**BAB I**

**PENDAHULUAN**

* 1. **Latar Belakang Masalah**

Seiring dengan pertumbuhan ekonomi yang semakin maju menyebabkan persaingan di dunia usaha semakin ketat. Oleh karena itu, semakin ketatnya persaingan di dunia usaha mendorong perusahaan melakukan segala usaha untuk menghadapi pesaing dan mampu menghasilkan keuntungan yang ditargetkan, juga mencapai tujuan yang diinginkan.

Setiap perusahaan pada umumnya memiliki tujuan yang sama dalam menjalankan aktivitas usahanya yaitu untuk mengembangkan usahanya dan memperoleh laba yang optimal guna menjaga kelangsungan hidup usahanya di masa yang akan datang. Untuk mencapai tujuan tersebut, maka perusahaan memerlukan manajemen yang baik dalam mengelola dan mengambil keputusan yang bermanfaat bagi perusahaan.

Salah satu fungsi manajemen yaitu perencanaan (*planning*). Perencanaan merupakan salah satu faktor terpenting dalam perusahaan karena dapat berpengaruh langsung terhadap keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya. Dalam membuat perencanaan yang baik, manajemen harus mampu melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang serta merencanakan berbagai cara yang harus ditempuh agar tujuan perusahaan dapat dicapai. Tahapan perencanaan ini bisa membantu suatu usaha dalam mengatur strategi dalam usahanya. Perencanaan merupakan salah satu faktor terpenting dalam usaha karena dapat mempengaruhi langsung keberhasilan perusahaan khususnya apabila perencanaan tersebut mampu memproyeksikan laba dan merealisasikannya.

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-biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Dalam perencanaan laba ini, harus diperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi laba yaitu biaya, harga jual, dan volume penjualan. Biaya memiliki pengaruh terhadap penentuan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki. Kemudian harga jual akan berpengaruh terhadap volume penjualan. Sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi akan mempengaruhi laba.

Pada proses penyusunan perencanaan laba diperlukan perhitungan. Manajemen memerlukan berbagai informasi untuk menilai berbagai kemungkinan dan alternatif-alternatif keputusan dengan memperhatikan pengaruh dari keputusan yang akan diambil tersebut. Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya total, volume penjualan, dan laba yang diharapkan. Salah satu teknik analisis yang dapat digunakan oleh manajemen dalam hal ini adalah analisis *break even point*.

Menurut Munawir (2012: 184), “*Break even point* adalah suatu keadaan dimana di dalam operasinya perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (Penghasilan = total biaya)”. Dengan kata lain, suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap saja. Untuk dapat menentukan analisis *break even point*, maka harus terdapat pengklasifikasian biaya antara biaya tetap dan biaya variabel. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi. Dengan melakukan analisis *break even point*, perusahaan dapat mengetahui tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian namun juga belum memperoleh laba atau dengan kata lain laba yang diperoleh sama dengan nol.

Dari analisis *break even point*, juga memberikan informasi mengenai berapakah volume penjualan yang direncanakan boleh turun agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Informasi ini disebut dengan batas keamanan (*margin of safety*). *Margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam persentase atas rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada titik impas.

Bakery Zen adalah usaha yang memproduksi dan menjual roti khususnya roti tawar, roti bunga dan roti kasur. Perusahaan memproduksi roti sesuai dengan jumlah permintaan atau pesanan pelanggan dan menerapkan sistem jual putus, artinya roti yang telah dijual ke toko kecil atau besar bila tidak laku tidak bisa dikembalikan. Sedangkan, dalam menjalankan kegiatan produksinya, Bakery Zen belum menentukan secara akurat seberapa besar penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian dan juga seberapa banyak produk yang harus terjual agar memenuhi target laba yang diinginkan. Hal ini dikarenakan Bakery Zen belum memiliki informasi yang akurat dalam penentuan volume penjualan yang harus dicapai agar mencapai titik impas, yaitu kondisi saat perusahaan tidak mengalami kerugian sehingga bisa memenuhi target laba yang diinginkan. Dalam kondisi ini, perusahaan membutuhkan perencanaan yang tepat agar perusahaan bisa mengetahui seberapa besar tingkat volume penjualan yang dapat diturunkan agar perusahaan dapat mencapai titik impas.

