

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Manajemen memiliki strategi untuk mengendalikan operasional didalam perusahaan, strategi yang dimiliki tersebut tentunya bersifat efektif dan efisien yang bertujuan agar perusahaan mampu unggul dalam persaingan dengan perusahaan lainnya sehingga pendapatan dan perencanaan laba yang diharapkan oleh perusahaan mampu tercapai secara maksimal.

Perusahaan yang baik pasti memiliki sistem manajemen yang baik, yang mampu mengendalikan dan mengatur kegiatan oprasional perusahaan. Dengan adanya kemampuan tersebut perusahaan dituntut untuk dapat membuat keputusan/ kebijakan yang dapat membuat perusahaan dikenal dan diperhitungkan didunia indrustri. Perusahaan dituntut untuk terus meningkatkan efektifitas dan efisiensi operasionalnya sehingga dapat mencapai hasil produksi yang maksimal. Hasil produksi tersebut yang kemudian akan menjadi tolak ukur bagi perusahaan untuk mendapatkan laba. Perusahaan dinilai sukses atau tidaknya diukur dari laba yang di peroleh sedangkan laba di pengaruhi oleh 3 faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Tiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya.

Untuk melaksanakan aktifitas operasionalnya peneliti menggunakan sebuah analisis *break even point* (BEP). *Break Even Point* adalah suatu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajer dalam melaksanakan aktifitas operasionalnya. Fungsi dari BEP ini adalah untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba dalam perusahaan dengan memfokuskan interaksi antara lima elemen berupa harga pokok, volume/tingkat aktifitas, biaya variabel per unit, total biaya tetap dan bauran produk yang dijual.

Masalah *break even point* ini dapat muncul apabila sebuah industri memiliki biaya variabel dan biaya tetap. Besarnya biaya variabel ini akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan yang dialami oleh volume produksi.

Menurut Joy (2016:367-385) analisis *Break Even Point* atau titik impas merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antar biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran pada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditafsir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu apabila penjualan pada *break even point* dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jumlah penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam presentase atau rasio antar penjual yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

Margin of safety atau batas keamanan adalah selisih antara target penjualan (dalam unit atau rupiah) dengan titik impas (dalam unit atau rupiah) penjualan. *Margin of safety* berisikan informasi tentang sampai mana realisasi penjualan dapat turun dari target penjualan sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. *Margin of safety* menggambarkan batas penjualan, dengan cara menunjukkan kelebihan jumlah penjualan dari nilai BEP.

Diera saat ini perusahaan berusaha mempertahankan penjualan guna mempertahankan keberlangsungan hidup usaha yang dijalankan. Phothaithea Kampus merupakan salah satu usaha dibidang minuman thai tea. Dalam kegiatan usahanya phothai tea mempunyai peranan cukup penting dalam perkembangan trend minuman. Dalam kegiatan penjualan Phothaithea menggunakan bahan yang bermutu sehingga memiliki citarasa yang tiada tanding, banyak pelanggan puas dan berakhir menjadi pelanggan tetap. Dengan berpegang teguh menjadikan usaha yang memiliki mutu baik, diyakini bahwa usaha ini akan menjadi usaha unggulan.

Untuk menjadi usaha unggulan, maka perlu adanya manajemen yang baik. Keseimbangan antara biaya produksi, volume penjualan dan keuntungan sangatlah penting agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Hasil penjualan diharapkan dapat menutupi seluruh biaya operasional perusahaan. Maka perlu adanya penetapan volume penjualan, untuk menghasilkan laba yang ditargetkan atau penjualan yang dapat menutupi total biaya (*break even point*).berikut ini akan disajikan data penjualan (dalam Rupiah) usaha minuman Pho thai tea Metro :

Tabel 1.
Data penjualan
(Dalam Rupiah) Pho Thai Tea Metro

Bulan	2018	2019	2020
Januari		25.398.000	32.679.000
Februari	1.521.000	25.622.000	31.120.000
Maret	13.235.000	30.789.000	31.630.000
April	22.447.000	41.032.000	17.555.000
Mei	19.845.000	29.658.000	16.530.000
Juni	22.500.000	31.116.000	25.976.000
Juli	23.402.000	38.937.000	29.520.000
Agustus	28.451.000	47.744.000	41.570.000
September	34.161.000	52.397.000	40.545.000
Oktober	39.328.000	56.756.000	47.013.000
November	29.490.000	54.615.000	
Desember	33.267.000	42.043.000	
TOTAL	267.647.000	476.679.000	314.138.000

sumber : Pembukuan Pho Thai Tea Kampus periode 2018-2020 (data diolah)

