

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perusahaan didirikan dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan yang dapat di pergunakan untuk kelangsungan hidup. Kemajuan dan perkembangan perusahaan akan membawa akibat bagi pembangunan itu sendiri baik positif maupun negatif. Di kalangan perusahaan itu sendiri, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa kearah persaingan yang semakin ketat, sedangkan usaha untuk mencapai laba tak bisa di pisahkan dari masalah penjualan, peningkatan penjualan yang tinggi belumlah berarti mendapatkan laba yang besar.

Pada hakekatnya setiap perusahaan yang didirikan mempunyai harapan di kemudian hari, misalnya mengharapkan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan perusahaan pada dasarnya menginginkan tercapainya suatu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Untuk mencapai tujuan–tujuan tersebut tidak semudah membalikkan telapak tangan, karena tiap–tiap perusahaan akan memaksa mereka untuk bersaing keras. Tidak salah bila dikatakan bahwa perusahaan yang mengabaikan persaingan akan terdesak mundur bahkan akan gulung tikar, oleh karena itu perusahaan harus tetap mengikuti perkembangan di luar agar bisa bertahan, minimal meningkatkan kemampuan bersaing. Perkembangan perusahaan adalah Setiap perusahaan yang ingin tetap *survival* (bertahan hidup) dan sukses, harus berusaha agar dapat selalu berkembang (Riyanto, 2011: 49).

Dari keterangan tersebut di atas dapat di simpulkan bahwa bagi perusahaan-perusahaan *survive* dan sukses, harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan (*omset*) yang di capai perusahaan. Pada

dasarnya tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh laba besar dan kecilnya laba yang akan di capai merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaan oleh karena itu manajemen harus mampu merencanakan sekaligus mencapai laba yang besar agar dapat dikatakan sebagai manajemen sukses.

Setiap perusahaan akan berusaha untuk mendapat laba sebesar atau seoptimal mungkin. Untuk mencapai hal tersebut perusahaan harus memperoleh pendapatan (*income*) sebesar mungkin, dan menekan biaya (*cost*) sekecil mungkin. Pendapatan dari perusahaan berasal dari penjualan, hasil penjualan yang di terima perusahaan berasal dari produksi barang dan jasa yang di lakukannya, maka semakin tinggi produktivitas perusahaan semakin besar pendapatan, dan semakin tinggi efisiensi proses produksi, semakin rendah biaya semakin besar laba yang di dapat perusahaan (Noor, 2010: 84)

Dalam perencanaan maupun realisasinya manajer dapat memperbesar laba melalui langkah–langkah sebagai berikut:

- 1) Menekan biaya produksi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
- 2) Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang di kehendaki.
- 3) Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah tersebut saling berkaitan satu sama lain dan mempunyai hubungan yang sangat erat sehingga tidak dapat di pisahkan. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang di kehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba. Oleh karena itu dalam perencanaan laba hubungan antara biaya, volume, dan laba

memegang peranan yang sangat penting. Hubungan tersebut dapat di ketahui lebih lanjut melalui analisis *Break Event*. Sedangkan analisis *Break Event* ini sendiri merupakan cara teknik untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya tetap, dan biaya variabel, serta rugi dan laba.

Analisis impas atau analisis hubungan biaya, volume dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan. Impas sendiri di artikan keadaan suatu usaha yang yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain suatu usaha di katakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisa impas (*break event*) adalah suatu alat yang di gunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan (Riyanto, 2011: 53). Dalam perencanaan laba analisa *break event* merupakan "*profit planning approach*" yang mendasarkan pada hubungan antara biaya (*cost*) dan penghasilan penjualan (*revenue*).

Rencana manajemen mengenai kegiatan perusahaan dimasa yang akan datang pada umumnya di tuangkan dalam anggaran, yang sebagian berisi taksiran pendapatan yang akan di peroleh dan biaya yang akan di keluarkan 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 event* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. Sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang.

