

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah Penelitian

Pada umumnya semua perusahaan memiliki tujuan untuk mendapatkan keuntungan. Pertumbuhan ekonomi yang merosot menurun membuat beberapa usaha milik pemerintah maupun swasta mengalami masa kritis yang mengharuskan beberapa perusahaan yang mengalami dampak pandemi harus bertahan agar dapat melanjutkan usahanya di tahun mendatang. Perkembangan perusahaan yang tidak menentu di masa pandemi membuat manajemen harus berupaya untuk mendapatkan laba yang diinginkan. Kelancaran sebuah usaha tidak didapatkan secara instan, tetapi kita dapat menggunakan strategi untuk menghadapi persaingan oleh perusahaan lainnya yang terdapat di pangsa pasar. Dalam penentuan strategi, Perencanaan laba bisa menjadi pilihan yang tepat, pada umumnya cara ini dikelola dan dipertimbangkan pihak manajemen keuangan perusahaan. Perencanaan laba adalah langkah - langkah yang dapat diterapkan perusahaan agar mencapai tujuan laba. Pihak pengelola keuangan harus menggunakan perencanaan laba saat menjual produk yang dipasarkan dan perlu adanya peninjauan penjualan, harga jual dan laba tahun sebelumnya saat membuat perencanaan (Sujarweni, 2019). Proses untuk mendapatkan laba sama halnya dengan perencanaan laba. Perencanaan laba yang merupakan hal yang sangat penting dalam proses merencanakan laba untuk perusahaan. Adanya perencanaan

tersebut juga dapat memudahkan pihak manajer keuangan dalam menentukan aktivitas perusahaan dan mencapai tujuan laba yang diharapkan (Muslich, 1997).

Break Even Point (BEP) merupakan suatu alat atau cara untuk merencanakan laba. BEP juga dapat disebut analisis Biaya – Volume - Laba, yang diartikan sebagai analisis antara hubungan investasi dengan volume penjualan atau produksi yang tujuannya untuk mendapatkan tingkatan pendapatan. Selain itu pendekatan penjualan dan biaya juga menjadi bagian di dalam BEP sendiri (Muslich, 1997). Bila perusahaan mengetahui titik *break even*, maka pihak manajemen akan dapat dengan mudah mengetahui bagaimana perencanaan yang akan dirumuskan, dan juga dapat memperminim kerugian serta menambah keuntungan, sama halnya seperti meramalkan pendapatan di masa mendatang (Maulidin, 2020). Titik impas merupakan pertengahan yang dimana tidak mengalami laba maupun rugi, bila penjualan di posisi bawah titik impas, maka perusahaan mengalami kerugian dan sebaliknya jika diatas titik impas, maka perusahaan mendapat laba.

Pada bidang penyaluran air bersih Perusahaan Umum Daerah Air Minum tidak lepas kewajibannya dalam memberikan pelayanan air bersih kepada masyarakat untuk dapat memenuhi kebutuhan sehari - hari. Perkembangan di dalam pendistribusian air bersih ke masyarakat oleh Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Amertha Jati tahun 2020 sudah melayani 116.362 pelanggan aktif atau 36,70% dari jumlah penduduk yang berjumlah 317.064. Selama tahun 2020, Perumda Air Minum Tirta Amertha Jati telah berupaya untuk meningkatkan cakupan pelayanannya dengan penambahan jaringan pipa baru tiap bulannya untuk menyanggupi kebutuhan air. Dan data laba rugi Perusahaan Umum Daerah

Air Minum Tirta Amertha Jati dari tahun 2016 – 2020 berikut seperti pada Tabel

1.1

Tabel 1. 1
Data Laba rugi Peumda Air Minum Tirta Amertha Jati Jembrana Tahun 2016-2020

Tahun	Lab a / Rugi (Rp)	Total Selisih Lab a / Rugi (Rp)
2016	(2.278.254.569,23)	-
2017	(1.901.057.049,55)	(377.197.519,68)
2018	(1.300.898.003,78)	(600.159.045,71)
2019	(1.926.550.546,81)	(625.652.543,03)
2020	163.008.167,41	1.763.542.379,40

Sumber: Data Laba Perumda Air Minum Tirta Amertha Jati Tahun 2016 - 2020.

Berdasarkan Tabel 1.1 bahwa Perusahaan Umum Daerah (Perumda) Air Minum Tirta Amertha Jati Jembrana, setiap tahunnya mengeluarkan biaya yang banyak untuk menunjang kegiatan operasionalnya, sehingga biaya yang dikeluarkan lebih besar dari pendapatan yang diperoleh Perumda Air Minum Tirta Amertha Jati yang dapat dilihat pada Tabel 1.1 dari tahun 2016 – 2017 mengalami selisih kerugian sebesar Rp. 377.197.519,68,- Begitu pula pada tahun 2017 – 2018, Perumda Air Minum Tirta Amertha Jati tetap mengalami kerugian dengan selisih Rp. 600.159.045,71,- tetapi penurunan yang dialami sedikit berkurang. Begitu juga di tahun berikutnya pada 2018 – 2019 tetap mengalami kerugian dengan selisih Rp.625.652.543,03,- akan tetapi pada tahun 2019 – 2020, Perumda Air Minum Tirta Amertha Jati mengalami peningkatan laba dengan selisih Rp. 1.763.542.379,4 sehingga menghasilkan laba sebesar Rp. 163.008.167,41. Hal ini dikarenakan banyak penambahan jumlah masyarakat yang menambah jaringan

saluran pipa baru terutama untuk penambahan usaha khususnya usaha - usaha kecil seperti warung, pedagang dan masyarakat perantau yang dirumahkan akibat pandemi dan membutuhkan air bersih dari Perumda Air Minum Tirta Amertha Jati.

