BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perusahaan manufaktur merupakan perusahaan yang didominasi oleh kegiatan produksi. Kegiatan ini dilakukan untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu pencapaian laba untuk menjaga kelangsungan hidup operasi dan ekspansi perusahaan. Perusahaan manufaktur dirancang dan dibangun dengan tujuan untuk meningkatkan nilai guna barang. Bahan baku yang awalnya memiliki nilai guna rendah jika diolah dalam pabrik akan menghasilkan suatu produk, baik produk akhir maupun produk intermediate, yang nilai gunanya lebih tinggi. Dengan mengubah nilai guna suatu bahan maka nilai jualnya juga berubah. Nilai jual yang tinggi tentu saja sangat diharapkan oleh semua pabrik karena dari situ perusahaan pengolah mendapatkan laba (profit). Untuk mencapai laba yang diinginkan maka perusahaan harus memiliki analisa yang menentukan target perusahaan untuk di capai agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Analisis biaya, volume dan laba atau lebih dikenal dengan analisis break-even point merupakan salah satu alat analisis yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan dalam menentukan volume produksi atau volume penjualan yang dapat menutup biaya tetap dan biaya variabel dalam satu periode tertentu. Dengan analisis break-even point pihak manajemen perusahaan dapat menentukan tindakan yang harus dilakukan pada waktu yang akan datang, dalam hal memilih beberapa alternatif volume produksi atau volume penjualan yang berbeda-beda, sehingga dapat dipilih

alternatif yang terbaik yaitu yang dapat memberikan keuntungan yang paling maksimal. Dengan mencari hubungan antara biaya, volume dan laba kita dapat mengetahui banyaknya barang yang harus terjual atau yang yang harus diproduksi (dengan anggapan barang yang diproduksi terjual semua agar perusahaan dapat memperoleh laba yang diinginkan). (Sumber: <http://www.bsi.ac.id/journal.php>)

Untuk dapat mencapai tingkat laba yang diinginkan, maka ada beberapa langkah yang perlu dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan, misal:

1. Menetapkan biaya produksi maupun biaya operasi seefisien mungkin, dengan tetap menjaga kualitas produk
2. Menetapkan harga jual sesuai yang diinginkan, dengan memperhatikan juga harga jual sesuai yang diinginkan, dengan memperhatikan juga harga jual produk pesaing
3. Meningkatkan volume penjualan

Ketiga langkah tersebut harus dilaksanakan sejalan atau bersamaan karena biaya, harga jual dan volume penjualan saling berkaitan satu sama lain.

PT. CISANGKAN merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang industri manufaktur yang memproduksi genteng beton. Pesatnya persaingan pasar, perusahaan dituntut untuk mampu bersaing dengan industri lain. Dengan adanya persaingan-persaingan tersebut maka masalah-masalah yang dihadapi oleh pihak manajemen perusahaan akan semakin kompleks pula, sehingga memerlukan perencanaan laba yang baik dalam menjalankan usahanya agar tujuan yang telah ditetapkan perusahaan dapat tercapai. Dengan penelitian ini, penulis mengharapkan agar analisis *Break Even Point* dapat membantu perusahaan dalam merencanakan laba dengan menganalisa

hubungan antara biaya, volume, dan laba. (Sumber: *Majalah ESTATE edisi agustus 2005 dan <http://www.cisangkan.co.id>*).

Berdasarkan hal-hal yang dikemukakan di atas, penulis tertarik untuk mengadakan penelitian dan menyajikannya dalam bentuk skripsi dengan judul: **“ANALISA BREAK EVEN POINT UNTUK MEMBANTU PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN”** (Studi kasus pada PT.Cisangkan Bandung).

1.2 Identifikasi Masalah

Perencanaan dan pengendalian terhadap aktivitas-aktivitas perusahaan belum merupakan kunci sukses sebuah perusahaan. Masa depan perusahaan akan baik jika perencanaan dan pengendalian tersebut disusun dengan matang dan dapat dipertanggungjawabkan dikemudian hari.

Analisis biaya, volume dan laba atau lebih dikenal dengan analisis break-even point merupakan salah satu alat analisis yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan dalam menentukan volume produksi atau volume penjualan yang dapat menutup biaya tetap dan biaya variabel dalam satu periode tertentu.

Berdasarkan uraian diatas penulis mengidentifikasi masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana perusahaan melakukan penggolongan biaya ke dalam biaya yang tetap, biaya variabel, dan semivariabel ?
2. Bagaimana perusahaan menerapkan analisis Break Even Point dalam perencanaan laba?

3. Bagaimana manfaat analisis Break Even Point sebagai salah satu alat Bantu manajemen dalam meningkatkan laba?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana penggolongan biaya tetap dan biaya variabel dan biaya semivariabel oleh perusahaan.
2. Mengetahui bagaimana analisis Break Even Point diterapkan pada perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan input bagi perusahaan sebagai alat bantu bagi manajemen dalam mengambil keputusan mengenai perencanaan dan pengendalian laba.

2. Bagi Masyarakat

Penelitian ini dapat menambah wawasan masyarakat pada umumnya dan pembaca pada khususnya mengenai mengenai bidang ilmu yang dibahas oleh penulis

3. Bagi Penulis

Dengan adanya penelitian ini dapat menambah wawasan penulis melalui pengembangan teori akuntansi kedalam aplikasi pada perusahaan disertai masalah-masalah yang terkait dalam hal ini adalah break even point

1.5 Kerangka Pemikiran

Seiring pesatnya persaingan pasar, perusahaan dituntut untuk mampu bersaing dengan industri lain. Dengan adanya persaingan-persaingan tersebut maka masalah-masalah yang dihadapi oleh pihak manajemen perusahaan akan semakin kompleks pula, sehingga memerlukan perencanaan dan pengendalian laba yang baik dalam menjalankan usahanya agar tujuan yang telah ditetapkan perusahaan dapat tercapai. Jika perusahaan tidak mampu bersaing dengan industri lain maka perusahaan tidak akan dapat mempertahankan eksistensinya serta tidak dapat memenangkan persaingan dalam memperluas pangsa pasar. (Sumber: *Majalah ESTATE edisi agustus 2005 dan <http://www.cisangkan.co.id>*).

