

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang Masalah

Perusahaan yang didirikan baik perusahaan industri, dagang maupun jasa senantiasa bertujuan untuk memperoleh laba yang layak sesuai dengan sumber daya yang dikorbankan. Dalam rangka memperoleh laba tersebut, perusahaan harus mampu menjual seluruh produknya dalam jumlah yang maksimal agar laba yang direncanakan dapat tercapai. Keterbatasan kemampuan untuk menjual seluruh hasil produksi secara maksimal mengharuskan pihak perusahaan untuk menyusun anggaran penjualan, dimana nantinya anggaran tersebut dijadikan sebagai pedoman dalam menjalankan perusahaan. Analisis yang dapat digunakan untuk membantu manajemen di dalam menyusun anggaran penjualan adalah *Break Even Point* atau sering disebut titik impas.

Analisis *Break Even Point* merupakan salah satu teknik akuntansi yang digunakan manajemen perusahaan untuk mengetahui pada volume penjualan berapakah agar perusahaan yang bersangkutan tidak memperoleh laba atau rugi. Analisis *Break Even Point* (BEP) juga dapat memberikan informasi dalam menentukan tingkat penjualan agar semua biaya yang terjadi dapat tertutupi. Analisis *Break Even Point* didasarkan pada penggolongan biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan merupakan perusahaan yang memasarkan produk semen, aspal, baja, pupuk, pestisida, obat-obatan, biji jagung, kacang kedelai, dan lain-lain. Dalam melakukan penjualan dan pemasaran produknya, PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan terlebih dahulu menyusun anggaran penjualan dengan bantuan Analisis *Break Even Point* untuk mengetahui pada titik penjualan berapa perusahaan akan mengalami pulang modal (titik impas).

Mengingat betapa pentingnya Analisis *Break Even Point* dilakukan dalam menyusun anggaran penjualan pada perusahaan, maka penulis tertarik untuk memilih judul "Penerapan *Break Even Point* Dalam Penyusunan Anggaran Penjualan pada PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan."

## **B. Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah tersebut di atas, maka rumusan masalah ini adalah "Bagaimana penerapan *Break Even Point* dalam penyusunan anggaran penjualan PT. Perusahaan Perdagangan Indonesia (Persero) Cabang Medan?"

## **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah tersebut di atas, maka tujuan penelitian ini adalah "Untuk mengetahui bagaimana penerapan *Break Even Point* dalam