BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Seiring dengan berkembangnya dunia usaha dewasa ini, dan sejalan dengan kebijakan pemerintah untuk mendorong pertumbuhan sektor industri, maka persaingan antar perusahaan baik untuk perusahaan yang tidak sejenis maupun sejenis khususnya yang sejenis semakin meningkat. Untuk menjaga kesinambungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat tersebut, diperlukan penanganan dan pengelolaan yang baik dan teratur. (Erik Agustian,2006)

Tujuan berdirinya suatu perusahaan adalah untuk mendapatkan laba. Besar kecilnya laba sering menjadi ukuran keberhasilan manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang, Oleh karena itu perlu adanya suatu perencanaan untuk mencapai hal tersebut.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan. Sedangkan laba terutama dipengaruhi volume penjualan.

Dalam melakukan pembiayaan, pengusaha sudah menyadari akan segala risiko dan kesulitan yang dihadapi dan bisa terjadi sewaktu waktu. Resiko yang dihadapi seperti adanya pembengkakan biaya, apa yang sudah dianggarkan

perusahaan maka tidak sesuai dengan realisanya. Contohnya seperti naiknya harga bahan baku, banyaknya pesaing. Dalam mengatasi semua masalah tersebut, sejak awal pihak manajemen harus memiliki kemampuan yang tinggi dalam melihat segala kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang, untuk mendapatkan tujuan baik jangka panjang maupun jangka pendek.

Tujuan perencanaan jangka pendek yaitu guna untuk memungkinkan disusunnya laporan keuangan performa bagi entitas tersebut untuk suatu periode dimasa yang akan datang. Rencana ini disusun melaui proses yang sistematis sangat terukur, dinyatakan dalam ukuran finansial. Rencana jangka panjang yaitu suatu rencana yang mungkin hanya menghasilkan suatu laporan keuangan secara garis besar untuk periode 5 tahun dari sekarang.

Manajer perusahaan harus dapat membuat perencanaan secara terpadu atas semua aktivitas yang sedang maupun akan dilakukan dalam upaya mencapai laba yang diharapkan. Perencanaan merupakan fungsi manajemen yang paling mendasar, sebab dapat memberikan arah dan pedoman dalam mencapai tujuan perusahaan. Untuk itu diperlukan kebijakan-kebijakan yang berhubungan dengan tercapainya laba. Harga jual, laba per produk dan hasil penjualanlah yang menjadi sasaran pemikiran utama. Dalam hal ini laba dapat diartikan sebagai kemungkinan laba yang diperoleh *(Potential Profit*) dari suatu produk tertentu yang telah dijual. Besarnya laba yang diperoleh perusahaan biasanya digunakan sebagai tolok ukur sukses atau tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaannya. Besar kecilnya laba dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu harga jual produk, biaya-biaya yang dikeluarkan dan jumlah penjualan. Oleh sebab itu

seorang manajer harus bisa memahami, mengetahui dan mengkombinasikan faktor-faktor tersebut agar mendapatkan laba yang optimal. Laba Optimal merupakan suatu pencapaian laba yang maksimal dari apa yang sudah direncanakan atau dianggarkan perusahaan dalam situasi dan kondisi tertentu. Sedangkan didalam usaha untuk meningkatkan laba, perusahaan harus dapat mengendalikan biaya-biaya yang mungkin terjadi sehubungan dengan barang dibuat sampai barang jadi dijual.(Sandra:2000)

Perencanaan laba itu berhubungan dengan volume penjualan, biaya produksi serta biaya operasi perusahaan. Disini pun anggaran mempengaruhi perencanaan laba, suatu perusahaan dapat mengatakan bahwa perusahaan itu akan mendapatkan laba dari hasil penjualan produknya. Selisih antara anggaran dengan realisasinya terjadi karena adanya penyimpangan dalam pelaksanaanya.

Beberapa jenis anggaran di antaranya anggaran produksi dan anggaran penjualan kedua-duanya saling berkaitan. Pada dasarnya penyusunan anggaran bertujuan agar sumber daya dalam perusahaan dapat digunakan seefisien dan seefektif mungkin. Disusunnya anggaran dapat menjadi pedoman bagi pihak yang terkait dalam perusahaan sekaligus dapat digunakan sebagai alat evaluasi terhadap penyimpangan-penyimpangan yang seringkali terjadi dalam perusahaan. Sehingga bilamana anggaran dapat difungsikan dengan benar diharapkan akan semakin meningkatkan laba perusahaan.

