

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Indonesia sebagai salah satu negara berkembang sedang melakukan pembangunan di berbagai bidang untuk mengejar ketinggalannya dengan negara lain. Salah satu aspek pembangunan yang giat dilaksanakan oleh negara kita yaitu bidang industri. Industri Indonesia menunjukkan perkembangan yang cukup baik. Sejak diberlakukannya perdagangan bebas, tidak sedikit investor asing yang menanamkan modalnya di Indonesia. Mereka beranggapan bahwa situasi di Indonesia akan mengalami perubahan ke arah yang lebih baik.

Dengan semakin banyaknya perusahaan asing yang bertumbuh di Indonesia membuat persaingan antar perusahaan semakin ketat. Untuk itu perusahaan harus menetapkan strategi-strategi dalam bersaing dengan perusahaan-perusahaan sejenis, hal ini dilakukan agar perusahaan tersebut dapat bertahan hidup.

Salah satu usaha yang dapat dilakukan perusahaan untuk dapat mempertahankan kelangsungan usahanya yaitu dengan menerapkan strategi yang tepat, salah satunya adalah dengan melakukan perencanaan laba yang tepat.

Tujuan perusahaan umumnya memperoleh laba, besar kecilnya laba menjadi ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya,

oleh karena itu pihak manajemen harus merencanakan dan mencapai laba yang ditargetkan agar dapat dikatakan sebagai manajemen yang sukses.

Tujuan perusahaan diadakannya perencanaan laba adalah:

1. Sebagai tolak ukur dalam pencapaian laba.
2. Memudahkan pihak manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan.
3. Memungkinkan pihak manajemen untuk bekerja secara efektif dan efisien.

Adapun laba yang dimaksud dipengaruhi oleh harga jual, biaya produksi, dan volume penjualan.

Hal-hal yang dapat dilakukan oleh perusahaan dalam usahanya untuk meningkatkan laba adalah:

- Meningkatkan efisiensi dan efektifitas proses produksi.
- Meningkatkan kapasitas produksi.
- Memperbaiki strategi pemasaran
- Memperbaiki pengambilan keputusan

Melalui perencanaan labalah tujuan dan target yang ditetapkan oleh perusahaan dapat tercapai. Dan analisa BEP digunakan untuk mengetahui dimana tingkat pendapatan yang diterima sama dengan biaya yang dikeluarkan, sehingga dapat ditentukan berapa volume pendapatan dari penjualan untuk memperoleh keuntungan tertentu.

Atas dasar pemikiran tersebut penulis mengambil judul “**Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Perusahaan Pusat Daur Ulang Plastik, Besi dan Logam PEKA GROUP**”.

1.2 Identifikasi Masalah

Dalam pengambilan keputusan seringkali pihak manajemen mengalami kesulitan untuk mengambil keputusan, biaya-biaya, dan volume penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Salah satu cara yang paling efektif untuk membantu manajemen sehubungan dengan hal diatas adalah dengan menggunakan analisis *break even point*. Hal-hal yang menjadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Apakah perusahaan telah menggolongkan biaya-biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel?
2. Berapa besar kuantitas *break even point* pada periode April tahun 2005 sampai Maret tahun 2006?
3. Bagaimana peranan analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba di perusahaan Pusat Daur Ulang Plastik, Besi dan Logam PEKA GROUP?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan sebagai salah satu syarat menempuh ujian sidang sarjana ekonomi manajemen serta untuk mempelajari analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba di perusahaan PEKA GROUP. Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah perusahaan telah menggolongkan biaya-biaya ke dalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel.
2. Untuk mengetahui berapa besar kuantitas *break even point* pada periode April tahun 2005 sampai Maret tahun 2006.

3. Untuk mengetahui bagaimana peranan analisis *break even point* dalam menentukan tingkat penjualan yang diinginkan perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Kegunaan Praktis

Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat sebagai bahan masukan untuk lebih meningkatkan pengendalian barang jadi yang akan datang.

2. Kegunaan Akademis

Hasil penelitian ini merupakan sarana untuk belajar dan mencoba mengembangkan metode analisis *break even point* untuk mengetahui berapa besar laba yang akan diperoleh perusahaan sehingga perusahaan dapat mengendalikan berapa tingkat penjualan.

1.5 Metode Penelitian

Metode yang dipergunakan dalam penelitian ini bersifat deskriptif dengan menggunakan pendekatan studi kasus yang mengemukakan keadaan perusahaan berdasarkan data-data yang diperoleh untuk kemudian di analisis.

Definisi metode deskriptif yang diambil dari buku Nazir (1988:63) adalah suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu obyek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif kualitatif adalah untuk membuat penjelasan dan gambaran secara sistematis, faktual dan akurat

mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antara fenomena yang diselidiki.

Pendekatan yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan studi kasus, yaitu suatu penelitian mengenai status subyek penelitian yang berkenan dengan suatu fase spesifik. Nazir (1988:66). Sedangkan menurut Suharsimi (1998:310) penelitian deskriptif tidak dimaksudkan untuk menguji hipotesis tertentu, tetapi hanya menggambarkan apa adanya mengenai suatu variabel, gejala atau keadaan. Oleh karena itu dalam penelitian ini tidak ditentukan sebuah hipotesis sesuai dengan pengertian umum tujuan dari penelitian deskriptif.

1.5.1 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, peneliti berupaya mengumpulkan data-data dengan menggunakan teknik-teknik yang biasa dilakukan dalam penelitian, yaitu dengan cara mengumpulkan data primer dan data sekunder.

