

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Sebuah perusahaan adalah merupakan sebuah badan usaha yang didirikan untuk mencapai tujuan tertentu dan tujuan tersebut utamanya adalah untuk meraih keuntungan atau laba. Dan untuk bisa meraih keuntungan atau laba tersebut maka seluruh sumber daya yang ada didalam perusahaan tersebut akan dikoordinasikan yang tujuannya adalah untuk mengoptimalkan sumber daya yang ada untuk bisa meraih keuntungan yang optimal juga. Untuk bisa mengoptimalkan pemakaian sumber daya perusahaan maka sebuah perusahaan akan dipimpin oleh manajemen.

Manajemen perusahaan adalah sebagai pihak yang bertanggung jawab terhadap operasional sebuah organisasi, maka sehubungan dengan hal tersebut manajemen perusahaan akan berusaha agar perusahaan yang dipimpinnya selalu memperoleh kenaikan nilai.

Berhasil tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu adalah tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaannya.

Dalam keadaan ekonomi seperti sekarang ini perusahaan menghadapi tantangan yang lebih besar agar perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya dan dapat mencapai tingkat laba yang memadai. Untuk mencapai hal tersebut salah satu caranya adalah dengan membuat suatu

perencanaan laba yang merupakan salah satu bagian dari seluruh perencanaan yang dibuat oleh manajemen, karena perencanaan laba akan berpengaruh pada posisi keuangan perusahaan dan kemakmuran perusahaan. Pengambilan keputusan untuk perencanaan laba oleh manajemen sering mengalami kesulitan dalam memperkirakan tingkat pendapatan, biaya-biaya dan volume produksi untuk mencapai tingkat laba tertentu yang diharapkan perusahaan.

Ada tiga faktor yang mempengaruhi laba perusahaan, yaitu biaya produksi, harga jual produksi, dan volume produksi (penjualan produksi). Ketiga faktor tersebut saling mempengaruhi antara satu dengan lainnya. Biaya produksi akan mempengaruhi harga jual produk, harga jual produk akan mempengaruhi volume produksi (penjualan produk), dan volume produksi (penjualan produk) akan mempengaruhi besarnya biaya produksi.

Teknik analisis yang mempengaruhi ketiga faktor tersebut diatas adalah analisis *break even point*. *Break even point* adalah sebagai suatu keadaan dimana dalam operasinya perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan *break even point* apabila jumlah pendapatan sama dengan biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk dapat menutup biaya tetap saja. Analisis *break even point* adalah suatu cara untuk menggambarkan hubungan biaya dan penghasilan untuk menentukan pada volume berapa (produksi dan penjualan) agar biaya total sama dengan penghasilan total sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian atau laba.

Dalam kondisi *break even point* pimpinan perusahaan bisa memperoleh informasi, yang dipakai sebagai langkah untuk mengambil keputusan dalam

memecahkan masalah-masalah pada tingkat volume produksi, biaya yang dikeluarkan, dan pada tingkat laba yang maksimum. Berdasarkan masalah diatas maka perlu diteliti masalah penjualan, biaya yang dikeluarkan, dan pada tingkat laba yang dilaksanakan oleh perusahaan Lontar Asri, karena betapa pentingnya perencanaan tersebut dalam suatu perusahaan.

Berdasarkan uraian didalam latar belakang tersebut, maka penulis menyusun skripsi dengan judul : **“ANALISIS PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK DENGAN MENGGUNAKAN PENDEKATAN IMPAS (*BREAK EVEN POINT*) DENGAN MENGAMBIL STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN KERAJINAN LONTAR ASRI YOGYAKARTA”**.

B. Rumusan Masalah

Analisa *break even point* adalah suatu analisa yang menitik beratkan penentuan tingkat volume operasi perusahaan, pada tingkat operasi tersebut perusahaan tidak menderita rugi atau belum memperoleh laba.

Analisa *break even point* dapat membantu atau memberikan gambaran atau informasi bagi pimpinan perusahaan dalam pengambilan keputusan untuk memecahkan masalah yang berhubungan dengan volume penjualan, biaya yang dikeluarkan, kemungkinan untuk memperoleh laba maksimum, maka yang menjadi rumusan masalah yaitu: “pada volume penjualan berapa perusahaan tidak menderita rugi atau belum memperoleh laba”.

C. Batasan Masalah dan Devinisi Operasional

1. Batasan Masalah

Masalah dalam penelitian dibatasi pada kegunaan *break even point* sebagai alat perencanaan laba. Jenis produk yang dianalisa dalam penelitian merupakan semua jenis produk kerajinan lontar dan kerajinan klobot. Data yang berkaitan dengan analisa *break even point* yaitu data penjualan, data biaya, dan data harga tahun 2003 sampai dengan tahun 2007.

2. Devinisi Operasional

a. *Break Even Point*

Suatu keadaan dimana dalam operasinya perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi.

b. Biaya

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

c. Biaya Tetap

Biaya yang jumlahnya tetap konstan, tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai dengan tingkat tertentu.

d. Biaya Variabel

Biaya yang jumlah totalnya bervariasi secara proporsional dengan variasi kegiatan tetapi jumlah perunitnya tetap.

e. Biaya Semi Variabel

Biaya yang jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas tetapi tingkat perubahannya tidak proporsional atau sebanding.

f. Harga

Sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan nilai tukar suatu kesatuan barang atau jasa tertentu.

g. *Margin of Safety*

Batas keamanan untuk menentukan besarnya unit yang dijual atas titik impas.

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui tingkat penjualan agar perusahaan tidak rugi atau belum memperoleh laba.
2. Untuk mengetahui volume penjualan yang diharapkan dapat tercapai pada waktu yang akan datang.

E. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi penulis

Untuk mengimplementasikan ilmu yang didapat dari bangku kuliah pada dunia usaha.

2. Bagi perusahaan

Sebagai sasaran dan pertimbangan kepada manajemen dalam menentukan suatu rencana maupun pengambilan keputusan yang berkaitan dengan volume penjualan dan usahanya dalam memperoleh laba.

F. Kerangka Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas, secara keseluruhan disajikan urutan pembahasan yang terdiri dari lima bab yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, batasan masalah dan definisi operasional, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan kerangka penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Dalam bab ini berisi tentang semua kandungan variabel dalam penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Berisi uraian tentang lokasi pengamatan, variabel penelitian, populasi dan sampel, teknik pengambilan sampel, teknik pengumpulan data, metode analisis data.

BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Dalam hal ini berisi tentang sejarah berdiri dan berkembang perusahaan, personalia, produksi, dan pemasaran.

BAB V ANALISIS DATA

Dalam bab ini berisi tentang hasil penelitian dan pembahasan tentang hasil yang telah diperoleh.

BAB VI KESIMPULAN DAN SARAN

1. Kesimpulan yang diperoleh dari analisa data.
2. Saran-saran : penulis memberikan saran yang dianggap perlu bagi perusahaan.