

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Seiring dengan perkembangan dunia usaha yang semakin pesat, mengakibatkan semakin tingginya tingkat persaingan dalam dunia usaha, terutama antar perusahaan yang mengeluarkan produk sejenis. Setiap perusahaan mempunyai peranan penting dalam perekonomian, namun dengan tingkat persaingan yang tinggi pada industri bisnis dapat memberikan pengaruh baik secara langsung maupun tidak langsung terhadap setiap perusahaan yang ada. Agar mampu bertahan dalam persaingan diperlukan perencanaan dan pengelolaan yang baik, karena keberhasilan suatu usaha dapat dilihat dari kemampuan manajemen untuk mencapai tujuan perusahaan. Hal ini merupakan tanggung jawab manajemen, karena perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang penting dalam sebuah perusahaan yang nantinya akan mempengaruhi kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan secara langsung.

Tingkat persaingan yang semakin tinggi, menuntut pihak manajemen setiap perusahaan untuk berpikir kritis dalam menjalankan pekerjaannya agar meningkatkan efektifitas dan efisiensi guna memperoleh pelanggan dan menjadi *market leader* dari produk yang mereka tawarkan. Setiap perusahaan bertujuan untuk memperoleh laba secara maksimal dengan menjual hasil produksinya, oleh karena itu untuk mencapai keberhasilan yang optimal dibutuhkan suatu kemampuan manajemen yang baik dalam perumusan kebijakan dan pemilihan berbagai alternatif serta perencanaan kegiatan jangka pendek.

Perencanaan laba yang baik akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan dalam memperoleh laba yang optimal. Untuk mendukung hal tersebut, perusahaan juga harus mengetahui teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara volume penjualan dan profitabilitas. Teknik ini disebut dengan teknik analisis *Break Even Point*. Menurut Dwi Prastowo (2015:158) "Titik impas (*Break Even Point*) adalah titik dimana total biaya sama dengan total penghasilan. Dengan demikian, pada titik impas tidak ada laba maupun rugi yang diterima oleh perusahaan".

Menurut Munawir (2015:184) "Analisis Break Even Point bertujuan untuk membantu perusahaan memahami berapa banyak produk atau jasa yang harus dijual untuk mencapai titik impas atau *break even*, di mana pendapatan sama dengan biaya produksi dan operasional perusahaan". Selain itu dengan adanya analisis BEP perusahaan dapat melakukan klasifikasi biaya tetap dan variabel per unit produk atau jasa, sehingga perusahaan dapat menentukan harga jual yang tepat untuk mencapai target keuntungan yang diinginkan.

Terkait analisis BEP, perlu dipahami bahwa menurut Martani (2016:204) "Biaya adalah pengeluaran yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu produk atau jasa, sedangkan pendapatan adalah hasil dari penjualan produk atau jasa tersebut". Biaya dapat diklasifikasikan menjadi biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*). Menurut Mulyadi (2018:9) "Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah, meskipun volume penjualan meningkat atau menurun, sementara biaya variabel adalah biaya yang berubah sesuai dengan volume penjualan". Semakin besar volume penjualan, semakin besar pula biaya produksi dan operasional yang dikeluarkan, tetapi juga semakin besar pendapatan yang diperoleh.

BEP dapat dihitung dengan menggunakan rumus matematika yang melibatkan biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual per unit. Jika volume penjualan di bawah BEP, maka perusahaan akan mengalami kerugian. Jika volume penjualan sama dengan BEP, perusahaan hanya mampu menutupi biaya produksi dan operasional, tetapi tidak memperoleh keuntungan. Jika volume penjualan di atas BEP, maka perusahaan akan memperoleh keuntungan. BEP dapat digunakan sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan bisnis, misalnya untuk menentukan harga jual yang tepat, mengevaluasi efisiensi operasional, atau merencanakan ekspansi usaha. Analisis BEP sering digunakan oleh perusahaan dalam merencanakan strategi bisnis dan mengoptimalkan keuntungan, serta mengidentifikasi margin keamanan (*safety margin*).

