

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di negara berkembang ilmu dan teknologi merupakan modal utama dalam memajukan negara tersebut, sebab dengan adanya perkembangan ilmu dan teknologi, dapat membawa dampak besar terhadap perekonomian negara. Sesuai dengan perkembangan zaman maka ilmu dan teknologi pun mengalami perubahan kearah yang lebih baik dari sebelumnya, bagi negara kita hal ini akan membawa dampak nyata pada perkembangan dunia usaha, seperti kita lihat akhir-akhir ini banyak munculnya perusahaan-perusahaan baru, baik perusahaan lokal maupun perusahaan asing yang menjalankan aktivitas usahanya dengan bidang usaha yang beraneka ragam. Dengan diikutinya ilmu dan teknologi akan sangat membantu bagi pengusaha baru untuk dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan untuk masa yang akan datang. Agar hal tersebut dapat dicapai maka dalam sebuah perusahaan dibutuhkan manajemen yang baik.

Salah satu fungsi manajemen adalah *planning* atau perencanaan. Perencanaan ini merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Secara umum berhasil tidaknya suatu perusahaan ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang baik jangka panjang maupun jangka pendek. Oleh karena itu, dalam melakukan

perencanaan sedapat mungkin semua kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang telah diprediksi dan direncanakan cara menghadapinya. Perencanaan pada dasarnya merupakan kegiatan membentuk masa depan. Dengan perencanaan perusahaan dapat memutuskan dan merumuskan kebijakan yang akan dilaksanakan.

Dengan adanya perencanaan yang baik maka akan memudahkan tugas manajemen itu sendiri, karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan dan perencanaan itu sendiri dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan, sehingga dengan perencanaan yang baik maka akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien.

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba dan besar kecilnya laba yang dapat dicapai merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Oleh karena itu manajemen harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar agar dapat dikatakan sebagai manajemen yang sukses. Terdapat tiga faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba : Volume produk yang dijual, harga jual produk, dan biaya.

Biaya menentukan harga jual produk untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor tersebut berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu, dalam merencanakan laba jangka pendek, hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting, sehingga dalam pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijakan untuk masa yang akan datang, manajemen memerlukan informasi untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat terhadap laba yang akan datang. (Mulyadi, 2001 : 225)

Perusahaan sepatu Borens merupakan perusahaan *home industri* yang kegiatan utamanya mengolah bahan baku kulit menjadi berbagai model sepatu dan sandal yang siap untuk dijual. Untuk perencanaan serta realisasi labanya didapatkan seperti pada tabel ini :

Tabel 1.1
Data Rencana Laba dan Realisasinya

Tahun	Semester	Rencana laba (Rp)	Realisasi Laba (Rp)	Selisih (+/-) (Rp)
2002	1	33.217.750	25.592.918	7.624.832
	2	35.640.340	27.653.355	7.986.985
	Jumlah	68.858.090	53.246.273	15.611.817
2003	1	35.914.200	30.960.870	4.953.330
	2	39.160.950	30.647.955	8.512.995
	Jumlah	75.075.150	61.608.825	13.466.325
2004	1	42.189.590	32.678.884	9.510.706
	2	42.289.870	33.246.778	9.043.092
	Jumlah	84.479.460	65.925.662	18.553.798
2005	1	44.984.550	35.079.143	9.905.407
	2	44.651.050	34.726.115	9.924.935
	Jumlah	89.635.600	69.805.258	19.830.342
2006	1	45.872.200	38.270.196	7.602.004
	2	46.007.500	37.505.025	8.502.475
	Jumlah	91.879.700	75.775.221	16.104.479

Sumber : Data Perusahaan

Dari tabel dapat dilihat bahwa dari tahun ke tahun rencana laba cenderung naik, sementara realisasinya mengalami kenaikan dan penurunan. Yang menjadi masalah dari perusahaan ini adalah antara rencana laba dengan realisasinya. Dimana perbedaan atau selisih dari realisasi laba dengan laba yang direncanakannya cukup tinggi yaitu rata-rata sekitar Rp 16.678.352, perbedaan atau selisih antara rencana dan realisasinya yang paling besar terjadi pada tahun 2005 dimana perbedaannya mencapai Rp 19.830.342.

