

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Indonesia dikenal sebagai negara agraris dengan sebagian besar penduduknya bekerja pada bidang pertanian. Indonesia merupakan negara agraris yang memiliki lahan pertanian yang luas, sumber daya alam melimpah. Indonesia adalah Negara penghasil kopi terbesar ke empat di dunia. Pada 2021 Indonesia dapat menghasilkan kopi sebanyak 720.000 Ton kopi.

Kopi adalah tanaman tropis yang dapat tumbuh hampir di mana saja, kecuali tempat dengan suhu yang sangat tinggi atau daerah tandus yang tidak cocok untuk kehidupan tanaman kopi. Tanaman kopi telah dijadikan komoditas perdagangan selama dua ribuan tahun. kopi adalah minuman penyegar tubuh dan pikiran. Rasa kantuk dan tubuh yang lelah bisa hilang setelah beberapa saat (Syakir, 2010). Kopi merupakan salah satu tanaman perkebunan yang telah lama dibudidayakan dan memiliki nilai ekonomi yang relatif tinggi di antara komoditas perkebunan lainnya. Kopi merupakan komoditas andalan ekspor dan sumber devisa negara, selain menjadi sumber pendapatan masyarakat (Rahardja, 2012).

Pertumbuhan bisnis kopi tidak hanya dalam hal ekspor namun banyak juga banyak lahir usaha mikro kecil menengah (UMKM) didalam bisnis kopi salah satunya pengusaha sangrai biji kopi atau yang dikenal *Coffee roastery*. Bisnis kopi adalah bisnis yang menguntungkan dan juga memiliki resiko, khususnya pada bisnis penyedia jasa sangrai kopi atau yang dikenal *coffee roastery*. Pada era sekarang para pengusaha harus mampu membuat suatu perencanaan dan perhitungan yang matang. Penting bagi pengusaha untuk mengetahui perhitungan yang dapat menjadi dasar penentuan harga jual dan volume penjualan. Tujuan pengusaha ialah untuk memperoleh laba. Tujuan mendapatkan laba yang besar sangat penting untuk memperhitungkan faktor yang terkait dengan biaya, volume, dan laba. Ketiga faktor tersebut memiliki hubungan satu sama lain dan setiap faktornya memiliki peran penting.

Tujuan pengusaha mendirikan suatu usaha ialah untuk mendapatkan keuntungan dengan pengeluaran serendah-rendahnya. Ukuran yang umum dipakai untuk menilai sukses tidaknya perusahaan adalah laba/keuntungan yang diperoleh perusahaan. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain dan memegang peranan sangat penting. Untuk mencapai tujuan tersebut, perusahaan memerlukan manajemen yang baik dalam perencanaan, pengelolaan dan pengambilan keputusan bagi perusahaan. Perencanaan adalah faktor penting yang akan menentukan kelancaran perusahaan. Pihak perusahaan harus mampu menyusun strategi yang akan ditempuh sehingga tujuan perusahaan untuk memperoleh keuntungan dapat dicapai.

Penyusunan perencanaan laba diperlukan perhitungan yang tepat. Penyusunan perencanaan, perusahaan membutuhkan informasi tentang biaya yang dikeluarkan, seperti biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tambahan (*variable cost*) supaya mengetahui dititik berapa penjualan yang harus dicapai agar memperoleh laba dan pada jumlah penjualan berapa yang harus dicapai oleh perusahaan supaya untuk mencapai titik impas dan dijumlah penjualan berapa supaya tidak mengalami kerugian. analisis yang dapat digunakan dalam perencanaan laba adalah *Break Even Point* dan *Margin of safety*. Analisis *break even point* adalah bentuk analisis biaya, volume dan laba yang mempunyai hubungan sangat erat dengan penyusunan anggaran. *Break Even Point* adalah titik dimana jumlah pendapatan penjualan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian pada titik ini perusahaan tidak memperoleh laba, namun juga tidak menderita kerugian (Krismiaji & Aryani, 2011:170). BEP juga akan memberikan informasi tentang *margin of safety* yang berguna untuk mengetahui seberapa besar batas maksimal penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian. *Break even point* sering digunakan perusahaan untuk merencanakan volume produksi dan volume penjualan. Tujuan dan manfaat analisis *break even point* adalah mengetahui total hasil penjualan sama dengan total biaya tetap dan biaya variable, dengan kata lain untuk mengetahui titik pulang pokok suatu usaha. *Margin of safety* adalah jumlah unit yang terjual atau diharapkan akan terjual atau pendapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan

