

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Suatu usaha atau kegiatan yang mengolah bahan mentah atau bahan setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan biasa disebut dengan sektor industri. Sektor industri dapat menjadi prioritas utama dalam mendorong pertumbuhan sektor-sektor lainnya. Sehingga keberadaan industri seperti UMKM sebenarnya sangat berperan dalam kegiatan perekonomian nasional, seperti dalam menciptakan lapangan pekerjaan yang dapat memberikan kesejahteraan bersama.

Pada hakikatnya usaha yang didirikan tidak lain untuk memperoleh keuntungan yang digunakan sebagai kelangsungan hidup, serta perkembangan usaha yang pesat dalam rangka perolehan laba dan untuk menjaga kontinuitas usaha tersebut. Namun perkembangan dan kemajuan dunia usaha menyebabkan berbagai persaingan yang semakin ketat, sedangkan upaya dalam memperoleh laba tidak terlepas dari masalah penjualan. Seiring banyaknya perusahaan pesaing dengan produk sejenis mulai bermunculan, sehingga menuntut sebuah perusahaan untuk memiliki strategi dalam menjual produknya. Strategi setiap perusahaan pasti berbeda-beda, namun semuanya pasti memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh laba/keuntungan.

Untuk memperoleh laba, perusahaan harus mencapai volume penjualan yang besar dari pada biaya-biaya yang dikeluarkan. Maksudnya berapa banyak penjualan yang harus dilakukan perusahaan agar memperoleh pendapatan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan, serta berapa banyak penjualan yang harus dikeluarkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Kemampuan suatu perusahaan dalam memperoleh laba atau profit seringkali menjadi tolak ukur keberhasilan manajemen suatu perusahaan. Hal ini disebabkan kemampuan manajemen untuk melihat kemungkinan dan peluang di masa yang akan datang. Manajemen juga perlu mengambil keputusan untuk mencapai tujuan perusahaan dan mempercepat pertumbuhan perusahaan. Oleh karena itu, manajemen

perusahaan memerlukan suatu perencanaan untuk mencapai tujuan tersebut. Salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah perencanaan laba.

Menurut Pangemanan, (2016) “Perencanaan laba adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba”. Dalam suatu perencanaan laba hubungan biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting bagi suatu perusahaan. Dalam hal ini, Biaya menentukan harga untuk merealisasikan tingkat keuntungan, harga jual mempengaruhi volume penjualan, dan volume penjualan secara langsung mempengaruhi volume produksi, sehingga pada akhirnya volume penjualan dan produksi akan mempengaruhi laba perusahaan. “Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat sekarang atau masa yang akan datang” (Siregar dkk., 2017). Perencanaan laba memerlukan alat bantu dalam menganalisis biaya-volume-laba, salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis titik impas atau disebut dengan istilah “*break even point*”.

Analisis titik impas atau analisis hubungan biaya, volume, dan laba memiliki teknik yang digunakan untuk menggabungkan, mengkoordinasikan dan menafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen membuat keputusan. Oleh karena itu, “analisis (*break even point*) adalah keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total)” (Siregar dkk., 2017). Maksudnya laba yang dihasilkan memiliki nilai yang sama dengan nilai yang dibutuhkan untuk proses produksi. Jadi titik impas itu suatu kondisi dimana jumlah keseluruhan pendapatan sama dengan jumlah keseluruhan biaya dalam setiap produksi barang atau jasa. Melalui analisis ini, manajemen dapat memperoleh informasi tentang penjualan minimum yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Analisis ini juga menunjukkan seberapa besar volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

UMKM Bos Muda Rumah Kayu Tanjung Baru Petai adalah sebuah usaha yang bergerak dibidang kerajinan kayu, yaitu pembuatan rumah kayu *Knock*

