

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perusahaan sebagai salah satu pelaku ekonomi memiliki peranan yang sangat penting dalam perekonomian. Perusahaan mampu menggerakkan dan mengkombinasikan faktor produksi alam, tenaga kerja serta modal untuk menghasilkan barang dan jasa yang sangat dibutuhkan masyarakat. Peran perusahaan dalam perekonomian antara lain adalah mampu menciptakan lapangan kerja baru. Proses produksi untuk menghasilkan barang dan jasa pasti membutuhkan tenaga kerja. Dengan demikian, perusahaan telah menciptakan lapangan kerja dan mengurangi pengangguran di masyarakat. Selain itu perusahaan mampu meningkatkan penerimaan negara di sektor pajak.

Perusahaan juga mampu mendorong Kemajuan IPTEK (Ilmu Pengetahuan dan Teknologi). Sebagai salah satu contoh, dulu *handphone* hanya bisa digunakan untuk menelepon. Sekarang *handphone* bisa memberikan berbagai layanan, seperti kirim dan terima pesan, kirim dan terima gambar, merekam gambar dan video, mendengarkan musik, radio, dan lain-lain. Hal itu merupakan hasil dari divisi R & D yang dimiliki oleh perusahaan, yakni divisi penelitian dan pengembangan. Divisi ini merekrut dan membiayai penelitian yang dilakukan ilmuwan, pakar dan sejumlah ahli tertentu untuk mengembangkan produk perusahaan.

Seiring dengan kemajuan IPTEK juga perusahaan memiliki masing-masing peluang untuk memasarkan produknya dengan mudah. Kemajuan IPTEK membawa perkembangan dunia usaha yang semakin pesat. Semakin pesatnya perkembangan dunia usaha maka akan memberikan dampak persaingan perdagangan yang semakin ketat pula. Hal ini terutama pada perusahaan yang mengeluarkan produk sejenis seperti dua perusahaan besar yaitu *Samsung* dan *Sony* yang bersaing sangat ketat dalam memproduksi *smartphone* paling canggih. Perusahaan agar bisa bersaing dan tetap bertahan maka harus bekerja secara optimal.

Manajemen perusahaan dituntut untuk menghasilkan keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen juga memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut, baik perencanaan produksi, perencanaan rekrutmen karyawan baru, perencanaan penjualan produk baru, maupun perencanaan anggaran.

“Perencanaan adalah proses untuk menentukan tujuan organisasi yang akan dicapai perusahaan dan mengatur strategi yang akan dilaksanakan dan akan dipakai sebagai dasar untuk mengendalikan kegiatan perusahaan” (Supriyono, 2011:7). Dengan kata lain, perencanaan merupakan suatu proses untuk memperkirakan apa yang akan terjadi di masa yang akan datang dengan mempersiapkan bagaimana langkah-langkah yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Tanpa perencanaan maka kegiatan usaha tidak berjalan terarah dan tidak mempunyai tujuan yang pasti.

Perencanaan juga mempunyai peran yang sangat penting bagi suatu perusahaan dalam menunjang kegiatan operasionalnya.

Laba atau profit merupakan salah satu tujuan utama berdirinya setiap perusahaan baik perusahaan dagang, industri maupun perusahaan jasa. Tanpa diperoleh laba, perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan lainnya yaitu pertumbuhan yang terus-menerus (*going concern*). “Laba merupakan selisih antara penghasilan penjualan dengan semua biaya dalam periode tertentu” (Harahap, 2008:113). Penentuan target laba sangat penting agar para manajemen perusahaan termotivasi untuk bekerja secara maksimal dalam mengelola sumber daya yang dimilikinya. Pencapaian target laba minimal merupakan prestasi tersendiri bagi manajemen, apalagi jika mampu melampaui target laba yang telah ditetapkan. Namun jika target laba tidak tercapai, hal itu merupakan kesalahan yang harus dicari jalan keluarnya. Lebih dari itu, besar kecilnya laba yang didapat perusahaan sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen.

Untuk memperoleh laba manajemen memerlukan sebuah perencanaan yang disebut dengan perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Dengan adanya perencanaan laba akan memudahkan manajemen perusahaan dalam pengambilan keputusan dan dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan serta mengetahui kesalahan yang mungkin terjadi dari pengalaman masa lalu.

Masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba adalah anggaran sebab anggaran meliputi seluruh biaya-biaya yang ada dalam perusahaan, harga jual yang harus ditentukan dan berapa volume penjualan produk tersebut. “Biaya, harga jual, dan volume produksi mempunyai hubungan yang sangat erat atau bahkan saling berkaitan. Biaya akan menentukan harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan akan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi akan langsung mempengaruhi biaya” (Munawir, 2007:184). Untuk itu dalam perencanaan laba, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting.

Oleh karena itu, perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis titik impas (*Break Even Point*). “Titik impas (*Break Even Point*) adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, titik di mana laba sama dengan nol” (Hansen dan Mowen, 2007:4).