Dalam peningkatan laba yang signifikan di tahun 2019 - 2020 pada situasi pandemi maka diprediksi di tahun 2021 - 2022 akan dibukanya kembali sektor pariwisata yang dapat berpengaruh mengurangi lagi penggunaan air bersih seperti tahun sebelumnya, karena pengurangan jumlah masyarakat terdampak pandemi yang kembali merantau untuk bekerja membuat penggunaan air bersih ikut berkurang. Maka dari itu perlu dilakukan perencanaan laba untuk tahun selanjutnya sebagai langkah mengantisipasi terjadinya kerugian. Dalam perencanaan laba berisikan gambaran keuangan yang bersifat naratif mengenai hasil yang diharapkan dari implementasi keputusan (Anggraini, 2017). Dikarenakan laba ialah selisih antara pemasukan yang diperoleh dari hasil penjualan dengan beban yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh rencana penjualan dan rencana biaya. Merumuskan perencanaan laba yang tepat memerlukan alat bantu berupa analisis titik impas (BEP) yang dimana merupakan bagian dari analisis biaya volume laba (Romanda, 2017). “Analisis biaya volume laba merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan” (Harsen, 2009). Naik turunnya laba yang terjadi dari tahun 2016 sampai 2020 yang terjadi pada Perumda Air Minum Tirta Amertha Jati. Hal inilah yang mendasari peneliti dalam mengambil judul penelitian tentang *Break Even Point*, sebab dengan memakai cara ini, Perumda Air Minum Tirta Amertha Jati bisa mengetahui bagaimana perencanaan laba di masa yang akan

datang dan tidak mengalami kerugian. Berdasarkan permasalahan pada latar belakang penelitian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Manajemen Dalam Perencanaan Laba pada Perusahaan Umum Daerah Air Minum Tirta Amertha Jati, Kabupaten Jembrana**”.

1.2 Identifikasi Masalah Penelitian

Dari pemaparan permasalahan yang sudah dijelaskan, maka identifikasi permasalahan yang ada pada latar belakang penelitian tersebut yaitu:

- (1) Perencanaan laba yang belum maksimal, sehingga pendapatan perusahaan berfluktuasi dari tahun ke tahun.
- (2) Situasi pandemi mengakibatkan pendapatan perusahaan sulit untuk diketahui.

1.3 Pembatasan Masalah Penelitian

Dilakukannya pembatasan masalah bertujuan supaya penelitian ini dapat lebih fokus pada permasalahan manajemen perencanaan laba di Perumda Air Minum Tirta Amertha Jati, Kabupaten Jembrana. Penelitian ini menganalisis *Break Even Point* Sebagai Alat Manajemen Dalam Perencanaan Laba pada Perusahaan Umum Daerah Air Minum Tirta Amertha Jati, Kabupaten Jembrana.

1.4 Rumusan Masalah Penelitian

Berdasarkan latar belakang yang telah dipaparkan, adapun permasalahan yang dapat dirumuskan sebagai berikut.

- (1) Berapa tingkat penjualan air per m³ untuk mencapai *Break Even Point*?
- (2) Berapa tingkat penjualan dan jumlah produksi yang harus dipertahankan Perusahaan Umum Daerah Air Minum Tirta Amertha Jati, Kabupaten

Jembrana untuk tahun 2022 agar tercapainya laba dan tidak mengalami kerugian?

1.5 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang penelitian dan rumusan masalah yang ada, maka tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis:

- (1) Tingkat penjualan air per m³ untuk mencapai *Break Even Point*.
- (2) Tingkat Penjualan dan jumlah produksi yang harus dipertahankan Perusahaan Umum Daerah Air Minum Tirta Amertha Jati, Kabupaten Jembrana untuk tahun 2021 dan 2022 agar tercapainya laba dan tidak mengalami kerugian.

1.6 Manfaat Hasil Penelitian

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut.

(1) Manfaat Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan, dalam bidang manajemen keuangan khususnya mengenai analisis *break even point* sebagai alat manajemen dalam perencanaan laba pada Perusahaan Umum Daerah Air Minum Tirta Amertha Jati, Kabupaten Jembrana.

(2) Manfaat Praktis

Bagi perusahaan, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada pihak perusahaan terkait dalam merencanakan laba perusahaan dan juga variabel - variabel penelitian ini mampu meningkatkan laba perusahaan serta sebagai pertimbangan emiten untuk mengevaluasi,

memperbaiki, dan meningkatkan pendapatan perusahaan dimasa yang akan datang. Dan penelitian ini diharapkan bisa menjadi masukan dalam merencanakan laba sehingga dapat menjadi bahan pertimbangan dalam pengambilan langkah strategi untuk meningkatkan *profit* atau laba perusahaan.

