

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Konteks Penelitian

Perkembangan perusahaan pada dasarnya menginginkan tercapainya suatu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Adanya hal tersebut memaksa perusahaan untuk dapat bekerja keras agar dapat bersaing secara kompetitif. Bagi perusahaan yang ingin *survive* dan sukses harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan yang dicapai perusahaan, karena hal ini akan mempengaruhi pencapaian laba usaha yang maksimal. Apabila perusahaan mampu meningkatkan volume penjualan, maka perusahaan mempunyai kemungkinan mampu meningkatkan jumlah keuntungan yang lebih besar (Riyanto, 2001:231).

Perencanaan merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan karena perencanaan adalah proses dasar dimana manajemen memutuskan tujuan dan cara mencapainya. Perencanaan akan mempengaruhi secara langsung kelancaran serta keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan. Tercapainya tujuan yang telah diputuskan sangat tergantung pada kemampuan manajemen dalam menyusun rencana di masa yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang (Handoko, 1999:77-78).

Perusahaan akan berusaha untuk mendapat laba yang maksimal. Untuk mencapai hal tersebut perusahaan harus memperoleh pendapatan (*income*) sesuai target penjualan serta mampu menekan biaya (*cost*) secara efisien.

Pendapatan dari perusahaan berasal dari penjualan produksi barang atau jasa. Semakin tinggi produktivitas perusahaan semakin besar pendapatan, dan semakin tinggi efisiensi proses produksi akan semakin rendah biaya, sehingga menyebabkan semakin besar laba yang didapat oleh perusahaan (Noor, 2007:145).

Menurut Jumingan (2006:20) faktor-faktor yang mempengaruhi besarnya laba diantaranya yaitu perubahan volume produksi, perubahan volume penjualan, perubahan harga jual, perubahan biaya tetap, perubahan biaya variabel, dan perubahan seluruh faktor.

Dengan memperhatikan faktor-faktor yang berpengaruh terhadap laba tersebut, analisis *cost volume profit* dengan menggunakan metode analisis peramalan penjualan yang terdiri atas peramalan kuantitas penjualan dan harga jual, analisis *contribution margin*, analisis *operating leverage*, analisis *break even point*, analisis *margin of safety*, analisis target laba dan analisis sensitivitas perlu dilakukan oleh manajemen dalam mengetahui hubungan antara biaya, volume, harga jual dan laba. Karena analisis ini merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan, khususnya jangka pendek (Hansen dan Mowen, 2000:429).

Rencana manajemen mengenai kegiatan perusahaan di masa yang akan datang pada umumnya dituangkan dalam anggaran, yang sebagian berisi taksiran pendapatan yang akan diperoleh dan biaya yang akan dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut dengan mengadakan analisis secara langsung. Informasi yang tercantum dalam anggaran, manajemen akan menemui kesulitan untuk memahami hubungan antara biaya, volume dan laba. Analisis *Break Even*

Point menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. Sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan di masa yang akan datang.

Dalam penelitian ini, penulis memilih *home industry* sekaligus UKM yang penjualannya campuran dengan memproduksi kerupuk rambak kerbau dan kerupuk rambak sapi bernama UD Wahyu Abadi sebagai objek penelitian. UD Wahyu Abadi berlokasi di Jl. M. Hatta No. 40 C Kalisong, Sembung Barat Tulungagung Jawa Timur. *Home industry* ini merupakan sektor UKM yang bergerak dibidang produksi kerupuk rambak. Kontribusi sektor UKM sebesar 35,48% dari total PDRB di Kabupaten Tulungagung. Pemda Kabupaten Tulungagung telah menetapkan wilayah-wilayah tertentu sebagai produsen makanan kecil. Salah satu produk yang dikembangkan adalah kerupuk rambak dengan sentra pembuatannya di Kelurahan Sembung (www.tulungagung.wordpress, diakses 2 januari 2012).

