

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang Masalah**

Saat ini, di Indonesia terdapat banyak pelaku bisnis baik dalam industri besar atau kecil. Semakin bertambahnya pelaku bisnis, maka persaingan bisnis di Indonesia semakin ketat. Sehingga produk yang dihasilkan perusahaan harus mampu memuaskan konsumen. Tujuan dari industri atau perusahaan tidak lain adalah untuk memperoleh laba yang maksimal. Laba tersebut digunakan perusahaan memenuhi kelangsungan hidup perusahaan itu sendiri agar semakin tumbuh dan berkembang.

Sebuah perusahaan harus mempunyai manajemen yang baik guna mencapai sasaran tujuan perusahaan tersebut sehingga perusahaan dapat tumbuh berkembang dan dapat bertahan. Manajemen perusahaan perlu mengendalikan aktivitas operasionalnya dengan baik karena untuk memperoleh laba yang maksimal terdapat 3 faktor yang mempengaruhinya yaitu volume penjualan, harga jual dan biaya. Dengan memperhatikan 3 faktor ini, sumber daya dan aktivitas operasional perusahaan akan lebih efektif dan efisien. Oleh karena itu, perencanaan laba sangat penting untuk dilakukan oleh perusahaan.

Perencanaan laba adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan, perencanaan laba

memiliki hubungan antara biaya, volume dan harga jual. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi (Munawir,2007:184).

Penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan agar produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat terjual dan memberikan penghasilan bagi perusahaan (Rangkuti, 2009:57) Kegiatan penjualan yang dilaksanakan oleh perusahaan bertujuan untuk mencapai volume penjualan yang diharapkan dan menguntungkan untuk mencapai laba maksimum bagi perusahaan. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan dan bukannya untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri.

Dalam hal ini, untuk memudahkan manajemen dalam membuat keputusan, terdapat suatu alat bantu yaitu analisis *Break Even Point*. Analisis *Break Even Point* atau Titik Impas adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi Harahap (2004). Dengan analisis *Break Even Point*, manajemen dapat mengambil keputusan dalam memprediksikan perencanaan volume penjualan dan laba, manajemen juga perlu mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai untuk memenuhi target laba yang diinginkan di periode selanjutnya berdasarkan data yang diperoleh dari periode sebelumnya.

PT. Parahyangan Super Abadi merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang Developer yang berkantor di jalan Cilengkrang 1 Komplek Cilengkrang Residence No.13 Bandung. PT. Parahyangan Super

Abadi berdiri dari tahun 2006 dan sampai saat ini sudah memiliki 6 perumahan. Populasi penduduk di Bandung yang terus meningkat mengakibatkan peningkatan kebutuhan, salah satunya kebutuhan akan tempat tinggal. Oleh karena itu, PT. Parahyangan Super Abadi akan terus melakukan pengembangan terhadap usahanya, seperti menambah unit rumah, memperluas lahan perumahan dan menambah perumahan baru. Agar perusahaan dapat berkembang dengan pesat, tentunya perusahaan perlu meningkatkan kualitas produk dan laba. Untuk dapat mempertahankan atau meningkatkan laba, perlu diketahui titik pulang pokok atas penjualannya atau disebut *Break Even Point*. Dengan mengetahui titik pulang pokok, manajemen akan lebih mudah dalam melakukan pengambilan keputusan sehubungan dengan kebijakan untuk menaikkan laba.

Sesuai dengan latar belakang yang telah diuraikan diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “**Analisis *Break Even Point* Dalam Perencanaan Volume Penjualan Dan Laba Menggunakan Simulasi Monte Carlo (Studi Kasus pada PT. Parahyangan Super Abadi Bandung)**”

## **1.2. Rumusan Masalah**

Diketahui bahwa pada PT. Parahyangan Super Abadi mengalami ketidakseimbangan dalam memperoleh laba perusahaan. Menurut hasil wawancara yang diperoleh peneliti bahwa terjadi penurunan laba yang disebabkan karena pada periode tersebut perusahaan tidak mencapai laba tertentu pada salah satu perumahan, yaitu pada Mandala Jati Residence. Hal

ini terjadi karena dalam satu tahun terakhir, perusahaan hanya mampu menjual satu unit rumah. Karena itu, perusahaan belum mencapai keseimbangan antara perencanaan penjualan dan laba yang baik untuk periode yang akan datang. Sehingga perusahaan perlu melakukan analisis *Break Even Point*.

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Untuk mengetahui analisis *Break Even Point*, khususnya yang menyangkut kegunaannya dalam memprediksi volume penjualan dan laba di waktu yang akan datang.

### **1.4. Kegunaan Penelitian**

Dengan penelitian yang dilakukan diharapkan dapat diperoleh manfaat sebagai berikut :

#### **1. Akademis**

Dengan hasil penulisan ini, diharapkan dapat memberikan manfaat bagi peneliti untuk dapat berkontribusi bagi pengembangan teori terutama untuk penelitian yang sama di masa yang akan datang yang berkaitan dengan analisis *Break Even Point*. Diharapkan untuk penelitian selanjutnya untuk mengembangkan atau menambahkan variabel.

#### **2. Perusahaan**

Untuk perusahaan, diharapkan hasil penelitian ini dapat memberikan kontribusi praktis bagi perusahaan dalam memprediksi laba dan volume penjualan, yang dijadikan sebagai dasar untuk pengambilan keputusan. Sehingga dengan mudah perusahaan dapat mencapai tujuan.

### 3. Investor dan Kreditor

Bagi para investor dan kreditor, penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan untuk melakukan investasi dan memberikan kredit pada perusahaan.

