

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Setiap perusahaan mempunyai tujuan yang sama untuk memperoleh keuntungan atau laba yang akan mengalami kelangsungan hidup perusahaan. Oleh karena itu untuk mencapai tujuan tersebut, maka manajemen perusahaan harus memiliki kemampuan dan kelebihan dalam mengambil suatu keputusan, baik yang bersifat jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam hal pengambilan kebijaksanaan ini pimpinan sering menghadapi masalah.

Dalam pengambilan kebijakan terkadang pimpinan perusahaan menghadapi berbagai masalah, oleh karena itu penentuan kebijakan yang akan diambil harus mempertimbangkan biaya dan pendapatan dengan melakukan perhitungan yang tepat dan benar. Hal ini menyebabkan antara pengeluaran dan pendapatan yang diperoleh minimal berimbang atau memperoleh keuntungan. Untuk itu harus memilih metode yang tepat dalam pengambilan keputusan.

Setiap penentuan kebijaksanaan yang akan ditempuh selalu mempertimbangkan baik terhadap pendapatan khususnya mengenai biaya yang menjadi kesulitan utama bagi perusahaan yaitu bagaimana menghitung dan membagi-bagi serta menetapkan pengeluaran secara tepat dan seharusnya. Selanjutnya, dalam berbagai metode analisis biaya akan dapat membantu dalam usaha pengambilan keputusan, sehingga dengan demikian diperlukan suatu metode yang dapat dipergunakan untuk mengatasi masalah tersebut di atas. Yang akan dikemukakan dalam penulisan ini adalah Analisis Break Even Point.

Metode analisis break even point (BEP) atau yang biasa dikenal dengan istilah analisis titik pulang pokok (Titik impas), merupakan metode analisis yang menghitung antara jumlah biaya yang dikeluarkan dengan volume penjualan tertentu dimana perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan. Laba tidak hanya dipengaruhi oleh satu faktor saja melainkan beberapa faktor yang turut menentukan besar kecilnya laba yang dicapai dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual produk untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan secara langsung mempengaruhi volume produksi dan volume penjualan mempengaruhi biaya. Ketiga faktor tersebut berkaitan satu sama lain. Dalam perencanaan laba hubungan antar biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting sehingga dalam pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijakan untuk masa yang akan datang memerlukan informasi untuk memilih berbagai macam kemungkinan yang berkaitan pada laba yang akan datang.

Analisis Break Even Point (BEP) ini dapat dipergunakan oleh perusahaan sebagai tolak ukur dalam mencantumkan laba yang ingin dicapai apabila produksi di atas break even, serta dapat menentukan besarnya penjualan minimal. Tujuan perusahaan pada umumnya untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya, disamping untuk memenuhi permintaan konsumen. Olehnya itu manajemen harus mampu merencanakan laba dengan baik, karena besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan dapat dijadikan sebagai ukuran sukses tidaknya pimpinan dalam mengelolah dan memanfaatkan sumber daya yang ada perusahaan.

Burger Extreme adalah sebuah usaha penjualan burger yang beralamat di jalan Ahmad Yani kampung jawa muka, Kota Langsa. Burger Extreme sudah memulai usahanya pada tahun 2010 dan bertahan sampai saat ini. Burger Extreme yang bergerak dalam bidang penjualan burger tentu dalam perjalanannya mengarungi dunia usaha membutuhkan penganalisaan terhadap profit yang diperoleh untuk masa yang akan datang, apakah usaha penjualan burger di Burger Extreme mendapatkan keuntungan, kerugian, atau pulang pokok. Untuk penganalisaan tersebut maka harus terlebih dahulu diketahui titik pulang pokok dari total penjualan sehingga akan membantu manajemen dalam pengambilan keputusan sehubungan dengan kebijakan untuk merencanakan laba dimasa yang akan datang.

Burger Extreme merupakan satu-satunya gerai Burger yang memiliki toko yang menyediakan tempat untuk konsumen menikmati makanan, sehingga konsumen tidak harus membawa makanan itu kerumah. Lokasi Burger Extreme sangatlah strategis karena berada didaerah perkotaan yang merupakan jalan utama yang sering dilewati masyarakat.

Menurut hasil prasurvey yang dilakukan peneliti, banyak konsumen yang datang untuk membeli produk pada Burger Extreme. Ramainya konsumen yang datang menjadi perhatian bagi peneliti untuk mengetahui berapa laba yang diperoleh kedai Burger Extreme dan berapa banyak penjualan yang harus diperoleh untuk mencapai titik impas, baik dalam unit maupun dalam rupiah.

Tabel I.I
Penjualan Burger Extreme
Periode Januari-Maret 2018

Menu	Penjualan Per Bulan		
	Januari (2-31)	Februari	Maret (1-31)
Burger Telur Sosis	1.210	756	930
Burger Telur Daging	1.020	728	1.023
Burger Telur Sosis Keju	600	700	806
Burger Telur Daging Keju	900	840	744
Burger Komplit (Daging Sosis Telur Keju)	870	1.036	1.023
Jumlah	4.500	4.060	4.526
Rata-rata	150	145	146

Sumber : Burger Extreme, data primer diolah (2018)

Tabel diatas menunjukkan penjualan burger pada bulan Januari Februari, dan Maret. Pada bulan Januari burger telur sosis terjual 1.210 bungkus, burger telur daging 1.020 bungkus, burger telur sosis keju 600 bungkus, burger telur daging keju 900 bungkus, dan burger komplit 870 bungkus dengan total jumlah 4.500 bungkus dengan rata-rata 150 bungkus per hari. Pada bulan Februari burger telur sosis mengalami penurunan penjualan dari bulan sebelumnya menjadi 756 bungkus, begitu pula burger telur daging menjadi 728 bungkus, sedangkan burger telur sosis keju mengalami kenaikan penjualan menjadi 700 bungkus, burger telur daging keju mengalami penurunan menjadi 840 bungkus, dan burger komplit mengalami kenaikan menjadi 1.036 bungkus dengan jumlah bungkus yang terjual 4.060 bungkus dengan rata-rata 145 bungkus per hari. Pada bulan Maret burger telur sosis terjual 930 bungkus, burger telur daging 1.023 bungkus, burger telur

sosis keju 806 bungkus, burger telur daging keju 744 bungkus, dan burger komplit 1.023 bungkus dengan jumlah terjual 4.526 bungkus dengan rata-rata 146 bungkus per hari.

Sehubungan dengan hal-hal tersebut di atas, sebagai salah satu rangkaian untuk menyelesaikan studi, penulis menyusun skripsi sebagai hasil penelitian yang mempunyai kaitan secara langsung maupun secara tidak langsung dengan ilmu pengetahuan yang diperoleh dari bangku kuliah yang nantinya merupakan pedoman di dalam praktek.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan sebuah penelitian yang berkaitan dengan kondisi keuangan perusahaan yaitu **“Analisis Break Even Point Terhadap Perencanaan Laba Burger Extreme Langsa”**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka yang menjadi masalah pokok yang digunakan penulisan ini adalah bagaimana perencanaan perolehan laba usaha Burger Extreme dengan metode Break Even Point.

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui nilai break even point pada Burger Extreme dari banyaknya jumlah unit yang di produksi.

1.4 Kegunaan Penelitian

1. Sebagai salah satu bahan informasi bagi usaha Burger Extreme dan semua pihak yang menemukan serta berkepentingan dalam pengambilan keputusan untuk untuk manajemen perusahaan di masa yang akan datang.

2. Sebagai informasi untuk Burger Extreme menyusun perencanaan laba yang lebih baik sehingga dapat menaikkan laba dimasa yang akan datang.