Kerupuk rambak adalah salah satu jenis kerupuk yang terbuat dari bahan baku kulit sapi dan kerbau. Dengan adanya usaha pengolahan kulit sapi dan kulit kerbau menjadi makanan diharapkan dapat meningkatkan nilai tambah dari kulit sapi dan kulit kerbau. Hal ini dibuktikan bahwa kerupuk rambak memiliki nilai jual yang tinggi yaitu sebesar Rp 100.000 per kg untuk kulit kerbau dan Rp 75.000 per kg untuk kulit sapi. Selain itu, makanan yang berasal dari kulit ternak ini ternyata juga dibuat oleh penduduk negara tetangga yaitu Thailand dan Filipina. Di negara-negara tersebut bahan makanan yang dibuat dari kulit ini dikenal dengan nama *Nung Pong* atau

Fried Skin (Danar, (2008) dalam Oktaviyani, (2009:32). Hal ini merupakan suatu peluang usaha yang mempunyai potensi besar untuk menghasilkan laba. Untuk memasarkan produknya UD Wahyu Abadi sudah melakukan penjualan secara *online*. Daerah pemasarannya meliputi Tulungagung, Malang, Surabaya, Bogor, Jakarta, Denpasar dan Banjarmasin.

Tabel di bawah ini akan menggambarkan pertumbuhan penjualan UD Wahyu Abadi dari tahun 2008 sampai 2011.

Tabel 1.1
Penjualan UD Wahyu Abadi Tahun 2008-2011

Tahun	Penjualan (Rp)	Perubahan (Rp)	Perubahan (%)
2008	380.655.500	-	-
2009	403.168.000	22.512.500	5,5
2010	443.045.000	39.877.000	9,0
2011	528.585.000	85.540.000	16,1

Sumber : UD Wahyu Abadi

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa pada empat tahun terakhir ini penjualan di UD Wahyu Abadi terus mengalami peningkatan. Tahun 2010 penjualan sebesar Rp 443.045.000 meningkat 16% menjadi Rp 528.585.000 pada tahun 2011. Hal ini dikarenakan kerupuk rambak banyak diminati konsumen. Pada saat hari raya Lebaran permintaan kerupuk rambak meningkat empat kali dibandingkan dengan hari-hari biasa. Saat ini, rambak telah menjadi makanan khas Tulungagung. Para pendatang dari luar kota menjadikan kerupuk rambak sebagai *souvenir* khas Tulungagung. Permintaan kerupuk rambak yang semakin meningkat ini membuat manager harus mampu mengatur volume penjualan yang sesuai agar *home industry* tidak mengalami kerugian dan dapat mencapai laba yang ditargetkan. Tingkat *fluktuasi* harga bahan baku membuat manager harus mampu mencari cara dalam menentukan

harga jual yang sesuai agar tidak mengalami kerugian dan tidak mengurangi daya beli konsumen. Selain itu, jika musim hujan proses pengeringan rambak menjadi lambat sehingga proses produksi terhambat yang mengakibatkan kapasitas produksi menurun.

Berdasarkan hasil wawancara awal dengan Bapak Sudjarwa selaku pemilik UD Wahyu Abadi bahwa perusahaan menggunakan metode proses *costing* dalam pengumpulan harga pokok produksi, dimana produksi dilakukan secara terus menerus untuk memenuhi *stock* persediaan yang diinginkan dan total biaya dimasukkan pada harga pokok penjualan. Perusahaan yang tidak memiliki penggolongan biaya yang rinci dapat menimbulkan kerancuan bagi manajemen dalam mengambil suatu keputusan termasuk keputusan tentang dampak perubahan biaya dan volume penjualan atau produksi terhadap laba perusahaan. Oleh karena itu, analisis *Break Even Point* perlu dilakukan oleh manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume, harga jual dan laba serta perusahaan dapat membuat perencanaan laba yang direncanakan untuk masa yang akan datang.

Banyak penelitian telah mengkaji mengenai analisis *cost volume profit* sebagai alat untuk merencanakan laba pada perusahaan. Misalkan Sipayung (2009) meneliti tentang berapa volume penjualan, harga jual dan biaya produksi per unit produk *fatty alcohol* yang harus dikeluarkan agar dapat tercapai target laba yang diinginkan perusahaan dengan menggunakan metode margin kontribusi, *break even point* dan margin keamanan (*margin of safety*).

Hasil dari penelitian Sipayung menyebutkan bahwa perusahaan telah berhasil melakukan penjualan di atas titik impas dan target penjualan tercapai.