*Down* dengan berbagai macam tipe, model, jenis, bentuk dan ukuran rumah kayu panggung yang minimalis. Produk yang dibuat oleh UMKM Bos Muda Rumah Kayu berupa rumah panggung, rumah lumbung, rumah limas, rumah segitiga dan gazebo dengan bahan kayu yang digunakan adalah 100% *full* kayu. Dari beberapa produk tersebut, produk yang paling banyak dipesan yaitu rumah lumbung karena tampilannya yang sangat menarik dengan harga yang sangat terjangkau sehingga banyak orang yang berminat untuk membeli produk rumah lumbung tersebut. Produk yang dihasilkan berupa gazebo dengan ukuran 3x3m yang harga jual normalnya Rp25.000.000, rumah kayu model lumbung dengan ukuran 4x6m yang harga jual normalnya Rp50.000.000, dan rumah kayu model limas dengan ukuran 9x16,5m yang harga jual normalnya Rp200.000.000. Pada tahun 2021 UMKM Bos Muda Rumah Kayu memiliki omset penjualan atas seluruh produk sekitar Rp800.000.000,-. Aset yang dimiliki oleh UMKM Bos Muda Rumah Kayu berupa tanah, mesin sugu, mesin ropil, mesin amplas, mesin bor, dan mesin kompresor.

Dikarenakan perusahaan tidak memiliki *staff* bagian akuntansi, maka UMKM Bos Muda Rumah Kayu belum melakukan pengelompokan terhadap biaya produksi terutama pada biaya tetap dan biaya variabel, sehingga dapat menimbulkan suatu kesalahan yang dapat berdampak bagi perusahaan. Kesalahan dalam pengelompokan biaya produksi tersebut dapat berdampak pada penurunan laba perusahaan. Oleh sebab itu, analisis titik impas dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba perusahaan agar tidak mengalami kerugian bagi perusahaan di masa yang akan datang.

Berdasarkan penjelasan di atas, penulis bermaksud akan melakukan analisis titik impas pada UMKM Bos Muda Rumah Kayu. Hal ini untuk menentukan tingkat aktivitas di mana pendapatan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetap. Untuk itu penulis menyusun Tugas Akhir dengan judul “**Analisis Break Even Point Terhadap Perencanaan Laba Pada UMKM Bos Muda Rumah Kayu Tanjung Baru Petai**”.

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu:

1. Bagaimanakah penghitungan titik impas (*break even point*) terhadap perencanaan laba untuk produk gazebo pada UMKM Bos Muda Rumah Kayu?
2. Bagaimanakah penghitungan titik impas (*break even point*) terhadap perencanaan laba untuk produk rumah lumbung pada UMKM Bos Muda Rumah Kayu?
3. Bagaimanakah penghitungan titik impas (*break even point*) terhadap perencanaan laba untuk produk rumah limas pada UMKM Bos Muda Rumah Kayu?

## 1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Ruang lingkup masalah yang diangkat dalam proposal laporan akhir ini sebagai pembatasan masalah agar pembahasan menjadi jelas dan tidak meluas ke hal-hal yang tidak diinginkan. Maka penulis membatasi permasalahan yang diutamakan yaitu analisis perhitungan *Break Even Point* dan perencanaan laba, serta pengklasifikasian biaya pada UMKM Bos Muda Rumah Kayu. Data yang dianalisis adalah rekapitulasi penjualan untuk 3(tiga) produk yang paling dominan dipesan, yaitu gazebo, rumah lumbung, dan rumah limas dengan objek penelitian pada tahun 2021.

## 1.4 Tujuan Dan Manfaat Penulisan

### 1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan yang hendak diraih adalah :

- 1) Untuk mengetahui penghitungan *break even point* (titik impas) terhadap perencanaan laba untuk produk gazebo pada UMKM Bos Muda Rumah Kayu.

- 2) Untuk mengetahui penghitungan *break even point* (titik impas) terhadap perencanaan laba untuk produk rumah lumbung pada UMKM Bos Muda Rumah Kayu.
- 3) Untuk mengetahui penghitungan *break even point* (titik impas) terhadap perencanaan laba untuk produk rumah limas pada UMKM Bos Muda Rumah Kayu.

#### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

Dalam penulisan laporan akhir ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak, antara lain:

1. Bagi Penulis

Laporan ini diharapkan dapat menambah pengetahuan penulis dalam meningkatkan penguasaan terhadap ilmu pengetahuan khususnya dibidang akuntansi manajemen.

2. Bagi perusahaan

Laporan ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan untuk mengambil langkah-langkah yang tepat dalam perkembangan perusahaan pada masa yang akan datang.

