

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Pada era globalisasi sekarang ini, persaingan di dunia usaha sangat ketat. Hal ini mempengaruhi kondisi perekonomian Negara yang berpengaruh pada dunia usaha. Persaingan antar dunia usaha dalam menawarkan barang dan jasa semakin ketat. Oleh karena itu setiap perusahaan akan berusaha untuk menjadi yang terbaik dalam menyediakan barang dan jasa kepada konsumen.

Perusahaan juga harus beroperasi dengan lebih efektif dan efisien, menghitung biaya dengan lebih akurat, dapat menyediakan barang yang dibutuhkan dengan harga murah dan kualitas yang baik. Untuk itu perusahaan harus dapat menghasilkan produk yang dapat diterima di pasar lokal dan internasional. Oleh karena itu produk yang dihasilkan haruslah produk yang berkualitas tinggi, sehingga dapat bersaing dengan produk luar negeri. Disisi lain produk yang dihasilkan harus memiliki harga yang kompetitif dan mampu dijangkau oleh masyarakat.

Dalam suatu perusahaan aktivitas pembelian dan penjualan merupakan aktifitas yang paling penting. Aktifitas pembelian menjadi aktivitas yang penting karena dengan memilih pemasok yang sesuai, maka perusahaan akan mendapat laba yang lebih tinggi. Aktivitas penjualan juga tidak kalah pentingnya karena dalam aktivitas penjualan, perusahaan harus

dapat menjual barang dengan harga yang kompetitif dengan laba yang optimal.

Untuk mencapai suatu laba yang diinginkan, omset penjualan harus dinaikkan dalam jumlah yang cukup besar. Hal ini tidak mudah dilakukan, karena adanya variabel-variabel lain yang harus dipertimbangkan sehubungan dengan keterbatasan penggunaan sumber daya. Keadaan ini mendorong pihak manajemen perusahaan untuk selalu mengamati, menganalisis dan mengevaluasi segala perubahan yang muncul, sehingga manajer perusahaan dapat membuat suatu perkiraan atau ramalan mengenai kemungkinan arah perubahan tersebut.

Perencanaan batas volume penjualan dapat dilihat dengan menggunakan suatu analisis keuangan, yang mana perhitungannya didasarkan kepada laporan keuangan perusahaan. Hasil analisis tersebut memberikan informasi berupa angka-angka yang pasti, yang dapat dipakai sebagai pedoman/pegangan oleh pihak manajemen.

Hasil analisis ini dapat digunakan perusahaan untuk menetapkan berapa besar laba yang ingin dicapainya dan juga dapat dipergunakan untuk mengetahui batas minimal penjualan yang direalisasikan agar perusahaan tidak menderita kerugian karena volume penjualan yang terlalu kecil. Batas minimal penjualan produk memberikan gambaran nilai yang jelas bahwa pada tingkat tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian. Atau dengan kata lain, suatu batasan yang menunjukkan jumlah laba yang sama dengan nol atau penghasilan total sama dengan biaya total.

Batas minimal bisa dijadikan suatu target penjualan yang harus dicapai perusahaan guna menghindari kerugian/menjadi indikator penting dalam penentuan tingkat volume penjualan. Karena pada kenyataannya, perusahaan dapat mengalami kemunduran penjualan yang disebabkan oleh berbagai faktor, artinya penjualan real jauh lebih kecil dari yang dianggarkan, dimana target yang telah ditetapkan tidak terpengaruh tidak tercapai. Penurunan penjualan tersebut mempengaruhi perolehan laba yang semula direncanakan perusahaan. Apabila penurunan penjualan tidak dibatasi pada suatu tingkat tertentu, perolehan laba akan semakin berkurang dan pada akhirnya perusahaan akan mengalami kerugian.

Penentuan batas minimum diperlukan dengan maksud bila terjadi kemunduran dalam penjualan, penurunannya dapat dibatasi pada suatu tingkat yang dapat ditolerir, artinya suatu batasan penjualan yang tidak membawa kerugian. Analisis keuangan yang digunakan dapat menentukan dan menetapkan batas minimal tingkat volume penjualan adalah analisis BEP.

Analisis BEP memberikan gambaran tentang betapa besar produk yang harus dijual agar perusahaan tidak menderita kerugian. Analisis ini sangat membantu pihak manajemen dalam merencanakan tingkat volume penjualan serta dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba perusahaan.

Latar belakang inilah yang membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang akan dituangkan dalam judul:

**“PERENCANAAN LABA DENGAN MENGGUNAKAN ANALISIS
BREAKEVEN (STUDI KASUS PADA PT Q-In Textile Indonesia, Jl.
Raya Rancaekek km 24,15 No 292 Kab. Bandung)**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan uraian diatas, maka tujuan yang dilakukan penelitian ini untuk mengetahui:

1. Apakah perusahaan telah melakukan penggolongan biaya tetap dan biaya variabel?
2. Bagaimana peranan analisis *breakeven* membantu manajemen dalam perencanaan laba perusahaan?
3. Berapa batas minimal tingkat volume operasi dan pendapatan yang diperlukan sehingga dapat mencapai laba?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, penulis mempunyai tujuan untuk :

1. Mengetahui cara penggolongan biaya yang dilakukan perusahaan.
2. Mengetahui peranan analisis BEP pada Manajemen PT Q-In Textile Indonesia dalam perencanaan laba.
3. Mengetahui batas minimal volume penjualan pada PT Q-In Textile Indonesia dengan menggunakan analisis BEP.

