

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap usaha pada prinsipnya berusaha untuk mempertahankan kelangsungan kegiatan usahanya, dengan memanfaatkan sumber daya yang ada dalam usaha. Hal ini dilakukan agar tercapainya laba semaksimal mungkin sehingga akan membuat usaha itu berkembang lebih maju dan dapat bersaing dan dapat bersaing dalam perkembangan dunia usaha yang semakin pesat. Seiring dengan meningkatnya perekonomian di Indonesia, maka segala kebutuhan juga terus meningkat, salah satunya adalah kebutuhan akan pakaian. Kebutuhan pakaian dikalangan masyarakat mulai dari seragam sekolah, baju maka meningkat pula peluang usaha mendukung keamanan dan kenyamanan seseorang dalam berpakaian.

Industri konveksi merupakan salah satu industri penghasil pakaian jadi seperti kemeja, jaket, celana, kaos, pakaian kerja, pakaian olahraga, dan lain-lain. Perkembangan industri pakaian jadi (konveksi) menunjukkan peningkatan, hal ini terlihat pada perkembangan nilai produksinya. Berdasarkan data statistik dari kementerian perindustrian (2018) pada perkembangan nilai produksi industri besar dan menengah Indonesia bahwa pencapaian trend yang dialami sektor industri pakaian jadi (konveksi) dari tekstil untuk periode empat tahunan pada tahun 2010 – 2013 yaitu mencapai 9,22%. Pencapaian trend positif dari industri konveksi khususnya produk pakaian jadi tersebut diperkirakan nantinya akan mengalami peningkatan dari tahun-ke tahun, hal ini menjadi daya tarik para pelaku bisnis untuk berlomba-lomba membuka usaha dibidang konveksi dikarenakan industri konveksi memiliki prospek yang bagus dilihat dari segi konsumen maupun profit. Untuk itu dalam menciptakan sebuah produk, produsen harus memperhatikan kualitas produk. Produk yang berkualitas menjadi kriteria utama konsumen dalam pemilihan produk yang ditawarkan oleh perusahaan industri. Menurut Prawirosentono, kualitas suatu produk adalah keadaan fisik, fungsi, dan sifat suatu

produk bersangkutan yang dapat memenuhi selera dan kebutuhan konsumen dengan memuaskan sesuai nilai uang yang telah dikeluarkan. Sedangkan menurut Goetsch dan Davis kualitas adalah suatu kondisi dinamis yang berkaitan dengan produk, pelayanan, orang, proses, dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi apa yang diharapkan.

Pada usaha konveksi terdapat beberapa kegiatan antara lain yaitu proses pemotongan sesuai dengan pola pakaian, proses bordir/sablon, proses menjahit, proses finishing (merapikan), melakukan pemasangan kancing, dsb. Proses yang terdapat didalam usaha konveksi merupakan proses yang berkesinambungan karena apabila terdapat produk cacat di akhir proses pasti disebabkan oleh proses sebelumnya. Oleh karena itu pada usaha konveksi diperlukan quality control yang baik agar produk yang dihasilkan sesuai dengan permintaan konsumen. Adanya produk cacat dapat disebabkan oleh berbagai macam hal yaitu kondisi bahan baku yang diterima, mesin yang digunakan, human error, lingkungan dan lain sebagainya.

Salah satu usaha konveksi yaitu Konveksi CV.Lima Saudara yang beralamat di lorong Kop. Slamet,Suka Bangun, Kec Sukarami, Kota Palembang, Sumatra Selatan. Usaha ini bergerak dibidang seperti seragam sekolah, baju, jaket, sweater, topi,dasi,Dll. Usaha yang sudah berjalan ini tentunya sudah mengalami pasang surutnya peminat, dan usaha KONVEKSI CV.LIMA SAUDARA ini belum ada perhitungan secara rinci mengenai biaya yang dikeluarkan. Untuk mengetahui apakah usaha tersebut pendapatannya sama dengan pengeluaran, atau keadaan tersebut mendapat untung dan juga tidak menderita kerugian yaitu dengan cara menggunakan analisis *break even point* (BEP). Analisis *break event point* sering digunakan untuk menegetahui kemampuan usaha untuk menekan biaya, serta mengetahui batas usaha tidak mengalami laba dan tidak menderita kerugian.

Salah satu unsur penting dalam *break event point* yaitu pemisahan biaya. pemisahan yang digunakan dalam analisis *break event point* yaitu biaya tetap dan biaya variabel untuk menentukan kapasitas produksi agar usaha tidak mengalami rugi dengan biaya yang dikeluarkan dan laba yang didapat. Dalam rangka memproduksi atau menghasilkan produk yang baik barang atau jasa, usaha terlebih

dahulu merencanakan berapa besar laba yang akan diperoleh. Artinya laba merupakan hal yang sangat penting atau utama yang harus dicapai dalam setiap usaha.

