

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Penjualan merupakan kegiatan utama dalam perusahaan yang mendasari kelangsungan hidup perusahaan yang berfungsi sebagai sumber utama pendapatan perusahaan. Melalui kegiatan penjualan, perusahaan memperoleh pendapatan yang dapat digunakan untuk menutupi biaya operasional, kewajiban, dan menghasilkan laba. Keberhasilan perusahaan sangat bergantung pada tingkat penjualan yang diperoleh. Tanpa adanya penjualan yang stabil, perusahaan akan mengalami kesulitan dalam menjalankan kegiatan operasionalnya serta menghadapi risiko kerugian yang berkelanjutan. Oleh karena itu, perusahaan perlu melakukan strategi penjualan yang efektif dan pengendalian yang matang, agar mampu bertahan dengan persaingan pasar. Mengingat tingginya tingkat persaingan serta biaya operasional yang terus meningkat, penting bagi manajemen untuk memahami titik impas dalam penjualan produknya yang akan membantu dalam menentukan strategi perencanaan laba dan volume penjualan yang tepat.

Dalam dunia bisnis, setiap perusahaan dibentuk dengan tujuan memperoleh laba yang maksimal guna menjaga stabilitas perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan harus mempunyai strategi perencanaan laba yang baik dan matang agar perusahaan dapat mengontrol biaya serta menentukan strategi perencanaan laba yang tepat. Perencanaan laba yaitu

gambaran keuangan mengenai hasil yang diharapkan dari implementasi keputusan (Pelu et al., 2021). Dalam melakukan perencanaan laba, perusahaan harus memperhatikan beberapa aspek yang bersangkutan seperti biaya produksi, volume penjualan, dan laba yang diperoleh. Dengan adanya perencanaan laba yang baik, dapat membantu manajemen dalam merancang proyeksi keuangan yang realistis dan dapat meningkatkan profitabilitas setiap tahunnya.

Salah satu alat yang digunakan untuk perhitungan perencanaan laba yang akurat adalah analisis *Break Even Point* (BEP), yang membantu perusahaan dalam menentukan titik impas antara biaya yang dikeluarkan dengan pendapatan yang diperoleh. Analisis *Break Even Point* adalah suatu proses perhitungan yang dilakukan oleh manajemen untuk mengidentifikasi situasi di mana perusahaan tidak mencatat keuntungan atau menderita kerugian, sehingga total pendapatan dan biaya menjadi nol (Fauzi et al., 2024). Analisis BEP memberikan gambaran yang jelas mengenai jumlah minimal produk yang harus dijual agar perusahaan tidak mengalami kerugian, serta sangat penting untuk menentukan harga jual yang ideal agar perusahaan dapat memenuhi biaya operasional dan menentukan laba. Dengan adanya perhitungan titik impas tersebut, dapat dijadikan tolak ukur atau pedoman dalam setiap pengambilan keputusan manajerial.

Penelitian mengenai analisis BEP telah banyak dilakukan oleh peneliti sebelumnya sebagai bagian dari kajian perencanaan laba. Salah satu penelitian mengenai analisis BEP telah dilakukan oleh (T & Sudirman, 2024) dengan

hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa analisis perhitungan BEP baik dalam hitungan unit maupun hitungan rupiah dapat menentukan volume penjualan yang diinginkan dan menghasilkan keuntungan adalah penjualan produk setelah mencapai 5.852,87 kg atau setelah diperoleh nilai penjualan dalam rupiah sebesar Rp.84.846.663,-. Penelitian lain oleh (Rohmah & Fitria, 2024) juga menyimpulkan bahwa analisis BEP dapat mempermudah perusahaan untuk mengetahui seberapa besar unit yang harus dijual guna memperoleh laba yang diharapkan. Dalam penelitian lain oleh (Jaya et al., 2023), menjelaskan hasil penelitian membuktikan bahwa metode *Break Even Point* adalah metode yang sangat efektif untuk diterapkan dalam perusahaan untuk memprediksi tingkat penjualan minimum sehingga memudahkan perusahaan dalam memperhitungkan tingkat penjualan dan keuntungan secara efektif dan efisien.

PT. Berkah Jabbar Raky merupakan perusahaan yang bergerak di bidang *rice mill* dan distribusi beras yang didirikan pada tahun 2020 dan berlokasi di Jl. Raya Desa Suradadi, Kecamatan Suradadi, Kabupaten Tegal. Perusahaan ini menjalankan kegiatan usahanya dengan mengolah bahan baku berupa padi atau gabah dari petani menjadi produk beras yang siap dijual kepada konsumen. Berdasarkan hasil wawancara, diketahui bahwa pada tahun 2023 PT. Berkah Jabbar Raky masih mengalami kerugian atau belum memperoleh laba secara maksimal. Hal ini disebabkan karena kegiatan operasional berjalan tanpa adanya perencanaan laba, sehingga pendapatan atau penjualan yang dihasilkan pun belum optimal.

