

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan pasti berupaya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Salah satunya meningkatkan laba agar dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan (*going concern*). Untuk mencapai tujuan tersebut (maksimisasi laba), perusahaan dituntut agar semaksimal mungkin dalam mengelola dan memanfaatkan sumber daya yang dimiliki. Dengan tingkat pertumbuhan dan perkembangan perusahaan, maka kegiatan dalam perusahaan akan bertambah baik sesuai dengan jenis kegiatan yang dilaksanakan. Hal tersebut akan menjadi suatu aktivitas yang saling berkaitan dengan cara yang telah ditetapkan sehingga aktivitas tersebut sangat mempengaruhi pencapaian tujuan perusahaan.

Laba merupakan tujuan utama perusahaan dimana jumlah laba yang diperoleh memiliki selisih antara pendapatan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan, dari jumlah laba yang diterima dapat diketahui tingkat keberhasilan perusahaan untuk satu periode akuntansi. Pada saat laba yang diperoleh telah mencapai target, maka perkembangan perusahaan semakin tinggi. Hal tersebut dapat memungkinkan perusahaan untuk melakukan perluasan penjualan dan meningkatkan jumlah produk yang diproduksi, sebaliknya apabila perusahaan tidak mencapai target laba

yang diharapkan maka perusahaan akan mengalami kerugian (Andrianto, 2016). Upaya dalam memperoleh laba yang diharapkan, perusahaan perlu melakukan suatu pertimbangan dalam memperhitungkan laba. Beberapa faktor yang bisa mempengaruhi laba antara lain jumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, harga jual produk dan volume penjualan yang akan berpengaruh terhadap besar kecilnya biaya produksi.

Laba seringkali dijadikan dasar ukuran bagi perusahaan untuk menilai kinerja suatu manajemen. Dari besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan dapat diketahui berhasil tidaknya manajemen dalam melakukan pencapaian tujuan perusahaan. Oleh karena itu, manajemen diharapkan mampu menghasilkan keputusan yang dapat menunjang pencapaian tujuan perusahaan dan mempercepat perkembangan perusahaan di masa yang akan datang (Wahyuni, 2017). Salah satu pencapaian tujuan perusahaan yaitu dengan membuat perencanaan laba sebagai dasar dalam menentukan target laba untuk periode selanjutnya. Perencanaan sangat penting bagi perusahaan, tanpa adanya suatu perencanaan yang baik perusahaan tidak akan memperoleh apa yang diharapkan serta tidak dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan untuk jangka waktu yang lama. Adanya perencanaan yang baik akan menghasilkan keputusan yang dapat membantu manajemen dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan (Andrianto, 2016).

Upaya dalam pencapaian tujuan perusahaan, manajemen perlu membuat perencanaan yang efektif atas semua aktivitas perusahaan serta

melakukan pertimbangan dalam memperhitungkan laba. Dalam penyusunan perencanaan, manajemen perlu mengetahui sejauh mana keterkaitan faktor-faktor yang dapat berpengaruh terhadap laba perusahaan. Analisis biaya, volume dan laba merupakan salah satu alat bagi manajemen yang dapat digunakan untuk menyusun perencanaan laba (Halim dan Supomo, 1990).

Dalam penelitian yang ditulis oleh Ponomban (2013), analisis *break even point* digunakan untuk mengetahui titik impas perusahaan dan *margin of safety* yang digunakan untuk mengetahui jumlah penurunan yang boleh dilakukan perusahaan. Hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan adanya perbedaan untuk mencapai titik impas perusahaan dalam kuantitas (unit) dan rupiah, hal ini dikarenakan adanya perbedaan besar biaya yang dikeluarkan perusahaan setiap tahunnya. Dari penelitian tersebut, bisa dikatakan bahwa analisis *break even point* bisa dijadikan sebagai media informasi yang memberikan gambaran kondisi perusahaan dan dapat membantu manajemen dalam memberikan alternatif keputusan yang akan dipilih.

Menurut Bustami dan Nurlela (2007:208) analisis *break even point* (BEP) adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah suatu perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba. Dengan arti kata bahwa analisa *break even point* dapat digunakan untuk mengetahui tingkat

produksi atau penjualan yang dimana perusahaan tidak memperoleh keuntungan maupun mengalami kerugian.