Cara untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba yang diinginkan salah satunya adalah dengan melakukan pendekatan analisis hubungan biaya, volume dan laba yang memerlukan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan dan biaya terhadap laba. Oleh karena itu untuk mencapai laba yang diinginkan maka diperlukan analisis yang membahas mengenai variabel yang dapat mempengaruhi tingkat laba yang diperoleh, salah satunya adalah analisa titik impas (BEP), karena dalam hal ini dapat dilihat hubungan antara volume produk yang dijual, harga jual produk serta pengaruhnya terhadap laba.

Titik impas muncul karena perusahaan itu disamping memiliki biaya variabel juga memiliki biaya tetap. Menurut Bambang Riyanto (2001:359) apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah titik impas dalam perusahaan tersebut. Masalah titik impas baru muncul apabila suatu perusahaan disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap.

Sebenarnya analisa titik impas (break even) mempunyai hubungan yang sangat erat dengan perencanaan laba, karena analisis titik impas mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan. Jadi salah satu kegunaan dari analisis titik impas adalah sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu. Jadi dapat digunakan untuk perencanaan laba atau *profit planning*. (Soehardi Sigit, 1996 : 2)

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai : “Pengaruh Analisis Titik Impas terhadap Perencanaan Laba Jangka Pendek Perusahaan”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang penelitian di atas, maka penulis mengidentifikasi permasalahan sebagai berikut :

1. Bagaimana titik impas pada perusahaan Boren dari tahun 2002 - 2006 ?
2. Bagaimana perencanaan laba jangka pendek di perusahaan Boren dari tahun 2002 - 2006 ?
3. Bagaimana pengaruh analisis titik impas terhadap perencanaan laba jangka pendek pada perusahaan BOREN ?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1 Maksud Penelitian

Penelitian ini dimaksudkan untuk memperoleh data yang berkaitan dengan permasalahan analisis titik impas dan hubungannya dengan perencanaan laba jangka pendek perusahaan.

1.3.2 Tujuan Penelitian

Adapun maksud dan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui :

1. Besarnya titik impas pada perusahaan dari tahun 2002-2006.
2. Besarnya perencanaan laba jangka pendek yang dilakukan perusahaan dari tahun 2002-2006.

3. Pengaruh analisis titik impas terhadap perencanaan laba jangka pendek perusahaan.

1.4 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah:

- a. Kegunaan Akademik (Teoritis)

Penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai kajian dan pengembangan lebih lanjut dari Akuntansi Manajemen yang dipelajari dengan keadaan dilapangan.

- b. Kegunaan Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai masukan bagi pihak-pihak yang ingin mengetahui lebih jauh mengenai analisis titik impas dan mengenai pengaruhnya terhadap perencanaan laba.

1.5 Kerangka Pemikiran, Asumsi, dan Hipotesis

1.5.1 Kerangka Pemikiran

Setiap perusahaan selalu menginginkan laba dan ukuran yang sering kali dipakai untuk menilai berhasil atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Laba terjadi apabila pendapatan yang diterima lebih besar daripada biaya yang dikeluarkan. Laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk dan biaya. Laba adalah sama dengan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya atau dapat dikatakan

bahwa laba merupakan hasil dari selisih antara pendapatan dengan biaya sebagai akibat dari aktivitas penjualan.

Dalam prakteknya seorang manajer dapat merencanakan laba yang diinginkan oleh perusahaan. Perencanaan laba merupakan suatu proses berulang-ulang yang membantu manajemen dalam merevisi dan mengubah rencana sampai setelah satu diantaranya dapat diterima. Dengan adanya perencanaan laba maka kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan dan dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan.

Perencanaan yang baik dan cermat tidaklah mudah karena teknologi berkembang dengan cepat dan faktor-faktor sosial, ekonomi dan politik berpengaruh kuat dalam dunia usaha. Guna melaksanakan tugas ini manajer harus didorong agar berusaha keras mencapai sasaran pribadi yang sejalan dengan sasaran perusahaan melalui penetapan sasaran laba yang pada pokoknya.

Menurut Welsch, Hilton, Gordon (2000:3) : perencanaan adalah suatu proses mengembangkan tujuan perusahaan dan memilih kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan di masa mendatang untuk mencapai tujuan tersebut. Sedangkan perencanaan laba merupakan gambaran keuangan dan naratif mengenai hasil yang diharapkan dari keputusan perencanaan.

Sedangkan Mas`ud MC (1986:118) mengemukakan perencanaan laba adalah “rencana dari manajemen yang meliputi seluruh tahap dari operasi di masa yang akan datang untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba.”

