

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan pada prinsipnya berusaha untuk mempertahankan kelangsungan kegiatan perusahaannya, dengan memanfaatkan sumber daya yang ada dalam perusahaan. Hal ini dilakukan agar tercapai laba semaksimal mungkin sehingga akan membuat perusahaan berkembang lebih maju dan dapat bersaing dalam perkembangan dunia usaha yang semakin pesat. Pencapaian laba tersebut tentunya perlu melakukan perencanaan terhadap target volume penjualan. Tingkat penerimaan laba selalu menjadi tujuan utama dalam kegiatan bisnis, karena dapat dijadikan sebagai sumber dana untuk kelangsungan hidup dalam memenuhi kebutuhan perusahaan itu sendiri. Ketika laba yang diterima telah mencapai target tentu perkembangan perusahaan semakin kuat untuk menghadapi persaingan yang cukup ketat diantara perusahaan lainnya. Sebaliknya apabila perusahaan tidak mencapai laba yang diinginkan, maka perusahaan akan mengalami kerugian.

Adanya pasar bebas saat ini dimana seluruh keputusan ekonomi dalam hal jual beli secara penuh dimiliki oleh pembeli dan penjual, sehingga persaingan usaha semakin tinggi atau kompetitif. Adanya persaingan yang kompetitif antar usaha maka suatu usaha harus mempunyai manajemen yang baik.

Manajemen yang baik harus menerapkan salah satu fungsi manajemen yaitu, merencanakan kegiatan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan pada periode yang akan datang. Tujuan perusahaan adalah memperoleh laba yang maksimal dengan modal yang tersedia di perusahaan. Dengan laba ini perusahaan dapat bertahan, tumbuh dan berkembang ditengah persaingan dunia industri yang semakin meningkat. Tingkat perolehan laba yang diperoleh perusahaan baik besar ataupun kecil merupakan ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Untuk mencapai laba yang optimal, perlu disusun perencanaan laba agar kemampuan perusahaan dapat dikerahkan secara terkoordinasi. Salah satu analisis perencanaan untuk meningkatkan laba yang diharapkan adalah Analisis *Break Event Point (BEP)*.

Break Even Point (BEP) merupakan suatu keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total). Keadaan tersebut biasanya ditunjukkan dalam jumlah volume aktivitas (jumlah unit penjualan). Perhitungan *Break Even Point* atau titik impas sangat bermanfaat bagi perusahaan yang ingin mengetahui dampak yang akan terjadi terhadap pendapatan, biaya, dan laba, sebagai akibat dari perubahan volume penjualan. Namun, banyak perusahaan khususnya UMKM yang tidak melakukan perhitungan *BEP* dalam merencanakan laba.

Perencanaan untuk menentukan laba yang maksimal diperlukan rencana yang matang, untuk memperhitungkan resiko yang akan mempengaruhi kelancaran aktivitas produksi, harga jual produk, maupun biaya yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan. Adanya perencanaan yang baik maka akan menunjang tugas manajemen untuk membantu tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan serta menilai serta menilai kemampuan perusahaan itu sendiri.

Rencana manajemen mengenai kegiatan industri dimasa yang akan datang pada umumnya dituangkan dalam anggaran, yang berisi perhitungan pendapatan yang akan diperoleh dan biaya yang akan dikeluarkan untuk pendapatan tersebut. Anggaran laba suatu perusahaan menjadi tolak ukur untuk mengevaluasi dan merealisasi kegiatan-kegiatan perusahaan dimasa yang akan datang, yang sudah maupun yang belum terlaksana. Maka dengan analisis *Break Even Point*, dapat mengetahui target dalam merencanakan laba.

UMKM Sentosa Jaya merupakan salah satu usaha perseorangan yang bergerak dibidang industri rumahan (*Home Industry*). Kegiatan utama dari UMKM Sentosa Jaya adalah memproduksi makanan ringan berupa Stick Keju, Sambal Kentang, dan makanan ringan lain setiap harinya.