Perencanaan dan pengendalian melalui anggaran ini dirasakan sangat perlu, terutama untuk melihat perusahaan di masa mendatang karena dengan

mengetahui peramalan *(forecasting)* keadaan perusahaan di masa datang, maka saat ini perusahaan dapat memperkirakan langkah- langkah ataupun kebijakan apa saja yang dapat diambil untuk mempertahankan bahkan meningkatkan kinerja demi kelangsungan hidup perusahaan.

Berdasar dari hal-hal tersebut, maka penulis ingin menelaah lebih dalam mengenai anggaran perusahaan yang dapat diterapkan dalam perusahaan sebagai alat pengendalian. Anggaran / *budget* yang akan dibahas adalah anggaran produksi, anggaran penjualan, anggaran biaya non produksi.

Perusahaan untuk mengetahui pencapaian tingkat laba yang diharapkan perusahaan dapat menggunakan Analisis Biaya-Volume-Laba (*Cost-Volume Profit Analysis-CVP*) yang berkaitan dengan penentuan volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Dimana analisis ini memberikan informasi mengenai besarnya penjualan yang harus dicapai. Model analisis yang paling umum digunakan untuk mengetahui hubungan antara biaya – volume penjualan – laba adalah *Break Even Point (BEP) Analysis* . (Nurhasanah Siregar,2009)

Break Even Point sendiri diartikan suatu keadaan usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak juga mengalami rugi. Dengan kata lain jika jumlah pendapatan sama dengan biaya yang dikorbankan perusahaan. Dalam perencanaan laba dengan menggunakan analisis break even merupakan *"profit planning approach"* yang mendasarkan pada hubungan biaya (cost) dan volume penjualan (revenue). (Henik Kustantik :2009)

PT.Bina Citra Karisma Lestari 2 merupakan suatu perusahan manufaktur yang bergerak dibidang garmen. Produk yang dihasilkan yaitu untuk kepentingan sandang yaitu memproduksi pakaian. Dilihat dari misi PT.Bina Citra Karisma Lestari 2 yaitu menambah vitalitas dalam kehidupan. Kami memenuhi kebutuhan masyarakat dengan produk-produk yang membantu konsumen merasa nyaman, berpenampilan baik, dan merasa nyaman. Dari misi PT.Bina Citra Karisma Lestari 2 diatas dapat diartikan bahwa PT.Bina Citra Karisma Lestari 2 ingin memenuhi fasilitas yang biasanya rakyat Indonesia butuhkan untuk kegiatan sehari-hari, produk yang dihasilkan ialah pakaian.

Tabel 1.1

Laporan laba bersih perusahaan

PT.Bina Citra Karisma Lestari 2
(Tahun 2002-2008)

Tahun	Biaya (Rp)	Volume Penjualan (Rp)	Laba bersih (Rp)
2002	948.725.000	1.989.450.756	1.020.740.656
2003	1.125.425.000	2.178.691.890	1.035.270.826
2004	1.347.250.000	3.475.347.800	2.107.234.800
2005	1.751.425.000	3.996.649.970	1.985.787.324
2006	2.276.852.500	4.596.147.466	2.208.532.887
2007	2.959.908.250	5.456.786.900	2.175.799.356
2008	3.847.880.725	6.789.365.980	2.461.237.459

(Sumber : Laporan keuangan PT.BCKL 2)

Berdasarkan tabel diatas terlihat laba bersih dari tahun 2002-2008 cenderung naik, akan tetapi pada tahun 2005 hingga 2007 terjadi penurunan laba, hal ini terjadi karena adanya peningkatan biaya produksi variabel yang cukup signifikan, karena kenaikan harga bahan baku hingga total biaya meningkat. Adapun yang menyebabkan fluktuasi laba yaitu naiknya minyak dunia, sehingga memaksa pemerintah membuat kebijakan menaikan harga minyak dua kali dalam satu tahun tentu saja ini dapat berdampak bagi perusahaan BCKL 2 di bidang produksi, yaitu bertambahnya biaya variabel yang diakibatkan kenaikan bahan bakar minyak. Dengan demikian pada tahun 2005 hingga 2007 laba perusahaan mengalami fluktuatif.