Penelitian yang sama juga dilakukan oleh Sumartiningsih (2007) meneliti tentang berapa besar pencapaian *Break Even Point* pada PT PLN Persero area pelayanan dan jaringan Pasuruan, pengaruh BEP terhadap harga jual, pengaruh total biaya tetap dan total biaya variabel terhadap BEP, berapa volume penjualan untuk memperoleh laba pada PLN dan berapa tingkat *Margin of Safety* (MOS) PLN dengan metode persamaan, marjin kontribusi dan metode grafik. Hasil penelitian dapat diketahui bahwa BEP dipengaruhi beberapa faktor, antara lain: harga jual, biaya tetap dan biaya variabel dimana apabila terjadi perubahan pada salah satu faktor tersebut akan mempengaruhi tingkat BEP.

Penelitian ini pada dasarnya adalah *replikasi* kedua penelitian di atas. Namun demikian yang membedakan dengan penelitian terdahulu adalah obyek penelitian yang akan dilakukan pada sebuah *home industry* yang memproduksi dua macam produk dan dalam proses produksinya menggunakan cara tradisional yang sangat tergantung pada kondisi cuaca dan iklim. Sehingga analisis yang digunakan adalah *Break Even Point* multiproduk. Alat analisis yang digunakan untuk merencanakan penjualan selanjutnya adalah metode *Time Series Least Square*, sedangkan metode pemisahan biaya semivariabel menggunakan *Least Square Regression*.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis *Break Even Point (BEP)* sebagai Dasar Perencanaan Laba dan Penjualan (Studi Kasus pada Usaha Kerupuk Rambak UD Wahyu Abadi Tulungagung).**”

1.2 Fokus Penelitian

Berdasarkan permasalahan yang terjadi pada UD Wahyu Abadi serta dengan berlandaskan pada teori-teori dan penelitian terdahulu, maka rumusan masalah yang diambil adalah :

1. Berapa tingkat *Break Even Point* yang dicapai UD Wahyu Abadi Tulungagung untuk periode 2011?
2. Berapa tingkat laba yang ditetapkan untuk periode 2012-2013 agar perusahaan mampu menghasilkan penjualan di atas tingkat *Break Even Point* yang telah dicapai?
3. Berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan dapat menghasilkan laba yang ditargetkan untuk tahun 2012-2013?

1.3 Tujuan Penelitian dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan di atas, dapat diketahui bahwa tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui dan menganalisis tingkat *Break Even Point* yang dicapai UD Wahyu Abadi Tulungagung untuk periode 2011.

2. Untuk mengetahui dan menganalisis tingkat laba yang ditetapkan untuk periode 2012-2013 agar perusahaan mampu menghasilkan penjualan di atas tingkat *Break Even Point* yang telah dicapai.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan dapat menghasilkan laba yang ditargetkan untuk tahun 2012-2013.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat baik bagi manager, penulis maupun pembaca. Adapun manfaat dari penelitian ini, adalah :

1. Bagi Perusahaan, penelitian dapat digunakan sebagai alat pertimbangan bagi pihak manajemen dalam menentukan *Break Even Point* serta perencanaan laba dan penjualan agar UD Wahyu Abadi Tulungagung tidak mengalami kerugian dan mampu mencapai target laba yang diinginkan.
2. Bagi Pembaca, penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan atau sebagai penambah referensi bagi para pembaca dan para peneliti dalam bidang Manajemen Akuntansi.
3. Bagi Penulis, penelitian ini diharapkan mampu menjadi sarana penerapan ilmu-ilmu yang dicapai dari kuliah sehingga dapat menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman penulisan secara praktik.

1.4 Batasan Penelitian

Agar penelitian ini mempunyai arah yang jelas serta tidak menyimpang dari topik penelitian yang telah ditentukan, maka data-data keuangan yang digunakan untuk menentukan tingkat *Break Even Point* adalah data laporan laba rugi *home industry* UD Wahyu Abadi Tulungagung untuk periode 2011. Dasar perhitungan perencanaan laba untuk tahun 2012 dan 2013 yaitu berdasarkan target laba perusahaan tahun 2012-2013, peningkatan biaya tetap berdasarkan asumsi perubahan tingkat inflasi dari data Bank Indonesia serta nilai *Contribution Margin Ratio* (CMR) dari tahun 2011. Sedangkan dasar perhitungan perencanaan penjualan yaitu berdasarkan *trend* penjualan tahun 2008 sampai 2011. Yang dihitung dan dianalisis dalam penelitian ini adalah untuk produk rambak.