

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Persaingan industri bisnis di Indonesia saat ini semakin melaju dengan pesat dan sangat ketat terhadap di setiap perusahaan yang ada. Hal ini disebabkan Indonesia sedang mengalami fase untuk berubah menjadi lebih baik disetiap tahunnya. Perubahan tersebut terjadi pada semua bidang seperti halnya di bidang ekonomi, kesehatan, pendidikan, serta budaya. Dari beberapa masalah disetiap bidang yang sangat terlihat perkembangannya adalah bidang ekonomi. Bidang Perekonomian yang semakin berkembang, maka kompleksitas bisnis akan semakin meningkat seiringan dengan perkembangan saat ini yang dipicu dengan adanya persaingan pasar yang semakin meningkat diantara entitas bisnis dalam segmen pasar yang sama (Sorongan dan Grace, 2014).

Ekonomi yang pasang surut pada akhir – akhir ini mengakibatkan harga bahan baku serta daya beli masyarakat berubah – ubah. Hal ini memberikan pengaruh bagi perusahaan dalam menentukan harga dan volume produksi. Kemampuan manajemen dalam menerapkan perusahaan harus memadai untuk mengatasi persaingan dengan perusahaan sejenis agar perusahaan dapat mencapai laba semaksimal mungkin. Mendapatkan laba atau keuntungan dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Tujuan sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat di pergunakan untuk kelangsungan hidup. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran

kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses atau tidaknya manajemen suatu perusahaan dilihat dari laba yang dapat diperoleh perusahaan. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan sangat penting.

Perencanaan memerlukan alat bantu berupa analisis biaya – volume – laba. Salah satu teknik analisis biaya – volume – laba adalah analisis *break even*. Impas sendiri di artikan keadaan dimana suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Dengan demikian analisis *break even* adalah salah satu alat yang di gunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Analisis *break even* sangat penting bagi perusahaan karena hal itu akan (1) Memungkinkan perusahaan untuk menentukan tingkat operasi yang harus dilakukan agar semua *opening cost* dapat tertutup. (2) Untuk mengevaluasi tingkat – tingkat penjualan tertentu dalam hubungannya dengan tingkat keuntungan (Syamsudin, 2013).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu kegiatan yang memiliki kontribusi yang sangat signifikan dalam penyerapan tenaga kerja, pembentukan Produk Domestic Bruto (PDB), nilai ekspor nasional dan investasi nasional (Aufar,2013). UMKM telah diakui sebagai sektor yang mempunyai

peranan penting, yakni memiliki karakteristik tangguh dan tahan terhadap krisis ekonomi. Proses pengembangan usaha yang dilakukan para UMKM dapat menciptakan wirausahawan tangguh, mandiri serta memiliki sikap mental yang kuat dan unggul.

UMKM harus memikirkan dua hal dalam usahanya, yaitu kebutuhan antara konsumen dan UMKM itu sendiri. Untuk memenuhi kebutuhan konsumen, manajemen harus mengeluarkan biaya yang lebih tinggi agar tercapai kualitas produk yang baik. Sehingga perusahaan harus meningkatkan harga jual kepada konsumen, dan berdampak langsung pada kenaikan pendapatan UMKM.

Salah satu UMKM yang penulis teliti adalah UD. Indah Sari Jaya yang merupakan usaha kecil yang bergerak dalam bidang produksi tahu dan melakukan produksi setiap hari. UD. Indah Sari Jaya ini merupakan salah satu industri yang cukup memiliki daya tarik tersendiri bagi peneliti untuk dijadikan sebagai objek penelitian, karena UMKM tersebut belum sepenuhnya melakukan analisis BEP untuk menganalisis dalam menentukan pencapaian laba.

Penulis mengambil topik ini karena melihat banyaknya perusahaan yang bergerak dalam bidang yang sejenis. Hal ini membuat perusahaan yang bergerak dalam bidang ini saling bersaing dalam meningkatkan produksi dengan harga yang terjangkau, disamping kualitas yang bagus. Tujuan perusahaan pada umumnya yaitu memperoleh laba, besar kecilnya laba menjadi ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya dan menekan biaya-biaya seminimal mungkin dalam perencanaan laba yang ditargetkan sebagai manajemen yang sukses. Untuk menetapkan besarnya laba diperlukan informasi yang tepat tentang biaya dan penjualan. Melalui informasi inilah dapat disusun perencanaan laba suatu perusahaan.

