

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha atau kegiatan yang mengelola bahan mentah atau bahan setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan disebut dengan sektor industri. Sektor industri dapat menjadi prioritas utama dalam mendorong pertumbuhan sektor-sektor lainnya. Keberadaan industri seperti misalnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebenarnya sangat berperan dalam kegiatan perekonomian nasional, terutama dalam menciptakan lapangan pekerjaan yang dapat memberikan kesejahteraan bersama.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM didirikan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar serta memenuhi kriteria lainnya. UMKM berusaha agar dapat mencapai tujuan dalam mendapatkan sebuah keuntungan atau laba karena keberadaan UMKM cukup dominan berada di Indonesia.

Pada hakikatnya perusahaan atau usaha bisnis yang didirikan tidak lain untuk memperoleh keuntungan yang digunakan sebagai keberlangsungan hidup, serta perkembangan usaha yang pesat dalam rangka perolehan laba dan untuk menjaga kontinuitas usaha tersebut. Namun seiring dengan perkembangan dan kemajuan dunia usaha menyebabkan persaingan yang semakin ketat, sedangkan upaya dalam memperoleh laba tidak terlepas dari masalah penjualan. Banyaknya pesaing dengan produk sejenis yang bermunculan menuntut suatu perusahaan untuk memiliki strategi dalam menjual produk yang telah dikeluarkan. Strategi setiap perusahaan pasti berbeda-beda, namun setiap perusahaan tentunya memiliki tujuan yang sama dalam memperoleh laba atau keuntungan untuk mempertahankan perusahaannya dengan jangka waktu yang lama.

Pengelolaan manajemen keuangan sangat dibutuhkan dalam suatu perusahaan guna mempermudah pelaksanaan kegiatan usaha. Salah satunya di bidang perencanaan dan pengawasan. Apabila kemampuan perencanaan terlaksana dengan baik, maka hal tersebut akan mendasari keberhasilan suatu perusahaan dalam memanfaatkan peluang secara optimal sehingga dapat menghasilkan penjualan dan laba sesuai apa yang diinginkan. Sebuah perusahaan tentunya memiliki tujuan utama dengan mencari keuntungan dari aktivitasnya dalam menghasilkan barang dan jasa untuk memenuhi kebutuhan konsumen. Tujuan perusahaan tersebut dapat tercapai apabila setiap biaya yang telah dikeluarkan dikelola dengan benar pada setiap kegiatan perusahaan.

Laba atau keuntungan merupakan motif utama suatu perusahaan didirikan untuk menghasilkan barang atau jasa dalam memenuhi kebutuhan konsumen. Perusahaan selalu berupaya mendapatkan keuntungan yang maksimal dengan penggunaan biaya yang efektif, tujuan perusahaan tersebut dapat tercapai apabila setiap biaya yang dikeluarkan perusahaan dikelola dengan benar pada setiap kegiatan dalam perusahaan berlangsung.

Laba yang diperoleh oleh perusahaan harus mencapai volume penjualan yang besar dari pada biaya-biaya yang dikeluarkan. Jumlah penjualan yang dikeluarkan oleh perusahaan harus memperoleh pendapatan lebih besar dari biaya yang dikeluarkan, serta seberapa banyak penjualan yang harus dikeluarkan agar perusahaan tidak mengalami yang namanya kerugian. Kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba merupakan tolak ukur keberhasilan manajemen suatu perusahaan. Hal ini disebabkan kemampuan manajemen untuk melihat kemungkinan dan peluang untuk mencapai tujuan perusahaan dan mempercepat pertumbuhan perusahaan. Oleh sebab itu, manajemen perusahaan memerlukan suatu perencanaan untuk mencapai tujuan tersebut. Perencanaan yang diperlukan oleh suatu manajemen perusahaan adalah perencanaan laba.

Perencanaan untuk menentukan laba yang maksimal diperlukan rencana yang matang, untuk memperhitungkan risiko 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 kemampuan perusahaan itu sendiri. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peran yang sangat penting. Perencanaan memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume-laba. Salah satu teknik yang digunakan dalam analisis biaya volume-laba tersebut adalah dengan menggunakan analisis *break even point* (titik impas).

