

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Pada dasarnya tujuan suatu usaha ialah untuk memperoleh laba semaksimal mungkin dengan memanfaatkan modal yang telah diinvestasikan. Apabila laba yang dihasilkan sesuai dengan keinginan maka usaha dapat bertumbuh dan berkembang. Dalam upaya mendapatkan laba yang maksimal, persaingan dalam dunia bisnis sudah dipastikan akan dialami oleh setiap perusahaan. Fenomena pasar bebas yang terjadi saat ini pun sangat mempengaruhi persaingan bisnis yang semakin kompetitif dimana para pelaku usaha berlomba-lomba untuk menjangkau seluas-luasnya pasar yang ada dengan strateginya masing-masing. Oleh karena itu perusahaan memerlukan manajemen yang baik untuk mengelola setiap aktivitas yang ada dan menjamin fungsi manajemen telah berjalan sesuai kebutuhan perusahaan, tidak terkecuali bagi usaha mikro dan kecil.

Usaha mikro dan kecil merupakan pelaku bisnis yang bergerak pada berbagai bidang usaha, yang menyentuh kepentingan masyarakat secara langsung. Berdasarkan paparan dari Sekretaris Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah ([www.depkop.go.id](http://www.depkop.go.id) : 2017), menyebutkan pada tahun 2015 terdapat ±59.203.509 unit usaha mikro dan kecil sebagai pondasi perekonomian nasional. Kontribusi Produk Domestik Bruto (PDB) yang diberikan oleh usaha mikro, kecil dan menengah menyentuh angka 61,41% dari total PDB pada tahun tersebut. Sementara itu, usaha mikro, kecil dan menengah memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja, yaitu sebesar 96,71%. Melihat data tersebut membuktikan bahwa usaha mikro dan kecil merupakan garda terdepan dalam membangun perekonomian nasional. Namun pada kenyataannya, kelompok usaha tersebut masih memiliki berbagai kendala-kendala yang mengakibatkan usaha mikro dan kecil ini kesulitan dalam berkembang bahkan sebagian ada yang gulung tikar.

Salah satu faktor yang menjadi kendala bagi usaha mikro dan kecil yaitu kualitas SDM yang masih rendah baik dari segi pendidikan formal maupun pengetahuan dan keterampilannya sangat berpengaruh terhadap manajemen

pengelolaan usahanya. Pengelolaan usaha yang baik merupakan faktor terpenting yang harus dilakukan bagi pelaku bisnis. Manajer harus melaksanakan fungsinya secara sistematis dan terarah agar usaha yang dikelola mampu bertahan dan berkembang.

Tahapan awal dari fungsi manajemen yaitu perencanaan (*planing*) dimana perencanaan ini bisa membantu suatu usaha dalam mengatur strategi dalam usahanya. Perencanaan merupakan salah satu faktor terpenting dalam usaha karena dapat berpengaruh langsung terhadap keberhasilan perusahaan khususnya apabila perencanaan tersebut mampu memproyeksikan laba dan merealisasikannya. Dalam perencanaan laba, harus diperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi laba yaitu biaya, harga jual dan volume penjualan. Besarnya biaya memiliki peran terhadap penentuan harga jual dan selanjutnya harga jual akan menentukan volume penjualan. Kemudian volume penjualan memiliki hubungan yang erat terhadap volume produksi dan volume produksi akan bergantung pada biaya produksi dan seterusnya.

Salah satu alat bagi manajemen dalam menyusun perencanaan laba yang akan berdampak kepada keputusan manajemen adalah analisis *Break Even Point* (BEP). Melalui BEP, perusahaan dapat menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Sebelum melakukan analisis BEP, biaya yang terjadi harus diklasifikasikan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Nice Shop merupakan salah satu usaha mikro dan kecil di kota Palembang yang bergerak dibidang digital printing dan konveksi yang berlokasi di Jl. Mandi Api RT.26 RW.08 Ruko No.04 Km5,5 Palembang, 30153. Kegiatan utama dari Nice Shop adalah melakukan usaha digital printing dan konveksi berdasarkan pesanan yang bersifat heterogen. Perusahaan melakukan kegiatan produksi sesuai dengan karakteristik pesanan pelanggan. Produk yang dihasilkan berupa kaos, topi, mug, pin, gantungan kunci hingga merambah kepada bisnis konveksi. Namun dalam menjalankan kegiatan produksinya, Nice Shop belum menentukan secara akurat seberapa besar penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian dan juga seberapa banyak produk yang harus terjual agar memenuhi target laba yang diinginkan. Hal ini dikarenakan perusahaan tidak

memiliki informasi yang akurat dalam penentuan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan keuntungan. Dalam kondisi ini perusahaan membutuhkan perencanaan yang tepat sehingga perusahaan dapat mengetahui seberapa besar tingkat volume penjualan yang dapat diturunkan agar perusahaan dapat mengetahui posisi titik impas.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengambil judul laporan akhir yaitu “**Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek pada Usaha Nice Shop**”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang, permasalahan yang dihadapi perusahaan adalah :

1. Belum adanya pemisahan biaya antara biaya variabel dan biaya tetap yang dilakukan oleh Nice Shop, sehingga perusahaan tidak dapat mengetahui jumlah secara pasti besar biaya tetap dan biaya variabel untuk suatu produk.
2. Perusahaan belum melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP), sehingga perusahaan tidak mengetahui berapa batas aman penjualan perusahaan.
3. Perusahaan belum melakukan perhitungan *Margin of Safety* (MOS), sehingga perusahaan belum mengetahui besar volume penjualan dalam batas aman/tidak rugi