Dalam undang-undang pokok Kesehatan Republik Indonesia No.23 Tahun 1992, pemerintah dengan tegas menyatakan bahwa setiap warga Negara Indonesia berhak memperoleh derajat kesehatan yang sama, untuk meningkatkan taraf kesehatan masyarakat. Pemerintah telah mengembangkan suatu landasan kerja tentang sistem kesehatan nasional, sehingga pembangunan di bidang kesehatan akan lebih merata dan terjangkau baik di kota maupun di desa. Dengan demikian semua anggota masyarakat harus ikut bertanggung jawab bersama-sama dengan pemerintah, karena selain merupakan hak juga sudah menjadi kewajiban bagi masyarakat untuk berperan serta dalam meningkatkan taraf kesehatan.

Pabrik Air Minum Berlis Pandaan, Pasuruan Jawa Timur adalah perusahaan yang melakukan berbagai upaya ke arah peningkatan volume penjualan dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan. Dalam penelitian ini masalah yang berhubungan dengan penentuan tarif produksi adalah dengan bantuan analisis *break-event*. Di samping merupakan sarana untuk menentukan titik dimana penjualan akan impas menutup biaya-biaya, analisis ini juga dapat memberikan informasi kepada manajemen mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat volume penjualan yang bersangkutan. Hasil dari analisis *Break-Event* ini dapat memberikan data-data atau informasi laba dan biaya yang akan membantu para pimpinan dalam membuat perencanaan laba, merumuskan kebijakan dan mengambil keputusan. Oleh karena itu analisis ini hanya merupakan alat bantu dalam memahami biaya, volume dan harga serta pengaruh yang di timbulkan dari perubahan biaya, volume dan harga terhadap tingkat laba perusahaan. Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Perencanaan Peningkatan Laba melalui Metode**

***Break Event Point* pada Pabrik Air Minum Berlis Pandaan, Pasuruan Jawa Timur”.**

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Apakah analisis *break event point* berperan dalam meningkatkan laba pada Pabrik Air Minum Berlis Pandaan, Pasuruan, Jawa Timur?
2. Apakah pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel berpengaruh terhadap peningkatan laba pada Pabrik Air Minum Berlis Pandaan, Pasuruan, Jawa Timur?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dengan adanya penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Menganalisis peran *break event point* dalam meningkatkan laba pada Pabrik Air Minum Berlis Pandaan, Pasuruan, Jawa Timur.
2. Menganalisis pengaruh pemisahan biaya semi variabel ke dalam biaya tetap dan biaya variabel terhadap peningkatan laba pada Pabrik Air Minum Berlis Pandaan, Pasuruan, Jawa Timur.

1.4. Manfaat Penelitian

Manfaat yang diperoleh dengan adanya penelitian ini adalah sebagai berikut:

- 1.4.1. Aspek Akademis

1. Hasil penelitian ini dapat bermanfaat bagi Pengembangan Ilmu Akuntansi, dari segi keilmuan, memberikan referensi tentang penerapan *break event point* dalam meningkatkan laba perusahaan.
2. Bagi Penelitian tentang akuntansi, dengan hasil penelitian ini, peneliti dapat memperoleh pengalaman dan pengetahuan mengenai bagaimana menganalisis *break event point* dalam meningkatkan laba perusahaan.
3. Bagi Peneliti selanjutnya, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan bahan perbandingan bagi peneliti lain yang berminat untuk melakukan penelitian lebih lanjut dalam bidang yang sama.

1.4.2. Aspek Praktis

1. Bagi Pabrik Air Minum Berlis Pandaan, Pasuruan, Jawa Timur, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan informasi yang dapat membantu instansi untuk mengetahui seberapa besar pengaruh penerapan *break event point* dalam meningkatkan laba perusahaan.
2. Bagi Manajemen perusahaan, hasil penelitian ini dapat menjadi bahan masukan bagi manajemen perusahaan untuk dapat mengelola keuangan agar dapat meningkatkan laba.