

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya suatu perusahaan dalam kegiatan oprasionalnya terlebih dahulu melakukan penjualan yang akan dicapai dalam tahun anggaran. Disamping itu, dalam penjualan tersebut manajemen memerlukan informasi berupa volume penjualan minimum agar kegiatan usaha perusahaan tidak lagi mengalami kerugian misalnya volume penjualan yang ditargetkan tidak tercapai, seberapa banyak turunnya target penjualan yang tidak menimbulkan kerugian dalam usaha tersebut. Disamping itu, laporan keuangan sangat penting bagi perusahaan seperti yang dikemukakan oleh Fahmi (2012:5) yang menyatakan bahwa dengan adanya laporan keuangan yang disediakan pihak manajemen perusahaan maka sangat membantu pihak pemegang saham dalam proses pengambilan keputusan, dan sangat berguna dalam melihat kondisi pada saat ini maupun dijadikan sebagai alat untuk memprediksi kondisi masa yang akan datang. Manfaat dari adanya laporan ini dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dan masukan dalam proses pengambilan keputusan demi kemajuan perusahaan dimasa yang akan datang.

Setiap perusahaan apapun bentuknya tentu mempunyai tujuan untuk memperoleh laba atau keuntungan, sehingga dalam menjalankan usahanya perlu memperhitungkan segala faktor yang terkait seperti biaya produksi, strategi pemasaran, tingkat penjualan yang ingin dicapai dan Kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang pencapaian tujuan perusahaan. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan. Sebagaimana menurut I Nyoman Kusuma (2012:249) pertumbuhan laba dipengaruhi oleh perubahan komponen-komponen dalam laporan keuangan misalnya perubahan penjualan, perubahan beban operasi, perubahan beban bunga dan perubahan pajak penghasilan.

Sehubungan dengan salah satu tugas manajemen yaitu untuk merencanakan serta menetapkan suatu keputusan terhadap suatu perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi perubahan-perubahan yang mungkin terjadi atas biaya yang dikeluarkan, volume penjualan, serta harga jual produk, maka dengan hal tersebut manajemen perusahaan memerlukan suatu informasi yang dapat dijadikan acuan untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat terhadap laba dimasa yang akan datang. 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 dalam perencanaan penjualan yang berupa analisis *Break Even Point*.

Break Even Point atau titik impas diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam usaha operasi perusahaan, tidak menderita rugi tidak pula untung (penghasilan=biaya) Munawir, (2014:184). Selain itu, *Break Even Point* juga memperoleh suatu informasi mengenai *margin of safety* (batas keamanan) dan *contribution margin* (laba kontribusi). *Margin of safety* memiliki suatu kegunaan

sebagai gambaran untuk manajemen mengenai seberapa banyak target penjualan dapat turun agar tidak mengakibatkan suatu kerugian, sedangkan *contribution margin* dapat digunakan manajemen untuk mengetahui cukup tidaknya jumlah yang tersedia untuk menutupi tetap perusahaan yang menjadi laba. Begitu banyaknya produk-produk baru yang mulai mermunculan diantara kalangan pengusaha, kini mengharuskan perusahaan untuk mempunyai suatu perencanaan penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita suatu kerugian.

Dalam perencanaan penjualan memerlukan alat bantu berupa analisis biaya, volume, dan laba. Salah satu teknik analisis biaya, volume, dan laba adalah analisis *Break Even Point* (analisis titik impas) adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dengan kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian (Kasmir, 2010:185). Melalui analisis ini, dapat diketahui kondisi industri yang mampu menjual produknya dengan jumlah tertentu, sehingga tidak menderita kerugian tetapi juga tidak memperoleh laba atau impas. Selain itu *Break Even Point* (BEP) juga dapat digunakan untuk melihat seberapa jauh berkurangnya penjualan yang masih dapat ditoleransi agar perusahaan tidak menderita rugi dan juga untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh (Juningan, 2008:184).

Perencanaan penjualan bertujuan untuk mengestimasi banyaknya unit barang yang akan di produksi perusahaan dengan menggunakan biaya yang telah dianggarkan perusahaan. Dari estimasi penjualan, pihak manajemen perusahaan dapat memperkirakan laba atau keuntungan yang diinginkan perusahaan besar

kecilnya laba yang akan diperoleh merupakan salah satu keberhasilan manajemen dalam mengelola perusahaan. Apabila perusahaan dapat melakukan efisiensi dengan melakukan penekanan biaya dan melakukan produktivitas, maka perusahaan akan dapat meningkatkan pendapatan (laba) dan sebaliknya.

Usaha Depot Air Minum Sary yang ada di kota poso adalah salah satu UMKM yang merupakan wujud nyata peran masyarakat dalam bidang perekonomian. Usaha Depot Air Minum Sary juga mengalami persaingan di dunia bisnis dengan tujuan mencari keuntungan. Sejak pertama kali didirikan usaha ini belum pernah membuat laporan keuangan. Kurangnya perhatian manajemen menyebabkan usaha ini belum tegas dalam menetapkan laba karena belum memahami suatu alat untuk menganalisis. Demikian juga dalam hal memasarkan hasil produk, usaha Depot Air Minum Sary menetapkan harga jual hanya mengikuti harga pasaran.

Usaha Depot Air Minum Sary sudah beroperasi sejak tahun 2016 sampai sekarang. Sehingga usaha ini diyakini mempunyai prospek yang baik untuk dikembangkan karena pasti sudah memiliki pelanggan di kota poso dan sekitarnya.

Berdasarkan uraian yang dikembangkan diatas, penulis tertarik untuk mengkaji lebih jauh suatu karya ilmiah dengan judul **“ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DALAM PERENCANAAN LABA PADA DEPOT AIR MINUM SARY DI KELURAHAN KAYAMANYA”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah maka dapat dirumuskan permasalahan penelitian ini sebagai berikut:

1. Berapa besar jumlah produksi usaha Depot Air Minum Sary untuk mencapai *Break Even point* ?
2. Bagaimana perencanaan Laba yang harus dilakukan oleh Depot Air Minum Sary.

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui jumlah produksi usaha Depot Air Minum Sary untuk mencapai *Break Even Point*.
2. Untuk mengetahui perencanaan Laba yang dilakukan oleh usaha Depot Air Minum Sary.

1.4. Manfaat Penelitian ialah:

1. Dapat memberikan informasi dan masukan dalam usaha Depot Air Minum Sary mengenai *Break Even Point*.
2. Dapat menjadi bahan informasi dalam pengembangan Ilmu pengetahuan untuk dikaji secara mendalam.
3. Sebagai bahan referensi bagi peneliti lain yang akan mengadakan penelitian berkaitan dengan masalah ini.
4. Sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana pada program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sintuwu Maroso Poso.