“Analisis titik impas digunakan untuk mengetahui pada titik berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya. Atau perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak rugi, atau laba sama dengan nol. Melalui titik impas, kita akan dapat mengetahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan (penjualan atau produksi)” (Kasmir, 2016:332).

Manajemen perusahaan dalam melakukan analisis *Break Even Point* juga akan memperoleh suatu informasi mengenai *Margin of Safety* (batas keamanan) dan *Contribution Margin* (laba kontribusi). “*Margin of Safety* digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian” (Kasmir, 2016:345), sedangkan “*Contribution Margin* dapat digunakan manajemen untuk mengetahui cukup tidaknya jumlah biaya yang tersedia untuk menutupi beban tetap perusahaan yang kemudian akan menjadi laba” (Garrison, 2016:209).

Semua perusahaan tentu ingin mengembangkan bisnisnya menjadi lebih baik, begitu pula yang diharapkan oleh UD. Vina Usaha. UD. Vina Usaha merupakan produsen yang mengolah hasil laut secara tradisional menjadi kerupuk ikan. UD. Vina Usaha bergerak dalam bidang industri dengan sistem *mass product* (produksi massal) bukan atas dasar pesanan (*Just In Time*). UD. Vina Usaha belum sepenuhnya mengklasifikasikan biaya-biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel. UD. Vina Usaha hanya berpedoman pada semakin tinggi tingkat penjualan yang dilakukan maka semakin banyak laba yang akan diperoleh. Dengan kata lain hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa ada suatu perencanaan laba.

Setiap pelaku usaha tentu saja tidak ingin mengalami kerugian. Untuk itu UD. Vina Usaha harus membuat perencanaan yang baik untuk mengatur volume produksi dan volume penjualan tiap bulannya agar tidak mengalami kerugian, minimal mampu menutupi seluruh biaya produksi,

terutama biaya tetap. Namun, belum terasa cukup jika pendapatan yang diperoleh hanya bisa menutupi biaya tetapnya saja, karena telah menjadi tujuan suatu perusahaan untuk memperoleh keuntungan dari usaha yang dijalankannya. Untuk itu diperlukan analisis *Break Even Point* sebagai alat bantu perencanaan laba.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, peneliti tertarik meneliti tentang “**Peranan *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Produk Kerupuk Ikan Pada UD. Vina Usaha Sukolilo Kenjeran**” yang nantinya diharapkan dapat membantu dalam merencanakan, merumuskan berbagai kebijakan dan pengambilan keputusan.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

“Bagaimana peranan *Break Even Point* dalam perencanaan laba usaha krupuk ikan pada UD. Vina Usaha?”

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui peranan *Break Even Point* dalam perencanaan laba usaha krupuk ikan pada UD. Vina Usaha.

D. Manfaat Penelitian

Setelah penelitian ini dilakukan, diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Break Even Point dapat digunakan sebagai informasi bagi pemilik UD. Vina Usaha untuk menyusun perencanaan laba yang lebih baik sehingga dapat meningkatkan laba.

2. Bagi Penulis

Merupakan salah satu sarana untuk memperluas pengetahuan teoritis dan praktek akuntansi manajemen dalam perencanaan dan pengendalian laba.

3. Bagi Universitas Muhammadiyah Surabaya

Untuk memberikan pengetahuan kepada pembaca lain tentang peranan *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba pada perusahaan. Selain itu, peneliti juga berharap penelitian ini dapat memberikan sumbangan ilmu yang berarti dalam perkembangan ilmu terutama pada bidang ilmu akuntansi serta sebagai referensi bagi peneliti lain untuk penelitian kasus yang sama.

E. Sistematika Penulisan Skripsi

Adapun sistematika penulisan skripsi ini yang telah diatur oleh Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surabaya adalah sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan

Bab ini menguraikan tentang latar belakang permasalahan yang menjadi dasar penulis untuk melakukan penelitian. Rumusan masalah yang akan dijawab pada bab berikutnya adalah mengenai peranan *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba. Selain itu, juga diuraikan mengenai tujuan penelitian dan manfaat yang dicapai dalam penelitian ini. Pada bagian akhir akan dijelaskan mengenai sistematika penulisan skripsi.

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini menjelaskan secara teoritis mengenai dasar untuk menganalisis praktik dan permasalahan yang ada pada perusahaan yang diteliti. Teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah mengenai peranan *Break Even Point*, perencanaan laba, penelitian terdahulu dan kerangka konseptual.

BAB III Metode Penelitian

Bab ini menjelaskan tentang pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, ruang lingkup penelitian, keterlibatan peneliti, jenis dan sumber data, prosedur pengumpulan data, pengolahan dan analisis data dan keabsahan temuan.

BAB IV Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini merupakan inti dari penelitian yang berisi gambaran umum subjek dan objek penelitian, deskripsi hasil penelitian dan

mengenai peranan *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba, serta perhitungannya.

BAB V Simpulan dan Saran

Bab ini berisi simpulan dan saran yang sesuai dengan pernyataan dalam rumusan masalah dan tercapainya tujuan penelitian.