

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha saat ini berpotensi menimbulkan persaingan usaha khususnya di tingkat global. Terbukti dengan banyaknya bermunculan usaha-usaha baru baik dalam negeri maupun luar negeri ditambah dengan kemajuan teknologi informasi dan ilmu pengetahuan, sehingga persaingan usaha semakin meningkat, lebih kompetitif dan lebih kompleks. Persaingan bisnis mendorong perusahaan untuk melakukan inovasi produknya dan perusahaan harus memaksimalkan kinerjanya secara efektif dan efisien. Kebijakan ini diperlukan agar dunia usaha dapat bertahan dalam menghadapi persaingan bisnis global. (Yestin, Wellem & Juru, 2023).

Dalam menjalankan bisnis, perusahaan harus membuat perhitungan untuk mencegah kerugian, karena tujuan utama perusahaan untuk memperoleh laba dan menghindari kerugian. Ketika banyaknya perusahaan pesaing bermunculan dengan menjual produk serupa, maka perusahaan tersebut memerlukan rencana untuk menjual produknya. Perusahaan menggunakan strategi yang berbeda-beda untuk menjual produknya, namun semuanya bertujuan untuk mendapatkan laba yang maksimal (Naro, 2017).

Indonesia merupakan negara terbesar yang berada di kawasan ASEAN, khususnya dalam hal kapitalisasi nilai farmasi. Indonesia termasuk *emerging market* di ASIA. (Widia, 2022). Salah satu kebutuhan paling mendasar masyarakat Indonesia sebagai negara berkembang adalah kesehatan. Industri farmasi dan bidang kesehatan saling berkaitan erat (Yati & Patunrui, 2017).

Tujuan pembangunan kesehatan di Indonesia adalah untuk meningkatkan kualitas hidup warga negaranya. Dengan berupaya meningkatkan kesehatan tubuh, tujuan ini dapat tercapai. Sistem kekebalan tubuh yang kuat membantu menjaga keseimbangan di dalam tubuh dan membuatnya lebih tahan terhadap berbagai jenis penyakit. Masyarakat Indonesia telah lama memahami pentingnya menjaga kebugaran jasmani, dan salah satunya dengan menggunakan berbagai ramuan tradisional yang disebut jamu, yang dibuat dari tanaman obat asli Indonesia (Nasution, Tarigan &

Dalimunthe., 2021). Salah satu perusahaan sektor kesehatan yang ada di Indonesia adalah PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk yang merupakan industri jamu dan farmasi besar yang telah lama berdiri di Indonesia yang memproduksi ramuan tradisional.

Pada triwulan II tahun 2020, pertumbuhan ekonomi Indonesia mengalami penurunan tahunan sebesar 5,32% atau tumbuh negatif year on year (yoy). Dibandingkan periode yang sama tahun sebelumnya, pertumbuhan ekonomi pada semester I tahun 2020 mengalami penurunan sebesar 1,62%. Kementerian Perindustrian melaporkan bahwa beberapa sektor industri manufaktur masih menunjukkan kinerja yang baik meskipun perekonomian mengalami kontraksi pada triwulan II tahun 2020. Sektor kimia, farmasi, dan obat tradisional termasuk dalam sektor ini. Tingkat pertumbuhan sekitar 8,65% lebih besar dari tingkat pertumbuhan triwulan I 2020 yang sekitar 5,59% (Jatmiko, 2020).

PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk merupakan perusahaan yang mampu meraup keuntungan di masa pandemi covid-19. Selama pandemi covid-19, produk sidomuncul dibeli oleh para konsumen. Hal ini dapat dilihat dari kinerja produsen tolak angin sepanjang kuartal I tahun 2020. Perusahaan farmasi adalah bisnis yang tangguh dalam menghadapi perubahan kondisi perekonomian (Ayu & Supartoko, 2020).

Perusahaan di bidang kesehatan merupakan bagian dari industri yang sedang berkembang dan memiliki prospek masa depan yang sangat baik (Kumalasari, Munawarah & Parluhutan., 2023).