Volume penjualan sangat menentukan pendapatan dari UMKM Sentosa Jaya ini karena sangat berhubungan erat antara laba yang diperoleh dengan pendapatan yang masuk ke perusahaan dan karena banyaknya pesaing. Namun dalam menjalankan kegiatan produksinya, UMKM Sentosa Jaya tidak mengalami kerugian ini dikarenakan perusahaan tidak memiliki informasi mengenai volume

penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan dan melakukan perhitungan titik impas. Dalam hal ini perusahaan membutuhkan perencanaan yang tepat sehingga dapat mengetahui seberapa besar tingkat volume penjualan yang harus dilakukan sehingga dapat mengetahui posisi titik impas sehingga terhindar dari kerugian.

Berdasarkan uraian yang telah dinyatakan dalam latar belakang, dapat diketahui bahwa *Break Even Point (BEP)* atau titik impas dalam perencanaan laba sangatlah penting bagi pemilik usaha dalam menyusun rencana keuangan di masa yang akan datang. Penulis tertarik memilih judul “**ANALISIS *BREAK EVEN POINT (BEP)* SEBAGAI PERENCANAAN LABA PADA UMKM SENTOSA JAYA PALEMBANG**”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan data yang diperoleh dari UMKM Sentosa Jaya yaitu data laporan harga pokok produksi, laporan laba rugi, dan rekapitulasi laporan penjualan, diketahui permasalahan yang terjadi pada perusahaan ini, yaitu:

1. Perusahaan belum mengklasifikasikan antara biaya tetap dan biaya variabel.
2. Perusahaan belum melakukan analisis *Break Even Point (BEP)* dalam unit dan rupiah, sehingga perusahaan tidak dapat mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar berada pada posisi titik impas.
3. Perusahaan juga belum melakukan perhitungan *Margin of Safety* sehingga perusahaan tidak dapat mengetahui gambaran target pendapatan penjualan dalam batas aman agar tidak mengalami kerugian.

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

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Ruang lingkup pembahasan bertujuan untuk memberikan gambaran yang jelas terhadap pembahasan, serta agar analisis menjadi terarah dan sesuai dengan

masalah yang ada. Berdasarkan data yang telah diperoleh, maka ruang lingkup pembahasan hanya akan membahas tentang analisis *Break Even Point (BEP)* mulai dari pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel, melakukan perhitungan titik impas atau *Break even point* dan perhitungan *Margin of Safety* terhadap laporan keuangan tahun 2022 pada UMKM Sentosa Jaya Palembang.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Berdasarkan latar belakang dan perumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan dari penulisan ini adalah:

1. Untuk mengetahui jumlah dan biaya-biaya yang menjadi biaya tetap dan biaya variabel pada UMKM Sentosa Jaya.
2. Untuk mengetahui dan menganalisis penjualan yang harus dicapai UMKM Sentosa Jaya agar berada pada posisi *Break Even Point* dan tidak merugi.
3. Untuk mengetahui besarnya volume penjualan dalam batas aman (*Margin of Safety*) pada UMKM Sentosa Jaya.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat yang penulis harapkan dalam penyusunan laporan akhir ini adalah:

1. Manfaat bagi penulis
Penulisan Laporan Akhir ini diharapkan berguna sebagai usaha menambah pengetahuan sekaligus guna mengaplikasikan pengetahuan yang telah diperoleh penulis selama mengikuti perkuliahan.
2. Manfaat bagi perusahaan
Hasil penulisan ini diharapkan dapat dijadikan masukan serta pertimbangan untuk perkembangan usahanya dimasa yang akan datang.
3. Manfaat bagi pembaca
Sebagai bahan bacaan mahasiswa dan referensi atau bahan pengayaan dalam rangka menulis Laporan Akhir.

