

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Memasuki era globalisasi , persaingan antar perusahaan terlihat semakin ketat. Hal ini mengakibatkan sebagian perusahaan gulung tikar. Namun perusahaan yang memiliki manajemen dan kinerja yang baik akan bertahan, dan mungkin akan lebih maju dengan memanfaatkan kesempatan ini. Dengan semakin banyaknya perusahaan yang mulai berjatuhan, maka persaingan juga semakin berkurang.

Untuk itu, perusahaan harus unggul di segala bidang agar mampu tetap berdiri dan bertahan dalam persaingan tersebut. Agar perusahaan unggul dan berada pada posisi yang kuat, maka produk yang dihasilkan haruslah merupakan produk yang dapat diterima masyarakat, mampu menembus pasaran internasional, memiliki kualitas yang tinggi, dan memiliki harga yang kompetitif. Meskipun dengan harga yang kompetitif, bukan berarti perusahaan tersebut terhindar dari tujuan utamanya yaitu mencari laba. Seperti yang telah kita ketahui, laba merupakan salah satu tolak ukur yang menentukan kualitas kinerja perusahaan.

Salah satu industri yang mengutamakan kualitas dan harga yang kompetitif tersebut, sehingga nantinya dapat bertahan di pasaran nasional maupun internasional adalah industri perhiasan. Akhir-akhir ini banyak industri perhiasan yang bermunculan. Dari sekian banyak industri tersebut, ada beberapa industri

yang sudah menembus pasaran internasional. Salah satunya adalah Yanvan jewelry.

Manajemen memerlukan suatu pedoman berupa perencanaan yang berisikan langkah-langkah yang akan dan harus ditempuh perusahaan dalam mencapai tujuannya. Perencanaan dapat pula berupa alat ukur dan evaluasi atas hasil sesungguhnya. Apabila hasil sesungguhnya tersebut tidak sesuai dengan apa yang direncanakan, maka manajemen harus mengevaluasi ketidaksesuaian tersebut dalam mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mengatasinya. Perencanaan juga merupakan alat pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang efektivitas kegiatan-kegiatan perusahaan.

Salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah perencanaan laba. Tujuan dari perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang optimal. Suatu perusahaan perlu dikelola dengan efektif dan efisien. Dengan kata lain, perusahaan harus mencapai hasil yang maksimal dengan pengorbanan yang sekecil mungkin. Untuk mencapai suatu laba yang diinginkan, omset penjualan harus dinaikkan dalam jumlah yang cukup besar. Hal ini tidak mudah untuk dilakukan, karena adanya variabel-variabel lain yang harus dipertimbangkan sehubungan dengan keterbatasan penggunaan sumber dana.

Agar perencanaan laba dapat dilakukan secara memadai, maka diperlukan alat bantu yang menunjang. Dalam hal ini alat bantu tersebut berupa analisis *break-even*. *Break-even* adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan

minimum, agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol). *Break-even point* memberikan gambaran tentang berapa besar produk yang harus dijual agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, analisis *break-even* merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi bagi manajemen untuk keperluan perencanaan laba. Hal ini memungkinkan manajemen memperkirakan pengaruh kegiatan atau usaha-usaha yang akan dilaksanakan dan pengaruh perubahan kondisi pasar terhadap laba, sehingga manajemen dapat memilih berbagai macam usul kegiatan yang memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba dimasa yang akan datang.

Yanvan jewelry adalah industri perhiasan yang berdiri dari tahun 1995 dan terletak di pulau Bali. Spesialisasi industri tersebut adalah perhiasan yang berbahan dasar silver (perak). Walaupun Yanvan jewelry tidak begitu terkenal, tetapi di Bali perhiasan yang dihasilkan Yanvan jewelry merupakan perhiasan perak yang sangat terkenal dan banyak diburu oleh wisatawan asing maupun lokal yang berkunjung ke Bali. Yanvan jewelry sangat mengutamakan kualitas dan harga yang cukup kompetitif. Oleh karena itu, produk-produk yang dihasilkan sampai saat ini dapat bersaing di pasaran internasional maupun lokal. Walaupun dengan harga yang kompetitif, bukan berarti industri tersebut tidak memperoleh laba. Karena salah satu tujuan perusahaan adalah mencari laba.

Berdasarkan uraian tadi, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian yang berhubungan dengan analisis *break-even* dengan judul :

“Peranan Analisa *Break-Even* Bagi Manajemen Sebagai Alat Bantu Untuk Meningkatkan Efektivitas Laba”

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian yang telah diuraikan di atas, maka penulis mencoba mendefinisikan beberapa masalah yang akan diteliti dan dibahas sebagai berikut:

1. Apakah Yanvan jewelry telah melakukan penggolongan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel?
2. Bagaimana peranan analisis *break-even* dalam meningkatkan laba pada Yanvan jewelry?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian yang penulis lakukan terutama untuk mendapatkan jawaban atas masalah yang dikemukakan diatas, yaitu :

1. Untuk mengetahui penggolongan biaya tetap dan biaya variabel pada Yanvan jewelry.
2. Untuk mengetahui metode perencanaan laba yang digunakan oleh Yanvan jewelry.
3. Untuk mengetahui peranan analisis *break-even* dalam meningkatkan efektivitas laba pada Yanvan jewelry.