Perusahaan yang memperoleh keuntungan dari besarnya laba penjualan menjadi tolak ukur keberhasilan suatu perusahaan. Oleh sebab itu, perusahaan khususnya manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan yang dapat membantu pertumbuhan dan pencapaian tujuan suatu perusahaan untuk menghasilkan laba yang maksimal.

Manajemen perlu mempunyai perencanaan laba sebelum menargetkan hasil keuntungan yang maksimal. Tentu saja, perencanaan yang matang akan membantu manajemen perusahaan beroperasi lebih produktif dan efektif guna memaksimalkan pendapatan.

Perencanaan yang dilakukan oleh suatu perusahaan dengan tujuan yaitu menghasilkan keuntungan disebut perencanaan laba. Tindakan yang akan diambil perusahaan untuk memenuhi tujuan laba yang diproyeksikan dimasukkan dalam proses perencanaan laba. Tujuan utama perusahaan adalah memperoleh keuntungan, yang ditentukan dengan mengurangi biaya-biaya dari pendapatan (berasal dari penjualan). Perencanaan penjualan berdampak pada perencanaan laba. Hubungan antara biaya, volume penjualan, dan harga jual terlihat jelas dalam perencanaan laba (Munawir, 2011) .

Proses perencanaan laba suatu perusahaan merupakan langkah awal yang penting karena memudahkan tugas manajemen dalam menjalankan aktivitas bisnis. Dalam membuat perencanaan laba yang baik, perusahaan dapat menggunakan analisis titik impas atau *break even point* sebagai alat bantu perencanaan laba.

Untuk mengetahui perencanaan laba pada suatu perusahaan maka salah satunya digunakan analisis titik impas. Analisis titik impas (*break even point*) merupakan teknik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dari komposisi produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu. Selain itu, analisis titik impas merupakan metode untuk menghitung keuntungan, total biaya dan penjualan.

Manajer dapat menggunakan pendekatan atau strategi analisis titik impas (*break even point*) untuk mengetahui berapa banyak output yang dihasilkan. *Break even point* erat kaitannya dengan *margin of safety*. *Margin of safety* adalah kelebihan penjualan yang direncanakan atau direalisasikan di titik impas. Dengan demikian, titik impas adalah titik dimana perusahaan tidak mengalami keuntungan tetapi tidak mengalami kerugian (Samryn, 2012).

Menurut Maduagwu (2022) dalam melakukan perencanaan laba, memaparkan bahwa analisis titik impas (*break even point*) dapat diterapkan pada perusahaan manufaktur dari semua ukuran. Selanjutnya, menurut Aminus & Sarina (2022) memaparkan bahwa analisis *break even point* dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan bagi perusahaan.

PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk merupakan perusahaan yang bergerak dalam industri makanan, minuman, farmasi serta obat-obatan dan

suplemen herbal. Pada tanggal 18 desember 2013, PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul secara resmi dicatatkan dengan kode saham “SIDO” di Bursa Efek Indonesia. Karena saham SIDO masuk dalam daftar saham LQ45, sehingga investor menilai saham tersebut sangat likuid dan banyak dicari (Tanesia, Evelyn, Al Mubarak & Jessica., 2023).

Pemerintah Indonesia terus melakukan perbaikan, salah satunya PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk ikut berkontribusi pada Negara yaitu dengan cara pengembangan ekonomi nasional, pengembangan industri farmasi, pengembangan produk herbal, pengembangan ekspor dan pengembangan masyarakat.

Dilihat dari (SidoMuncul, 2022), kondisi perusahaan yang dialami oleh PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul pada tahun 2022 mengalami penurunan pendapatan penjualan, dan laba. Penurunan laba yang diperoleh perusahaan terjadi karena perusahaan kemungkinan belum melakukan perencanaan laba secara optimal dan belum memisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel yang diperoleh.