Berdasarkan uraian pada latar belakang yang telah dicantumkan di atas, maka penulis tertarik mengambil judul: **Analisis *Break Event Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Konveksi CV Lima Saudara.**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan data yang diperoleh dari CV Lma Saudara yaitu data laporan harga pokok produksi dan laporan laba rugi, diketahui permasalahan yang terjadi pada perusahaan yaitu sebagai berikut :

1. Perusahaan belum melakukan pemisahan biaya tetap untuk kegiatan operasional yang terdiri dari biaya listrik, biaya gaji karyawan, biaya penyusutan mesin, biaya lain lain serta biaya variabel
2. Perusahaan belum melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah pada ketiga produk pakaian.
3. Perusahaan belum melakukan perhitungan *Margin Of Safety* (MoS) pada Cv Lima Saudara.

Dari alternatif-alternatif permasalahan tersebut, maka yang menjadi masalah pokok dari perusahaan adalah belum diterapkannya analisis Break Even Point (BEP) atau titik impas sebagai perencanaan laba jangka pendek untuk tahun mendatang pada konveksi CV Lima Saudara.

1.3. Ruang Lingkup Pembahasan

Untuk memberikan gambaran yang jelas terhadap pembahasan, serta agar analisis menjadi terarah dan sesuai dengan pembahasan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan hanya pada analisis Break Even Point dan perhitungan Margin Of Safety terhadap laporan laba rugi pada konveksi CV Lima Saudara pada tahun 2020,2021 dan 2022

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1. Tujuan Penulisan

Sesuai dengan yang telah diuraikan diatas , tujuan penyusunan laporan proposal ini adalah

1. Untuk mengetahui besarnya biaya variabel dan biaya tetap untuk suatu produk jasa yang diberikan dengan melakukan pengklarifikasian biaya.
2. Untuk mengetahui batas aman pendapatan usaha dengan melakukan perhitungan *Break Even Point* dalam unit serta rupiah dengan jasa yang diberikan.
3. Untuk mengetahui besar volume pendapatan jasa dalam batas aman untuk mencapai laba yang diinginkan dengan cara melakukan *margin of safety*

1.4.2 Manfaat Penulisan

1. Bagi perusahaan:
memberikan masukan yang berguna bagi usaha dalam membuat perencanaan laba dengan menggunakan analisis *break event point*
2. Bagi penulis
diharapkan dapat menambah wawasan penulis mengenai kondisi usaha sebagai tempat penerapan ilmu pengetahuan yang diberikan kepada mahasiswa

1.5. Metode Pengumpulan Data

1.5.1 Teknik Pengumpulan Data

Dalam menyusun laporan akhir ini dibutuhkan data yang akurat, objektif dan mendukung analisis terhadap penyelesaian permasalahan yang ada diperusahaan. Adapun pengumpulan data dapat dilakukan (Sugiyono 2017:137) dengan beberapa metode sebagai berikut:

1. Teknik wawancara, merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu.

2. Teknik pengamatan/observasi, merupakan suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua di antara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.

3. Teknik dokumentasi, dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan (life histories),

Berdasarkan pengertian di atas, maka metode yang penulis gunakan adalah:

1. Wawancara

Penulis berkomunikasi langsung atau melakukan sesi Tanya jawab dengan pemilik konveksi CV. Lima Saudara

2. Observasi

Penulis melakukan pengamatan langsung di konveksi CV. Lima Saudara untuk dijadikan sebagai objek pengambilan data.

1.5.2 Sumber Data

sumber data yang dapat digunakan (Sugiyono 2017: 137) yaitu:

1. Data Primer, Data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpulan data.

2. Data Sekunder, Data sekunder adalah sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau dokumen.

Berdasarkan sumber data di atas, maka penulis menggunakan data primer dalam pengambilan data di konveksi CV. Lima Saudara. Data primer berupa hasil wawancara secara langsung di konveksi CV. Lima Saudara melalui pemilik usaha.

1.6. Sistematika Penulisan

Secara garis besar laporan akhir terdiri dari lima bab yang isinya mencerminkan susunan atau materi yang akan dibahas, tiap-tiap bab memiliki hubungan antar bab satu dengan lain. Untuk memberikan gambaran secara jelas, berikut ini diuraikan mengenai sistematika pembahasan laporan akhir ini secara singkat, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini penulis akan menjelaskan mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode-metode pengumpulan data, dan sistematika penulisan laporan akhir.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini akan teori teori yang digunakan untuk menganalisis data,. Teori-teori tersebut antara lain yaitu: pengertian akuntansi amanajemen,pengertian biaya, pengertian analisis *break event point*, manfaat analisis break event point, Klarifikasi biaya tetap dan variabel, analisis *break event point* ,metode perhitungan *break Event Point*, serta tingkat keamanan (*Margin of Safety*)

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini akan menguraikan hal-hal yang berhubungan dengan sumber data yaitu usaha-usaha yang menjadi bagian penulisan di dalam laporan akhir ini berupa sejarah singkat usaha dan aktivitas utama usaha dan ringkasan laporan keuangan usaha

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini penulis akan menguraikan analisis data sehubungan dengan biaya biaya diklarifikasi menjadi biaya tetap dan biaya variabel, perencanaan laba jangka penek dengan menggunakan alat analisis *break event point* serta perhitungan tingkat keamanan penjualan (*Margin of Safety*)

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini adalah bab terakhir dalam penyusunan laporan akhir. Bab ini berisikan kesimpulan dari hasil pembahasan pada bab sebelumnya. Pada bab ini juga penulis memberikan saran-saran yang mungkin akan bermanfaat bagi usaha.