

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Pada zaman era globalisasi saat ini, dunia usaha telah berkembang dengan pesat seiring dengan kemampuan dalam mengelola usaha. Perkembangan yang pesat tersebut membuat dunia usaha penuh dengan tantangan dan rintangan yang mengharuskan setiap perusahaan secara tidak langsung harus turut serta dalam perkembangan tersebut. Hal ini membuat persaingan bisnis akan semakin sulit, terutama bagi perekonomian negara kita yang masih terus dilanda krisis sampai sekarang. Persaingan inilah yang memicu suatu perusahaan untuk mengelola usahanya dengan lebih efisien dan efektif agar dapat terus berlanjut (*going concern*) di tengah persaingan yang ada saat ini.

Jika suatu perusahaan dapat mempertahankan perusahaannya maka perusahaan tersebut dapat dikatakan berhasil untuk terus berlanjut dan bersaing. Agar suatu perusahaan dapat tetap *going concern*, maka diperlukan penanganan dan pengelolaan yang baik. Penanganan dan pengelolaan yang baik tersebut dapat dilakukan oleh manajemen yang baik pula.

Secara umum, sebagian besar perusahaan yang didirikan berorientasi pada laba atau keuntungan yang tinggi. Di samping itu, biasanya laba akan dijadikan sebagai landasan untuk mengukur tingkat keberhasilan suatu perusahaan. Sehingga pihak

manajemen dituntut untuk menghasilkan laba yang optimal untuk kelanjutan perkembangan perusahaan tersebut. Seorang manager dalam suatu perusahaan seharusnya dapat berpikir kritis dan logis dalam setiap keputusan yang akan diambil agar berdampak positif pada keberlangsungan dan perkembangan perusahaan tersebut. Kemampuan untuk berpikir kritis dan logis inilah yang dapat membuat perusahaan dapat bertahan dalam menghadapi persaingan bisnis yang selalu meningkat menjadi semakin ketat.

Disamping itu, dalam hal mengambil keputusan, manager harus mempertimbangkan, menganalisis dan menilai segala aspek yang ada, supaya kelak keputusan yang diambil tersebut akan menghasilkan hasil yang optimal untuk perusahaan dan orang-orang yang terlibat di dalam perusahaan tersebut. Untuk mendapatkan sebuah keputusan yang baik, manager memerlukan suatu pedoman berupa perencanaan yang berisikan langkah-langkah yang akan dan harus ditempuh perusahaan dalam mencapai tujuannya. Perencanaan dapat berupa alat ukur dan evaluasi atas hasil yang sesungguhnya.

Perencanaan merupakan salah satu faktor penentu keberhasilan suatu perusahaan. Oleh karena itu, manager harus membuat perencanaan yang baik karena dengan perencanaan yang baik semua kegiatan perusahaan akan diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan.

Tujuan perusahaan adalah untuk memaksimalkan laba yang diperoleh. Sejauh yang kita lihat, laba diperoleh dari selisih antara total pendapatan yang diperoleh (hasil penjualan) dengan total biaya yang dikeluarkan. Sehingga besarnya laba akan

bergantung pada besar penjualan yang diterima dan besar biaya yang dikeluarkan. Dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Untuk membuat perencanaan laba yang baik, maka diperlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit/CVP analysis*).

Menurut Hansen dan Mowen (2006:274): “Analisis *cost-volume-profit* merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan”. Oleh karena analisis biaya-volume-laba (CVP) menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan harga, maka semua informasi keuangan perusahaan terkandung didalamnya. Analisis CVP dapat menjadi suatu alat yang bermanfaat untuk mengidentifikasi cakupan dan besarnya kesulitan ekonomi yang dihadapi oleh perusahaan dan membantu mencari solusinya.

Salah satu elemen dari analisis *cost-volume-profit* adalah analisis titik impas (*break even point analysis*). Menurut Horngren (2011:75): “Titik impas (*break even point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol”. Manager tertarik menggunakan analisis titik impas karena ingin menghindari rugi operasi (*operating loss*). Titik impas menjelaskan berapa banyak output harus terjual agar tidak menanggung rugi operasi. Oleh karena itu, analisis titik impas merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manager dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap perencanaan laba di masa yang akan datang.

Laundry XYZ adalah perusahaan yang bergerak di bidang jasa, khususnya jasa laundry. Jasa yang ditawarkan oleh Laundry XYZ kepada konsumen berupa mencuci *regular* dan *express*, menyetrika, dan *delivery* laundry yang sudah selesai dicuci. Laundry XYZ didirikan pada akhir tahun 2009, berhubung karena perusahaan ini baru berjalan hampir 3 tahun, jadi perusahaan ini belum memiliki sistem manajemen yang dapat menentukan jumlah cucian yang harus dicapai agar mencapai target laba yang diinginkan. Hal ini dikarenakan Laundry XYZ belum memiliki alat bantu khusus untuk menentukan jumlah cucian yang harus dicapai agar target laba pada periode berikutnya dapat dicapai.

Jumlah cucian di Laundry XYZ setiap bulannya dapat mengalami peningkatan dan penurunan. Laundry XYZ selama ini belum menerapkan analisa perhitungan biaya-volume-laba. Hal ini menyebabkan Laundry XYZ tidak mengetahui besar volume cucian yang harus dicapai agar Laundry XYZ berada dalam titik impas maupun untuk mencapai target laba yang diinginkan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik dan ingin mengkaji lebih jauh lagi dengan mengadakan penelitian mengenai analisis biaya-volume-laba dengan judul **“Analisis Titik Impas (BEP) untuk Perencanaan Laba Jangka Pendek pada Laundry XYZ”**.

## **1.2. Perumusan Masalah**

Analisis titik impas (BEP) bermanfaat untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan tidak menderita kerugian

dan tidak pula memperoleh laba baik dalam jumlah produk (kuantitas) maupun dalam rupiah. Berhubung karena Laundry XYZ belum mengetahui volume cucian dan besar rupiah yang harus dicapai agar berada dalam titik impas, maka penulis mengambil beberapa rumusan masalah dalam penulisan ini sebagai berikut:

1. Berapakah titik impas (BEP) yang harus dicapai Laundry XYZ dalam unit/volume cucian?
2. Berapakah titik impas (BEP) yang harus dicapai Laundry XYZ dalam rupiah?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk menghitung besar titik impas (BEP) yang harus dicapai Laundry XYZ dalam unit/volume cucian.
2. Untuk menghitung besar titik impas (BEP) yang harus dicapai Laundry XYZ dalam rupiah.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Manfaat penelitian ini adalah:

- a. Bagi perusahaan.

Diharapkan dari hasil penelitian ini sedikit banyak bisa memberikan kontribusi pemikiran yang selanjutnya dapat membantu manajemen dalam perencanaan laba di masa yang akan datang.

- b. Bagi penulis.

Sebagai wadah yang tepat dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama berada di bangku kuliah, terutama kaitannya dengan *cost-volume-profit* dan analisis titik impas (BEP). Sehingga memperoleh gambaran yang jelas sejauh mana tercapainya keselarasan antara pengetahuan secara teoritis dengan praktiknya.

c. Bagi pembaca umumnya.

Sebagai tambahan pengetahuan terutama dalam bidang perencanaan laba.