

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar belakang

Setiap perusahaan yang didirikan baik perusahaan dagang, perusahaan industri maupun perusahaan jasa memiliki satu tujuan utama yaitu mencapai laba maksimal. Setiap perusahaan berusaha untuk menerapkan strategi yang tepat sehingga dapat secara cepat merespons perkembangan pasar untuk dapat mempertahankan dan sekaligus merebut pasar dan peluang yang ada dimana terdapat para pesaing dari bidang usaha sejenis yang ketat berkompetisi. Informasi-informasi bisnis harus secara cepat dapat diperoleh sehingga pihak perusahaan dapat segera mengambil kebijakan yang diperlukan.

Tujuan sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut. Ukuran yang sering dipakai untuk

menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan.

Manajer perusahaan harus dapat membuat perencanaan secara terpadu atas semua aktivitas yang sedang maupun akan dilakukan dalam upaya mencapai laba yang diharapkan. Dalam perencanaan maupun realisasinya manajer dapat memperbesar laba melalui langkah – langkah sebagai berikut:

1. Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan 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 tidak dapat dilakukan secara terpisah atau sendiri sendiri sebab ketiganya mempunyai hubungan yang erat bahkan saling berkaitan.

Salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Dalam perencanaan laba hubungan antara biaya volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba

yang di kehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba.

Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *break even*. Impas sendiri di artikan keadaan suatu usaha yang yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain suatu usaha di katakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis *break even Point* adalah suatu alat yang di gunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Dengan melakukan analisis *break even point*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis *break even point* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. Sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang.

PT. Wiranata Makmur Jaya adalah perusahaan yang melakukan berbagai upaya ke arah peningkatan volume penjualan dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan. Bertolak dari latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul: "Peranan Analisis *Break Even Point* Dalam Perencanaan Laba PT. Wiranata Makmur Jaya".

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka dirumuskan masalah sebagai berikut :

“ Bagaimana peranan *Break Even Point* Dalam Perencanaan Laba Di PT. Wiranata Makmur Jaya Surabaya?”

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang diambil mengenai penerapan sistem akuntansi penjualan sebagai alat perencanaan produksi pada PT. Wiranata Makmur Jaya, maka penelitian ini bertujuan untuk:

- Mengetahui Peranan *Break Even Point* Dalam Perencanaan Laba Di PT. Wiranata Makmur Jaya Surabaya.

D. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian diharapkan dari peneliti ini adalah :

1. Bagi Perusahaan PT. Wiranata Makmur Jaya : Analisis *break even* dapat digunakan sebagai informasi bagi manajemen PT. Wiranata Makmur Jaya untuk menyusun perencanaan laba yang lebih baik sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan
2. Bagi Penulis : Merupakan salah satu sarana untuk memperluasan pengetahuan teoritis dan praktek system informasi akuntansi penjualan sebagai alat bagi manajemen untuk pengambilan keputusan.

3. Bagi Universitas Muhammadiyah Surabaya : Untuk memberikan pengetahuan kepada pembaca lain tentang system informasi akuntansi penjualan sebagai alat bagi manajemen untuk pengambilan keputusan dan peneliti berharap penelitian ini dapat bermanfaat sebagai studi pustaka untuk penelitia selanjutnya yang lebih baik.

E. Sistematika Penulisan Skripsi

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 penerapan sistem informasi akuntansi piutang sebagai alat pengendalian dalam proses penagihan piutang dagang. 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 sistem akuntansi, khususnya sistem

akuntansi piutang, umur piutang serta piutang tak tertagih dalam pengelolaan piutang dagang, Model Analisis serta penelitian terdahulu.

BAB III Metode Penelitian

Bab ini menjelaskan tentang pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini, ruang lingkup penelitian, jenis dan sumber data, prosedur pengumpulan data dan teknik analisis.

BAB IV Hasil dan Pembahasan

Bab ini merupakan inti dari penelitian ini yang berisi gambaran umum subjek dan objek penelitian, deskripsi hasil penelitian, mengenai analisis sistem informasi akuntansi piutang yang diterapkan oleh perusahaan dan kegiatan pengelolaan dagangnya yang dilanjutkan pembahasan,serta bagaimana output dari sistem akuntansi tersebut apakah dapat mendukung pengelolaan piutang dagang perusahaan.selain itu pembahasan secara menyeluruh mengenai analisis yang telah dibuat.

BAB V Simpulan dan Saran

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