

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Bidang perekonomian yang semakin berkembang dan persaingan pasar yang semakin ketat membuat kompleksitas bisnis semakin meningkat. Dunia bisnis dan industri yang berkembang pesat harus memperhatikan kebijakan tentang produk yang dihasilkan agar dapat memuaskan pelanggan.

Dengan adanya peristiwa ini pihak manajemen harus mampu menerapkan strategi manajemen yang baik untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis dengan tujuan mencapai laba semaksimal mungkin. Salah satu pertimbangan bagi perusahaan dalam menentukan harga dan volume produksi yaitu keadaan ekonomi yang tidak stabil yang mengakibatkan harga bahan baku serta daya beli masyarakat tidak stabil.

Ada 3 faktor yang mempengaruhi perolehan laba yaitu volume produksi, harga jual, dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi. Maka dari itu pengelolaan bisnis harus sebaik mungkin untuk mempertahankan kelangsungan hidup bisnisnya.

Tujuan lain dari perusahaan selain mengharapkan laba yang besar juga harus mempertahankan citra nama baik perusahaan. Dalam menilai keberhasilan suatu manajemen perusahaan, dapat ditinjau dari berapa laba yang diperoleh perusahaan. Sebagaimana dijelaskan dalam Al-Qur'an Surat Hud ayat 86:

بَقِيَّتُ اللَّهِ خَيْرٌ لَّكُمْ إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ وَمَا أَنَا عَلَيْكُمْ
بِحَفِيظٍ

Artinya: "Sisa (keuntungan) dari Allah adalah lebih baik bagimu jika kamu orang-orang yang beriman. Dan aku bukanlah seorang penjaga atas dirimu."

Ayat diatas menjelaskan bahwa keuntungan yang diperoleh perusahaan didapatkan setelah perusahaan dapat memenuhi keadaan dimana perusahaan mendapatkan takaran secara semestinya yaitu tidak mengalami kerugian maupun tidak mengalami keuntungan.

Sehubungan dengan tujuan utama perusahaan yaitu mendapatkan keuntungan, maka diperlukan adanya suatu perencanaan penjualan untuk mengetahui besarnya volume penjualan minimum agar tidak mengalami kerugian. Analisis *break even point* dapat digunakan sebagai alat bantu untuk melakukan perencanaan yakni perencanaan penjualan dan perencanaan laba.

Analisis *break even point* adalah suatu perhitungan yang digunakan untuk mengetahui tingkat penjualan tertentu perusahaan sehingga tidak mengalami laba dan tidak juga mengalami rugi atau disebut titik impas. Keadaan impas perusahaan dapat terjadi apabila hasil penjualan hanya cukup untuk menutupi biaya yang dikeluarkan saat produksi. Titik impas merupakan informasi yang berguna bagi sebagian perusahaan untuk memperoleh laba operasi yang lebih besar daripada nol (Pelawiten, 2014). Menghitung titik impas melalui analisis titik

impas dapat memberikan alat kuantitatif yang kuat untuk manajer (Alnasser *et al.* 2014).

Analisis ini juga memberikan informasi mengenai target penjualan yang mempunyai kegunaan untuk mengetahui berapa volume penjualan yang hendak dicapai untuk mencapai laba tertentu. Perencanaan laba yang telah direncanakan oleh perusahaan dapat digunakan untuk menentukan seberapa besar penjualan yang harus dilakukan dan dapat dijadikan patokan untuk memproduksi barang supaya tidak terjadi kerugian.

Industri adalah wadah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah dan barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah. Industri kecil menengah adalah salah satu jenis industri yang paling banyak terdapat di Indonesia (Nangoi & Sorongan, 2014). Industri yang diprioritaskan untuk dikembangkan adalah industri kecil yang bersifat padat karya dengan orientasi utama untuk memenuhi pasaran ekspor disamping pasaran dalam negeri (Romzi *et al.* 2014).

Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Binangun yang berlokasi di Kulonprogo telah meluncurkan unit bisnis Air Minum Dalam Kemasan (AMDK) yang diberi nama Air Ku. Air Ku bisa dimaknai Air Kulonprogo. Produk industri AMDK ini diciptakan untuk kebutuhan lokal dan pemasaran Air Ku dilakukan dengan membuka agen pemasaran baru dan bekerjasama dengan perusahaan daerah.

Dari hasil observasi, selama ini PDAM Tirta Binangun dalam melakukan perencanaan laba penjualan Air Minum Dalam Kemasan hanya menggunakan

perkiraan yang tidak pasti yaitu dengan menghitung kemampuan produksi perbulan dikalikan dengan laba per unit. Adanya hal tersebut mendorong penulis untuk meneliti dan menganalisis *break even point* sebagai alat bantu perencanaan laba pada Air Ku. Penelitian ini adalah replikasi dari penelitian Pangemanan (2016) dengan objek penelitian pada PT. Kharisma Sentosa Manado. Perbedaan dari penelitian ini terletak pada perbandingan laba dan perhitungan *shut down point*. Dengan demikian, peneliti mengangkat judul tentang **“Perencanaan Laba Menggunakan Perhitungan *Break Even Point* Pada Unit Bisnis Air Minum Dalam Kemasan di PDAM Tirta Binangun”**.

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana perencanaan laba yang dilakukan di PDAM Tirta Binangun dalam penjualan Air Ku?
2. Bagaimana analisis *Break even point* dalam merencanakan laba pada Air Minum Dalam Kemasan di PDAM Tirta Binangun?
3. Bagaimana perbandingan perencanaan laba yang diterapkan PDAM Tirta Binangun dengan perencanaan laba menggunakan perhitungan *BEP* pada penjualan Air Ku?

C. Batasan Masalah

Batasan masalah pada penelitian ini adalah hanya mencakup pada perhitungan unit bisnis Air Minum Dalam Kemasan di PDAM Tirta Binangun.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengukur perencanaan laba yang telah dilakukan PDAM Tirta Binangun dalam penjualan Air Ku.
2. Untuk mengukur perencanaan laba perusahaan yang dilakukan dengan penerapan *Break even point* pada unit bisnis Air Minum Dalam Kemasan di PDAM Tirta Binangun.
3. Untuk membandingkan perencanaan laba di PDAM Tirta Binangun dengan perencanaan laba menggunakan perhitungan *BEP* pada penjualan Air Ku.

E. Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah:

1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan kajian dan bahan perbandingan bagi penelitian serupa di masa yang akan datang. Diharapkan penelitian ini memberikan pengetahuan, gambaran, dan penjelasan mengenai analisis *break event point* bagi penelitian serupa dimasa yang akan datang.

2. Manfaat praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna bagi badan atau instansi yang menjalankan usaha agar dapat memaksimalkan laba yang diperoleh berdasarkan *break even point* pada perusahaan. Penelitian ini juga diharapkan dapat dijadikan bahan evaluasi kebijakan perusahaan pada periode selanjutnya.