

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan, baik itu perusahaan besar, perusahaan kecil bahkan *home industry* pasti mempunyai tujuan yang ingin dicapai. Tujuan utama perusahaan adalah memperoleh keuntungan atau laba yang dapat dipergunakan untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya. Besar kecilnya laba sering menjadi tolak ukur kesuksesan suatu manajemen. Oleh karena itu manajemen dituntut untuk memiliki kemampuan untuk melihat kemungkinan dan kesempatan di masa depan sehingga dapat mengambil keputusan-keputusan yang mendukung tercapainya tujuan perusahaan dan mempercepat perkembangan perusahaan. Hal-hal yang dapat manajer lakukan untuk memperbesar laba antara lain :

1. Menekan biaya operasional serendah mungkin namun tetap mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah tersebut saling berhubungan sehingga tidak dapat dilakukan secara terpisah. Ketiganya memegang peranan yang sangat penting dalam pengambilan keputusan dan perumusan kebijakan perusahaan di masa yang akan datang.

Perencanaan laba berisi langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai target laba yang diinginkan. Perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan pendapatan dan perencanaan biaya karena ketiganya saling berhubungan. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan, harga jual mempengaruhi volume penjualan sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba.

Dalam membuat perencanaan laba diperlukan alat bantu yang berupa analisis biaya-volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *breakeven*. Mulyadi (2001: 232) mengatakan, “Analisis *breakeven* adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol)”. Dengan demikian jelas bahwa impas (*breakeven*) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (*revenue*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.

Dengan melakukan analisis *breakeven*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian, dan seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis *breakeven* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan di masa yang akan datang.

Mengingat pentingnya *breakeven* sebagai salah satu alat bantu perencanaan laba, maka penulis ingin mengkaji lebih jauh lagi dengan mengadakan penelitian yang berjudul “Peranan Analisis *Breakeven Point* dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus pada Biscottie's Clothing Zones)”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah yaitu:

1. Apakah perusahaan melakukan perencanaan terhadap laba yang diinginkan?
2. Apakah perusahaan sudah menggunakan analisis *breakeven point* dalam perencanaan laba?
3. Seberapa besar tingkat volume penjualan yang harus dicapai agar perusahaan mencapai *breakeven point*?
4. Seberapa besar *margin of safety* bagi perusahaan agar tidak mengalami kerugian?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dilakukannya penelitian ini adalah untuk menjawab pertanyaan dari identifikasi masalah diatas, yaitu untuk mengetahui peranan analisis *breakeven* sebagai salah satu parameter untuk merencanakan laba di masa yang akan datang.

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah untuk:

1. Untuk mengetahui apakah perusahaan telah melakukan perencanaan terhadap laba yang diinginkan.
2. Untuk mengetahui apakah perusahaan sudah menggunakan analisis *break even point* dalam perencanaan laba.
3. Untuk mengetahui jumlah volume penjualan pada tingkat laba yang direncanakan.
4. Untuk mengetahui berapa tingkat *margin of safety* pada tahun yang dijadikan objek penelitian.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak secara langsung atau tidak langsung, terutama:

1. Bagi perusahaan, dapat menjadi bahan pertimbangan dan masukan yang bermanfaat dalam membantu proses perencanaan laba demi kemajuan perusahaan.
2. Bagi pembaca, dapat memberikan informasi untuk meningkatkan pemahaman dan pengetahuan terutama dalam bidang perencanaan laba.
3. Bagi penulis, dapat memperoleh gambaran mengenai dunia nyata dalam bisnis dan menerapkan teori yang diperoleh selama berada di dalam bangku kuliah dalam perusahaan.