Hasil penjualan pada tingkat *break even point* bila dihubungkan dengan rencana penjualan atau tingkat penjualan tertentu, maka akan diperoleh informasi mengenai berapa jauh volume penjualan boleh turun (Panomban, 2013). Sehingga perusahaan dapat mengatur jumlah penurunan penjualan sesuai dengan batas aman yang telah ditentukan. Manajemen perusahaan juga akan memperoleh informasi tentang *contribution margin* yang bisa digunakan untuk mengetahui cukup tidaknya jumlah yang tersedia untuk menutupi biaya pengeluaran.

Analisis *break even point* juga menyajikan informasi hubungan biaya, volume, dan laba kepada manajemen yang kesemua itu mengarah dalam perolehan laba. Sehingga memudahkan manajemen dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan di periode selanjutnya. Selain itu analisis *break even point* juga dapat dijadikan sebagai pertimbangan untuk menaikkan laba atau melakukan penurunan laba yang tidak mengakibatkan perusahaan rugi dengan melihat tingkat *margin of safety* yang diperoleh perusahaan.

Margin of safety memiliki hubungan dengan analisis *break even point* yaitu digunakan untuk menentukan seberapa jauh jumlah target penjualan yang boleh turun sehingga tidak mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Penurunan pada realisasi penjualan dari anggaran penjualan yang ditetapkan maksimum harus sebesar margin pengaman, jika melebihi

batas yang telah ditetapkan kemungkinan besar perusahaan akan mengalami kerugian.

Pabrik Minyak Kayu Putih (PMKP) adalah Perusahaan Umum milik PERHUTANI KBM INK II Jawa Timur yang melakukan usaha produksi minyak kayu putih. Terdapat 3 pabrik yang tersebar di wilayah Jawa Timur diantaranya PMKP Sukun Ponorogo, PMKP Kupang Mojokerto, dan PMKP Winongan Pasuruan. PMKP Sukun Ponorogo merupakan pabrik minyak kayu putih terbesar di Jawa Timur yang setiap tahunnya memproduksi minyak kayu putih lebih dari 60.000 kg, dimana produksi tersebut langsung didistribusikan ke Perum Perhutani di Jawa Timur, sehingga PMKP Sukun Ponorogo bisa memperoleh pendapatan lebih dari 10 Milyar untuk setiap tahunnya (KA. PMKP Sukun Ponorogo).

Berdasarkan dari analisa laporan laba rugi perusahaan, PMKP Sukun Ponorogo masih belum memisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel sehingga dalam penyusunan perencanaan laba kurang maksimal. Hal inilah yang melatar belakangi penulis dalam pengambilan judul tentang *break even point*, karena analisis *break even point* telah banyak digunakan sebagai alat untuk mengetahui bagaimana perencanaan laba untuk masa yang akan datang, sehingga perusahaan bisa mengantisipasi apabila terjadi perubahan jumlah produksi, harga jual maupun biaya produksi.

Berdasarkan pemaparan tersebut penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA PABRIK MINYAK KAYU PUTIH SUKUN PONOROGO”.

1.2 Perumusan Masalah

Untuk mencapai tujuan perusahaan yang telah direncanakan, maka perusahaan harus memperhatikan pemisahan biaya tetap dan biaya variabel sehingga dapat menghitung *break even point* dengan benar dan tepat. Peneliti memilih Pabrik Minyak Kayu Putih Sukun Ponorogo karena penulis ingin mengetahui berapa jumlah *break even point* dan besarnya *margin of safety* perusahaan. Oleh karena itu, perlu dilakukan analisa dengan beberapa rumusan masalah antara lain :

1. Berapa besar *break even point* dalam unit dan rupiah pada Pabrik Minyak Kayu Putih Sukun Ponorogo tahun 2014-2017?
2. Berapa tingkat *margin of safety* pada Pabrik Minyak Kayu Putih Sukun Ponorogo tahun 2014-2017?

1.3 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1 Tujuan penelitian

1. Untuk mengetahui besarnya *break even point* dalam unit dan rupiah pada PMKP Sukun untuk tahun 2014-2017.
2. Untuk mengetahui tingkat *margin of safety* pada Pabrik Minyak Kayu Putih Sukun Ponorogo untuk tahun 2014-2017.

1.3.2 Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan rujukan agar dapat mampu meningkatkan laba perusahaan dengan menggunakan *break even point* perusahaan dan tambahan informasi pada perusahaan sebagai pengambilan keputusan dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dapat digunakan sebagai referensi maupun rujukan serta menambah pengetahuan tentang metode *break even point*.