Berdasarkan laporan laba rugi Bakery Zen, laba yang dihasilkan dari penjualan roti pada tahun 2015-2017 mengalami penurunan terus-menerus. Laba yang dihasilkan Bakery Zen pada tahun 2015 yaitu sebesar Rp145.825.161, tahun 2016 sebesar Rp123.969.199 dan tahun 2017 sebesar Rp106.589.638. Gambar penurunan laba pada Bakey Zen dapat dilihat pada Gambar 1.1 berikut ini:

*Sumber: Laporan Laba Rugi Bakery Zen, 2018*

**Gambar 1.1**

**Grafik Penurunan Laba Bakery Zen pada Tahun 2015-2017**

Dari grafik di atas dapat dilihat bahwa laba yang dihasilkan dari penjulan roti pada tahun 2015 ke tahun 2016 yaitu mengalami penurunan sebesar 14,99% dan penurunan laba pada tahun 2016 ke tahun 2017 sebesar 14%. Dengan kondisi tersebut, maka diperlukan perencanaan laba yang baik dalam mencapai target laba yang ingin dicapai sehingga laba yang dihasilkan pada tahun selanjutnya dapat mengalami peningkatan dari tahun sebelumnya.

Berdasarkan hasil wawancara penulis dan pemilik usaha dapat diketahui bahwa usaha ini belum melakukan pengelompokkan terhadap biaya tetap dan biaya variabel atas biaya-biaya operasi perusahaan dalam penentuan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan dapat memperoleh laba, sehingga belum dapat melakukan perhitungan dan analisis *break event point* (titik impas) yang dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba jangka pendek.

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, maka penulis tertarik untuk menyusun laporan akhir ini dengan judul **“Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek pada Bakery Zen Palembang”.**

* 1. **Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang dan hasil pengamatan pada Bakery Zen, maka penulis mencoba merumuskan permasalahan yang dihadapi Bakery Zen dalam hubungannya dengan perencanaan laba dengan menggunakan *break even point*yaitu sebagai berikut:

1. Belum adanya pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel sehingga perusahaan tidak dapat melakukan perhitungan *break even point.*
2. Belum adanya perhitungan *break even point*,sehingga perusahaan tidak mengetahui berapa titik impas penjualan yang digunakan sebagai alat perencanaan laba jangka pendek.
3. Perusahaan belum melakukan perhitungan batas keamanan (*margin of safety*) sehingga perusahaan belum mengetahui berapa besar volume penjualan yang boleh turun atau dalam batas aman.
   1. **Ruang Lingkup Pembahasan**

Agar penulisan laporan akhir ini lebih terarah dan sesuai dengan masalah yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan difokuskan pada analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada Bakery Zen. Data yang digunakan dalam menganalisis permasalahan ini difokuskan pada laporan keuangan pada Bakery Zen yaitu laporan laba rugi, laporan harga pokok produksi untuk tiga jenis roti yaitu roti tawar, roti bunga dan roti kasur, rekapitulasi laporan penjualan serta rekapitulasi biaya abonemen dan pemakaian untuk biaya listrik dan biaya telepon selama tiga tahun berturut-turut yaitu tahun 2015, 2016, dan 2017. Analisis yang akan dilakukan mencakup pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel, analisis *break even point*, perencanaan laba dan *margin of safety* dalam hubungannya dengan perencanaan laba pada Bakery Zen.

* 1. **Tujuan dan Manfaat Penulisan**
     1. **Tujuan Penulisan**

Tujuan dari penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengklasifikasian antara biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan untuk perhitungan *break even point*.
2. Untuk mengetahui besarnya tingkat *break even point*, sehingga perusahaan dapat mengetahui berapa titik impas penjualan perusahaan yang dapat digunakan sebagai alat perencanaan laba jangka pendek.
3. Untuk mengetahui besarnya volume penjualan dalam batas aman atau tidak rugi.
   * 1. **Manfaat Penulisan**

Penulisan laporan akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak yaitu:

1. Bagi Penulis

Diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan mengenai keadaan perusahaan secara langsung khususnya pada Bakery Zen serta dapat dijadikan perbandingan dari teori-teori yang didapat di perkuliahan khususnya mengenai analisis *break even point*.

1. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat dijadikan masukan atau bahan pertimbangan dalam perencanaan laba dan pengambilan keputusan jangka pendek yang diinginkan perusahaan.

1. Bagi Pembaca

Laporan ini dapat dijadikan sebagai penambahan wawasan dan dapat menjadi bahan referensi atau acuan bagi penulis selanjutnya serta sumber bacaan bagi mahasiswa/i Politeknik Negeri Sriwijaya, khususnya jurusan akuntansi.

