencanaan laba dimasa yang akan datang.
- Memberikan kontribusi bagi manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan untuk menghasilkan laba dan mengantisipasi kerugian.

2. Bagi akademis

- Sebagai bahan pengetahuan praktis dalam dunia bisnis sesungguhnya, sehingga dipergunakan bagi pihak yang meneliti masalah yang berhubungan dengan penelitian ini
- Sebagai tambahan pengetahuan terutama dalam bidang perencanaan laba