Perencanaan disusun berdasarkan hasil penelitian ilmiah dan analisis yang mendalam oleh manajemen untuk mengarahkan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Perencanaan ini sangatlah membantu dalam memprediksi kendala di masa yang akan datang dan memungkinkan dilaksanakannya pengendalian sebagai tindak lanjut agar kendala tersebut tidak menghambat perencanaan terwujud. Perencanaan dan pengendalian mempunyai hubungan yang erat satu sama lain.

Perencanaan laba merupakan salah satu bagian dari perencanaan usaha secara keseluruhan. Perencanaan ini memiliki arti yang sangat strategis pula, karena berhubungan langsung dengan pertumbuhan dan perkembangan perusahaan untuk masa sekarang dan juga masa yang akan datang. Dalam perencanaan labanya, PT. Cisangkan dihadapkan pada beberapa masalah yang harus dipertimbangkan, supaya didapat suatu pemecahan masalah yang optimal.

- a. Volume penjualan yang harus dicapai sehingga dapat mencapai tingkat laba yang diinginkan
- b. Tingkat kapasitas produksi optimal yang harus terpasang dan dapat menjaga hubungan antara permintaan and penawaran barang

Menurut Warren, Reeve, dan Fess (2005)

“... the systematic examination of the relationship among selling price, sales, and production volume, expense, and profit.”

Jadi berdasarkan definisi di atas analisis *Break Even Point* analisis adalah suatu pengujian dihubungkan sistematis antara harga jual, volume penjualan dan produksi, biaya, beban, dan laba.

Analisis break-even point merupakan salah satu alat analisis yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan dalam menentukan volume produksi atau volume penjualan yang dapat menutup biaya tetap dan biaya variabel dalam satu periode tertentu. Dengan analisis break-even point pihak manajemen perusahaan dapat menentukan tindakan yang harus dilakukan pada waktu yang akan datang, dalam hal memilih beberapa alternatif volume produksi atau volume penjualan yang berbeda-beda, sehingga dapat dipilih alternatif yang terbaik yaitu yang dapat memberikan keuntungan yang paling maksimal.

Break even point merupakan titik impas dimana total biaya dan total pendapatan adalah sama artinya perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak mendapatkan keuntungan. Secara sistematis rumus break even point adalah:

a. dalam rupiah

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{Sales}}}$$

b. dalam unit

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

Dari rumus di atas, dapat disimpulkan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat break even point adalah biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual produk serta volume kegiatan yang dilakukan. Faktor utama yang dapat menunjang tercapainya laba yang diinginkan adalah dari segi volume penjualan, sedangkan volume penjualan dipengaruhi oleh harga jual dan harga jual dipengaruhi oleh biaya. Jika volume penjualan meningkat maka volume produksi akan meningkat pula sehingga biayapun akan meningkat. Jadi ketiga faktor tersebut saling terkait dalam dalam penentuan laba adapun pengertian biaya menurut Warren, Reeve, dan Fess (2005)

“ Cost is a payment of cash or it’s equivalent or the commitment to pay cash in future for purpose of generation revenue.”

Berdasarkan devinisi di atas biaya adalah pembayaran dengan kas atau perjanjian unuk membayar kas di masa yang akan datang untuk tujuan meningkatkan pedapatan (*revenue*).

Berdasarkan uraian tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul:

“ANALISA BREAK EVEN POINT UNTUK MEMBANTU PERENCANAAN LABA PERUSAHAAN”

1.6 Metode Penelitian

Dalam mencapai tujuan penelitian ini, metode penelitian yang digunakan dalam penyusunan skripsi ini adalah metode deskriptif analitis. Tujuan metode penelitian ini untuk memberikan gambaran mengenai keadaan objek penelitian yang sesungguhnya, melalui pengumpulan dan penyusunan data yang selanjutnya dianalisis dan ditarik kesimpulan atasnya melalui perbandingan teori yang relevan. Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis adalah sebagai berikut:

- Wawancara via telepon

Untuk memperoleh konfirmasi dan data-data tambahan dengan kepala bagian akuntansi.

- Teknik dokumentasi

Untuk memperoleh data-data fisik berupa laporan keuangan, rekapitulasi perhitungan harga pokok, dan perincian biaya-biaya yang dibutuhkan dalam pengolahan data.

Sumber data yang diperoleh penulis dalam penelitian ini adalah:

- Data Primer

Data primer adalah data yang digunakan oleh penulis dalam penelitian ini. Data primer ini diperoleh langsung dari kepala bagian akuntansi perusahaan. Berupa penjelasan mengenai dokumen-dokumen dan data-

data yang diperlukan dalam penelitian, juga penjelasan mengenai kondisi perusahaan terkait dengan analisa *break even point*..

- Data sekunder juga data yang diperoleh dari kepala bagian akuntansi yakni berupa laporan keuangan, rekapitulasi perhitungan harga pokok, dan perincian biaya-biaya yang dibutuhkan dalam pengolahan data.

1.7 Lokasi Penelitian

PT. Cisangkan yang berlokasi di daerah Cijerah Bandung, sebuah perusahaan yang bergerak dalam industri manufaktur yang memproduksi genteng beton, penelitian dilakukan dari bulan februari sampai selesai.