

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Di era globalisasi sekarang ini, teknologi berkembang sangat pesat, sehingga dapat membuat persaingan antara perusahaan di dalam negeri semakin ketat. Oleh karena itu, untuk dapat bertahan perusahaan harus terus membangun usahanya agar dapat bersaing.

Untuk dapat memperluas dan mempertahankan pangsa pasarnya, perusahaan harus dapat memberikan barang atau jasa yang terbaik kepada konsumen. Selain itu juga diperlukan suatu ciri khusus dari masing – masing perusahaan agar konsumen lebih mudah untuk membedakan produk yang dihasilkan oleh perusahaan tersebut dengan perusahaan lainnya. Salah satu caranya adalah dengan cara memberikan label nama pada tiap produk. Dalam hal pemberian label nama pada tiap produk, industri percetakan memberikan sumbangan yang cukup berarti.

Tidak sedikit industri yang menggunakan produk hasil percetakan, misalnya industri sepatu memesan dus untuk tempat menyimpan sepatu, begitu pula dengan toko roti dan kue memesan dus yang telah diberi label nama tokonya kepada industri percetakan. Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa industri percetakan merupakan penunjang bagi industri – industri lain untuk memperkenalkan, menginformasikan, dan memasarkan produknya sehingga konsumen dapat membedakan produk yang dihasilkannya dengan produk lainnya.

CV. Siliwangi merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam industri percetakan, selain menghasilkan produk pendukung bagi industri lain, juga memproduksi produk yang langsung dapat digunakan oleh konsumen, misalnya kartu nama dan kartu undangan. Produk yang dihasilkan oleh CV. Siliwangi didasarkan pada pesanan dari pelanggannya, oleh karena itu bahan baku yang digunakan juga berbeda – beda tergantung dari pesanan.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk memilih judul: **"Peranan Analisis *Breakeven* sebagai Alat Bantu Manajemen dalam Perencanaan Volume Penjualan pada CV. Siliwangi"**.

1.2 Identifikasi Masalah

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk mendapatkan laba. Ada 3 faktor utama yang mempengaruhi laba, yaitu: harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Ketiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain karena biaya yang dikeluarkan akan menentukan harga jual suatu produk dan faktor harga akan mempengaruhi volume penjualan dan laba. Analisis *break even* merupakan salah satu metode yang sering digunakan untuk menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Apakah perusahaan telah melakukan penggolongan biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel.

2. Apakah perusahaan telah menggunakan analisis *breakeven* dalam merencanakan volume penjualan.
3. Sejauh manakah analisis *breakeven* membantu manajemen dalam perencanaan volume penjualan.

\

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui kemungkinan perusahaan telah menggolongkan biaya menjadi biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel.
2. Untuk mengetahui penggunaan analisis *breakeven* oleh perusahaan dalam merencanakan volume penjualan.
3. Untuk mengetahui peranan analisis *breakeven* dalam membantu manajemen untuk perencanaan volume penjualan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang bermanfaat sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan, sebagai masukan yang dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam perencanaan volume penjualan.
2. Bagi penulis, untuk memperluas wawasan dan pengetahuan, khususnya mengenai *breakeven* di dunia usaha yang sebenarnya.

3. Bagi pembaca, sebagai bahan dan masukan untuk mengadakan penelitian lebih lanjut.

1.5 Kerangka Pemikiran

Dengan semakin banyaknya industri percetakan di Indonesia, maka persaingan dalam industri ini menjadi semakin ketat. Agar dapat bertahan, maka CV.Siliwangi sebagai salah satu perusahaan percetakan harus menghasilkan laba yang optimal. Laba sangat diperlukan untuk menjalankan kegiatan operasi perusahaan serta untuk memperluas atau meningkatkan kualitas pelayanannya demi memenuhi kepuasan pelanggan.

Ada 3 faktor utama yang mempengaruhi laba, yaitu: harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Ketiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain karena biaya yang dikeluarkan akan menentukan harga jual suatu produk dan faktor harga akan mempengaruhi volume penjualan dan laba. Salah satu metode yang menjelaskan ketiga faktor ini beserta hubungannya adalah analisis *breakeven*.

Analisis *breakeven* merupakan salah satu alat bantu yang digunakan untuk memperhitungkan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba, serta dapat memberikan pedoman bagi manajemen untuk mengambil keputusan. Dalam analisis *breakeven* manajemen dapat mengetahui berapa volume penjualan yang diperlukan untuk menutupi biaya yang dikeluarkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Dengan analisis *breakeven*, dapat diketahui *breakeven point* perusahaan, yaitu suatu titik dimana perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian.

Tujuan analisis *breakeven* adalah untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba nol. Apabila perusahaan tidak mencapai titik *breakeven*, maka perusahaan akan rugi. Oleh karena itu manajemen harus menentukan titik *breakeven* agar dapat menghitung *margin of safety* yang menunjukkan seberapa banyak penjualan bisa turun dari jumlah yang ditargetkan sebelum perusahaan menderita rugi. *Margin of safety* merupakan kriteria yang digunakan untuk mengevaluasi penjualan yang direncanakan. Analisis *breakeven* ini berkaitan erat dengan analisis *cost-profit-volume*. Adapun tujuan analisis *cost-profit-volume* adalah untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai jumlah laba yang diinginkan.

Sangat tepat apabila perusahaan menggunakan analisis *breakeven* sebagai alat bantu manajemen dalam merencanakan volume penjualannya, karena analisis ini dapat memberikan informasi tentang tingkat volume penjualan yang harus dicapai perusahaan agar memperoleh laba yang optimal. Analisis *breakeven* dapat diterapkan pada perusahaan dagang, perusahaan manufaktur dan perusahaan jasa.

1.6 Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif analitis, yaitu metode yang melukiskan apa yang dilakukan perusahaan berdasarkan fakta dan data yang ada, kemudian data tersebut diolah, disusun, dan kemudian dianalisis sehingga dapat memberikan gambaran yang jelas. Berdasarkan analisis tersebut penulis mengambil kesimpulan dan saran.

Teknik yang digunakan dalam melakukan penelitian ini adalah:

1. Penelitian lapangan (*field research*)

Penelitian lapangan adalah penelitian yang dilakukan untuk memperoleh data atau informasi mengenai keadaan sebenarnya secara langsung dari unit observasi yang diteliti sehingga data atau informasi yang diperoleh dapat dipercaya kebenarannya.

Penelitian lapangan dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut:

a. Wawancara

Penulis melakukan tanya jawab dengan pihak yang berkaitan untuk memperoleh data yang akurat.

b. Observasi

Penulis melakukan pengamatan langsung terhadap pelaksanaan aktivitas di perusahaan untuk memperoleh gambaran tentang objek yang diteliti.

2. Penelitian kepustakaan (*library research*)

Penelitian yang dilaksanakan dengan cara membaca dan mempelajari literatur – literatur, buku – buku, catatan kuliah, serta bahan referensi lainnya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

1.7 Lokasi Penelitian

Adapun lokasi penelitian ini adalah CV. Siliwangi yang terletak di jalan Pagarsih No. 34 Bandung. Penelitian ini dilakukan dari bulan September 2006 sampai Desember 2006.