Adapun teknik-teknik pengumpulan data yang dilakukan adalah sebagai berikut:

a. Studi Literatur

Adalah penelitian yang bersifat teoritis dengan cara meneliti literatur, jurnal, majalah dan sumber-sumber lainnya. Dengan tujuan untuk lebih memahami landasan teoritis yang dipakai sebagai awal penulisan skripsi.

b. Penelitian Lapangan

Adalah penelitian yang dilakukan secara langsung pada obyek penelitian, yaitu mendatangi bagian produksi PEKA GROUP yang berlokasi di

Pabrik. Hal tersebut dilakukan untuk mendapatkan data primer yang dibutuhkan.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian ini penulis mempergunakan data primer dan data sekunder sebagai berikut:

1. Data Primer

Adalah data-data yang diperoleh secara langsung di tempat penelitian, yaitu dengan mengadakan peninjauan langsung pada lokasi Pabrik PEKA GROUP dengan tujuan untuk memperoleh data dan informasi. Serta berhubungan langsung dengan yang diteliti yaitu bagian produksi, yang dilakukan dengan cara:

- Wawancara dengan pihak-pihak yang terkait, yaitu Manajer Divisi Plastik. Dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan.
- Observasi secara langsung, melihat kondisi proses produksi biji plastik pada gudang PEKA GROUP.
- Melihat dan mempelajari dokumen-dokumen perusahaan serta mendapatkan data-data dalam jumlah produksi barang jadi biji plastik dan jumlah biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk mendapatkan persediaan barang jadi biji plastik.

2. Data Sekunder

Dilakukan dengan studi kepustakaan dengan mempelajari literatur-literatur yang berhubungan dengan masalah yang diteliti. Studi kepustakaan merupakan dasar teori dalam pengolahan data yang diperoleh selama penelitian.

1.6 Kerangka Pemikiran

Keberhasilan suatu perusahaan dapat diukur dari laba yang diperoleh oleh perusahaan tersebut. Laba juga dapat menjadi jaminan kelangsungan hidup perusahaan. Maka dari itu pihak manajemen suatu perusahaan harus memperhatikan faktor-faktor yang berhubungan dengan laba dengan lebih seksama. Faktor-faktor tersebut adalah penetapan harga jual, volume penjualan, dan biaya-biaya yang terjadi. Perusahaan dapat melakukan beberapa cara agar dapat meningkatkan laba antara lain dengan:

1. Meningkatkan volume penjualan dimana harga jual produk dan biaya produksi yang terjadi tetap.
2. Menurunkan biaya produksi dengan tetap mempertahankan kualitas, volume penjualan, dan harga jual tetap.
3. Meningkatkan harga jual serta berusaha mempertahankan volume penjualan dan biaya produksi dalam keadaan tetap.

Kaitan antara faktor-faktor tersebut di atas adalah jika volume penjualan meningkat maka laba akan meningkat. Jika biaya yang dikeluarkan dapat diturunkan sedangkan harga jual tetap, maka laba akan meningkat. Untuk meningkatkan laba, perusahaan harus mampu meningkatkan volume penjualan dan mampu menekan biaya secara bersamaan.

Untuk mengambil keputusan-keputusan yang berhubungan dengan laba, dapat digunakan suatu alat bantu yaitu analisis *break even point*. Analisis ini dapat diartikan suatu keadaan dimana operasi perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian.

Break even point menurut Horngren memiliki pengertian sebagai berikut (Horngren, Foster, dan Datar, 2003:62):

“Break even point is that quantity output sold at which total revenues equal total cost – that is, the quantity of output sold at which the operating income is zero.”

Menurut Carter dan Usry, pengertian analisis *break even point* adalah sebagai berikut (Carter dan Usry, 2002:20-14):

“Break even point is the point at which cost and revenue are equal.”

Dengan analisis *break even point* ini dapat dilihat berapa volume penjualan minimum yang dapat menutup semua biaya perusahaan sehingga perusahaan dapat memperkirakan jumlah laba yang dapat dicapai dengan harga jual dan biaya yang dikeluarkan. Dengan analisis ini perusahaan juga dapat mengendalikan biaya yang dikeluarkan dan berpeluang memperoleh laba yang semakin tinggi.

Oleh karena itu perusahaan perlu mengetahui pada volume berapa pendapatan penjualan dapat menutup total biaya untuk dapat menghindari terjadinya kerugian. Ini akan sangat membantu manajemen dalam menentukan kebijakan penjualan. Dengan melakukan penggolongan biaya yang tepat, perusahaan akan lebih mampu dalam memperkirakan jumlah dan komposisi produksi yang akan dijual maupun harga jual secara tepat. Berdasarkan uraian diatas, penulis mengajukan hipotesis bahwa analisis *break even point* dapat membantu manajemen dalam menentukan kebijakan penjualan perusahaan.

Menurut Gitman (2000:490), manfaat dari analisis *break even point* adalah sebagai berikut:

“Break even analysis is used to determine the level of operations necessary to cover all operating costs and to evaluate the profitability associated with various level of sales.”

Menurut Harbgren, kegunaan dari analisis *break even point* (Horngren, Foster, dan Datar, 2003:67-68) adalah untuk menghindari kerugian dan analisis *break even point* memberitahu manajer berapakah tingkat penjualan yang harus dicapai untuk menghindari kerugian.

Adapun kegunaan langsung dari analisis *break even point* ini antara lain adalah untuk:

1. Menentukan harga.
2. Menentukan penjualan.
3. Menentukan keuntungan atau profit.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam penelitian skripsi ini penulis mengadakan penelitian di perusahaan PEKA GROUP, jalan Cipamalokan no.45/26 Riung Bandung.