#### **1.5 Metode Pengumpulan Data**

Dalam penyusunan laporan akhir, dibutuhkan data-data yang andal, objektif, lengkap, dan akurat. Sehingga data tersebut dapat dijadikan bahan analisis guna dapat menyelesaikan masalah perusahaan. Menurut Anwar, (2016), “Pengumpulan data diperoleh dari survei, observasi, dan dokumentasi”. Antara lain yaitu:

1. Survei

Survei adalah cara pengumpulan data dimana peneliti mengajukan pertanyaan kepada responden baik dalam bentuk lisan maupun tertulis. Jika pertanyaan diajukan dalam bentuk lisan disebut wawancara, sedangkan jika diajukan dengan cara tertulis disebut kuesioner.

- a. Wawancara (*interview*) adalah teknik pengumpulan data yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subjek penelitian. Pada saat pengajuan pertanyaan, peneliti dapat berbicara berhadapan langsung dengan responden atau berbicara lewat telepon.

- b. Kuesioner adalah pengumpulan data yang tidak memerlukan kehadiran peneliti, namun cukup diwakili oleh daftar pertanyaan yang sudah disusun secara cermat.
2. Pengamatan (*Observation*)  
Pengamatan merupakan cara pengumpulan data melalui proses pencatatan perilaku subjek, objek, atau kejadian yang sistematis tanpa adanya pertanyaan atau komunikasi dengan individu-individu yang diteliti.
3. Dokumentasi  
Dokumentasi biasanya untuk mengumpulkan data sekunder dari berbagai sumber baik secara pribadi maupun kelembagaan. Data seperti laporan keuangan, data produksi, riwayat perusahaan, dan sebagainya biasanya telah tersedia di lokasi penyusunan tinggal menyalin sesuai dengan kebutuhan.

Berdasarkan dari teknik pengumpulan data yang telah dijelaskan diatas, maka penulis menggunakan metode survei (wawancara) sebagai teknik pengumpulan data untuk penelitian ini.

Sugiyono, (2018) menyatakan jenis data berdasarkan sumbernya dapat digolongkan menjadi dua, yaitu:

1. Data Primer  
Data primer adalah sumber data yang didapatkan langsung oleh pengumpul data. Data tersebut diperoleh dari angket yang dibagikan kepada responden, kemudian responden akan menjawab secara sistematis.
2. Data Sekunder  
Data sekunder adalah data yang tidak diberikan langsung kepada pengumpul data. Biasanya data ini berbentuk file, dokumen, atau melalui orang lain. Peneliti mendapatkan tambahan data melalui berbagai sumber, mulai dari buku, laporan, jurnal, artikel, berita dan penelitian terdahulu.

Berdasarkan teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis, maka laporan akhir ini disusun berdasarkan data primer yang meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, daftar biaya produksi, harga jual normal maupun harga jual khusus, dan data penjualan tahun 2021 pada UMKM Bos Muda Rumah Kayu.

## **1.6 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan merupakan gambaran umum mengenai isi dari keseluruhan pembahasan yang bertujuan untuk memudahkan pembaca dalam mengikuti alur pembahasan yang terdapat dalam laporan akhir ini. Adapun sistematika penulisan dalam laporan akhir ini adalah sebagai berikut :

### **BAB I Pendahuluan**

Berisi tentang latar belakang yang membahas permasalahan yang dihadapi, rumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan yang akan dilakukan, metode pengumpulan data yang digunakan dan sistematika penulisan.

### **BAB II Tinjauan Pustaka**

Dalam bab ini penulis akan menguraikan teori-teori, antara lain: pengertian dan klasifikasi biaya, titik impas (*break even point*), tingkat keamanan (*margin of safety*), serta pengertian perencanaan laba.

### **BAB III Gambaran Umum Perusahaan**

Penulis akan menguraikan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan perusahaan, antara lain: sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas, aktivitas perusahaan, kapasitas produksi, daftar biaya produksi serta daftar aset tetap.

### **BAB IV Hasil dan Pembahasan**

Pada bab ini akan dianalisis data yang diperoleh dari perusahaan berdasarkan tinjauan pustaka, antara lain: perhitungan penyusutan mesin dan bangunan, perhitungan BOP berupa listrik, analisis klasifikasi biaya, analisis titik impas, analisis titik impas untuk multi produk, analisis tingkat keamanan (*margin of safety*), serta perencanaan laba pada tahun 2022.

### **BAB V Simpulan dan Saran**

Pada bab terakhir ini, penulis akan menarik kesimpulan dari permasalahan dan analisis yang telah diuraikan dari bab-bab sebelumnya, serta memberikan saran yang mungkin bermanfaat bagi UMKM Bos Muda Rumah Kayu Tanjung Baru Petai.