

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Sejak multi krisis yang melanda Indonesia tahun 1998, hampir semua industri di Indonesia terkena dampak dan gulung tikar, tidak terkecuali industri tekstil, namun setelah hampir 10 tahun berlalu tampaknya industri yang kelihatannya masih mengalami pasang surut ini mulai menggeliat kembali.

“Industri tekstil dan produk tekstil atau TPT dari kaca mata perbankan cenderung dianggap sebagai sektor industri yang menjelang tenggelam atau sunset. Namun, data dari Dinas Perindustrian Jateng justru menunjukkan ekspor Jawa Tengah dari sektor industri ini masih terus meningkat.”

(Kompas, Sabtu 26 Mei 2007)

“Warna perdagangan dan perindustrian di Jawa Barat masih didominasi tekstil dan produk tekstil atau TPT. Sejak puluhan tahun lalu tekstil menjadi primadona usaha di Jabar, bahkan nasional.” (Kompas, Rabu 7 Maret 2007)

Selain itu ternyata produk tekstil dari Indonesia juga memberikan kontribusi yang cukup besar untuk komoditas ekspor.

“Kualitas ekspor TPT Jabar pun tidak diragukan, bahkan layak bersaing dengan produk impor. Selama tiga tahun terakhir kontribusi ekspor TPT di Jabar selalu di atas 44 persen dari total ekspor nonmigas. Tahun 2004, volume ekspor TPT 547.982 ton dengan nilai ekspor 1,50 miliar dollar AS.”

(Kompas, Rabu 7 Maret 2007)

Hal di atas tentu akan berdampak pada berbagai industri hilirnya, seperti yang akan penulis angkat sebagai objek penelitian yaitu industri sisir tenun, sebagai alat pemintal benang menjadi kain yang dipakai di industri tekstil. Jika permintaan produksi pada industri tekstil meningkat, secara

otomatis permintaan sisir tenun sebagai sparepart mesin untuk tekstil akan meningkat pula.

“Para pengusaha tekstil yang berniat merestrukturisasi mesin akan mendapat subsidi bunga, mulai tahun 2007. Subsidi sebesar 15 persen itu dialokasikan dari anggaran pendapatan belanja negara untuk mendorong pengembangan klaster tekstil. Demikian dikatakan Kepala Dinas Perindustrian dan Perdagangan (Disperindag) Jawa Barat, Agus Gustiar di Bandung, Sabtu (23/9). Menurut Agus, usia mesin-mesin tekstil sudah cukup lama, sekitar 20 tahun. Bila ingin mempertahankan kontribusi tekstil Jabar untuk nasional sebesar 60 persen dan bersaing secara global, sudah saatnya mesin-mesin itu direstrukturisasi.” (Kompas Cyber Media, Minggu 24 September 2006)

“Pemerintah dalam program restrukturisasi mesin tekstil menawarkan 2 paket relaksasi disamping menganggarkan dana sebesar Rp 250 miliar pada APBN 2007. Paket bantuan itu terdiri dari skim pertama subsidi pengurangan harga mesin tekstil baru sampai 10 hingga 11 persen serta skim kedua adalah subsidi kredit perbankan yang makin fleksibel” (Kompas Cyber Media, Selasa 24 April 2007)

Oleh karena itu untuk mempersiapkan diri menghadapi permintaan produksi, perusahaan membutuhkan perencanaan biaya produksi yang akurat agar dapat menentukan harga jual yang bersaing, di samping tetap berorientasi pada laba sebagai tujuan perusahaan pada umumnya.

“Perusahaan adalah setiap bentuk usaha yang menjalankan setiap jenis usaha yang bersifat tetap dan terus-menerus, yang didirikan dan bekerja serta berkedudukan dalam wilayah Negara Republik Indonesia untuk tujuan memperoleh keuntungan dan/atau laba; Usaha adalah setiap tindakan, perbuatan, atau kegiatan apapun dalam bidang perekonomian, yang dilakukan oleh setiap pengusaha untuk tujuan memperoleh keuntungan dan/atau laba” (UU 1 tahun 1987 tentang Kamar Dagang dan Industri)

Analisis *break even*, dapat membantu berbagai perusahaan secara umum dalam perencanaan laba, karena analisis *break even* merupakan suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum disesuaikan dengan biaya minimum yang harus dikeluarkan perusahaan.

Manfaat dari penerapan analisis tersebut tampak lebih jelas terjadi pada perusahaan penerbangan seperti berikut ini,

“Pertengahan '90-an muncul fenomena penerbangan dengan biaya operasi rendah yang menawarkan tiket dengan diskon besar. *Low cost carrier* biasa disebut dengan LCC atau *budget airlines* atau *no frills flight* atau juga *discounter carrier* dengan ciri utama harga tiket yang terjangkau serta layanan terbang yang minimalis.

Intinya *value* yang ditawarkan senantiasa berprinsip rendah biaya untuk menekan biaya operasional. Singkatnya LCC merupakan redefinisi pelayanan yang serbaefisien, sederhana, dan ringkas. Akhirnya kondisi ini berpengaruh pada pandangan "kejar setoran" (*break event point*). Memang fenomena ini telah terbukti mampu meningkatkan jumlah penumpang secara signifikan.” (Pikiran Rakyat, Sabtu 28 Juli 2007)

Sedangkan menurut pandangan Yuzirman, perhitungan titik impas ini sederhana namun sangat penting untuk menjaga agar suatu usaha paling tidak tetap dapat beroperasi, mengalami balik modal dan tidak menderita rugi.

