

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan bisnis di Indonesia saat ini mengalami pertumbuhan yang cukup pesat dan persaingan bisnis yang terjadi membuat perusahaan harus mampu memperbaiki dan meningkatkan kualitas usahanya. Bisnis untuk sebagian besar orang menjadi sumber utama penghasilan mereka dan berusaha mengembangkan bisnisnya hingga usaha tersebut menjadi semakin besar merupakan suatu tujuan. Namun kondisi ekonomi yang tidak stabil beberapa tahun belakangan ini mengakibatkan bahan baku serta daya beli masyarakat berubah-ubah. Hal ini menjadi salah satu pengaruh bagi pelaku usaha dalam menentukan harga dan volume produksi. Untuk itu kemampuan manajemen dalam menyusun strategi dan mengatasi persaingan dengan usaha sejenis harus memadai, sehingga usaha tersebut dapat mencapai laba semaksimal mungkin.

Usaha Kecil Menengah atau yang biasa dikenal UKM merupakan salah satu jenis usaha yang tergolong kecil dengan kekayaan bersih paling banyak sebesar Rp200.000.000 (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dan berdiri sendiri. Mengacu kepada Keputusan Presiden RI no. 99 tahun 1998, pengertian Usaha Kecil adalah: “Kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari

persaingan usaha yang tidak sehat.”

UKM telah menjadi salah satu unsur penting yang menopang perekonomian Negara Indonesia. Di tengah badai krisis ekonomi global yang melanda, UKM justru mampu untuk bertahan karena usahanya yang bergerak di sektor riil tidak terlalu banyak terpengaruh dibandingkan dengan sektor moneter. UKM juga sangat berperan dalam membantu program pemerintah dalam hal menciptakan lapangan pekerjaan sekaligus mengurangi tingkat pengangguran, dan lewat UKM juga banyak tercipta unit-unit kerja baru yang menggunakan tenaga-tenaga baru yang dapat mendukung pendapatan rumah tangga. Salah satu jenis UKM yang hingga saat ini sangat diminati masyarakat adalah di bidang kuliner. Berbagai macam usaha kuliner mulai dari makanan pokok hingga berbagai camilan ringan. Peluang dalam melakukan bisnis kuliner cukup menjanjikan, dimana sangat erat kaitannya dengan kebutuhan dasar manusia dalam memenuhi kebutuhan pangannya.

Salah satu masalah utama dalam pengembangan UKM adalah sebagian besar pelaku usaha belum memiliki kesadaran dan pengetahuan akan pentingnya pengelolaan manajemen, terutama dari sisi keuangan. Jika suatu usaha memiliki data mengenai pemasukan dan pengeluaran yang disusun secara informatif dan terstruktur, hal tersebut akan mempermudah si pelaku usaha dalam menganalisis dan mengambil keputusan yang berhubungan dengan perkembangan usahanya.

Besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan merupakan salah

satu tolak ukur yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan. Sedangkan untuk dapat mencapai laba yang besar (dalam perencanaan maupun realisasinya) dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu biaya produksi, harga jual, dan volume penjualan (Munawir, 2013). Biaya produksi akan mempengaruhi harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume penjualan, dan volume penjualan pun mempengaruhi volume produksi yang secara langsung mempengaruhi biaya produksi. Oleh sebab itu, dalam perencanaan, hubungan antara biaya produksi, volume dan laba memiliki peranan penting yang saling berkaitan.

Perencanaan laba dilakukan menggunakan alat bantu berupa analisis biaya volume-laba, yang salah satu tekniknya merupakan analisis *break even point*. Titik *break event* atau titik pulang pokok dapat diartikan sebagai suatu keadaan dimana dalam operasinya perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (total penghasilan = biaya total) (Munawir, 2013). Analisis *break even point* adalah alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variable, keuntungan dan volume penjualan.

Sentosa Jaya merupakan usaha rumahan yang menghasilkan produk Stick Keju dan Sambal Kentang kering yang telah berdiri sejak tahun 2008, berlokasi di Jalan Sentosa Lorong Sriraya 2 No.08 Plaju, Palembang. Meskipun telah berdiri kurang lebih satu dekade lalu, usaha Sentosa Jaya tidak mengalami penurunan dan kenaikan pendapatan yang signifikan.

Tidak adanya pencatatan terstruktur mengenai biaya-biaya dalam proses produksi dan juga tidak melakukan perhitungan untuk mengetahui perolehan keuntungan yang sebenarnya, membuat UKM Sentosa Jaya tidak dapat mengembangkan usahanya dengan maksimal.

Perencanaan laba bagi usaha ini sangat penting, karena ada beberapa manfaat dalam perencanaan laba tersebut, antara lain memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan masalah dan menciptakan pendekatan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya maksimal, mengerahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan (Dalam penelitian Marhaeni, 2011).

Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UKM Sentosa Jaya di Plaju)”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan di atas, untuk memudahkan pembahasan masalah dan pemahamannya, maka penulis merumuskan permasalahannya sebagai berikut : “Bagaimana merencanakan laba dengan menggunakan analisis *Break Even Point* (Studi Kasus pada UKM Sentosa Jaya di Plaju)?

### **1.3 Ruang Lingkup**

Ruang lingkup penelitian ini memiliki batasan hanya tentang *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba (Studi Kasus pada UKM Sentosa Jaya di Plaju).

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan agar dapat memberikan manfaat yang sesuai dengan apa yang dikehendaki. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis perencanaan laba dengan menggunakan analisis *Break Even Point*.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

#### **1.5.1 Bagi UKM Sentosa Jaya**

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dimanfaatkan oleh pelaku usaha terkait sebagai bahan masukan dan pertimbangan, serta sebagai informasi untuk melakukan perencanaan laba.

#### **1.5.2 Bagi Penulis**

Penelitian ini menjadi pembelajaran dalam mengasah kemampuan dan mengaplikasikan teori-teori yang telah dipelajari sebelumnya ke dalam praktik sebenarnya di lapangan.

### 1.5.3 Bagi Akademik

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan atau bahan pertimbangan bagi peneliti berikutnya yang mengangkat permasalahan serupa.

## 1.6 Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran yang jelas dan terperinci mengenai penelitian ini, penulis menggunakan sistematika penulisan yang berisi informasi mengenai materi dan hal-hal yang akan dibahas dalam tiap-tiap bab. Adapun sistematika penulisan sebagai berikut :

### **BAB I Pendahuluan**

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, ruang lingkup, tujuan dan manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

### **BAB II Tinjauan Pustaka**

Bab ini menguraikan tentang deskripsi teori, perhitungan *Break Even Point*, perhitungan perencanaan laba, penelitian terdahulu, dan kerangka pemikiran teoritis.

### **BAB III Metodologi Penelitian**

Bab ini berisi uraian mengenai lokasi penelitian, objek penelitian, metode penelitian, jenis dan sumber data dan metode analisis.

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

Bab ini menjelaskan deskripsi objek penelitian, seluruh proses dan teknik analisis data hingga hasil dari pengujian seluruh hipotesis penelitian sesuai dengan metode yang digunakan.

#### **BAB V Kesimpulan dan Saran**

Bab ini berisi uraian mengenai kesimpulan dari keseluruhan hasil yang telah diperoleh dalam penelitian ini. Selain ini juga ada saja keterbatasan dan saran untuk penelitian-penelitian selanjutnya agar dapat lebih mengembangkan penelitiannya.

#### **Daftar Pustaka**

#### **Lampiran**