Selisih antara volume penjualan aktual dengan BEP atau biasa dikenal dengan margin keamanan. Ruang lingkup keuntungan meliputi selisih antara volume penjualan aktual dengan BEP, dikali dengan margin kontribusi (kontribusi per unit). Dengan mengetahui margin keamanan dan ruang lingkup keuntungan,

perusahaan dapat mengetahui seberapa besar risiko kerugian atau potensi keuntungan di masa depan. Hal ini penting karena membantu manajemen dalam menilai faktor risiko yang mungkin dihadapi bisnis akibat perubahan penjualan. Berdasarkan rasio keuangan ini, manajemen dapat melakukan perubahan dalam strategi pemasaran dan promosi untuk meningkatkan penjualan sebelum jatuh di bawah rasio margin aman. Perusahaan juga dapat merencanakan pengeluaran mereka dengan bijak untuk mencegah kerugian sebagai salah satu strategi manajemen risiko.

CV Wana Jaya Lestari Palembang merupakan salah satu perusahaan dalam negeri yang bergerak dibidang pengadaan dan penyaluran bibit tanaman. Perusahaan ini mampu menghasilkan bibit-bibit tanaman unggul yang mampu memenuhi kebutuhan pasar. Perusahaan ini beralamat di Dusun VII, Desa Sakatiga, Kecamatan Indralaya, Kabupaten Ogan Ilir, Propinsi Sumatera Selatan. Perusahaan ini memproduksi berbagai macam bibit tanaman antara lain: Karet, Nangka, Pinang, Jengkol, Meranti, Alpukat, Durian, Sengon, dll. CV Wana Jaya Lestari Palembang didirikan oleh bapak Sarjono pada tahun 2013.

**Table 1.1**  
**CV Wana Jaya Lestari**  
**Rekapitulasi Laba/Rugi**  
**Periode 2013-2022**

<b>Tahun</b>	<b>Laba/Rugi</b>
2013	Rp 15.000.000
2014	Rp 18.000.000
2015	Rp 20.000.000
2016	(Rp 15.000.000)
2017	Rp180.000.000
2018	(Rp 18.000.000)
2019	Rp800.000.000
2020	Rp 58.500.000
2021	Rp 68.879.600
2022	Rp288.549.600

Sumber : CV Wana Jaya Lestari Palembang(2023)

Berdasarkan data rekapitulasi laba/rugi dari CV Wana Jaya Lestari Palembang maka dapat diketahui laba/rugi perusahaan dari tahun 2013 sampai

dengan tahun 2022. Pada tahun berdirinya yaitu tahun 2013 CV Wana Jaya Lestari Palembang berhasil memperoleh laba dari pendapatan penjualan bibit pinang dan karet sejumlah Rp 15.000.000, pada tahun 2014 dan 2015 perusahaan berhasil meningkatkan laba menjadi Rp 18.000.000 dan Rp 20.000.000 hal ini disebabkan oleh tingginya permintaan pesanan dari pembeli, sedangkan pada tahun 2016 perusahaan mengalami kerugian senilai Rp 15.000.000 karena tidak adanya penjualan bibit pinang dan karet pada tahun tersebut padahal kedua bibit tanaman tersebut telah diproduksi pada awal tahun. Pada tahun 2017 perusahaan menerima proyek kerjasama dengan perusahaan lain guna melakukan penanaman bibit pada daerah aliran sungai sehingga laba dari penjualan bibit pinang dan karet meningkat mencapai Rp 180.000.000, sedangkan pada tahun 2018 perusahaan Kembali mengalami kerugian senilai Rp 18.000.000 akibat kenaikan harga jual yang disebabkan oleh kenaikan harga bahan pokok produksi sehingga terjadinya penurunan pendapatan penjualan. Tahun berikutnya perusahaan memperoleh laba yang sangat tinggi yaitu Rp 800.000.000, laba tersebut diperoleh dari tingginya permintaan akan bibit pinang dan karet baik dari pulau Sumatra maupun dari luar pulau serta terjadinya kerjasama dengan beberapa pihak terkait penanaman kembali hutan gundul dan daerah aliran sungai. Sedangkan pada tahun 2020 perusahaan mengalami penurunan laba menjadi Rp 58.500.000 hal ini mungkin dapat kita kaitkan dengan situasi covid yang terjadi sehingga berdampak pada aktivitas perusahaan baik produksi maupun penjualan. Sedangkan pada tahun 2021 dan 2022 laba perusahaan kembali meningkat menjadi Rp 68.879.600 dan Rp 288.549.600.

