

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Pada umumnya perusahaan dibentuk memiliki berbagai tujuan, salah satunya adalah mendapatkan laba. Di nyatakan oleh Suwardjono dalam Suriyono (2017:2) “laba adalah imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa”. Hansen dan Mowen (2012:38) memperkuat pandangannya yaitu “Laba operasi dikurangi pajak, biaya bunga, biaya riset, dan pengembangan”. Berdasarkan pengertian-pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa laba adalah hasil yang diterima perusahaan setelah menjual barang dan jasa setelah dikurangi biaya-biaya yang dapat dijadikan salah satu alat ukur seberapa baik perusahaan tersebut.

Pada saat ini, dengan adanya pasar bebas dimana seluruh keputusan ekonomi dalam hal jual beli secara penuh dimiliki oleh pembeli dan penjual. Sehingga persaingan usaha semakin tinggi atau kompetitif. Dengan adanya persaingan yang kompetitif antar usaha maka suatu usaha harus mempunyai manajemen yang baik.

Manajemen yang baik harus menerapkan fungsi dari manajemen. Ada beberapa fungsi manajemen yaitu, “fungsi perencanaan, fungsi pengorganisasian, fungsi penggerakan dan fungsi pengendalian” (Terry, 2013:2). Fungsi perencanaan yaitu sebagai dasar pemikiran dari tujuan dan penyusunan langkah-langkah yang akan dipakai untuk mencapai tujuan. Dalam membuat dan melaksanakan perencanaan yang baik, suatu usaha atau perusahaan harus bisa meramalkan kemungkinan yang terjadi di masa yang akan datang dengan cara memikirkannya dengan matang, membuat alur dari kegiatan yang dilakukan menjadi jelas, efektif, efisien serta membuat usaha atau perusahaan dapat mengukur produktivitas dalam mengambil keputusan. Salah satu perencanaan yang dapat diukur atau dihitung adalah perencanaan laba.

“Perencanaan laba adalah sebuah penentuan terhadap tindakan yang akan dilakukan oleh manajemen dalam jangka waktu tertentu yang berhubungan dengan target laba yang ingin dicapai perusahaan” (Wibowo, 2012:15). Pendapat itu sejalan dengan pendapat Sopriyono dalam Wibowo (2012:15) yang menyatakan bahwa “perencanaan laba adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya. Didalamnya juga ditentukan tujuan laba yang dicapai oleh perusahaan”. Dalam melakukan perencanaan laba ada beberapa faktor yang harus diperhatikan adalah faktor biaya, faktor harga jual produk dan volume penjualan Mulyadi dalam Wahyudi dan Mahraeni (2011:2). Dimana biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya.

Dalam melakukan perencanaan laba memerlukan perhitungan untuk mengolah data yang ada agar dapat di evaluasi dan manajemen dapat mengambil keputusan untuk mengambil keputusan. Dalam menghitung perencanaan laba memiliki beberapa metode, salah satunya adalah metode *Break Even Point*.

“*Break Even Point* merupakan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan tidak memperoleh laba maupun rugi (penghasilan = total biaya)” (Munawir, 2014:184). Manfaat *Break Even Point* bagi perusahaan dapat menentukan volume penjualan yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan, serta dapat merencanakan laba jangka pendek bagi perusahaan sehingga perusahaan dapat mempertahankan kelangsungan usahanya. Sebelum melakukan perhitungan *Break Even Point* perusahaan harus mengklasifikasikan biaya yang terjadi dalam kelangsungan perusahaan ke biaya tetap, biaya variabel dan biaya semi variabel.

PT Astra International Tbk. - Isuzu Sales Operation Cabang Palembang adalah suatu Badan Usaha Milik Swasta (BUMS) Indonesia yang bergerak di bidang usaha bisnis Otomotif. Dalam aktivitas bisnisnya, Astra Isuzu berhubungan dengan PT. Isuzu Astra Motor Indonesia (IAMI) selaku Agen Tunggal Pemegang Merek (ATPM) Isuzu. Maka karena itu, volume penjualan sangat menentukan pendapatan dari PT Astra International Tbk. - Isuzu Sales

Operation Cabang Palembang ini karena sangat berhubungan erat antara laba yang diperoleh dengan pendapatan yang masuk ke perusahaan dan karena banyaknya pesaing. Namun dalam menjalankan kegiatan penjualannya, PT Astra International Tbk. - Isuzu Sales Operation Cabang Palembang masih belum mengetahui seberapa besar penjualan yang harus dilakukan agar tidak mengalami kerugian ini dikarenakan perusahaan tidak memiliki informasi mengenai penentuan volume penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan dan melakukan perhitungan titik impas. Dalam hal ini perusahaan membutuhkan perencanaan yang tepat sehingga dapat mengetahui seberapa besar tingkat volume penjualan yang harus dilakukan sehingga dapat mengetahui posisi titik impas sehingga terhindar dari kerugian.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengambil judul laporan akhir yaitu **“ANALISIS BREAK EVEN POINT PADA PT ASTRA INTERNATIONAL TBK. – ISUZU SALES OPERATION CABANG PALEMBANG”**.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Perusahaan belum melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP), sehingga perusahaan tidak mengetahui berapa titik impas penjualan perusahaan dari hasil penghasilan *Unit*, *Part*, dan *Service*. Perusahaan belum melakukan perhitungan *Margin of Safety* (MOS), sehingga perusahaan belum mengetahui besar volume penjualan dalam batas aman/tidak rugi untuk pengaruh dari penghasilan *Unit*, *Part*, dan *Service*.