1.4 Kegunaan Hasil Penelitian

Penulis mengharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat kepada semua pihak baik langsung maupun tidak langsung, terutama bagi:

1. Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan, alternative dan informasi bagi perusahaan agar dimasa yang akan datang perusahaan dapat membuat perencanaan laba demi kemajuan perusahaan melalui penggunaan analisis BEP.

2. Pihak–pihak yang memerlukan

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi referensi dan menambah wawasan bagi semua pihak yang memerlukan informasi mengenai analisis BEP.

3. Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan penulis mengenai analisis BEP dan memberikan gambaran yang lebih nyata dalam penerapan BEP di lapangan, dibandingkan dengan teori yang diperoleh penulis dalam proses belajar saat kuliah. Disamping itu, skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat mencapai gelar sarjana ekonomi di Universitas Kristen Maranatha.

1.5 Kerangka Pemikiran

Dengan semakin banyaknya perusahaan Textile di Indonesia, khususnya di Bandung maka persaingan dalam bisnis Textile semakin ketat. Untuk dapat bertahan hidup dan berkembang PT Q-In Textile Indonesia harus menghasilkan laba yang cukup. Operasi perusahaan dengan lancar dan memperluas usaha diperlukan laba. Karena pentingnya laba bagi perusahaan, maka manajer perusahaan perlu melakukan suatu proses perencanaan laba yang memadai.

Penulis melakukan penelitian mengenai perencanaan analisis *breakeven* dalam proses perencanaan laba perusahaan, untuk itu diperlukan langkah kerja tertentu. Analisis *breakeven* membutuhkan data-data biaya berupa biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu, mula-mula data biaya yang ada dikumpulkan dan digolongkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Analisis *breakeven* adalah suatu teknik yang dapat dipergunakan untuk merencanakan laba jangka pendek perusahaan. Analisis *breakeven* memberikan gambaran tentang berapa besar produk yang harus dijual agar perusahaan tidak mengalami rugi. Seperti yang dikemukakan Ronald W. Hilton (3,H301):

“The breakeven point is the volume of activity where the organization’s revenues and expenses are equal. At this amount of sales, the organization has no profit or loss; it breaks even”

Jadi, breakeven point merupakan volume penjualan dimana pendapatan dan beban sama besarnya, atau perusahaan berada dalam keadaan tidak memperoleh laba maupun rugi. Dengan demikian, analisis *breakeven* membantu perusahaan dalam memilih alternatif terbaik dalam usaha mencapai *breakeven* serta tingkat laba yang diinginkan.

Laba merupakan selisih antara pendapatan dengan biaya. Pendapatan perusahaan Textile diperoleh dari penjualan produk jadi. Laba diperoleh apabila pendapatan melebihi total biaya yang dikeluarkan. Besarnya laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu total biaya, tingkat penjualan dan harga jual. Ketiga faktor berhubungan erat dan memegang peranan penting dalam proses perencanaan laba. Salah satu model yang menjelaskan ketiga faktor ini beserta hubungannya adalah analisis *breakeven*.

Dengan analisis *breakeven*, dapat diketahui nilai *breakeven point* perusahaan, yaitu titik dimana total biaya yang terjadi dalam perusahaan sama dengan total pendapatan yang diperolehnya. Analisis ini juga dapat memberikan informasi tentang tingkat volume operasi atau pendapatan yang perlu dicapai perusahaan agar memperoleh laba yang direncanakan. Dengan informasi ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mengelola faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba. Selanjutnya perusahaan dapat menentukan strategi terbaik untuk mencapai laba sesuai dengan yang diinginkan. Dengan demikian, analisis *breakeven* akan membantu perusahaan dalam melaksanakan proses perencanaan labanya.

Analisis *breakeven* dapat diterapkan pada bermacam-macam perusahaan, antara lain perusahaan manufaktur, perusahaan dagang maupun perusahaan jasa. Analisis *breakeven* juga dapat digunakan untuk menghitung *breakeven point* pada perusahaan yang menghasilkan satu macam produk maupun multi produk.

1.6 Metode Penelitian

Dalam hal ini metode penelitian dimaksudkan sebagai langkah yang sistematis untuk mengumpulkan bahan dan fakta yang akan dianalisis dan juga sebagai pembuat kesimpulan atas objek penelitian. Agar langkah-langkah untuk pemecahan masalah dapat dilakukan secara terarah dan jelas diperlukan metode penelitian..

Dalam penyusunan skripsi ini, penelitian dilakukan berdasarkan metode deskriptif analisis, yaitu metode yang menggambarkan apa yang dilakukan perusahaan berdasarkan fakta yang kemudian diolah menjadi data yang selanjutnya dianalisis sehingga menghasilkan suatu kesimpulan.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Penelitian ini dilakukan untuk memperoleh data primer dengan cara penelitian langsung ke lapangan. Ada pun teknik pengumpulan data yang dilakukan penulis yaitu:

a. Wawancara

Teknik pengumpulan data secara langsung yaitu tanya jawab dengan pegawai perusahaan.

b. Observasi

Teknik pengumpulan data dengan mengamati langsung aktivitas perusahaan.

c. Dokumentasi

Teknik pengumpulan data dengan mengumpulkan dan mempelajari catatan/dokumen perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

2. Penelitian ke Perpustakaan (*Library Research*)

Penelitian ini untuk memperoleh data sekunder yang mendukung penelitian dengan cara mengumpulkan keterangan serta data yang bersifat teoritis melalui literature-literatur, buku referensi, bahan kuliah dan bahan lainnya yang berhubungan dengan penelitian.

1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penulis melakukan di PT Q-In Textile Indonesia yang berkedudukan di jalan Raya Rancaekek km 24,15 no.292, Bandung yang dimulai pada bulan September 2006 sampai Desember 2006.