diperoleh di atas titik impas (Krismiaji & Aryani, 2011:192). *Margin of safety* menjelaskan seberapa besar jumlah pendapatan yang dapat menurun namun kerugian tidak terjadi. Semakin besar *Margin of safety* maka semakin rendah resiko terjadi kerugian bila terjadi penurunan pendapatan. Analisa BEP dan MOS akan memudahkan manajemen untuk melakukan perencanaan laba dengan mengetahui berapa penjualan yang harus dicapai agar mencapai titik impas (*break even point*) dan berapa besar volume penjualan yang boleh turun sebelum kerugian terjadi (*Margin of safety*) sehingga akan membantu manajemen dalam pengambilan keputusan dan melakukan perencanaan sehubungan dengan kebijakan untuk menaikkan laba. Maka dari itu perusahaan perlu melakukan perencanaan laba perusahaan dengan menggunakan konsep *Break Even Point* dan *Margin Of Safety*.

Saat ini masih banyak UMKM yang belum menerapkan manajemen keuangan yang baik dikarenakan kurangnya pengetahuan mengenai rencana perhitungan secara sistematis dan terukur. Terutama dalam pengelolaan keuangan yang mana cukup besar pengaruhnya dalam perencanaan laba sebuah perusahaan. Salah satu fungsi manajemen ialah sebagai alat dalam membantu proses perencanaan (*planning*). Salah satu pendekatan yang dapat digunakan manajemen dalam perencanaan laba adalah analisis *cost volume-profit* yang dapat diartikan suatu teknik analisis untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, volume kegiatan dan laba. Dimana tiga faktor tersebut sangat berhubungan erat dengan analisis yang akan penulis gunakan pada penelitian ini.

Penting bagi setiap perusahaan untuk mengetahui seberapa besar tingkat titik impas operasi perusahaannya, seberapa besar pendapatan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian dan menilai seberapa besar pendapatan yang bisa dicapai dibandingkan total dana yang diinvestasikan.

Salah satu UMKM di Kota Palembang dalam bidang usaha sangrai kopi adalah “Koloni Coffee Roastery”. Koloni Coffee Roastery beralamat di Jalan Letnan Murod No.580, 20 ilir D.IV, kecamatan Ilir Timur 1, Kota Palembang, Sumatera Selatan. Penulis memilih “Koloni Coffee Roastery” sebagai tempat melaksanakan penelitian. Koloni Coffee Roastery merupakan salah satu contoh

UMKM yang penulis ketahui belum melakukan perhitungan BEP dan MOS secara sistematis dalam perencanaan laba. Berikut ini produk kopi Koloni Coffee Roastery



Gambar 1.1 Produk Kopi Koloni Coffee Roastery

Sumber : Koloni Coffee Roastery

Berikut ini adalah jumlah penjualan Koloni Coffee Roastery pada bulan Juli 2021 – Juni 2022

Tabel 1.1 Penjualan Koloni Coffee Roastery bulan Juli 2021 – Juni 2022

Bulan	Penjualan Produk					
	Arabika		Robusta		House Blend	
Juli 2021	Rp 750.000	2	Rp 119.000	1	Rp 18.285.000	115
Agustus 2021	Rp 1.125.000	3	Rp 119.000	1	Rp 18.285.000	115
September 2021	Rp 1.125.000	3	Rp 238.000	2	Rp 18.603.000	117
Oktober 2021	Rp 1.125.000	3	Rp 357.000	3	Rp 18.762.000	118
November 2021	Rp 1.500.000	4	Rp 357.000	3	Rp 18.762.000	118
Desember 2021	Rp 1.875.000	5	Rp 238.000	2	Rp 19.080.000	120
Januari 2022	Rp 1.875.000	5	Rp 476.000	4	Rp 19.080.000	120
Februari 2022	Rp 1.500.000	4	Rp 476.000	4	Rp 19.080.000	120
Maret 2022	Rp 1.500.000	4	Rp 476.000	4	Rp 19.239.000	121
April 2022	Rp 1.125.000	3	Rp 357.000	3	Rp 17.490.000	110
Mei 2022	Rp 1.500.000	4	Rp 238.000	2	Rp 19.239.000	121
Juni 2022	Rp 1.500.000	4	Rp 476.000	4	Rp 19.239.000	121
Total Penjualan	Rp 16.500.000	44	Rp 3.927.000	33	Rp 225.144.000	1416