Kasmir (2017:333) menyatakan analisis *break even point* (titik impas) adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan atau laba dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Perhitungan *break even point* atau titik impas dapat membantu perusahaan ketika mengalami kondisi yang tidak diinginkan. Titik impas merupakan suatu kondisi dimana jumlah keseluruhan pendapatan sama dengan jumlah keseluruhan biaya dalam setiap produksi barang atau jasa. Melalui analisis ini, manajemen dapat memperoleh informasi terkait dengan penjualan minimum yang harus dicapai perusahaan agar tidak mengalami kerugian. Analisis tersebut juga dapat menunjukkan seberapa besar volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Anggrek Souvenir ini berlokasi di Jalan Lunjuk Jaya Nomor 20, RT 48, Bukit Besar Kota Palembang, Sumatera Selatan didirikan oleh Ibu Ridafi pada tahun 2000, merupakan salah satu usaha bisnis yang bergerak dibidang percetakan dan perdagangan barang souvenir seperti kartu undangan, buku Yasin, tempat antaran, gelas, piring/mangkuk, kipas, bunga panitia, buku tamu, undangan, dan masih banyak lainnya. Anggrek souvenir tidak mengalami kerugian dikarenakan perusahaan tidak memiliki informasi mengenai volume penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan dan tidak melakukan perhitungan titik impas. Dalam hal tersebut perusahaan sangat membutuhkan perencanaan yang tepat agar perusahaan dapat mengetahui seberapa besar tingkat volume penjualan yang harus dilakukan

sehingga dapat mengetahui posisi titik impas dan perusahaan dapat terhindar dari kerugian.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Anggrek Souvenir, diketahui bahwa Anggrek Souvenir tersebut hanya melakukan pencatatan berupa nota penjualan dan mencatat keuangan secara tertulis selama kegiatan operasionalnya berjalan. Dengan begitu Anggrek Souvenir belum melakukan pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel, perhitungan terkait dengan *break even point* (titik impas), dan *margin of safety* (tingkat keamanan) sehingga Anggrek Souvenir tidak mengetahui gambaran target dalam melakukan penjualan selanjutnya.

Berdasarkan uraian latar belakang masalah di atas dan mengingat pentingnya dalam melakukan perhitungan *break even point* (titik impas) dan *margin of safety* (tingkat keamanan) untuk mengetahui target penjualan di masa yang akan datang pada perusahaan, maka penulis tertarik untuk membuat laporan akhir dengan judul “**Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek pada UMKM Anggrek Souvenir**”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan data yang telah didapatkan dari Anggrek Souvenir seperti data rekapitulasi penjualan, laporan harga pokok produksi, laporan laba rugi, dan laporan rekapitulasi biaya abodemen dan pemakaian, diketahui permasalahan yang terjadi pada Anggrek Souvenir tersebut adalah sebagai berikut:

1. UMKM Anggrek Souvenir belum mengklasifikasikan antara biaya tetap dan biaya variabel.
2. UMKM Anggrek Souvenir masih belum melakukan perhitungan *break even point* (titik impas) dalam rupiah dan unit, sehingga perusahaan tersebut tidak mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar berada pada posisi titik impas.
3. UMKM Anggrek Souvenir masih belum melakukan perhitungan *margin of safety* (tingkat keamanan) sehingga perusahaan tidak mengetahui gambaran target pendapatan penjualan dalam batas aman agar tidak mengalami kerugian.

Dari alternatif-alternatif permasalahan tersebut, maka yang menjadi masalah pokok dari UMKM Anggrek Souvenir masih belum diterapkannya analisis *break even point* atau titik impas sebagai perencanaan laba jangka pendek untuk tahun yang akan datang pada usaha Anggrek Souvenir.

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penulis membatasi ruang lingkup agar lebih terarah dan sesuai dengan masalah yang ada, yaitu hanya pada pengklasifikasian biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel, serta analisis perhitungan *break even point* (titik impas) dan *margin of safety* (tingkat keamanan) untuk penjualan 3 (tiga) produk yaitu undangan, buku Yasin, dan kartu nama pada tahun 2021, 2022, dan 2023 pada Anggrek Souvenir.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Berdasarkan perumusan masalah yang telah diuraikan di atas, tujuan dari Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui pembagian biaya yang ditetapkan baik biaya tetap ataupun biaya variabel.
2. Untuk mengetahui metode perhitungan *break even point* (titik impas) terhadap perencanaan laba jangka pendek pada UMKM Anggrek Souvenir.
3. Untuk mengetahui perhitungan *margin of safety* (tingkat keamanan) agar mengetahui berapa besar jumlah volume penjualan yang aman agar UMKM Anggrek Souvenir tidak mengalami kerugian.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Manfaat yang diharapkan penulis dari penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis
Untuk menambah pengetahuan serta pemahaman ilmu akuntansi yang telah diperoleh selama perkuliahan dan mengaplikasikannya kedalam

praktik sesungguhnya, terutama mengenai perhitungan *break even point* dan *margin of safety* yang digunakan sebagai perencanaan laba jangka pendek.