Selain itu, fluktuasi harga bahan baku merupakan salah satu faktor signifikan yang mempengaruhi biaya produksi di PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk. Perusahaan ini sangat bergantung pada bahan baku alami untuk memproduksi jamu dan obat herbal. Fluktuasi harga tersebut dapat disebabkan oleh berbagai faktor eksternal, antara lain kondisi cuaca yang tidak menentu, ketersediaan pasokan bahan baku, serta perubahan kebijakan impor yang diberlakukan oleh pemerintah.

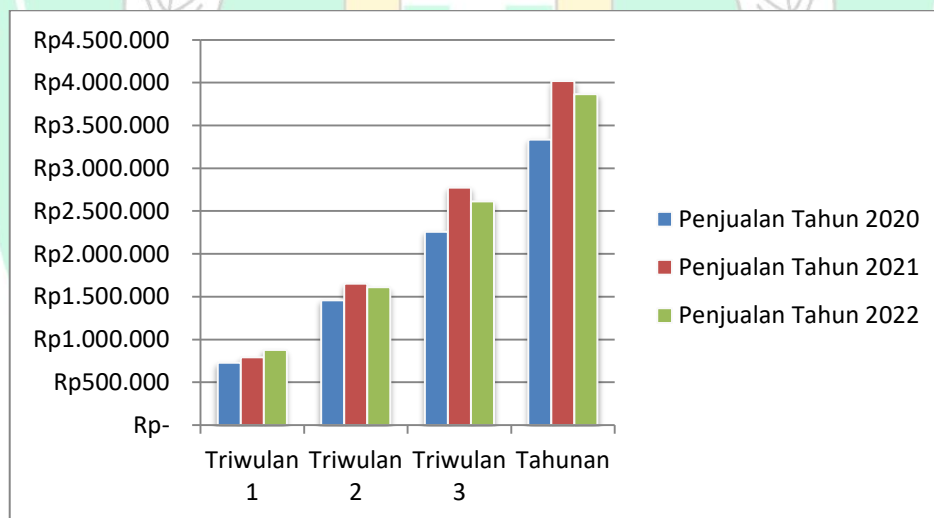
Kondisi cuaca yang ekstrem, seperti kekeringan atau curah hujan yang tinggi, dapat mempengaruhi kualitas dan kuantitas bahan baku alami yang diperoleh dari pemasok. Selain itu, gangguan dalam rantai pasokan, baik yang disebabkan oleh masalah logistik maupun peningkatan permintaan, dapat menyebabkan kelangkaan bahan baku yang diperlukan. Kebijakan impor yang berubah-ubah, seperti pengenaan tarif atau pembatasan impor juga dapat berdampak pada biaya bahan baku yang harus ditanggung oleh perusahaan.

Semua faktor di atas secara langsung dapat meningkatkan biaya produksi. Ketika biaya bahan baku naik, maka PT Industri Jamu dan Farmasi

Sido Muncul Tbk harus mengalokasikan anggaran yang lebih besar untuk memperoleh bahan baku yang sama, yang pada akhirnya mengurangi margin keuntungan perusahaan. Secara ekonomi, peningkatan biaya produksi tanpa diimbangi oleh kenaikan harga jual produk akan mengurangi profitabilitas bisnis.

Oleh karena itu, manajemen risiko terhadap fluktuasi harga bahan baku menjadi penting bagi PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk. Strategi yang dapat diterapkan oleh perusahaan adalah diversifikasi sumber bahan baku, memanfaatkan kontrak jangka panjang dengan pemasok, dan mengembangkan bahan baku alternative yang lebih stabil dalam hal harga dan ketersediaan. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk meminimalkan dampak negatif fluktuasi harga bahan baku terhadap biaya produksi dan margin keuntungan.