Sumber : Koloni Coffee Roastery

Berdasarkan tabel diatas penjualan pada Koloni Coffee mengalami kenaikan pada awal tahun 2022 dibandingkan 2021. Namun berdasarkan pernyataan pemilik yang penulis dapatkan saat melakukan wawancara, pemilik Koloni Coffee Roastery menyatakan bahwa telah mendapatkan laba pada tahun kedua atau Tahun 2020. Oleh Karena itu, dapat disimpulkan penjualan Koloni Coffee Roastery pada tahun 2018-2020 lebih tinggi dibandingkan tahun 2021-2022. Koloni Coffee Roastery dapat melakukan analisa *Break even Point* dan *Margin of Safety* untuk perencanaan laba agar mencapai penjualan yang sama atau melebihi penjualan yang pernah didapatkan pada tahun-tahun sebelumnya.

Fenomena yang ditemukan penulis saat melakukan pengamat didapatkan pada kota Palembang banyak pengusaha yang hanya membuka usaha kedai kopi namun tidak memiliki sangrai kopi sendiri dan juga masih banyak para pengusaha dibidang kopi tidak memiliki perencanaan keuangan pada awal membuka usaha. Maka dari itu Koloni Coffee Roastery memilih untuk membuka *Coffee Roastery* sebagai penyedia biji kopi untuk kedai kopi pada Kota Palembang. Penulis sendiri tertarik untuk mengetahui berapa waktu dan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas. Sebab dari itu analisis *Break Even Point* dan *Margin of Safety* dapat menjadi tolak ukur untuk menentukan target pulang pokok usaha dan untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian dan juga sebagai sarana membantu UMKM melakukan perencanaan keuangan yang dapat memberikan informasi bermanfaat bagi pelaku UMKM untuk menjalankan usahanya. Dari uraian diatas maka penulis memilih judul “**Analisis Perhitungan *Break Even Point, Margin of Safety* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada Koloni Coffee Roastery**” pada penelitian ini.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah dijelaskan diatas, maka berikut ini beberapa permasalahan yang akan diteliti:

1. Bagaimana perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk mencapai batas minimum penjualan dan jumlah kilogram dan rupiah pada Koloni *Coffee Roastery* ?
2. Bagaimana perhitungan *Margin Of Safety* yang harus disiapkan oleh Koloni *Coffee Roastery* untuk mengetahui seberapa besar volume penjualan yang dianggarkan atau hasil penjualan tertentu agar tidak menderita kerugian ?
3. Bagaimana Perhitungan Perencanaan laba yang akan ditargetkan setelah mendapat hasil *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* ?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai dari penelitian ini adalah mengetahui perhitungan *Break Even Point* agar dapat membuat target penjualan dalam jumlah kilogram dan rupiah untuk merada pada posisi pulang pokok usaha. Selanjutnya untuk mengetahui *Margin Of Safety* untuk memberikan petunjuk mengenai jumlah maksimum penurunan volume penjualan sehingga tidak akan mengakibatkan kerugian dan melakukan perencanaan laba pada Koloni *Coffee Roastery*.

1.4 Manfaat Penelitian

Penulisan penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi pertimbangan informasi yang berarti bagi para peneliti selanjutnya, yang tertarik melakukan penelitian dalam ruang lingkup yang sama.

2. Secara Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan evaluasi bagi pengusaha dalam pengambilan keputusan disetiap kegiatan usahanya agar mampu meningkatkan pendapatan usaha.