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Pada penulisan laporan akhir ini agar analisis yang dilakukan menjadi terarah tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan permasalahan hanya pada analisis *Break Even Point* (BEP) dan analisis *Margin of Safety* (MOS) atas penjualan *Unit*, *Part*, dan *Service* untuk bulan Maret sampai bulan Mei tahun 2020. Volume penjualan adalah jumlah unit terjual suatu perusahaan. Dipilih produk *Unit*, *Part*, dan *Service*

karena merupakan produk dagang dan jasa yang paling dominan banyak melakukan transaksi.

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

##### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan di atas, maka tujuan dari penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut :

- a. Untuk dapat melakukan analisis *Break Even Point* (BEP) sehingga perusahaan dapat mengetahui berapa titik impas penjualan perusahaan dari hasil penghasilan *Unit, Part, dan Service*.
- b. Untuk melakukan perhitungan *Margin of Safety* (MOS) dan mengetahui besar volume penjualan dalam batas aman/tidak rugi untuk pengaruh dari penghasilan *Unit, Part, dan Service*

##### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

Manfaat yang diharapkan dari penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Dapat dijadikan masukan serta bahan pertimbangan untuk perkembangan usahanya dimasa yang akan datang.
2. Dapat dijadikan sebagai bahan referensi yang bermanfaat bagi para pembaca khususnya untuk mahasiswa/i Jurusan Akuntansi dan sebagai acuan bagi penulisan selanjutnya agar dapat terus dikembangkan.
3. Dapat menambah wawasan serta mengembangkan Ilmu Pengetahuan Akuntansi khususnya yang berkaitan dengan Akuntansi Manajemen.

#### **1.5 Metode Pengumpulan Data**

Jenis penelitian yang digunakan peneliti adalah penelitian deskriptif. Narbuko dan Achmadi (2007:44) menerangkan bahwa penelitian deskriptif yaitu penelitian yang berusaha untuk menuturkan pemecahan permasalahan yang ada sekarang berdasarkan data-data, jadi ia juga menyajikan data, menganalisis, dan menginterpretasi. Penelitian deskriptif digunakan oleh peneliti karena dalam penelitian, peneliti mengumpulkan permasalahan yang ada pada perusahaan

dengan mengumpulkan data-data yang dibutuhkan lalu menganalisis dan menginterpretasikannya.

Jenis data yang diperoleh dari PT Astra International – Isuzu Sales Operation Cabang Palembang yaitu data primer yang berupa laporan actual perusahaan, sejarah perusahaan, struktur organisasi perusahaan, dan uraian tugas pada perusahaan. Selain itu juga didukung dengan metode kuantitatif dan kualitatif. Metode kuantitatif adalah suatu metode yang menggunakan data dalam bentuk bilangan sedangkan metode kualitatif adalah semua data diolah dan dianalisis berdasarkan teori-teori yang berhubungan dengan permasalahan.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan ini bertujuan untuk memberikan gambaran secara garis besar mengenai isi laporan akhir ini, serta menunjukkan hubungan yang jelas antara bab satu dengan bab yang lainnya, berikut ini akan diuraikan secara singkat mengenai rancangan sistematika penulisan laporan akhir ini yaitu:

### **Bab I Pendahuluan**

Pada bab ini penulis mengemukakan dasar, arah, dan permasalahan yang akan dibahas, dengan urutan yaitu: latar belakang pemilihan judul, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data dan sistematika penulisan.

### **Bab II Tinjauan Pustaka**

Pada bab ini penulis menguraikan teori-teori yang mendukung pembahasan dari permasalahan yang ada yaitu pengertian akuntansi manajemen, pengertian perencanaan, pengertian laba, pengertian biaya, pengklasifikasian biaya, pengertian *Break Even Point*, asumsi dasar dalam analisis *Break Even Point*, manfaat analisa *Break Even Point*, metode perhitungan *Break Even Point*, titik impas multi produk.

### **Bab III Gambaran Umum Perusahaan**

Pada bab ini penulis memberikan gambaran umum mengenai keadaan PT Astra International – Isuzu *Sales Operation* Cabang Palembang, antara

lain mengenai sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi perusahaan, uraian tugas, dan laporan keuangan perusahaan bulan Maret – Mei tahun 2020.

#### Bab IV Hasil dan Pembahasan

Bab ini merupakan pembahasan dalam laporan akhir ini, penulis akan menganalisis data-data yang diperoleh dari perusahaan berdasarkan landasan teori yang telah dikemukakan. Analisa tersebut meliputi analisis *Break Even Point* dalam PT Astra International – Isuzu Sales Operation Cabang Palembang.

#### Bab V Kesimpulan dan Saran

Bab ini adalah bab terakhir dimana penulis menarik kesimpulan dari isi pembahasan yang telah penulis uraikan pada bab-bab sebelumnya, serta saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi PT Astra International – Isuzu *Sales Operation* Cabang Palembang.