Laba diperlukan untuk menjalankan operasi perusahaan dengan lancar serta memberikan peluang bagi perluasan usaha. Laba diperoleh apabila total

pendapatan melebihi total biaya yang dikeluarkan. Besarnya laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu total biaya yang dikeluarkan, total pendapatan yang diperoleh dan harga jual produk. Ketiga faktor ini saling berkaitan erat satu sama lain karena biaya yang dikeluarkan akan menentukan harga jual dan faktor harga akan mempengaruhi total pendapatan dan pencapaian laba perusahaan.

Dalam proses perencanaan laba diperlukan suatu analisis untuk menjelaskan hubungan antara total biaya, harga jual dan tingkat penjualan yang ada menjadi suatu bentuk analisis yang berlaku umum. Salah satu bentuk dari analisis ini adalah dengan menggunakan analisis *break even point* yang sering pula disebut dengan titik impas untuk mengetahui penjualan minimum agar perusahaan tidak rugi.

Oleh karena itu manajemen harus menentukan titik impas agar dapat menghitung margin pengaman (*margin of safety*) yang menunjukkan seberapa banyak penjualan bisa turun dari jumlah yang ditargetkan sebelum perusahaan mengalami kerugian.

Berdasarkan kenyataan tersebut, pihak manajemen dituntut untuk mengelola perusahaannya dengan mendasarkan pada perencanaan yang matang. Perencanaan yang baik selain didukung dengan unsur-unsur subyektif juga didukung dengan perhitungan secara kuantitatif. Salah satu perhitungan kuantitatif yang dapat dipakai adalah analisa *Break Even Point* yaitu teknik analisa yang menggunakan tingkat variabilitas biaya untuk mengukur pengaruh volume dalam menghasilkan laba.

Dengan adanya analisa *Break Even Point* dapat diperoleh gambaran mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba perusahaan. Dalam analisa ini biaya akan dipisahkan menjadi biaya variabel dan biaya tetap sehingga laporan rugi laba yang disusun dengan metode *Direct Costing* akan sangat membantu di dalam menentukan *Break Even Point*. *Break Even Point*

adalah suatu titik yang menunjukkan keadaan dimana perusahaan tidak mengalami laba / rugi.

Dengan mengetahui titik *Break Even* dan faktor-faktor yang mempengaruhi maka perusahaan akan dapat merencanakan laba pada berbagai tingkat penjualan yang dikehendaki serta dapat membuat putusan mengenai program perluasan yang diharapkan dapat menaikkan profitabilitas perusahaan. Pada saat ini masih banyak perusahaan belum menggunakan teknik analisa yang ilmiah dalam merencanakan laba yang diinginkan hal ini dikarenakan perusahaan tersebut masih mempunyai prinsip asal dapat mempertahankan hidupnya saja atau bisa juga dikarenakan perusahaan belum mengetahui dan mengerti manfaat analisa BEP. Demikian pula halnya dengan UD. Indah Sari Jaya, perusahaan tersebut sampai saat ini belum pernah melakukan perencanaan laba dengan metode tertentu sehingga manajemen tidak mempunyai pedoman dalam melaksanakan kegiatan usaha, terutama yang berhubungan dengan volume penjualan, biaya dan laba dalam rangka mengupayakan peningkatan laba.

Dari permasalahan tersebut, maka penulis memilih judul untuk skripsi yaitu **“ANALISIS *BREAK EVEN POINT* DALAM PERENCANAAN PENETAPAN LABA PADA UD. INDAH SARI JAYA”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Pada tingkat berapakah penjualan tahu UD. Indah Sari Jaya agar mencapai *Break Even Point* ?
2. Berapa besar *margin of safety* yang dicapai UD. Indah Sari Jaya agar tidak mengalami kerugian ?

### 1.3 Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah diatas, tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pada tingkat berapakah penjualan tahu UD. Indah Sari Jaya agar mencapai *Break Even Point*.
2. Untuk mengetahui besar *margin of safety* yang dicapai UD. Indah Sari Jaya agar tidak mengalami kerugian.

### 1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Aspek Akademis

Sebagai bahan referensi untuk penelitian dibidang analisis *break event point* dimasa yang akan datang dan sebagai bahan untuk menambah khasanah pustaka pada jurusan akuntansi berdasarkan penerapan yang ada dalam kenyataan.

2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan

Peneliti berharap hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan bagi kemajuan ilmu pengetahuan dalam bidang Akuntansi, khususnya mengenai hubungan antara penerapan *break event point* dan laba perusahaan juga dapat digunakan menjadi bahan untuk peneliti selanjutnya.

3. Aspek Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu pihak UD. Indah Sari Jaya dalam meningkatkan kualitas dan nilai-nilai dalam perusahaan, terutama yang berkaitan dengan analisis *break even point* untuk meningkatkan laba perusahaan, sehingga dapat lebih baik dan berprestasi dari sebelumnya.