

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Perusahaan melakukan serangkaian proses pengambilan keputusan dalam kegiatannya memproduksi barang atau jasa, pengambilan keputusan yang baik selalu diawali dengan perencanaan-perencanaan matang agar memperoleh keuntungan, karena tidak dapat dipungkiri bahwa didalam sebuah perusahaan terdapat individu-individu yang mengharapkan kesejahteraan sehingga manajemen sebuah perusahaan harus mampu memanfaatkan segala macam sumber daya yang ada pada perusahaan secara efektif dan efisien agar tujuan perusahaan yaitu memperoleh keuntungan dapat terpenuhi.

Dari serangkaian perencanaan yang dilakukan oleh manajemen sebuah perusahaan terdapat sebuah perencanaan yang memiliki andil penting terhadap kontribusinya memberikan keuntungan, perencanaan tersebut ialah perencanaan laba. Menurut Carter (2009:4) dalam Vivin (2016), menyatakan bahwa perencanaan laba (*profit plannig*) adalah tahapan pengembangan dari suatu rencana operasi guna untuk mencapai tujuan dari perusahaan. Manfaat perencanaan laba menurut Harahap (2010: 41) dalam Joy (2016) diantaranya adalah untuk memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan permasalahan, menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan

penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya maksimal, mengerahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.

Perencanaan laba adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba memiliki selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. perencanaan laba memiliki hubungan antara biaya, volume dan harga jual. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi (Munawir, 2011: 184) dalam Joy (2016).

Perusahaan dituntut menjadi perusahaan yang efektif dan efisien dalam menggunakan sumber daya yang dimiliki untuk meningkatkan volume penjualan yang dicapai perusahaan, karena hal ini akan mempengaruhi pencapaian laba usaha yang maksimal. Guna menunjang manajemen untuk dapat menyelesaikan tugasnya tersebut secara efektif dan konsisten maka perusahaan memerlukan adanya suatu teknik analisis yang digunakan sebagai alat bantu untuk

mempelajari dan mengetahui hubungan antara biaya, volume, dan laba berupa analisis Break Even Point. ” BEP atau titik impas itu sendiri diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak menderita rugi dan tidak pula untung (Penghasilan=total biaya)” (Munawir, 2014:184 dalam Vivin 2016).

Analisis Break Even Point atau analisis titik impas adalah suatu cara yang digunakan manajemen perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita suatu kerugian dan belum memperoleh laba ( Sigit, 2002:1) dalam Vivin (2016), berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa analisis break even point adalah suatu cara atau teknik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi..

Usaha Batik Mukti Lestari di Desa Sidomukti merupakan industri yang bergerak dibidang perdagangan yang menjual kain batik tulis. Penjualan batik Mukti Lestari mengalami naik turun permintaan, sedangkan biaya tetap seperti biaya gaji karyawan harus tetap dibayarkan setiap bulannya. Oleh karena itu batik Mukti Lestari harus membuat perencanaan yang baik untuk mengatur volume produksi dan volume penjualan tiap bulannya, agar pengrajin batik Mukti Lestari tidak mengalami kerugian, mampu menutupi seluruh biaya

produksi, terutama biaya tetap yang tidak hanya dikeluarkan ketika memproduksi dalam keadaan normal saja, tetapi juga harus dikeluarkan ketika mengalami berkurangnya permintaan pada kondisi tertentu yang dapat menyebabkan volume produksi juga menurun. Selain itu belum cukup jika pendapatan yang diperoleh hanya bisa menutupi biaya tetapnya, karena telah menjadi tujuan suatu usaha untuk memperoleh keuntungan dari usaha yang dilakukannya.

Perlunya kegiatan analisa terhadap titik impas guna merencanakan tingkat laba juga dirasakan oleh perusahaan batik Mukti Lestari di Desa Sidomukti Plaosan Magetan, dengan menerapkan analisa BEP dalam kegiatan produksinya diharapkan mampu membantu para pengrajin batik untuk melakukan perencanaan laba sehingga dapat menjadi perusahaan yang mampu mencetak laba optimum dan menunjukkan kinerja yang baik. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk membuat penelitian mengenai analisis Break even Point dengan judul “ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PENGRAJIN BATIK MUKTI LESTARI DI DESA SIDOMUKTI PLAOSAN MAGETAN PERIODE 2014-2016 ”.

## 1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, untuk mengarahkan penelitian ini agar lebih jelas, penulis merinci dan merumuskan masalah yang tercakup dalam penelitian tersebut, sebagai berikut:

1. Bagaimana analisis Break Even Point pada Batik Mukti Lestari tahun 2014 - 2016?
2. Bagaimana perencanaan laba pada tahun 2017 dengan asumsi kenaikan laba 10% pada biaya-biaya variabel dan volume operasioanal penjualan tahun 2016 ?

## 1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

### 1.3.1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah di atas, maka tujuan pelaksanaan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui analisis *Break Even Point* pada Batik Mukti Lestari tahun 2014-2016
2. Untuk mengetahui analisis *Break Even Point* terhadap perencanaan laba tahun 2017 dengan asumsi kenaikan laba 10 % pada biaya-biaya variabel dan volume operasional penjualan tahun 2016.

### 1.3.2. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi pengrajin batik mukti lestari

Sebagai bahan masukan yang berguna dan saran-saran tentang analisis BEP dapat membantu pimpinan perusahaan dalam merencanakan laba dimasa yang akan datang dan memaksimalkan laba untuk mencapai tujuan perusahaan.

- a. Sebagai sumbangan pemikiran bagi pihak manajemen untuk mengambil kebijaksanaan dalam perencanaan laba yang akan datang dalam hubungannya dengan biaya-volume-laba.
- b. Memberikan gambaran tentang batas jumlah penjualan minimum yang harus diusahakan agar perusahaan tidak menderita kerugian.
- c. Analisis yang digunakan untuk memperkirakan bagaimana untung dan ruginya sebuah usaha.
- d. Membantu dalam mengoptimalkan sumber daya dan biaya-biaya yang dikeluarkan agar tidak mengalami kerugian.