Tabel 2.
Data Pengeluaran
(Dalam Rupiah) Pho Thai Tea Metro

Bulan	2018	2019	2020
Januari		19.660.500	17.080.500
Februari	987.000	19.387.000	21.002.500
Maret	8.537.500	17.912.000	24.008.000
April	11.320.900	13.920.000	10.521.000
Mei	11.517.000	16.968.000	11.202.500
Juni	9.848.000	16.110.000	24.677.700
Juli	11.608.500	23.513.000	19.665.000
Agustus	17.240.000	26.056.000	28.788.000
September	18.448.000	30.217.000	25.792.500
Oktober	17.835.000	31.185.000	33.512.000
November	14.174.200	29.793.400	
Desember	20.329.000	25.242.000	
TOTAL	141.845.100	269.936.900	216.249.700

sumber : Pembukuan Pho Thai Tea Kampus periode 2018-2020 (data diolah)

Tabel 1 dan 2 merupakan hasil survei penulis yang berupa data laba kotor dan pengeluaran yang menunjukkan bahwa penjualan dan pengeluaran yang terjadi di Pho Thai Tea Metro setiap tahunnya mengalami kenaikan dan penurunan, tetapi terjadi penurunan yang cukup signifikan dibulan April dan Mei pada tahun 2020 dikarenakan imbas dari COVID-19. Pada umumnya dimasa pandemi ini hampir semua usaha merasakan kesulitan bertahan karena konsumen turun drastis, hal tersebut juga yang dirasakan oleh pihak Pho Thai Tea kampus. Dimana posisi saat ini pihak perusahaan berusaha menutupi seluruh biaya oprasional guna mempertahankan usahanya. Disini *Break Even Point* memiliki pengaruh besar terhadap perencanaan biaya dan penjualan thaithea. Dengan adanya *Break Even Point* maka kinerja perusahaan semakin mudah, dapat mengetahui besarnya tingkat penjualan minimum yang harus dilakukan perusahaan agar biaya yang dikeluarkan dapat dikendalikan dan target keuntungan atau laba yang diharapkan akan tercapai. Ketika volume penjualan perusahaan sudah mencapai titik impas maka penjualan yang terjadi selanjutnya merupakan laba yang diperoleh perusahaan.

Pada dasarnya usaha Pho Thai Tea Metro belum mengerti akan pentingnya *Break Even Point*, dan *Margin Of Safety* sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada usaha Pho Thai Tea kampus, dengan judul "**Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Dalam Perencanaan Laba Pada Usaha Minuman Pho Thai Tea di kota Metro**". Dengan harapan *Break Even Point* ini akan menjadi alat bantu perencanaan sekaligus pengawasan atau pengendalian.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang secara sederhana dapat dirumuskan beberapa masalah diantaranya sebagai berikut:

1. Bagaimana *break even point* dalam unit dan rupiah dalam perencanaan laba di Pho Thai Tea tahun 2021 ?
2. Bagaimana *margin of safety* tahun 2020 dalam perencanaan laba di Pho Thai Tea tahun 2021 ?

C. Tujuan Penelitian

Dengan mengacu pada perumusan masalah diatas, maka tujuam dari penelitian yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui analisis *break even point* dalam unit dan rupiah dalam perencanaan laba di Pho Thai Tea tahun 2021.
2. Untuk mengetahui besarnya *margin of safety* tahun 2020 dalam perencanaan laba di Pho Thai Tea tahun 2021.

D. Kegunaan Penelitian

Dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkepentingan antara lain :

1. Bagi Calon Investor

Hasil penelitian yang saya lakukan ini dapat digunakan oleh investor dalam mempertimbangkan pengambilan keputusan dalam memilih perusahaan untuk melakukan investasi.

2. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan mampu dijadikan tambahan informasi bagi akademik untuk menambah pengetahuan terkait analisis *break even point* terhadap perencanaan laba.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat dijadikan refrensi bagi penelitian selanjutnya terkait dengan perusahaan Pho Thai Tea di Kota Metro.

4. Bagi Peneliti

Agar mampu mendalami teori-teori yang sudah di dapat selama perkuliahan dan juga bisa menambah pengetahuan bagi penulis mengenai Analisis Break Even Poin Terhadap Perencanaan Laba Pada Usaha Minuman Pho Thai Tea di kota Metro

E. Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif. Penelitian kuantitatif adalah suatu proses menemukan pengetahuan yang menggunakan data berupa angka sebagai alat menganalisis keterangan mengenai apa yang ingin diketahui (Kasiram 2008:149).

Penelitian ini termasuk pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian Deskriptif, yang dilakukan pada usaha minuman Pho Thai Tea Metro, dengan periode 2019-2020. Variabel yang digunakan yaitu:

1. *Break Even Point* (BEP)
2. *Margin Of Safety* (MOS)
3. Perencanaan laba