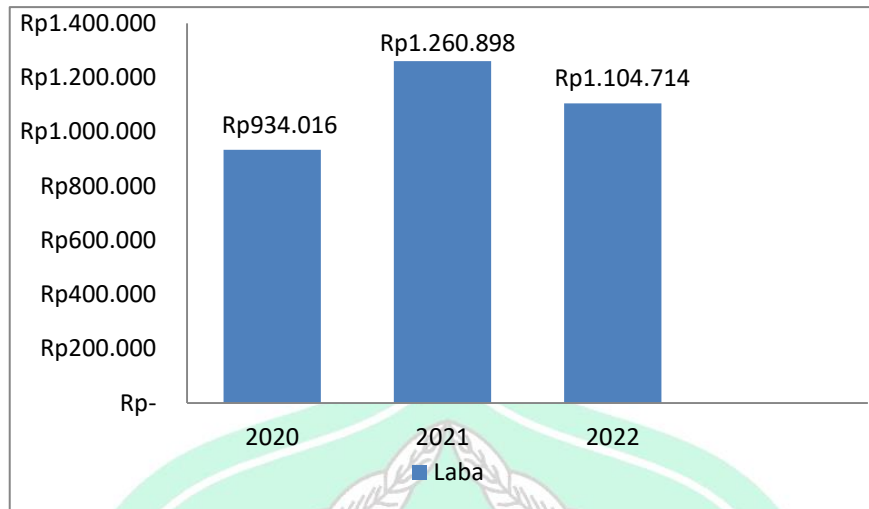
Penjualan Tahun 2020-2022 (dalam jutaan rupiah)



Gambar 1. 1 Penjualan Tahun 2020-2022

Sumber: PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk. *Data diolah 2023*

Laba Tahun 2020-2022



Gambar 1. 2 Laba Bersih Tahun 2020-2022

Sumber: PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk. *Diolah 2023*

Gambar 1.1 menunjukkan penjualan PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk pada tahun 2020 sampai 2022. Sedangkan Gambar 1.2 menunjukkan perhitungan laba yang diperoleh dari penjualan PT. Industri Jamu dan Farmasi Sidomuncul Tbk pada tahun 2020 sampai 2022.

Berdasarkan gambar 1.1 dan gambar 1.2 dapat dilihat bahwa penjualan dan laba bersih yang terus meningkat dan mengalami penurunan pada tahun 2022. Pada tahun 2020, penjualan dan laba bersih mengalami peningkatan sebesar 9% dan 16% dari tahun sebelumnya, pada tahun 2021 penjualan dan laba bersih mengalami kenaikan yang sangat signifikan sebesar 21% dan 35% dari tahun sebelumnya. Namun pada tahun 2022 penjualan dan laba bersih mengalami penurunan hingga mencapai 4% dan 12% dari tahun sebelumnya.

Pada tahun 2021 penjualan Sido Muncul mengalami kenaikan yang signifikan, hal tersebut disebabkan karena adanya pandemi covid-19 sehingga masyarakat sangat membutuhkan obat dan produk herbal. Sedangkan penjualan Sido Muncul pada tahun 2022 justru terlihat menurun akibat kenaikan harga komponen bahan baku impor dan meningkatnya inflasi sehingga menurunkan daya beli masyarakat.

Dikutip dari Laporan Direksi (SidoMuncul, 2022). Laju inflasi cenderung meningkat sejak Januari 2022, dan tren ini diperkirakan akan terus

berlanjut hingga akhir tahun akibat terganggunya rantai pasok dan kenaikan harga komoditas pangan dan energi. Tingkat inflasi dunia pada tahun 2022 diperkirakan sebesar 8,8%, jauh lebih tinggi dibandingkan angka 4,7% pada tahun 2021. Inflasi tertinggi tercatat pada tahun 2008 pada saat krisis sektor keuangan dunia.

Daya beli masyarakat menurun akibat tingginya inflasi yang berdampak pada penjualan produk-produk non-primer termasuk produk kesehatan. Kondisi dimana perusahaan mengalami penurunan penjualan pada tahun 2022 dengan kondisi ini menuntut manajemen perlu merencanakan analisis *Break Even Point* untuk memberi gambaran tentang batas jumlah penjualan minimal yang harus diusahakan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, dan agar pimpinan mengetahui batas penjualan yang dapat ditolerir. Penting bagi seorang manajer untuk memahami perencanaan laba perusahaan, *margin of safety* (margin keamanan) dan *break even point* (titik impas). Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menjawab terkait pentingnya *Analisis Break Even Point* (BEP) untuk perencanaan laba yang dapat meningkatkan profitabilitas perusahaan.

