BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Ada banyak tipe perusahaan yang berdiri dan beroperasi di Indonesia, satu diantaranya adalah perusahaan manufaktur. Dilihat dari sudut ekonomi, kesejahteraan taraf hidup masyarakat akan meningkat sebab banyaknya tenaga kerja yang diserap perusahaan manufaktur. Umumnya, perusahaan tersebut dikenal sebagai sebuah perusahaan yang menciptakan produk yang diperlukan oleh pasar. Perusahaan akan semakin banyak menjalankan serangkaian proses produksi manakala permintaan pasarnya semakin besar. Dimana, akan ada banyak faktor yang dilibatkan dalam proses produksi diantaranya SDA (Sumber Daya Alam), SDM (Sumber Daya Manusia) dan peralatan mesin-mesin besar.

Zaman sekarang ini, daya beli konsumen tidak pasti (berubah-ubah) karena kemajuan dunia yang semakin pesat. Persaingan antar perusahaan akan semakin meningkat terlebih pada tipe perusahaan yang serupa (sejenis). PT. GarudaFood Putra Putri Jaya Tbk adalah satu perusahaan yang beroperasi di bidang industri makanan ringan terlebih produk-produk yang terbuat dari coklat, biskuit, kacang dan pengolahan susu. Meski begitu, pasar Indonesia mulai dimasuki banyak produk minuman dan makanan dari negara luar seiring berkembangnya perekonomian. Hal tersebut yang memicu persaingan yang semakin ketat dalam usaha industri yang sejenis. Karenanya untuk menaikkan mutu, pelayanan dan keunggulan sebuah produk yang dipunya perusahaan perlu diupayakan oleh tiap manajemen perusahaan mengingat tingkat persaingan yang semakin tinggi (A. A. Tarigan, 2019).

Dalam mendirikan dan membentuk sebuah perusahaan, tentulah ada sasaran/tujuan yang hendak dicapai oleh perusahaan publik ataupun swasta yakni untuk mendapatkan laba supaya bisa menjamin keberlangsungan operasional perusahaan dan bagi pembangunan ekonomi melalui pemberian kontribusi pada umumnya serta pendapatan tertentunya (Pohan & Syafina, 2022).

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

Secara optimal tujuan perusahaan ialah merencanakan dan memakai sumber daya yang ada demi tercapainya tujuan perusahaan. Oleh karena itu, menjaga keberlangsungan perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat membutuhkan keterampilan manajemen yang baik (Silaen, 2021).

Kemajuan perusahaan bisa dipercepat dengan manajemen perusahaan yang diwajibkan untuk melahirkan kebijakan-kebijakan yang menyokong peraihan tujuan perusahaan. Laba adalah satu tolak ukur untuk menilai kesuksesan dan keberhasilan manajemen. Supaya resiko yang ada bisa diatasi dengan baik, bagian manajemen perusahaan haruslah mempunyai keahlian yang tinggi misalnya dengan membuat *planning*, manajemen sudah mempunyai alat untuk memprediksi target laba dan penjualan yang hendak dijalankan oleh perusahaan.

Berhasil atau tidaknya pengelolaan usaha, tolak ukur yang kerap kali dipakai sebuah perusahaan adalah keuntungan (laba) yang dihasilkan dengan tiga faktor yang mempengaruhi diantaranya biaya, volume penjualan dan harga jual sebuah produk. Harga jual ditentukan oleh biaya lalu mempengaruhi volume penjualan, kemudian penjualan mempengaruhi volume produksi lalu volume produksi mempengaruhi biaya. Sebab ketiga tersebut satu sama lain saling berkorelasi. Maka dari itu, peranan yang sangat penting dipegang oleh perencanaan, keterkaitan antara biaya, volume hingga laba. (Yulianto, 2018).

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

Dimana, analisis biaya volume-laba dipakai sebagai alat bantu dalam melakukan perencanaan dengan analisis *break even point* (titik impas) sebagai salah satu tekniknya. Titik impas diistilahkan dengan nama balik modal, artinya perusahaan tidak menerima keuntungan dan tidak juga mengalami kerugian. Karenanya, sebuah perusahaan disebut impas kalau saja total pendapatan sama dengan total biaya (Rahmah, 2020).

Bagi manajemen, analisis BEP (*Break Even Point*) dijadikan sebagai alat bantu dalam menetapkan *budgeting* dan *planning*, yaitu mampu meningkatkan kesesuaian dalam membuat prediksi produksi (penjualan), laba atau rugi, biaya-

biaya karenanya validitas dan reliabilitas laporan keuangan yang dibuat perusahaan terkait akan bisa ditingkatkan (Kusuma Sofian; Azazy, Yusup, 2020).