Kenaikan total biaya dan total volume penjualan akan mengakibatkan pula pada kenaikan BEP karena besarnya BEP tergantung pada total biaya dan total volume penjualan. Berdasarkan teori semakin rendah BEP maka semakin besar kesempatan perusahaan memperoleh laba. Namun disini tidak sesuai dengan teori yang ada biaya meningkat, volume penjualan meningkat, dan laba pun meningkat. Namun bisa saja penambahan biaya lebih kecil dari pada penambahan hasil penjualan. Seharusnya jika biaya meningkat, volume penjualan meningkat, dan laba pun menurun, itu disebabkan karena *break even point* meningkat. Jika BEP meningkat maka kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba semakin kecil.

Menurut data dan informasi yang didapat penurunan yang terjadi mulai pada tahun 2005 hingga 2007 karena merosotnya nilai rupiah sehingga menurunkan daya beli masyarakat. Artinya masyarakat disini pada tahun 2005 cenderung mengalami penurunan daya beli. Ini berdampak terhadap merosotnya

penjualan pada tahun 2005 dan 2007 dan tentunya penurunan pendapatan dan laba yang diharapkan dari 2004-2005, yaitu dari 2.107.234.800 -1.985.787.324, dan 2006-2007 yaitu dari 2.208.532.887-2.175.799.356.

Penurunan laba yang fluktuatif ini juga disebabkan oleh perencanaan yang dilakukan oleh manager PT.BCKL2 kurang matang. Terutama dalam anggaran penjualan didalam anggaran penjualan tentunya terdapat rencana mengenai penjualan masa yang akan datang. Manajemen seharusnya mampu membaca keadaan masa depan, apakah terjadi kenaikan nilai dolar,hingga nilai kurs naik. Anggaran yang menerangkan secara terperinci rencana penjualan perusahaan dimasa datang dimana didalamnya tercantum tentang jenis barang, jumlah, harga, waktu serta tempat penjualan barang. Penelitian ini telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya mengenai Analisis Bep Multi Produk sebagai Alat perencanaan laba Pada CV.Cahaya selatan. Rhibels,(2010) 1-11 yaitu: Alat analisis yang dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan di antaranya yaitu dengan mempergunakan *Break-Even Point*. Analisis Titik Impas memberikan informasi mengenai tingkat volume penjualan yang harus dicapai perusahaan. Analisis Titik Impas juga di maksudkan untuk mengetahui kondisi perusahaan apakah perusahaan mengalami keadaan laba atau rugi. Atau dengan kata lain *Break-Even Point* membantu pihak manajemen perusahaan untuk mengetahui kondisi penjualan yang sedang dialami perusahaan.

Break-Even Point biasa disebut dengan hubungan antara jumlah investasi dan volume yang ditargetkan untuk mencapai laba, terjadi pada perusahaan yang

tidak mengalami keuntungan atau pun kerugian dalam mencapai usahanya. Dapat pula dikatakan pada titik impas hasil penjualan dapat menutup semua biaya-biaya yang digunakan. Sementara bagi seorang manajer sebelum dapat mengkoordinasi mengarahkan dan mengawasi kegiatan usaha perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah direncanakan (laba), sebaiknya terlebih dahulu memahami hubungan antara biaya, pendapatan dan keuntungan, Sehingga analisis volume, biaya, laba atau sering disebut Titik Impas (BEP) dapat memberikan pedoman yang sangat berguna bagi para manajer.

Dan penelitian mengenai *Budgetary Participation* and *Budgetary Slac*k yaitu oleh (Ichsan Gorontalo:2007) yaitu Anggaran dalam suatu organisasi merupakan rencana kuantitatif yang mengidentifikasikan sumber daya dan komitmen yang dibutuhkan dalam rangka pencapaian tujuan organisasi dalam periode anggaran. Penyusunan anggaran memungkinkan memungkinkan manajemen untuk melakukan perencanaan, mengkomunikasikan rencana dan tujuan selama periode anggaran tertentu kepada semua divisi dan untuk memotivasi para karyawan dengan cara melibatkan mereka dalam pembuatan rencana. Anggaran merupakan rencana kegiatan yang terdiri dari sejumlah target yang harus dicapai oleh manager suatu perusahaan guna untuk melaksanakan serangkaian kegiatan tertentu di masa yang akan datang. Dari penjelasan diatas penulis tertarik untuk mengadakan penelitian.Oleh karena itu penulis mengambil judul :

” Pengaruh Anggaran dan *Break Even Point* (BEP) Terhadap Perencanaan Laba Jangka Pendek pada PT.Bina Citra Karisma Lestari 2”.

