

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. Latar Belakang

Pada era sekarang, persaingan bisnis di Indonesia semakin ketat. Hal itu memberikan dampak secara langsung maupun tidak langsung pada setiap pelaku usaha. Kegiatan usaha yang menggeluti di bidang barang dan jasa, selalu memiliki visi, misi, dan tujuan yang akan dicapai jangka pendek maupun jangka panjang. Dalam tujuan jangka pendek yaitu untuk memperoleh laba yang digunakan untuk mensejahterakan usaha yang sedang berjalan. Sedangkan tujuan jangka panjang yaitu kegiatan kelangsungan hidup usaha agar senantiasa berjalan sesuai dengan tujuan yang diinginkan. Pada tujuan jangka panjang ini harus ada dukungan maksimal dalam hal antara lain operasional, produksi, serta sumber daya yang dimiliki dan digunakan secara efektif dan efisien.

Proses kegiatan usaha yang berjalan secara efektif dan efisien bilamana dilakukan pengelolaan dengan sangat baik pada proses produksinya. Hal itu akan memberikan dampak pada peningkatan perolehan pelanggan serta dapat menjadi *market leader* dari produk yang ditawarkannya yang juga memberikan perolehan laba dengan angka yang besar. Besarnya laba yang diperoleh akan menjadi tolak ukur suksesnya manajemen perusahaan dalam pengelolaannya.

Pengelolaan usaha dapat dilakukan oleh manajemen perusahaan maupun dapat juga dilakukan oleh pemilik usahanya. Pengelolaan oleh pemiliknya sendiri biasanya dilakukan pada Usaha Kecil dan Menengah

(UKM). Pengelola usaha juga dapat dikatakan sebagai manajer selaku pengatur kelangsungan hidup kegiatan usaha. Sehingga manajer perusahaan harus melakukan tiga hal penting yaitu penekanan biaya produksi serendah rendahnya dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada, menentukan harga jual sesuai laba yang dikehendaki, dan meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiganya memiliki keterkaitan serta memegang peran penting dalam pengambilan keputusan dan rumusan kebijakan yang diambil perusahaan untuk masa yang akandatang nanti. Pengaruh perubahan dalam salah satu dari ketiga hal penting tersebut terhadap laba yang akan dicapai tidak tampak dalam suatu program anggaran. Hal itu karena anggaran biasanya merencanakan laba untuk suatu kapasitas kegiatan tertentu. Penggunaan anggaran ini akan bermanfaat bagi manajemen apabila disertai dengan teknik-teknik analisis yang memadai.

Pada dunia manajemen memiliki kaitannya dengan pengelolaan keuangan yang berperan penting terhadap kelangsungan usahanya. Peran tersebut mencakup kegiatan usaha kecil, hingga kegiatan usaha besar yang membutuhkan informasi keuangan. Informasi keuangan tersebut digunakan sebagai alat pengawasan dan alat perencanaan, serta dasar pengambilan keputusan. Dengan adanya informasi tersebut dapat digunakan untuk membuat kebijakan jangka panjang dalam mencapai tujuan usaha.

Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume laba. Biaya, volume, dan laba merupakan tiga elemen pokok dalam penyusunan laporan laba rugi. Dalam menjalankan kegiatan operasinya, sebuah perusahaan manajemen akan berupaya memperoleh dan

mengalokasikan sumber daya dengan cara yang paling murah dari segi biaya dan paling banyak memberikan manfaat dalam pencapaian tujuan perusahaan.

Pemahaman mengenai aplikasi konsep biaya, volume, dan laba dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar untuk merencanakan komposisi tingkat biaya, volume, dan laba yang menguntungkan. Sebagai komponen yang saling berhubungan komposisinya harus berada pada titik yang optimal.

Pengetahuan dasar yang sangat menentukan dalam analisis biaya, volume, dan laba adalah pemahaman tentang penyusunan laporan laba-rugi dengan menggunakan pendekatan *variable costing*. Pendekatan ini menghasilkan suatu model laporan laba rugi dimana biaya di klasifikasikan menurut perilakunya. Agar lebih informatif, maka sebaiknya laporan laba-rugi diuraikan dalam bentuk laporan penjualan secara total dan penjualan per unit. Selain itu diperlukan juga hasil analisis vertikal yang menunjukkan persentase biaya variabel dan rasio margin kontribusi dari nilai penjualan (Samryn, L. M. 2013:172-173).

Salah satu teknik analisis biaya volume laba adalah analisis *break even point* atau analisis titik impas. Analisis *break even point* sering digunakan dalam perencanaan keuangan. Namun rumus ini juga dapat digunakan dalam hal lain misalnya analisis laporan keuangan. Dalam analisis laporan keuangan kita dapat menggunakan rumus ini untuk mengetahui:

1. Hubungan antara penjualan biaya dan laba
2. Struktur biaya tetap dan biaya variabel
3. Kemampuan perusahaan dalam memberikan margin untuk menutupi biaya tetap

4. Kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan batas dimana perusahaan tidak mengalami laba atau rugi.

Untuk mengetahui perencanaan laba pada suatu perusahaan, maka dapat dilakukan juga dengan analisis titik impas. Analisis titik impas adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang manajer suatu perusahaan untuk mengetahui jumlah penjualan dan jumlah produksi suatu perusahaan yang bersangkutan tidak mengalami untung dan rugi. Dengan kata lain bahwa titik impas adalah suatu keadaan dimana suatu perusahaan yang pendapatan penjualannya sama dengan total biaya, atau besarnya kontribusi margin sama dengan total biaya tetap (Bastian Bustami dan Nurlela, 2006:208).

Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Samiler Maju Jaya merupakan salah satu usaha kecil dan menengah yang memanfaatkan peluang usaha dengan memaksimalkan sumberdaya yang ada di wilayah Mojokerto. Sebagian besar wilayah Mojokerto adalah wilayah pertanian dan menghasilkan tanaman umbi-umbian khususnya singkong sebagai bahan baku utama pembuatan keripik samiler. Peminat keripik samiler tidak hanya dari daerah Mojokerto, pengiriman keripik juga dilakukan diluar kota bahkan sampai luar jawa. Dalam pengelolaan usahanya UKM Samiler Maju Jaya hanya berpedoman pada semakin tinggi tingkat penjualan yang dilakukan maka semakin banyak laba yang diperoleh. Dengan kata lain hanya membandingkan jumlah yang dikeluarkan dan jumlah yang diterima tanpa ada suatu perencanaan laba.

Dari wawancara yang penulis lakukan dengan narasumber yaitu ibu Sri Hartini selaku Pemilik UKM Samiler Maju Jaya, selama ini UKM Samiler Maju Jaya belum melakukan perencanaan laba, UKM Samiler Maju Jaya hanya

melakukan pencatatan sederhana sehingga perusahaan tidak mengetahui saat kapan perusahaan mulai mendapatkan laba dan tidak mengetahui berapa besar laba/rugi yang didapatkan. Dari hasil observasi yang telah dilakukan peneliti, UKM Samiler Maju Jaya tidak melakukan perhitungan perencanaan laba dikarenakan kurangnya informasi mengenai perencanaan laba. Hal inilah yang melatar belakangi penulis untuk pengambilan judul tentang Break Even Point, karena dengan menggunakan analisis ini kita dapat mengetahui bagaimana perencanaan laba untuk masa yang akan datang, agar perusahaan tidak mengalami penurunan laba yang sangat drastis. Karena hubungan titik impas dengan perencanaan laba ini sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau didalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang semua itu mengarah ke perolehan laba. Selain itu analisa titik impas dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada perusahaan.

Adapun manfaat bagi perusahaan dengan adanya perhitungan *break event point* yaitu :

1. Sebagai dasar atau landasan perencanaan operasional usaha untuk mencapai laba tertentu atau *profit planning*.
2. Sebagai dasar untuk mengendalikan kegiatan operasi yang realisasi dengan angka perhitungan titik impas dalam alat pengendalian atau *controlling*.
3. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual yaitu setelah diketahui hasil perhitungan menurut analisis titik impas dan laba yang ditargetkan.

4. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang harus dilakukan oleh seorang manajer.

Dari masalah yang telah penulis kemukakan diatas maka penulis tertarik untuk mengangkat judul penelitian yakni **“Analisis *Break Even Point* Untuk Perencanaan Laba pada UKM Samiler Maju Jaya Kecamatan Gondang Kabupaten Mojokerto Tahun 2020”**

#### B. Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Berapa nilai penjualan (rupiah) dan volume penjualan (unit) yang harus dipertahankan agar UKM Samiler Maju Jaya tidak mengalami kerugian tahun 2020?
2. Saat kapan UKM Samiler Maju Jaya pada kondisi tidak untung dan tidak rugi pada tahun 2020?
3. Berapa besarnya *margin of safety* (margin keamanan) pada UKM Samiler Maju Jaya Tahun 2020?
4. Berapa perkiraan laba usaha UKM Samiler Maju Jaya tahun 2020?

#### C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan, maka dapat disusun tujuan dari penelitian sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui nilai penjualan (rupiah) dan volume penjualan (unit) yang harus dipertahankan agar UKM Samiler Maju Jaya tidak mengalami kerugian tahun 2020.
2. Untuk mengetahui pada saat kapan UKM Samiler Maju Jaya pada kondisi tidak untung dan tidak rugi pada tahun 2020.
3. Untuk mengetahui besarnya tingkat *margin of safety* (margin keamanan) pada UKM Samiler Maju Jaya Tahun 2020.
4. Untuk mengetahui perkiraan laba usaha yang dapat dicapai UKM Samiler Maju Jaya tahun 2020.

#### D. Manfaat Penelitian

Adapun hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

##### 1. Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai perhitungan perencanaan laba dengan menggunakan metode perhitungan *Break Even Point (BEP)*.

##### 2. Manfaat Praktis

###### a. Bagi Pemilik Perusahaan

Penelitian ini bisa memberikan masukan dalam penyusunan perencanaan laba secara lebih baik dengan menggunakan klasifikasi biaya, volume penjualan, dan profit sehingga diharapkan dapat

meminimalisir kerugian dan juga dapat meningkatkan laba yang diinginkan.

b. Bagi Peneliti

Hasil dari penelitian dapat memberikan sumbangan ilmu dan memperluas pengetahuan pembaca baik secara teori maupun praktek. Menambah wawasan dan pengetahuan penulis khususnya di bidang keuangan. Selain itu juga bermanfaat sebagai bahan penulisan skripsi yang merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana. Penelitian ini sebagai bentuk pengembangan dan pengaplikasian terhadap teori-teori yang telah didapat di bangku perkuliahan, agar dapat diterapkan dalam kehidupan nyata yang terkait dengan manajemen keuangan.

c. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini bisa digunakan sebagai pandangan atau acuan bagi peneliti selanjutnya dengan hasil analisis yang lebih baik dan memperdalam tentang masalah yang berkaitan dengan *break even point*.