

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha yang semakin bersaing dan kondisi perekonomian yang tidak menentu menyebabkan banyak perusahaan yang tiba-tiba mengalami kebangkrutan. Oleh karena itu, agar perusahaan dapat bertahan atau bahkan bisa tumbuh dan berkembang perusahaan harus mencermati kondisi *break even point* perusahaan. Untuk mengetahui bagaimana kondisi keuangan dan kestabilan perusahaan maka diperlukan suatu analisis yang tepat.

Perusahaan melakukan serangkaian proses pengambilan keputusan dalam kegiatannya memproduksi barang atau jasa. Pengambilan keputusan yang baik selalu diawali dengan perencanaan yang matang agar memperoleh keuntungan, karena tidak dapat dipungkiri bahwa didalam sebuah perusahaan terdapat individu-individu yang mengharapkan kesejahteraan sehingga manajemen sebuah perusahaan harus mampu memanfaatkan segala macam sumber daya yang ada pada perusahaan secara efektif dan efisien agar tujuan perusahaan tercapai yaitu memperoleh keuntungan.

Sebuah perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur atau industri sebelum datangnya periode akuntansi yang akan datang, pada umumnya menilai kinerja perusahaan dan memprediksi usaha untuk yang akan datang. Dalam prediksi kinerja keuangan, perusahaan akan mempertimbangkan pendapatan dan beban dalam memproduksi produk yang dihasilkan perusahaan. Penghematan

biaya dan pemanfaatan sumber daya maksimal, mengerahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan. Dalam perencanaan penjualan produk, perusahaan dapat melakukan analisis *break even point*.

Break even point atau titik impas itu sendiri diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak menderita rugi dan tidak pula untung (penghasilan = total biaya).

Analisis break even point berperan dalam perencanaan penjualan produk, karena dengan adanya analisis ini, perusahaan dapat mudah mengetahui produk-produk yang memiliki nilai impas yang tinggi untuk perusahaan dan sebaliknya produk yang memiliki nilai impas yang rendah merencanakan produk tersebut mampu memberikan laba yang tinggi untuk perusahaan. Dengan demikian, perusahaan dapat merencanakan penjualan yang lebih kecil untuk produk yang memiliki nilai impas yang tinggi.

Perubahan yang terjadi di luar perusahaan begitu cepat, sehingga perusahaan perlu mengantisipasi, terutama yang berkaitan dengan penjualan. Perubahan ini akan dapat mempengaruhi penjualan yang akan diperoleh nantinya dan dapat mengetahui berapa batas aman penjualan apabila terjadi penurunan penjualan. Analisis ini mengetahui berapa batas aman penjualan, dikenal dengan nama *margin of safety* atau tingkat keamanan. *Margin of safety* merupakan kriteria yang dapat digunakan untuk mengevaluasi kecukupan rencana penjualan.

Pengertian tingkat keamanan atau *margin of safety* (MoS) merupakan hubungan atau selisish antara penjualan tertentu dengan penjualan pada titik impas. Artinya, batas aman yang digunakan untuk mengetahui berapa besar

penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian. Tingkat keamanan atau *margin of safety* dapat dipandang sebagai ukuran kasar dari risiko.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis *Break Even Point* (BEP) Terhadap Perencanaan Penjualan Produk Pada PT. Apparelindo Mitra Andalan.”**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, maka dapat diidentifikasi beberapa masalah sebagai berikut:

1. Cara menghitung analisis *break even point* pada tahun 2017 dan 2018 pada PT. Apparelindo Mitra Andalan.
2. Manajemen perusahaan membuat analisis *break even point* pada tahun 2017 dan 2018 untuk mengetahui secara pasti penjualan yang harus dipertahankan PT. Apparelindo Mitra Andalan agar tidak mengalami kerugian.

1.3. Batasan Masalah

Untuk menghindari terjadinya penyimpangan dan kesalahan dalam penelitian terhadap objek kajian, maka peneliti menggunakan data yang diambil di perusahaan PT.Apparelindo Mitra Andalan pada tahun 2017 dan 2018.

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat dirumuskan masalah yang dikaji dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana perhitungan titik impas atau analisis *break even point* pada PT.Apparelindo Mitra Andalan ?

2. Berapa batas aman penjualan (*margin of safety*) pada PT.Apparelindo Mitra Andalan agar tidak mengalami kerugian pada tahun 2017 dan 2018 ?

1.5. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah di atas, maka tujuan pelaksanaan peneliti adalah:

1. Untuk mengetahui perhitungan titik impas atau *break even point* pada PT.Apparelindo Mitra Andalan.
2. Untuk mengetahui batas aman penjualan (*margin of safety*) yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian pada tahun 2017 dan 2018.

1.6. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat penulisan ini, penulis berharap dapat bermanfaat antara lain adalah sebagai berikut:

1. Bagi penulis
Untuk menerapkan teori yang telah diambil di bangku kuliah ke dalam praktik yang sesungguhnya, khususnya pada objek yang diteliti.
2. Bagi perusahaan
Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi kepada manajemen dan menganalisis keputusan dan kebijakan yang akan diambil yang berkaitan dengan perencanaan penjualan.
3. Bagi peneliti selanjutnya
Sebagai bahan referensi bagi yang ingin melakukan penelitian sehubungan dengan judul ini.