* 1. **Metode Pengumpulan Data**
     1. **Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Sanusi (2012: 105), pengumpulan data dapat dilakukan dengan beberapa teknik sebagai berikut:

* 1. Survei

Survei merupakan cara pengumpulan data dimana peneliti atau pengumpul data mengajukan pertanyaan kepada responden baik dalam bentuk lisan maupun secara tertulis.

* 1. Wawancara

Wawancara merupakan teknik pengumpulan data yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subjek penelitian.

* 1. Kuesioner

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang tidak memerlukan kehadiran peneliti, namun cukup diwakili oleh daftar pertanyaan (kuesioner) yang disusun secara cermat terlebih dahulu.

* 1. Observasi

Observasi merupakan cara pengumpulan data melalui proses pencatatan perilaku subjek (orang), objek (benda) atau kejadian yang sistematik tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti.

1. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber, baik secara pribadi maupun kelembagaan.

Metode yang digunakan penulis adalah wawancara dengan pihak yang berwenang dan dokumentasi terhadap data keuangan yang diperoleh dari perusahaan.

* + 1. **Jenis Data Berdasarkan Sumber**

Menurut Sanusi (2012: 104), jenis data meliputi:

1. Data primer adalah data yang pertama kali dicatat dan dikumpulkan oleh peneliti.
2. Data sekunder adalah data yang sudah tersedia dan dikumpulkan oleh pihak lain. Data sekunder selain tersedia di instansi tempat di mana penelitian itu dilakukan, juga tersedia di luar instansi atau lokasi penelitian.

Jenis data yang penulis peroleh dari perusahaan yaitu:

1. Data primer yaitu berupa hasil wawancara penulis dengan pimpinan dan staf akuntansi Bakery Zen.
2. Data sekunder yaitu berupa:
3. Laporan laba rugi Bakery Zen tahun 2015, 2016, dan 2017.
4. Laporan harga pokok produksi roti tawar, roti bunga dan roti kasur tahun 2015, 2016, dan 2017.
5. Rekapitulasi penjualan roti tawar, roti bunga dan roti kasur tahun 2015, 2016, dan 2017.
6. Rekapitulasi biaya abonemen dan biaya pemakaian untuk biaya listrik dan biaya telepon tahun 2015, 2016 dan 2017.
7. Sejarah singkat perusahaan.
8. Struktur organisasi dan uraian tugas.
   1. **Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan ini bertujuan untuk memberikan garis besar mengenai isi laporan akhir secara ringkas dan jelas. Tiap-tiap bab memiliki hubungan yang satu dengan yang lain dimana bab tersebut dibagi menjadi beberapa sub-sub secara keseluruhan. Berikut ini adalah sistematika penulisan yang terdiri dari lima bab, yaitu sebagai berikut:

**BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini penulis mengungkapkan tentang apa yang melatarbelakangi penulis dalam memilih judul, kemudian merumuskan masalah yang dihadapi objek tempat penulis melakukan studi kasus, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data, dan sistematika penulisan.

**BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini, akan diuraikan teori-teori yang mendasari penyusunan laporan akhir yang meliputi pengertian *break even point*, pengertian analisis *break even point,* kegunaan analisis *break even point*, asumsi dasar dalam  *break even point,* metode perhitungan *break even point*, pengertian dan perhitungan batas keamanan *(margin of safety),* bauran penjualan *(sales mix),* perencanaan laba, perencanaan laba jangka pendek serta pengertian dan pengklasifikasian biaya

**BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Pada bab ini penulis akan menguraikan keadaan umum perusahaan. Data yang mencakup yaitu sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas, aktivitas usaha, dan data laporan keuangan (laporan laba rugi, laporan harga pokok produksi untuk tiga jenis roti yaitu roti tawar, roti bunga dan roti kasur, rekapitulasi laporan penjualan serta rekapitulasi biaya abonemen dan pemakaian untuk biaya listrik dan biaya telepon) selama tiga tahun berturut-turut yaitu tahun 2015, 2016, dan 2017.

**BAB IV PEMBAHASAN**

Pada bab ini penulis akan menguraikan pembahasan dan analisis data berdasarkan tinjauan pustaka pada bab II yaitu Mengenai :

1. Pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel.
2. Perhitungan *break even point.*
3. Perencanaan laba jangka pendek.
4. Perhitungan *margin of safety.*

**BAB V KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan bab penutup dari laporan akhir, penulis akan memberikan suatu kesimpulan dari pembahasan yang telah penulis uraikan pada bab-bab sebelumnya, serta memberikan saran-saran yang diharapkan akan bermanfaat bagi perusahaan di masa yang akan datang.