Jadi dapat dikatakan bahwa perencanaan laba merupakan suatu proses berulang-ulang yang membantu manajemen dalam merevisi dan mengubah rencana sampai setelah satu diantaranya dapat diterima. Dengan adanya

perencanaan laba maka kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan dan dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan.

Perencanaan laba di suatu perusahaan ada dua yaitu perencanaan laba jangka pendek dan perencanaan laba jangka panjang. Perencanaan laba jangka pendek merupakan perencanaan terperinci yang mencakup pengembangan program operasi yang bekerja untuk menjamin adanya keterbatasan dan kesempatan-kesempatan dari sumber daya dan lingkungan perusahaan yang terdapat pada saat sekarang.

Adapun pengertian perencanaan laba jangka pendek merupakan perencanaan yang sangat terinci dan mencakup waktu selama satu tahun (Welsch,Hilton, Gordon, 2000:31)

Menurut Munawir (2004 : 184), untuk dapat mencapai laba yang besar (dalam perencanaan maupun realisasinya) manajemen dapat melakukan berbagai langkah, antara lain:

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin, dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah tersebut tidak bisa dilakukan secara terpisah-pisah atau sendiri-sendiri karena ketiga langkah atau faktor tersebut (biaya, harga jual, volume penjualan) mempunyai hubungan yang erat bahkan saling berkaitan. Biaya akan menentukan harga jual, harga jual akan menentukan volume penjualan, volume penjualan akan menentukan volume produksi, volume produksi akan mempengaruhi secara langsung biaya. (Mulyadi, 2001 : 225).

Untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba di atas, maka digunakan suatu analisis yang berhubungan dengan biaya-volume-laba (cost,

volume, profit) yang merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan dan biaya. Analisis tersebut sering kita kenal dengan analisis titik impas.

Analisis titik impas merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba, untuk membantu manajemen dalam merencanakan laba perusahaan.

Masalah titik impas muncul apabila suatu perusahaan disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Adapun pengertian biaya tetap dan biaya variabel menurut Soehardi Sigit (1996: 4-5) : “biaya tetap (fixed cost) adalah jenis-jenis biaya yang selama satu periode kerja adalah tetap jumlahnya dan tidak mengalami perubahan. Sedangkan biaya variabel (variable cost) adalah jenis-jenis biaya yang naik turun bersama-sama dengan volume kegiatan.”

Konsep titik impas itu sendiri adalah suatu keadaan usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja. (Mulyadi, 2001 : 232)