Pada penelitian ini objeknya adalah PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk yang menjalankan operasional usaha intinya Perseroan mencakup kategori makanan dan minuman. Dibawah ini adalah sajian tabel yang mencakup informasi terkait keseluruhan biaya produksi, penjualan dan keuntungan yang diperoleh PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk:

Tabel 1.1
Data Penjualan, Total Biaya Produksi dan Laba
PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk:

Tahun	Penjualan	Biaya Produksi	Laba
2018	8.048.946.664.266	4.622.425.036.342	425.481.597.110
2019	8.438.631.355.699	4.473.402.481.782	435.766.359.480
2020	7.711.334.590.144	4.192.698.746.956	245.103.761.907
2021	8.799.579.901.024	5.080.368.035.434	492.637.672.186

Sumber: PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk

Berpedoman pada tabel diatas, nampak di tahun 2020 penurunan terjadi pada penjualan dan laba. Pada tahun 2020, sebesar 8,62% angka yang turun dalam penjualan bersih Perseroan sebab kinerja ekonomi nasional yang merosot sebagai akibat adanya pandemi *Covid-19*. Sementara, sebesar 43,75% angka yang turun dalam laba tahun berjalan Perseroan sebagai akibat dari keadaan ekonomi dan bisnis yang melemah di tahun 2020. Perubahan-perubahan tersebut tidak selaras dan sejalan dengan teori Wahyudi (2010) yang menyebutkan bahwa "*Break Even Point* dan tingkat keuntungan yang diraih perusahaan dipengaruhi oleh perubahan hasil penjualan dan biaya produksi."

Supaya perusahaan tidak melalui penurunan maupun peningkatan laba seperti yang dialami PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk berlandaskan tabel tersebut, karenanya perusahaan harus melaksanakan analisis BEP (*Break Even Point*) guna mencanangkan berapa biaya produksi, penjualan hingga laba guna meminimalkan adanya kerugiaan yang dialami perusahaan serta untuk melihat

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

bagaimana rancangan laba di masa depan. Sebeb keterkaitan antara perencanaan laba dan titik impas ini keduanya berbicara mengenai anggaran yang didalamnya mencakup harga produk, volume penjualan dan biaya dimana keseluruhannya tertuju pada peraihan keuntungan (laba). Tak hanya itu, titik impas pun bisa dijadikan indikator untuk meningkatkan laba atau malah penurunan laba yang tidak sampai menimbulkan kerugian untuk perusahaan.

Melalui pemaparan-pemaparan lata belakang diatas, karenanya penulis berminat untuk mengangkat penelitian dengan judul **"Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk Periode 2018-2021".**

B. Identifikasi Masalah

Berpedoman pada latar belakang tersebut, karenanya penulis mampu mengidentifikasi bahwa permasalahannya ialah terjadinya penurunan laba, penjualan dan biaya produksi pada tahun 2020 serta *margin of safety* yang ingin diketahui.

C. Batasan Masalah

Berpedoman pada identifikasi masalah diatas, peneliti memberikan batasan masalah dan lebih berfokus pada tingkat titik impas tahun 2018, 2019, 2020, dan 2021.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN

D. Rumusan Masalah

Berpedoman pada identifikasi masalah yang sudah diuraikan diatas, sehingga dalam penelitian ini terdiri atas beberapa rumusan masalah diantaranya:

1. Bagaimanakah analisis biaya volume laba untuk perencanaan laba pada PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk?
2. Apakah penjualan yang dilakukan PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk telah melewati batas titik impas pada tahun 2018-2021?
3. Bagaimana cara mengetahui *margin of safety* (margin keamanan) pada PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk?

E. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

Sejalan dengan rumusan masalah yang tertera, maka tujuan yang ingin diraih dalam penelitian ini ialah:

1. Untuk mengetahui tentang analisis biaya volume laba pada PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk dalam perencanaan laba.
2. Untuk mengetahui apakah penjualan yang dilakukan PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk telah melewati batas titik impas pada tahun 2018-2021.
3. Untuk mengetahui tingkat *margin of safety* (margin keamanan) pada PT. Garudafood Putra Putri Jaya Tbk.

Sementara manfaat yang diharapkan dari penelitian ini yaitu:

1. Manfaat bagi penulis, bisa memperluas wawasan dan pengetahuan dalam bidang keuangan terkhusus perencanaan laba.
2. Manfaat bagi perusahaan, besar harapan penelitian ini nantinya bisa menjadi masukan untuk perusahaan dalam menjalankan analisis BEP (*Break Even Point*) sebagai alat untuk merencanakan laba, supaya kedepannya bisa dijadikan sebagai pedoman mengambil keputusan.
3. Manfaat bagi peneliti lain, diharapkan bisa menjadi sebagai salah satu referensi yang bermanfaat pada penelitian yang akan datang serta menambah pengetahuan mengenai perencanaan laba.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUMATERA UTARA MEDAN