1.2. Identifikasi Masalah Dan Rumusan Masalah

1.2.1. Identifikasi Masalah

1. PT.Bina Citra Karisma Lestari 2 mengalami fluktuasi laba disebabkan karena meningkatnya harga biaya variabel, kenaikan biaya yang terus menerus dan volume penjualan yang naik juga namun tidak dibarengi dengan kenaikan laba.
2. Ketidakmampuan manajemen di Bina Citra Karisma Lestari 2 dalam melihat adanya peluang dan kesempatan dimasa yang akan datang sehingga menyebabkan perbedaan anggaran penjualan yang telah dibuat pada masa lalu dengan realisasinya.
3. Penurunan daya beli masyarakat terhadap barang yang diproduksi PT.Bina Citra Karisma Lestari 2 karena suku bunga (menurunnya nilai rupiah terhadap nilai Dolar AS dikarenakan keadaan ekonomi).

1.3.2. Rumusan Masalah

1. Bagaimana Anggaran yang terdiri dari Anggaran Penjualan dan Anggaran Biaya di PT.Bina Citra Kharisma Lestari 2.
2. Bagaimana *Break Even Point* di PT.Bina Citra Kharisma Lestari 2.
3. Seberapa besar pengaruh Anggaran dan *Break Even Point* terhadap perencanaan laba jangka pendek di PT.Bina Citra Kharisma Lestari 2 secara parsial.

4. Seberapa besar pengaruh Anggaran dan *Break Even Point* terhadap perencanaan laba jangka pendek di PT.Bina Citra Kharisma Lestari 2 secara simultan.

1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian

1.3.1.Maksud Penelitian

Maksud dari penelitian ini adalah untuk menganalisis Pengaruh Anggaran penjualan, anggaran biaya, dan *Break Even Point* (BEP) Terhadap Perencanaan Laba Jangka Pendek pada PT.Bina Citra Kharisma Lestari 2".

1.3.2.Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui Anggaran yang terdiri dari Anggaran Penjualan dan Anggaran Biaya di PT.Bina Citra Kharisma Lestari 2.
2. Untuk mengetahui *Break Even Point* di PT.Bina Citra Kharisma Lestari 2.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Anggaran dan *Break Even Point* terhadap perencanaan laba jangka pendek di PT.Bina Citra Kharisma Lestari 2 secara parsial.
4. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh Anggaran dan *Break Even Point* terhadap perencanaan laba jangka pendek di PT.Bina Citra Kharisma Lestari 2 secara simultan.

1.4.Kegunaan Penelitian

1.4.1. Kegunaan Praktis

Kegunaan praktis yang penulis tunjukkan pada perusahaan adalah sebagai berikut:

1. Hasil Penelitian ini bagi perusahaan dapat digunakan sebagai masukan mengenai Anggaran dan *break even point* (BEP) terhadap perencanaan laba jangka pendek.

2. Bagi PT.BCKL 2 yang diteliti pada bagian akuntansi dan manajemen, diharapkan dapat memberikan informasi dalam praktek Anggaran dan *Break Even Point* (BEP) terhadap perencanaan laba jangka pendek.

1.4.2.Kegunaan Akademis

1. Bagi Peneliti

   Dapat meningkatkan dan pengetahuan serta pemahaman penulis mengenai pengaruh Anggaran dan *break even point* (BEP) terhadap perencanaan laba jangka pendek.

2. Bagi Peneliti lain

   Dapat dijadikan sebagai referensi dan pemikiran dalam penelitian lebih lanjut dalam penelitian lebih lanjut dalam bidang yang sama, yaitu Pengaruh Anggaran dan *Break Even Point* (BEP) terhadap perencanaan laba jangka pendek.

1.5. Lokasi dan Waktu Penelitian

Dalam upaya mendapatkan data untuk menyusun skripsi ini, penulis mengadakan penelitian pada PT.Bina Citra Karisma Lestari 2 yang beralokasi di Jalan Cisirung No.175.

Waktu penelitian dimulai pada bulan Maret sampai dengan bulan Juli 2011. Adapun waktu penelitian yang dilakukan oleh penulis dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.2

Lokasi dan Waktu Penelitian

Tahap	Prosedur	Bulan						
		Feb	Maret	Apr	Mei	Juni	Juli	Agst
Tahap kegiatan:								
1.Membuat outline dan proposal skripsi								
2.Mengambil formulir penyusunan skripsi								
3.Menentukan tempat penelitian								
Tahap pelaksanaan:								
1.Mengajukan out line dan proposal skripsi								

2.Meminta surat pengantar ke perusahaan								
3.penelitian di perushaan								
4.penyusunan skripsi								