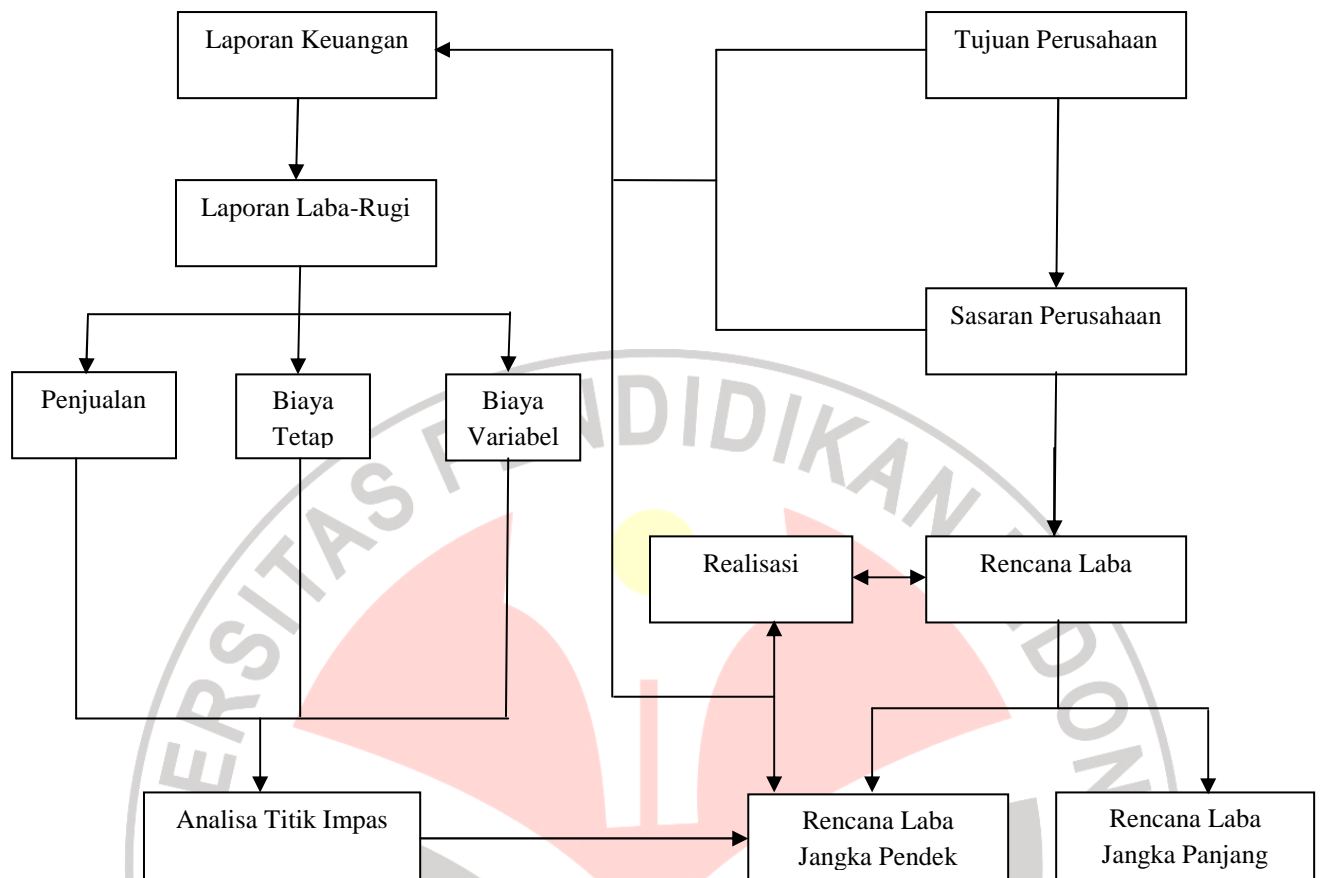
Sedangkan untuk analisis titik impas adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol)”

Soehardi Sigit (1996:2) mengemukakan kegunaan-kegunaan dari analisis titik impas, yaitu :

- a. Sebagai dasar atau landasan merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu.
- b. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan kegiatan operasi yang sedang berjalan.
- c. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual.
- d. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manajer.

Berdasarkan kegunaan-kegunaan analisa titik impas diatas maka analisis titik impas ini sangat berkaitan dengan perencanaan laba jangka pendek perusahaan. Maka dengan analisis titik impas manajemen dapat mengetahui titik dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Sehingga dengan mudah manajemen akan dapat mengambil keputusan mengenai volume produksi dan penjualan yang paling menguntungkan sehingga dapat diperoleh keuntungan yang dikehendaki.

Berdasarkan uraian di atas, maka disusun suatu kerangka pemikiran sebagai berikut :



Gambar 1.1
Kerangka Pemikiran

1.5.2 Asumsi

Asumsi yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

1. Harga jual produk dianggap tidak berubah-ubah pada berbagai tingkat kegiatan. Jika dalam usaha menaikkan volume penjualan dilakukan penurunan harga jual atau dengan memberikan potongan harga, maka hal ini mempengaruhi hubungan biaya-volume-laba.
2. Kapasitas produksi pabrik dianggap secara relatif konstan. Penambahan fasilitas produksi akan berakibat pada penambahan biaya tetap dan akan mempengaruhi hubungan biaya-volume-laba.

3. Harga faktor-faktor produksi dianggap tidak berubah. Jika harga bahan baku dan tarif upah menyimpang terlalu jauh dibanding dengan data yang dipakai sebagai dasar perhitungan titik impas, maka hal ini akan mempengaruhi hubungan biaya-volume-laba.

1.5.3 Hipotesis

Hipotesis merupakan suatu jawaban sementara terhadap masalah penelitian, yang kebenarannya harus diuji secara empiris. Berdasarkan uraian maka dalam penelitian ini penulis merumuskan hipotesis sebagai berikut yaitu :
“Analisis Titik Impas Berpengaruh Signifikan Terhadap Perencanaan Laba Jangka Pendek Perusahaan.”

1.6 Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi penelitian bertempat di perusahaan sepatu Boren di Bandung dan dengan waktu penelitian dilakukan pada bulan Juli sampai dengan selesai.