Dari data dan analisis diatas dapat diketahui bahwa meskipun sudah berjalan selama kurang lebih 11 tahun, CV Wana Jaya Lestari Palembang masih belum bisa memperhitungkan tingkat laba secara optimal. Pembebanan biaya pun masih belum terklasifikasi sesuai dengan jenis biayanya (biaya tetap dan biaya variabel). Perusahaan belum mampu memperhitungkan jumlah produksi atau tingkat penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Padahal nyatanya, jika CV Wana Jaya Lestari Palembang memiliki tujuan dan orientasi ke masa yang akan datang untuk perencanaan laba jangka pendek, CV Wana Jaya Lestari harus mulai mengklarifikasi biaya tetap dan biaya variabel, dan

memperhitungkan BEP untuk mengetahui tingkat produksi atau penjualan yang dijadikan target agar mencapai jumlah keuntungan tertentu yang diinginkan. Guna mempertahankan kemampuan CV Wana Jaya Lestari Palembang dalam memperoleh laba. CV Wana Jaya Lestari Palembang dapat membuat perencanaan laba jangka pendek menggunakan analisis pendekatan *Break Even Point (BEP)*. Sehubungan dengan perencanaan laba jangka pendek menggunakan analisis BEP, maka penulis tertarik melakukan analisis terhadap data produksi yang dilakukan CV Wana Jaya Lestari. CV ini belum melakukan pengkalsifikasian biaya kedalam biaya tetap dan biaya variable serta belum membuat perhitungan BEP sehingga perusahaan belum dapat menentukan besarnya laba yang ingin dicapai dan belum mengetahui batas keamanan penjualan (*margin of safety*).

Berdasarkan uraian di atas dan mengingat pentingnya analisis *Break Even Point* sebagai salah satu alat perencanaan laba jangka pendek penulis tertarik untuk menulis laporan akhir dengan judul “**Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada CV Wana Jaya Lestari Palembang**”

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang permasalahan dan data penjualan serta hasil pengamatan mengenai keadaan pada CV Wana Jaya Lestari Palembang, maka yang menjadi permasalahan perusahaan adalah sebagai berikut:

- 1) CV Wana Jaya Lestari belum melakukan pengklasifikasian biaya antara biaya tetap dan biaya variabel dalam produksi bibit pinang dan karet.
- 2) Belum tersedianya perhitungan penjualan yang harus dipertahankan agar CV Wana Jaya Lestari tidak mengalami kerugian atau melakukan perhitungan *Break Even Point* pada tahun 2021 dan 2022 untuk bibit pinang dan karet, serta belum adanya perhitungan perencanaan laba sehingga Perusahaan belum menargetkan jumlah penjualan produk bibit pinang dan karet yang harus dicapai agar dapat memperoleh keuntungan yang dapat menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan juga mencapai titik impas dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak mengalami kerugian.

- 3) Belum tersedianya perhitungan tingkat keamanan penjualan (*margin of safety*) pada CV Wana Jaya Lestari Palembang untuk tahun 2021 dan 2022. Berdasarkan data penjualan yang terjadi pada CV Wana Jaya Lestari Palembang dalam 2 tahun terakhir dapat diketahui bahwa terjadi perubahan yaitu terjadinya peningkatan penjualan yang juga mempengaruhi pendapatan penjualan. Pada tahun 2021 penjualan yang dilakukan senilai Rp 338.000.000 dengan penjualan bibit pinang dan karet sebanyak 140.000 bibit. Sedangkan pada tahun 2022 penjualan yang dilakukan meningkat menjadi Rp 753.300.000 dengan penjualan bibit pinang dan karet sebanyak 331.000 bibit.

### **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, penulis membatasi dan memfokuskan ruang lingkup pembahasan pada pemisahan biaya (biaya tetap dan biaya variabel), perhitungan BEP dan tingkat keamanan penjualan (*margin of safety*). Laporan laba rugi dan rekapitulasi penjualan menjadi unsur perhitungan BEP atas penjualan produk pinang dan karet tahun 2021 dan tahun 2022 dalam hubungannya dengan perencanaan laba jangka pendek pada CV Wana Jaya Lestari.

### **1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

#### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Tujuan dari penulisan ini adalah sebagai berikut:

- 1) Untuk mengetahui pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel pada CV Wana Jaya Lestari.
- 2) Untuk mengetahui *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada CV Wana Jaya Lestari.
- 3) Untuk mengetahui perhitungan tingkat keamanan penjualan (*margin of safety*) pada CV Wana Jaya Lestari.