1.4. Kegunaan Penelitian

Kegunaan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis, untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan penulis mengenai akuntansi manajemen, khususnya mengenai analisis *break-even*.
2. Bagi perusahaan, penulis berharap agar penelitian ini memberikan input dalam rangka perbaikan dan pengembangan perusahaan.
3. Bagi pihak lain, hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai bahan referensi dan menambah pengetahuan mengenai analisis *break-even* dan penerapannya.

1.5. Kerangka Pemikiran

Dengan adanya persaingan dari perusahaan-perusahaan yang sejenis, maka setiap industri dituntut untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Dalam usaha mempertahankan hidup perusahaan, manajemen dituntut bertindak kritis terhadap semua keputusan yang diambilnya. Karena setiap keputusan yang diambil manajemen akan berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan. Faktor utama yang mempengaruhi keberhasilan perusahaan adalah laba.

Laba diperlukan untuk menjalankan kegiatan perusahaan dengan lancar dan untuk memperluas usaha, meningkatkan kualitas. Manajemen pun harus memahami kaitan antara biaya, pendapatan, dan laba untuk pengambilan keputusan operasi yang tepat dalam perencanaan laba yang baik agar perusahaan menjadi lebih maju dan kepentingan perusahaan dapat tercapai. Besarnya laba

dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu : tingkat biaya, tingkat penjualan dan harga jual. Ketiga faktor ini berhubungan erat dan memegang peranan penting dalam proses perencanaan laba perusahaan.

Manajemen harus mempertimbangkan dampak volume penjualan, harga jual dan biaya terhadap laba perusahaan. Supaya perusahaan memperoleh laba seperti yang diharapkan, maka diperlukan suatu perencanaan laba. Agar perencanaan laba tersebut dapat dilakukan secara optimal maka diperlukan alat bantu yaitu berupa analisis *break-even*. Saat perusahaan mencapai *break-even point*, berarti perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. Hal ini sesuai dengan yang dikatakan **Hansen dan Mowen (1997; 210)** yaitu:

“*Break-even* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, yaitu titik di mana laba sama dengan nol”

Sedangkan pengertian analisis *break-even* menurut **Bambang Riyanto (1997; 359)** adalah sebagai berikut:

“Analisis *Break-even* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan”

Oleh karena analisis tersebut mempelajari hubungan antara biaya, laba, volume kegiatan, maka analisis tersebut sering pula disebut “ *Cost-Profit-Volume analysis*” (*C.P.V Analysis*). Dalam perencanaan keuntungan, analisis *break-even* merupakan “*profit-planning approach*” yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (*cost*) dan penghasilan penjualan (*revenue*).

Ada tiga cara untuk menentukan *break-even* : pendekatan teknik persamaan, pendekatan grafis dan pendekatan margin kontribusi (*Contribution Margin*).

Penentuan *break-even* dengan teknik persamaan dan margin kontribusi dilakukan dengan mendasarkan pada persamaan pendapatan sama dengan biaya ditambah laba, sedangkan penentuan *break-even* dengan pendekatan grafis dilakukan dengan cara mencari titik potong antara garis pendapatan penjualan dan garis biaya dalam suatu grafik yang disebut grafik impas (*break-even*).

Besarnya biaya variabel secara total akan berubah-ubah sesuai dengan volume produksi, sedangkan biaya tetap secara total tidak akan mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi. Dengan melakukan analisis *break-even* manajemen akan memperoleh informasi mengenai tingkat penjualan minimum yang harus dilakukan agar tidak menderita kerugian.

1.6. Metode Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus (*case study*), dan metode penelitiannya menggunakan metode deskriptif analisis, yakni penelitian yang dilakukan berdasarkan pada pengumpulan data, penyusunan data yang diperoleh selama penelitian dan selanjutnya dilakukan analisis serta interpretasi atas data tersebut. Data-data yang digunakan adalah:

1. Data primer, yaitu data yang diperoleh secara langsung dari perusahaan yang dijadikan sebagai objek penelitian.
2. Data sekunder, yaitu data yang didapat dari studi literatur, dengan mempelajari buku-buku dan literatur lain yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

Teknik pengumpulan data yang digunakan adalah:

1. Observasi, yaitu dengan melakukan pengamatan langsung pada aktivitas-aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan yang berkaitan dengan masalah yang diteliti.
2. Wawancara, yaitu dengan cara melakukan wawancara dengan pimpinan dan pihak-pihak yang terlibat langsung dan yang mempunyai kewenangan untuk memperoleh data yang akurat.

Secara sistematis, perhitungan Break-even Point (titik impas) adalah sebagai berikut:

$$\begin{aligned}
 BEP(\text{dalam rupiah}) &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - (\text{Biaya variabel per unit} / \text{harga jual per unit})} \\
 &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}
 \end{aligned}$$

$$BEP(\text{dalam kuantitas}) = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}}$$

1.7. Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Yanvan Jewelry, yang berlokasi di Jl.Monkey Forest, Ubud Gianyar, Bali.