

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Dalam dunia bisnis terdapat begitu banyak kegiatan usaha yang menawarkan berbagai jenis produk baik berupa barang maupun jasa untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari. Setiap kegiatan usaha tersebut mulai dari yang berskala mikro sampai yang berskala besar didirikan dengan tujuan utama untuk memperoleh keuntungan yang maksimal demi menjaga kelangsungan atau kontinuitas kegiatan usaha. Keuntungan tersebut perlu dikelola secara efektif dan efisien oleh pihak manajemen keuangan untuk perkembangan dan kemajuan perusahaan itu sendiri. Namun dengan perkembangan dunia bisnis yang semakin kompetitif saat ini, para pelaku usaha dituntut untuk bekerja lebih keras agar dapat mencapai tujuan tersebut serta mampu bersaing dan menjaga eksistensinya.

Dalam proses pencapaian tujuan perusahaan diperlukan keterlibatan aktif dari semua pihak atau elemen dalam perusahaan agar manajemen perusahaan dapat melakukan tugas dan fungsinya dengan maksimal. Langkah awal manajemen dalam mengelola perusahaan harus dipersiapkan secara matang. Ketepatan dalam memilih alternatif tindakan yang akan dilakukan dikemudian hari sangat menentukan keberhasilan langkah selanjutnya dalam fungsi pengendalian. Fungsi pengendalian diarahkan untuk mengendalikan semua aktivitas dari fungsi perencanaan. Berhasil atau tidaknya manajemen dalam menjalankan kedua fungsi ini dapat dilihat dari perolehan keuntungan/laba perusahaan.

Laba yang diperoleh perusahaan industri atau manufaktur tentunya berasal dari hasil penjualan produknya. Oleh karena itu, perencanaan laba merupakan hal yang sangat penting sebelum melakukan kegiatan produksi. Perolehan laba dipengaruhi oleh biaya yang dikeluarkan perusahaan, volume produksi, harga jual produk, dan volume penjualan. Perhitungan laba bisa menjadi lebih akurat jika manajemen memahami secara baik keempat faktor tersebut dalam membuat perencanaan laba. Biaya mempengaruhi penentuan harga jual berdasarkan tingkat laba yang direncanakan, harga jual mempengaruhi besarnya volume penjualan, volume penjualan juga akan mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi kembali mempengaruhi biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan.

Perencanaan laba perlu didukung dengan perencanaan penjualan yang maksimal. Ketika perusahaan mampu mencapai tingkat penjualan maksimal maka perusahaan juga berpeluang untuk semakin menaikkan tingkat penjualan serta memperoleh jumlah laba yang lebih besar pula. Secara tidak langsung, hal ini juga dapat meningkatkan efisiensi perusahaan. Untuk itu pihak manajemen harus mengetahui berapa tingkat penjualan maksimal yang dapat menghasilkan laba bagi perusahaan serta berapa tingkat penjualan minimal agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Manajemen juga perlu menetapkan batas volume produksi sesuai kapasitas produksi yang dimiliki oleh perusahaan. Dengan begitu perusahaan akan lebih mudah untuk mempertimbangkan kelayakan harga jual berdasarkan biaya-biaya yang dikeluarkan.

Teknik yang dapat digunakan oleh manajemen untuk mengetahui jumlah penjualan minimal yang dapat menutupi total biaya adalah analisis titik impas

atau *Break Even Point* (BEP). Analisis ini juga dikenal dengan sebutan analisis pulang pokok. Suatu usaha dikatakan impas jika pendapatan sama dengan total biaya yang dikeluarkan. Pada keadaan ini perusahaan tidak menderita kerugian, tetapi juga belum memperoleh laba. Dengan kata lain, pada keadaan tersebut keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Analisis titik impas dapat digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel dan volume penjualan. Dengan demikian, dalam analisis ini biaya-biaya yang dikeluarkan harus dikelompokkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Berikut beberapa penelitian terdahulu tentang analisis titik impas (*Break Even Point*). Penelitian yang dilakukan oleh Tomu (2017) dengan judul Analisis *Break Even Point* (BEP) pada Usaha Batako Bahar. Penelitian tersebut menyajikan rincian biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan produk batako selama tahun 2014 serta harga jual dan volume penjualan yang dicapai perusahaan pada tahun tersebut. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui volume penjualan (dalam unit dan rupiah) yang harus dicapai oleh usaha batako Bahar untuk mencapai titik impas di tahun 2014 juga penjualan untuk mencapai laba yang direncanakan pada tahun 2015 serta besarnya penurunan penjualan (berdasarkan budget) yang dapat terjadi hingga mencapai titik impas atau margin keamanan (*Margin of Safety*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha batako Bahar telah mencapai titik impas di tahun 2014 pada volume penjualan 252.370 unit atau 656.162.532 rupiah. Penjualan untuk mencapai target laba 540.000.000 rupiah tahun 2015 adalah sebesar 2.512.542.955 rupiah dengan tingkat margin keamanan sebesar 0,67901 persen.