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Pada penulisan ini agar lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasannya pada pengklasifikasian biaya kedalam biaya tetap dan biaya variable, analisis *Break Even Point* (BEP), serta *Margin of Safety* (MOS) atas penjualan produk kaos warna dan kaos putih untuk tahun 2014, 2015, dan 2016. Dipilih produk-produk tersebut karena merupakan produk yang paling dominan dipesan oleh pihak konsumen.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Tujuan dari penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui besarnya jumlah biaya tetap dan biaya variabel sebagai salah satu dasar membuat perencanaan laba.
2. Untuk dapat melakukan dan mengetahui analisis *Break Even Point* (BEP) sehingga perusahaan dapat mengetahui batas aman penjualan perusahaan.
3. Untuk mengetahui berapa batas penjualan dalam kondisi aman agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

Manfaat yang diharapkan dari penulisan ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi lembaga adalah sebagai acuan pengayaan perpustakaan yang dapat dijadikan sumber bacaan, khususnya bagi mahasiswa/i di jurusan akuntansi dimasa mendatang
2. Menambah wawasan mengenai keadaan perusahaan sebagai tempat penerapan ilmu pengetahuan yang diberikan kepada mahasiswa.
3. Untuk memberikan masukan bagi Nice Shop, sebagai bahan pertimbangan untuk perkembangan usahanya di masa mendatang.

## **1.5 Metode Penelitian**

### **1.5.1 Metode Pengumpulan Data**

Menurut Sugiyono (2009:402-425) dilihat dari segi cara atau teknik pengumpulan data dapat dilakukan sebagai berikut:

1. Interview (wawancara)

Interview merupakan teknik pengumpulan data dalam metode survei yang menggunakan pertanyaan secara lisan kepada subyek penelitian.

2. Kuesioner (angket)

Kuesioner merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara memberi seperangkat atau pertanyaan tertulis kepada responden untuk menjawabnya

### 3. Observasi

Observasi merupakan pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang diteliti.

### 4. Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen biasa berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

Teknik pengumpulan data yang digunakan penulis dalam penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Wawancara

Yaitu teknik pengumpulan data dengan melakukan kunjungan dan tanya jawab langsung kepada direktur, bagian administrasi dan keuangan serta bagian produksi untuk memberikan informasi dan data yang dibutuhkan dalam penulisan laporan akhir ini.

#### 2. Dokumentasi

Yaitu teknik pengumpulan data dengan melihat catatan peristiwa yang sudah berlalu pada bagian administrasi dan keuangan untuk memberikan informasi dan data yang relevan dalam penulisan laporan akhir ini.

### 1.5.2 Jenis Data

Menurut Nur dan Bambang (2009:146-147) data penelitian pada dasarnya dapat dikelompokkan menjadi:

#### 1. Data Primer

Data Primer yaitu data penelitian yang diperoleh secara langsung dari sumbernya.

#### 2. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara (diperoleh dan dicatat oleh orang lain).

Jenis data yang penulis kumpulkan adalah sebagai berikut:

#### 1. Data Primer

Data primer yang digunakan berupa laporan laba rugi perusahaan tahun 2014, 2015 dan 2016, laporan harga pokok penjualan tahun 2014, 2015

dan 2016, rekapitulasi penjualan Sablon *Digital* Kaos Warna dan Sablon *Digital* Kaos Putih 2014, 2015 dan 2016.

## 2. Data Sekunder

Data sekunder yang digunakan berupa sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, pembagian tugas serta aktivitas perusahaan.

### 1.6 Sistematika Penulisan

Sistem penulisan ini bertujuan untuk memberikan garis besar mengenai isi Laporan Akhir secara ringkas dan jelas sehingga terdapat gambaran hubungan antara masing-masing bab dimana bab tersebut dibagi menjadi beberapa sub-sub secara keseluruhan. Adapun sistematika penulisan terdiri dari 5 (lima) bab, yaitu sebagai berikut:

#### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab pertama menjelaskan tentang latar belakang penulisan, rumusan masalah penulisan, ruang lingkup pembahasan, tujuan dan manfaat penulisan, metode pengumpulan data, dan sistematika penulisan.

#### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab kedua menjelaskan tentang landasan teori dan literatur-literatur yang digunakan sebagai acuan perbandingan untuk membahas masalah, meliputi pengertian perencanaan laba, pengertian perencanaan laba jangka pendek, pengertian dan klasifikasi biaya, penentuan harga pokok penjualan berdasarkan pesanan, pengertian dan asumsi dasar analisis *break even point* (BEP), manfaat analisis BEP dan faktor-faktor yang mempengaruhinya, metode perhitungan BEP, BEP multi produk, dan batas keamanan (*margin of safety*).

#### **BAB III GAMBARAN UMUM**

Bab ketiga menjelaskan tentang sejarah singkat dan perkembangan perusahaan, struktur organisasi dan uraian tugas, kegiatan perusahaan berupa proses produksi dan hasil produksi, target penjualan perusahaan, dan laporan keuangan berupa data primer yang terdiri dari laporan laba rugi perusahaan tahun

2014, 2015 dan 2016, laporan harga pokok penjualan tahun 2014, 2015 dan 2016, rekapitulasi penjualan Sablon *Digital* Kaos Warna dan Sablon *Digital* Kaos Putih 2014, 2015 dan 2016.

#### **BAB IV PEMBAHASAN**

Bab ini merupakan pembahasan dari masalah yang ada dengan cara menganalisis data yang didapatkan penulis dari data yang telah dikumpulkan melalui teknik pengumpulan data wawancara dan observasi pada Nice Shop.

#### **BAB V SIMPULAN DAN SARAN**

Bab ini merupakan bab terakhir berisikan suatu kesimpulan dari isi pembahasan yang telah penulis uraikan pada bab-bab sebelumnya. Pada bab ini juga penulis memberikan saran-saran yang diharapkan akan bermanfaat dalam pemecahan masalah.