1.5 Metode Pengumpulan Data

1.5.1 Teknik Pengumpulan data

Untuk mendapatkan data yang relevan serta lengkap guna mendukung analisa terhadap permasalahan yang dibahas, maka diperlukan teknik pengumpulan data. Teknik pengumpulan data menurut Sugiyono (2017) adalah:

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), cerita, biografi, peraturan, kebijakan. Dokumen yang berbentuk gambar misalnya foto, gambar hidup, sketsa dan lain-lain.
4. Teknik Triangulasi
Dalam teknik pengumpulan data, triangulasi diartikan sebagai teknik pengumpulan data yang bersifat menggabungkan dari berbagai teknik pengumpulan data dan sumber data yang telah ada.

Berdasarkan penjelasan di atas, penulis menggunakan dua teknik pengumpulan data yaitu teknik wawancara (*interview*) dan teknik dokumentasi. Teknik wawancara (*interview*) dilakukan secara tatap muka, penulis langsung datang ke lokasi perusahaan dan bertemu dengan pemilik untuk diwawancarai. Penulis mengajukan beberapa pertanyaan kepada pemilik perusahaan tentang aktivitas perusahaan, sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, serta apakah perusahaan telah melakukan pengklasifikasian biaya-biaya dan menggunakan analisis BEP sebagai alat perencanaan laba. Sedangkan teknik dokumentasi yaitu dengan membaca dan mempelajari serta menganalisis catatan yang berhubungan dengan penulisan ini.

1.5.2 Sumber Data

Menurut Sugiyono (2017) bahwa sumber data yang dapat digunakan 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 penjelasan di atas, penulis menggunakan kedua jenis sumber data tersebut dalam pengambilan data di UMKM Sentosa jaya. Adapun data yang diperoleh penulis yaitu data primer yang merupakan kumpulan jawaban dari pemilik mengenai sejarah singkat perusahaan, visi-misi perusahaan, struktur organisasi, dan pembagian tugas. Sedangkan data sekunder, penulis peroleh dari catatan maupun dokumen yang ada di perusahaan, seperti laporan laba rugi dan rekapitulasi laporan penjualan tahun 2022 pada UMKM Sentosa Jaya Palembang.

1.6 SISTEMATIKA PENULISAN

Sistematika penulisan bertujuan untuk memberikan gambaran secara garis besar mengenai isi laporan akhir ini, sehingga terdapat gambaran hubungan antara masing-masing bab. Laporan akhir ini terdiri dari lima bab, yaitu:

BAB I Pendahuluan

Bab ini akan membahas tentang latar belakang pembahasan, rumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode penulisan, sumber data dan metode pengumpulan data, serta sistematika penulisan pada laporan akhir ini.

BAB II Tinjauan Pustaka

Bab ini penulis memaparkan landasan teori yang melandasi analisa yang akan dilakukan dalam pembuatan laporan akhir ini, antara lain yaitu pengertian analisis *break even point*, tujuan *break even point*, manfaat *break event point*, metode perhitungan *break even point*, perencanaan laba, dan batas keamanan (*margin of safety*).

BAB III Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan berupa sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi dan

pembagian tugas, aktivitas usaha, serta data penjualan dan rincian biaya yang berhubungan dengan penjualan pada perusahaan tersebut.

BAB IV Pembahasan

Pada bab ini, akan dilakukan analisis data sehubungan dengan biaya-biaya yang diklasifikasikan menjadi biaya tetap dan biaya variabel, perhitungan *break even point*, perencanaan laba dengan menggunakan analisis *break even point* serta perhitungan batas keamanan penjualan (*margin of safety*).

BAB V Kesimpulan dan Saran

Bab ini adalah bagian akhir dari penulisan Laporan Akhir yang berisikan simpulan yang ditarik dari pembahasan sebelumnya dan dilanjutkan dengan beberapa saran yang dapat dijadikan masukan dan diharapkan akan bermanfaat bagi UMKM Sentosa Jaya.