### 1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diharapkan dari penulisan ini adalah:

1. Memberikan masukan yang berguna bagi perusahaan dalam membuat perencanaan laba dengan menggunakan analisis BEP.
2. Menambah wawasan yang bagi penulis dan pembaca mengenai kondisi perusahaan tempat penerapan ilmu yang telah diberikan.

## 1.5 Metode Pengumpulan Data

### 1.5.1 Teknik Pengumpulan Data

Penyusunan laporan ini membutuhkan data yang akurat, objektif dan mendukung analisis terhadap penyelesaian permasalahan yang ada diperusahaan. Adapun menurut Sugiyono (2017: 137) pengumpulan data dapat dilakukan dengan beberapa metode sebagai berikut:

1. Teknik wawancara, merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.
2. Teknik pengamatan/observasi, merupakan suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.
3. Teknik dokumentasi, dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), cerita, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain. Dokumen yang berbentuk karya misalnya karya seni, yang dapat berupa gambar, patung, film dan lain-lain. Studi dokumen merupakan pelengkap dari penggunaan metode observasi dan wawancara dalam penelitian kualitatif.
4. Triangulasi, dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.

Berdasarkan pengertian di atas, maka metode yang penulis menggunakan cara triangulasi, observasi wawancara dan dokumentasi kegiatan yang berkaitan dengan produksi dan penjualan. Penulis melakukan wawancara secara langsung dengan pemilik perusahaan mengenai gambaran umum perusahaan, dan mengenai

informasi terkait rumusan masalah. Selain itu juga penulis melakukan beberapa kali observasi ke perusahaan secara langsung agar dapat mengamati dan mengikuti kegiatan perusahaan untuk mendapatkan informasi yang akurat serta melihat secara langsung kesesuaian data keuangan (terkait biaya-biaya produksi dan penjualan) pada CV Wana Jaya Lestari. serta membaca buku referensi atau literatur yang berhubungan dengan masalah yang akan dibahas.

### **1.5.2 Sumber Data**

Menurut Sugiyono (2017: 137) bahwa sumber data yang dapat digunakan yaitu:

1. Data Primer Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data.
2. Data Sekunder Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen.

Berdasarkan sumber data di atas, maka penulis menggunakan data primer dalam pengambilan data di CV Wana Jaya Lestari. Data primer berupa hasil wawancara secara langsung dengan pemilik perusahaan mengenai gambaran umum perusahaan, meliputi profil atau sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, dan data keuangan seperti laporan laba rugi, data penjualan dan biaya-biaya.

### **1.6 Sistematika Penulisan**

Secara garis besar laporan akhir terdiri dari lima bab yang isinya mencerminkan susunan atau materi yang akan dibahas, tiap-tiap bab memiliki hubungan antar bab satu dengan lain. Untuk memberikan gambaran secara jelas, berikut ini diuraikan mengenai sistematika pembahasan laporan akhir ini secara singkat, yaitu :

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab ini penulis menjelaskan mengenai latar belakang, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data, dan sistematika penulisan.



**BAB II            TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini berisikan landasan teori yang menguraikan secara singkat mengenai teori-teori yang dapat dijadikan sebagai bahan pembandingan. Teori-teori yang akan diuraikan adalah pengertian akuntansi manajemen, pengklasifikasian biaya, analisis titik impas/BEP, manfaat analisis BEP, keterbatasan BEP, metode perhitungan BEP, BEP multiproduk, pengertian perencanaan laba, pengertian perencanaan laba jangka pendek, dan tingkat keamanan.

**BAB III            GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN**

Bab ini penulis menguraikan tentang kondisi umum mengenai keadaan CV Wana Jaya Lestari, yang meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, program perusahaan, alat dan proses produksi, serta data biaya produksi dan laporan laba rugi.

**BAB IV            PEMBAHASAN**

Bab ini penulis akan membahas mengenai pengklasifikasian biaya tetap dan variabel, analisis *BEP* sebagai alat perencanaan laba jangka pendek, dan analisis *Margin of Safety*.

**BAB V            KESIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini adalah bab terakhir dalam penyusunan laporan akhir. Bab ini berisikan kesimpulan dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya. Pada bab ini juga penulis memberikan saran-saran yang mungkin akan bermanfaat bagi perusahaan dalam menyelesaikan masalah yang ada.