“Target *break even* atau titik impas. Berapa banyak produk yang harus dijual, atau berapa banyak pelanggan, atau berapa rupiah penjualan per hari yang dibutuhkan untuk mencapai target titik impas itu. Kalau anda nggak tahu ini, bisa bahaya... Misalnya, sewa tempat, biaya, plus gaji karyawan per bulan adalah 3 juta, artinya biaya anda adalah 100 ribu per hari, berarti keuntungan yang harus diperoleh adalah minimal 100 ribu per hari. *As simple as that.*” (www.roniyuzirman.blogspot.com/2006/02)

Berdasarkan uraian di atas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Peranan Analisis *Break Even* dalam Perencanaan Laba Perusahaan pada Pabrik Sisir Tenun**”.

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut :

1. Biaya-biaya apa saja yang terjadi pada PT “X”?

2. Apakah perusahaan telah melakukan penggolongan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel ?
3. Apakah metode yang digunakan perusahaan dalam perencanaan labanya?
4. Bagaimana peranan analisis *break even* dalam perencanaan laba perusahaan?

1.3. Tujuan Penelitian

Setelah mengidentifikasi masalah penelitian, penulis merumuskan tujuan penelitian ini sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui biaya-biaya yang terjadi pada PT “X”.
2. Untuk mengetahui perusahaan telah atau belum melakukan penggolongan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
3. Untuk mengetahui metode yang digunakan perusahaan dalam perencanaan laba.
4. Untuk mengetahui peranan analisis *break even* dalam perencanaan laba perusahaan.

1.4. Kegunaan Penelitian

Penulis mengharapkan penelitian ini memberikan kegunaan sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan, dapat menjadi bahan pertimbangan dan masukan yang bermanfaat dalam membantu proses perencanaan laba demi kemajuan perusahaan.

2. Bagi pembaca, dapat memberi informasi untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan mengenai analisis *break even*.
3. Bagi penulis, dapat memperoleh pemahaman yang lebih mendalam mengenai analisis *break even* dan implementasinya dalam kehidupan nyata.

1.5. Kerangka Pemikiran

Setiap perusahaan yang ingin bertahan dan berkembang harus memiliki ukuran yang pasti mengenai keberhasilan.

Menurut Mulyadi mengenai ukuran keberhasilan perusahaan,

“Ukuran yang sering dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan” (2001:225)

Definisi laba menurut Suwardjono adalah sebagai berikut,

“Selisih pengukuran pendapatan dan biaya secara akrual.”
(2005:456)

Ada tiga faktor yang saling berkaitan yang mempengaruhi laba yaitu harga jual produk atau jasa, biaya, dan volume penjualan produk atau jasa. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi mempengaruhi biaya. Alat yang dapat digunakan untuk menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba adalah analisis *break even*.

Menurut Horngren mengenai *break even* adalah,

“The break even point is that quantity of output where total revenues equal total costs-that is, where the operating income is zero.” (2000:62)

Definisi *break even* menurut Mulyadi adalah sebagai berikut,

“Keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenues*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.” (2001:232)

Dari pengertian di atas, maka analisis *break even* adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba. Dari analisis ini dapat diketahui pula sampai seberapa banyak volume penjualan boleh turun, agar perusahaan tidak menderita kerugian. Karena analisis ini menganalisis hubungan antara biaya, volume dan laba, maka analisis *break even* juga bagian dari analisis *cost volume profit*.

Pengertian analisis *cost volume profit* menurut Hilton,

“CVP analysis is a study of the relationships between sales volume, expenses, revenue, and profit.” (2000:290)

Menurut Garrison dan Noreen analisis *cost volume profit* adalah,

“Cost-volume-profit is one of the most powerful tools that managers have at their command. It helps them understand the interrelationship between cost, volume, and profit in an organization by focusing on interaction among the following five elements:

- 1. Price of products.*
- 2. Volume or level of activity.*
- 3. Per unit variable cost.*
- 4. Total fixed cost.*
- 5. Mix of product sold.”* (2003:290)

Kegunaan dari analisis *break even* selain dapat mengetahui pada titik berapa volume penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi, juga dapat digunakan untuk merencanakan target laba yang ingin diperoleh perusahaan. Selain itu, analisis ini juga dapat diterapkan baik pada perusahaan manufaktur maupun jasa.

1.6. Metode Penelitian

Dalam melakukan penelitian penulis menggunakan metode deskriptif analitis yaitu mengumpulkan data, penyusunan data dan kemudian dilakukan analisis serta interpretasi atas data tersebut, serta pengambilan kesimpulan.

Penulis mengumpulkan data dengan menggunakan 2 pendekatan yaitu :

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Merupakan penelitian yang dilakukan terhadap objek penelitian secara langsung guna mengolah data primer yang diperlukan.

Teknik penelitian dilakukan dengan cara :

a. Observasi

Dilakukan dengan cara mengamati secara langsung objek yang diteliti.

b. Wawancara

Yaitu teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan bagian yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

2. Penelitian Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu penelitian untuk memperoleh keterangan dari data dengan cara membaca dan mempelajari bahan-bahan dari buku-buku literatur, catatan-catatan kuliah serta sumber-sumber lainnya yang berhubungan dengan masalah yang diteliti.

Tempat dan Waktu Penelitian

Penulis akan melakukan penelitian pada PT “X”, Bandung yang bergerak di bidang pembuatan sisir tenun. Waktu penelitian dimulai pada 1 September 2007 sampai 1 Desember 2007.