Penelitian berikutnya oleh Jawa (2020), dengan judul Analisis Titik Impas Volume Produksi Produk Batako di Ribas Batako Kabupaten Kupang. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah Ribas batako telah mencapai titik impas volume produksi dari tahun 2015 hingga 2019. Hasil penelitian menunjukkan titik impas volume produksi di tahun 2017 lebih tinggi dibandingkan dengan tahun sebelum dan sesudahnya karena jumlah produksi meningkat dari tahun sebelumnya dan biaya produksi lebih rendah dari tahun sesudahnya. Tingkat keuntungan di tahun 2018 lebih tinggi karena jumlah volume produksi dan harga jual meningkat dari tahun sebelumnya sedangkan di tahun sesudahnya harga jual dan volume produksi sama tetapi biaya yang dikeluarkan di tahun 2019 lebih tinggi. Dari hasil penelitian ditemukan bahwa perusahaan belum menetapkan perencanaan produksi secara baik dan diperlukan penyusunan peramalan penjualan agar dapat memprediksi keuntungan dimasa yang akan datang.

Salah satu contoh usaha yang bergerak di bidang manufaktur adalah usaha pembuatan produk batako. Batako adalah jenis batu cetak yang sering digunakan sebagai salah satu material untuk membangun dinding atau tembok. Pada penelitian ini, penulis memilih dua perusahaan batako yang ada di kota Kupang sebagai lokasi penelitian yaitu CV. Berlian Jaya Lasiana dan Marda Batako Oesapa. Proses produksi batako menggunakan mesin dan bantuan tenaga manusia. Produksi dilakukan secara terus-menerus untuk memenuhi kebutuhan pasar dan mengantisipasi permintaan pelanggan dikemudian hari.

Dari wawancara awal mengenai kegiatan usaha yang dijalankan oleh CV. Berlian Jaya Lasiana dan Marda Batako Oesapa, diketahui bahwa selama ini pihak

perusahaan belum pernah melakukan analisis titik impas atas usahanya. Hal ini berarti perusahaan juga belum dapat melakukan perencanaan laba secara maksimal. Untuk mencegah kerugian dan memperoleh laba, pihak perusahaan selalu berusaha untuk segera menjual seluruh produk batako yang dihasilkan agar kegiatan produksi dapat berlanjut. Berdasarkan persoalan tersebut maka penulis ingin melakukan penelitian yang berjudul “Analisis Titik Impas (Break Even Point) Pada Usaha Batako CV. Berlian Jaya Lasiana dan Marda Batako Oesapa”. Dengan mengetahui titik impas, perusahaan akan lebih mudah untuk membuat perencanaan laba yang ingin dicapai.

1.2. Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan maka yang menjadi permasalahan penelitian ini adalah dalam menjalankan kegiatan usahanya, CV. Berlian Jaya dan Marda Batako belum pernah melakukan analisis terhadap volume produksi dan volume penjualan yang harus dicapai agar perusahaan mencapai titik impas.

1.3. Persoalan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut maka yang menjadi persoalan dalam penelitian ini adalah:

1. Berapa jumlah biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh CV. Berlian Jaya Lasiana dalam menghasilkan produk batako pada tahun 2021 dan 2022?

2. Berapa penjualan yang harus dicapai oleh CV. Berlian Jaya Lasiana pada tahun 2021 dan 2022 untuk berada pada titik impas?
3. Berapa jumlah biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh Marda Batako Oesapa dalam menghasilkan produk batako pada tahun 2021 dan 2022?
4. Berapa penjualan yang harus dicapai oleh Marda Batako Oesapa pada tahun 2021 dan 2022 untuk berada pada titik impas?
5. Apakah CV. Berlian Jaya Lasiana dan Marda Batako Oesapa telah mencapai titik impas pada tahun 2021 dan 2022?

1.4. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1. Tujuan penelitian

Berdasarkan persoalan penelitian di atas maka yang menjadi tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui jumlah biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh CV. Berlian Jaya Lasiana dalam menghasilkan produk batako pada tahun 2021 dan 2022.
2. Untuk mengetahui penjualan yang harus dicapai oleh CV. Berlian Jaya Lasiana pada tahun 2021 dan 2022 untuk berada pada titik impas.
3. Untuk mengetahui jumlah biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan oleh Marda Batako Oesapa dalam menghasilkan produk batako pada tahun 2021 dan 2022.
4. Untuk mengetahui penjualan yang harus dicapai oleh Marda Batako Oesapa pada tahun 2021 dan 2022 untuk berada pada titik impas.

5. Untuk mengetahui apakah CV. Berlian Jaya Lasiana dan Marda Batako Oesapa telah mencapai titik impas pada tahun 2021 dan 2022.

1.4.2. Manfaat penelitian

Berdasarkan persoalan penelitian tersebut maka manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan rujukan bagi penelitian selanjutnya yang memiliki topik sejenis serta dapat menambah pengetahuan dan informasi khususnya bagi mahasiswa program studi akuntansi.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi perusahaan dalam menentukan titik impas usaha, membuat perencanaan laba, maupun sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan manajemen lainnya.