Berdasarkan pemaparan diatas, terlihat adanya fluktuasi laba. Maka dari itu, perlu adanya alat ukur untuk menghitung perencanaan laba untuk masa depan, khususnya pada tahun 2023. Hal ini yang melatar belakangi penulis dalam memilih judul tentang *Break Even Point*, karena dengan analisis ini kita dapat merencanakan keuntungan di masa depan dan mencegah penurunan tajam pendapatan perusahaan.

Selain itu, analisis titik impas dapat digunakan sebagai standar untuk meningkatkan pendapatan atau mengidentifikasi penurunan laba sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Berdasarkan permasalahan tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "*Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk*".

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian di atas, dapat diidentifikasi permasalahan sebagai berikut:

1. Terjadinya penurunan penjualan dan laba pada tahun 2022 PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk mengalami penurunan.
2. Meningkatnya biaya variabel setiap tahunnya pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk, yang tidak diikuti dengan kenaikan penjualan yang mengakibatkan kerugian.
3. PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk mengalami fluktuasi harga bahan baku.

Maka dari itu diperlukannya perhitungan *Break Even Point* pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk, perhitungan tersebut dapat dilihat berdasarkan laporan keuangan pada tahun 2020-2022.

C. Pembatasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang ada, maka penulis membatasi permasalahannya agar pembahasannya tidak terlalu meluas dan mempermudah penelitian. Oleh karena itu penulis hanya membatasi pada masalah perencanaan laba dilakukan menggunakan *analisis break even point*.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Berapa besar *Break Even Point* yang tercapai oleh PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk periode 2020-2022?
2. Berapakah target laba yang diperoleh PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk periode 2023?
3. Apakah metode *Break Even Point* (BEP) efektif untuk perencanaan laba pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk?

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian ini adalah:

- 1) Untuk mengetahui besarnya *Break Even Point* pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk periode 2020-2022.
- 2) Untuk mengetahui target laba yang diperoleh PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk periode 2023.
- 3) Untuk mengetahui metode *break even point* efektif untuk perencanaan laba pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk.

2. Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilakukan penulis diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut

1) Manfaat Teoritis

Secara teoritis, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi kemajuan ilmu pengetahuan di bidang manajemen keuangan, khususnya yang berkaitan dengan analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba pada PT Industri Jamu dan Farmasi Sido Muncul Tbk.

2) Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam menetapkan harga jual dan merencanakan keuntungan sehingga dapat mencapai laba yang diinginkan serta mampu meningkatkan pendapatannya di masa depan. Penelitian ini juga diharapkan dapat membantu manajemen membuat keputusan dan untuk meningkatkan laba perusahaan.

F. Sistematika Penulisan

Tujuan sistematika penulisan adalah untuk memberi pemahaman dan mendeskripsikan penelitian yang dipaparkan penulis. Sistematika penulisan yang digunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini membahas secara detail mengenai masalah yang akan diteliti, serta identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menyajikan teori-teori relevan dengan topik penelitian. Penelitian ini akan membahas definisi akuntansi manajemen, pengertian dan klasifikasi biaya, pengertian Analisis *Break Even Point* (BEP) dan pengertian perencanaan laba.

BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini menguraikan tahapan dalam penelitian yang yaitu jenis dan pendekatan penelitian, jenis dan sumber data, teknik dan pengumpulan data, definisi operasional variabel, dan metode untuk melakukan analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini akan memberikan gambaran umum tentang perusahaan, cara mendapatkan data, dan interpretasi data hasil penelitian.

BAB V PENUTUP

Bab ini menyimpulkan hasil dari bab sebelumnya serta rekomendasi atau saran tentang hasil penelitian dan analisis data.