Situasi ini menunjukkan pentingnya strategi perencanaan laba yang tepat dan akurat untuk membantu perusahaan dalam memprediksi volume penjualan yang diperlukan guna mencapai laba maksimal. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba penjualan beras, khususnya dengan menentukan jumlah minimal beras yang harus dijual pada PT. Berkah Jabbar Raky. Diharapkan hasil dari penelitian ini dapat memberikan kontribusi positif bagi manajemen dalam menentukan strategi harga yang lebih akurat dan membantu pengambilan keputusan strategis untuk meningkatkan daya saing perusahaan di pasar beras nasional.

Adapun judul penelitian yang diangkat adalah : **“Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Penjualan Beras Pada PT. Berkah Jabbar Raky.”**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana analisis *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba penjualan beras pada PT. Berkah Jabbar Raky?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui hasil analisis *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba penjualan beras pada PT. Berkah Jabbar Raky.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Dengan adanya penelitian ini, diharapkan dapat memperdalam pengetahuan mengenai analisis *Break Even Point* dan mendapatkan pengalaman nyata dalam pengaplikasian teori manajemen keuangan dan akuntansi ke dalam situasi bisnis.

2. Bagi PT. Berkah Jabbar Rakyat

Hasil penelitian analisis *Break Even Point* ini diharapkan dapat membantu manajemen perusahaan dalam menentukan harga jual beras dan jumlah minimal beras yang harus dijual untuk mencapai titik impas dan meraih laba yang maksimal sehingga memudahkan dalam merencanakan dan strategi pemasaran.

3. Bagi Politeknik Harapan Bersama

Penelitian ini dapat memberikan kontribusi terhadap perkembangan ilmu di bidang akuntansi dan meningkatkan reputasi kampus sebagai institusi yang mampu menghasilkan penelitian yang aplikatif sehingga dapat dijadikan contoh kasus nyata terkait manajemen keuangan di lingkungan kampus.

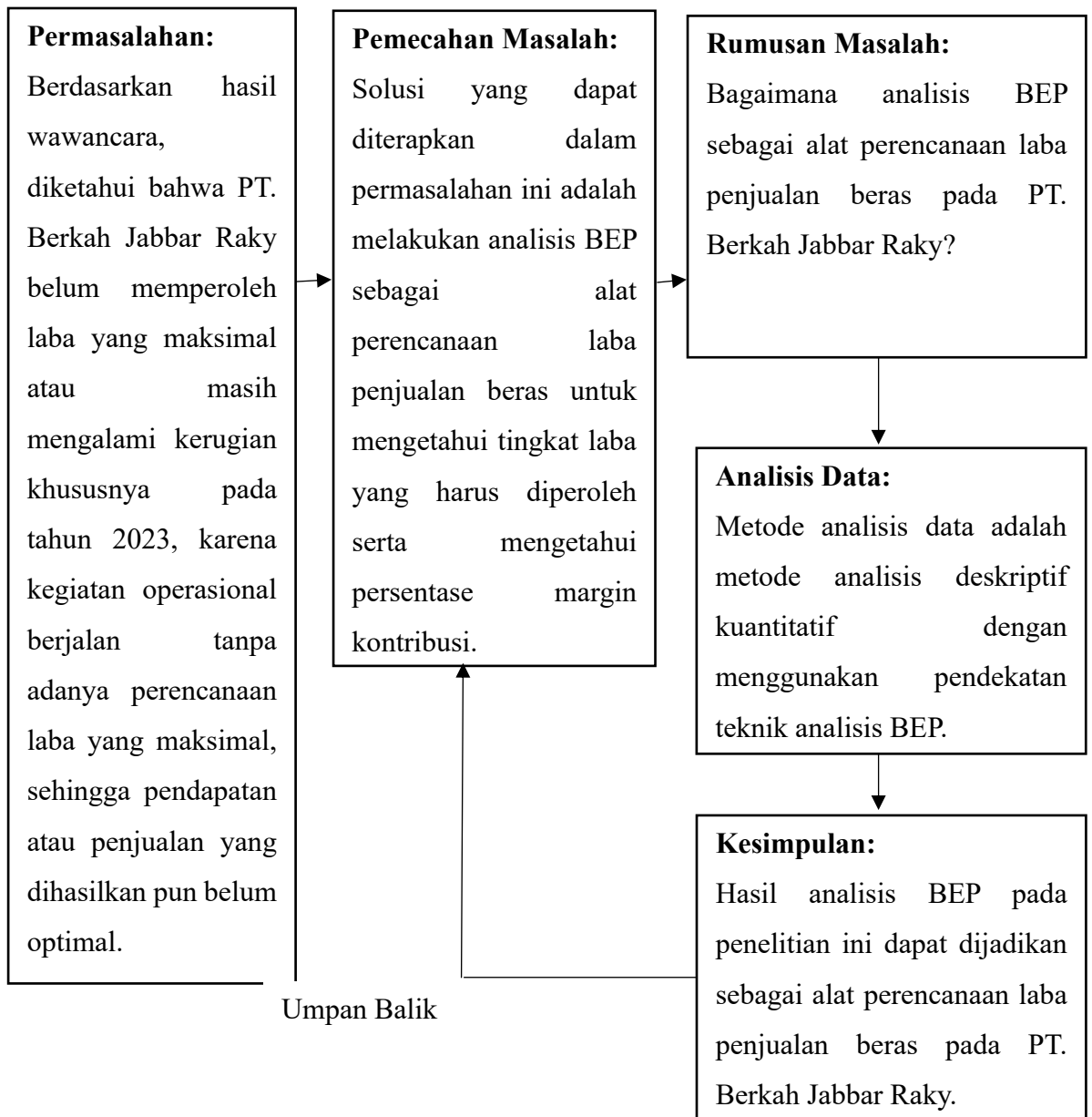
1.5 Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah, pembahasan pada penelitian ini membahas analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada

PT. Berkah Jabbar Raky. Data yang digunakan dalam penelitian dibatasi pada data keuangan untuk periode 2023. Fokus penelitian ini adalah pada data laba dari penjualan beras, volume penjualan, harga jual, biaya tetap, dan biaya variabel pada PT. Berkah Jabbar Raky. Penulis membatasi pembahasan dalam penelitian ini agar penelitian ini dapat memberikan hasil yang lebih terfokus dan akurat dalam menentukan laba penjualan beras.

1.6 Kerangka Berpikir

Dalam permasalahan ini, PT. Berkah Jabbar Raky membutuhkan analisis yang mendalam untuk mengetahui hasil analisis BEP sebagai alat perencanaan laba penjualan beras, menentukan titik impas, serta mengkaji kontribusi laba dari penjualan tersebut. Untuk mempermudah pembaca dalam memahami penelitian ini, maka dapat dijelaskan dalam gambar kerangka berpikir sebagai berikut :



Gambar 1 1 Kerangka Berpikir

1.7 Sistematika Penulisan

Dalam penulisan tugas akhir ini, dibuat sistematika penulisan untuk memberikan gambaran umum kepada pembaca mengenai tugas akhir ini sehingga mudah dipahami. Sistematika penulisan tugas akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagian Awal

Bagian awal berisi halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, halaman pernyataan keaslian Tugas Akhir (TA). Halaman pernyataan persetujuan publikasi karya ilmiah untuk kepentingan akademis, halaman persembahan, halaman moto, kata pengantar, intisari atau abstrak, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran. Bagian awal ini berguna untuk memberikan kemudahan kepada pembaca dalam mencari bagian-bagian penting secara cepat.

2. Bagian isi terdiri dari lima bab, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, kerangka berpikir dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini memuat teori-teori yang mendasari penulisan penelitian. Landasan teori ini digunakan sebagai landasan berpikir atau acuan melakukan penelitian. Teori-teori yang mendukung atau mendasari dalam penelitian ini.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang lokasi penelitian (tempat dan Alamat penelitian), waktu penelitian, metode penelitian, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data penelitian serta metode analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang hasil penelitian dan pembahasan hasil penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan berisi tentang garis besar dari inti hasil penelitian, serta saran dari peneliti yang diharapkan dapat berguna bagi instansi atau perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

Daftar Pustaka berisi tentang daftar buku, *literature* yang berkaitan dengan penelitian. Lampiran berisi data yang mendukung penelitian tugas akhir secara lengkap.

3. Bagian Akhir

LAMPIRAN

Lampiran berisi informasi tambahan yang mendukung kelengkapan laporan antara lain Kartu Konsultasi dan Spesifikasi teknis serta data-data lain yang diperlukan. Pada bagian akhir berisi tentang daftar pustaka. Daftar pustaka ini berisi tentang buku dan literatur yang berkaitan dengan penelitian.