2. Bagi Perusahaan

Hasil laporan akhir ini diharapkan dapat dijadikan masukan yang bermanfaat bagi UMKM Anggrek Souvenir untuk kemajuan dan perkembangan usaha.

3. Bagi Mahasiswa

Sebagai bahan referensi ilmu bagi mahasiswa - mahasiswa lain khususnya mahasiswa Program Studi Akuntansi Politeknik Negeri Sriwijaya.

1.5 Metode Pengumpulan Data

1.5.1 Teknik Pengumpulan Data

Penyusunan laporan akhir ini dibutuhkan data yang akurat dan objektif sehingga dapat mendukung bahan analisa dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di perusahaan, maka diperlukan teknik pengumpulan data. Teknik pengumpulan data menurut Sugiyono (2017:139) adalah sebagai berikut :

1. Wawancara, digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal – hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.
2. Kuisisioner, merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat pertanyaan atau pernyataan tertulis kepada responden untuk dijawab.
3. Teknik Pengamatan (Observasi), merupakan suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.
4. Teknik Dokumentasi, dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bisa berbentuk tulisan, gambar atau karya-karya monumental dari seseorang.

Dalam melakukan pengumpulan data di Anggrek Souvenir, penulis melakukan beberapa metode pengumpulan data antara lain dengan metode observasi yang dilakukan dengan cara penulis melakukan pengamatan langsung ke obyek yang diteliti yaitu Anggrek Souvenir, selain itu juga penulis melakukan

metode wawancara untuk lebih memperjelas data-data yang diperoleh dari teknik observasi yang telah dilakukan.

1.5.2 Sumber Data

Dalam penyusunan laporan akhir, data yang akan digunakan dalam penulisan ini adalah data sekunder. Sumber data menurut Sugiyono (2017:193), sumber data terbagi menjadi dua bagian, yaitu:

1. Data Primer

Merupakan sumber data yang tidak langsung yang memberikan data kepada pengumpul data.

2. Data Sekunder

Merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpulan data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.

Pada laporan akhir ini, penulis menggunakan data primer berupa sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi yang ada dalam perusahaan, pembagian tugas dan wewenang, dan informasi terkait dengan jumlah penjualan serta biaya yang dikeluarkan dalam perusahaan.

1.6 Sistematika Penulisan

Agar laporan akhir ini lebih terarah dan sesuai dengan pokok pembahasan terhadap permasalahan yang dibahas, maka secara garis besar akan dikemukakan kerangka penulisan secara sistematis, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Bab I pendahuluan berisi uraian mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data, dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini, penulis akan memaparkan teori-teori yang berhubungan dengan judul yang diangkat terkait dengan pengertian UMKM, pengertian akuntansi manajemen, pengertian biaya dan pengklasifikasian biaya, pengertian *break even point*, tujuan analisis *break even point*, manfaat *break even point*, metode perhitungan *break even point*, *margin of safety*, dan hubungan *break even point* dengan perencanaan laba.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini menguraikan sejarah singkat perusahaan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi dan pembagian tugas, aktivitas perusahaan, serta data pendukung perusahaan untuk melakukan pembahasan sesuai dengan rumusan masalah yang ada.

BAB IV PEMBAHASAN

Bab ini merupakan pembahasan dari permasalahan yang ada dengan melakukan analisis data terkait dengan pengklasifikasian biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel dan perhitungan *break even point*, serta perhitungan *margin of safety*.

BAB V PENUTUP

Bab ini penulis menarik kesimpulan berdasarkan pembahasan yang telah diuraikan pada bab sebelumnya, selanjutnya penulis juga akan memberikan masukan yang diharapkan akan bermanfaat dan dapat membantu perusahaan dalam menentukan anggaran penjualannya.