

BAB I

PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang Masalah

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang mempunyai visi misi dan tujuan tertentu. Tujuan suatu perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba, namun tetap memperhatikan pelayanan yang lebih baik bagi konsumen dan masyarakat. Besar kecilnya laba yang akan dicapai merupakan alat untuk menilai berhasil tidaknya manajemen perusahaan dalam menjalankan tugasnya, untuk itu diperlukan adanya suatu planing atau perencanaan. Kita telah mengetahui bahwa salah satu fungsi manajemen adalah planing atau perencanaan, dan perencanaan ini merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Tujuan memperoleh laba tersebut tentu saja dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Besar kecilnya laba tersebut sangat dipengaruhi kemampuan atau skill dari suatu manajemen, dan tergantung bagaimana manajemen melihat kemungkinan dan peluang dimasa yang akan datang.

Setiap tingkatan manajemen dituntut untuk mampu membuat kebijakan-kebijakan yang mampu menunjang pertumbuhan perusahaan. Dalam mencapai tujuannya tersebut, manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan. Seperti dikatakan tadi, yang menjadi tolak ukur kesuksesan manajemen ialah tingkat laba yang diperoleh. Banyak hal

yang dapat mempengaruhi tingkat laba tersebut, baik dari faktor internal maupun faktor eksternal. Dikutip dari **Puspita (2012)**, ada tiga langkah yang dapat dilakukan manajemen perusahaan untuk dapat memperbesar laba perusahaan, yaitu :

1. Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendak.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah tersebut memiliki hubungan yang erat bahkan saling berkaitan.

Perencanaan laba merupakan salah satu bentuk perencanaan yang dibuat oleh manajemen suatu organisasi, yang meliputi seluruh tahap operasi dimasa yang akan datang untuk mencapai target laba yang telah direncanakan. Sebagaimana yang dikatatakan tadi, laba adalah merupakan tujuan dari perusahaan. Laba sangat dipengaruhi oleh penjualan dan biaya operasi. Jadi, untuk merencanakan laba, perusahaan juga perlu untuk merencanakan biaya yang akan dikeluarkan, serta merencanakan target penjualan. Tujuan dari perencanaan penjualan dan perencanaan biaya ialah untuk mengetahui selisih antara biaya dan penjualan tersebut, yang merupakan perkiraan penerimaan perusahaan.

Perencanaan penjualan digunakan agar perusahaan mengetahui tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami

kerugian. Sedangkan perencanaan biaya dapat digunakan untuk mengetahui rincian biaya yang akan kita keluarkan, agar perusahaan dapat menghapus biaya-biaya yang dianggap tidak perlu untuk menghasilkan suatu produk, hal ini dilakukan agar perusahaan dapat menekan tingginya biaya.

Setelah perusahaan mengetahui biaya dan penjualan yang harus dicapai, barulah laba dapat direncanakan. Perencanaan laba juga memerlukan alat bantu, seperti analisis cost-volume-profit. Didalam analisis cost-volume-profit, terdapat satu teknik analisis yang disebut analisis *break even point*. analisis *break even point* ialah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume aktivitas penjualan (**Haruman, 2007: 161**)

Dengan menggunakan teknik penghitungan *break even*, perusahaan akan mengetahui tingkat penjualan dimana perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan. Analisis *break even point* juga berguna untuk membantu manajemen untuk menentukan biaya, harga jual dan laba. Biaya sangat menentukan harga jual suatu produk, harga jual berpengaruh terhadap pendapatan perusahaan, dan pendapatan perusahaan mempengaruhi laba yang akan diterima oleh perusahaan tersebut. Dengan *break even point* perusahaan dapat merencanakan penjualan minimal yang harus dicapai dengan harga jual yang telah ditetapkan untuk memperoleh laba yang telah direncanakan.

Usaha Kecil Menengah (UKM) Mie Musbar adalah *home industri* yang berada di jalan Rajawali No 86 Pekanbaru. Usaha Kecil Menengah

(UKM) Mie Musbar merupakan usaha yang bergerak disektor produksi mie basah. Berikut disajikan besarnya penjualan yang dilakukan oleh Usaha Kecil Menengah (UKM) Mie Musbar serta perolehan laba operasi dalam kurun waktu 4 tahun terakhir, dapat dilihat pada table berikut:

Tabel I.1. Data Penjualan, Beban, dan Laba

Tahun	Data Penjualan A	HPP (Biaya Produksi) B	Biaya Operasional C	Total Biaya D = B + C	Laba Bersih Sebelum Pendapatan di Luar Usaha dan Pajak	Persentase Laba
2010	1.202.564.000	1,020,151,450	123,357,800	1,143,509,250	59.054.750	4,91%
2011	1.281.703.500	1,092,733,000	124,292,500	1.217.025.500	64.678.000	5,05%
2012	1.374.414.000	1,187,718,000	111,940,500	1.299.658.500	74.755.500	5,44%
2013	1.585.096.500	1,389,941,250	116,067,500	1.506.008.750	79.087.750	4,99%

Sumber: Data olahan tahun 2014

Dari tahun 2010 hingga 2013, penjualan Usaha Kecil Menengah (UKM) Mie Musbar selalu mengalami peningkatan dari tahun ketahun, yaitu Rp. 1.202.564.000 pada tahun 2010, Rp. 1.281.703.500 pada tahun 2011, Rp. 1.374.414.000 pada tahun 2012, dan Rp. 1.585.096.500 pada tahun 2013. Beban Usaha Kecil Menengah (UKM) Mie Musbar juga mengalami peningkatan dari tahun 2010 hingga 2013, yaitu Rp. 1.143.509.250 pada tahun 2010, Rp. 1.217.025.500 pada tahun 2011, Rp. 1.299.658.500 pada tahun 2012, dan Rp. 1.506.008.750 pada tahun 2013.

Laba UKM juga meningkat setiap tahunnya selama periode penelitian. Pada tahun 2010 perusahaan memperoleh laba sebesar Rp. 59.054.750. Ditahun 2011 laba perusahaan naik menjadi Rp. 64.678.000. Laba perusahaan kembali meningkat pada tahun 2012 menjadi Rp. 74.755.500, dan 2013 menjadi Rp. 79.087.750. Begitu juga dengan persentase laba Mie

Musbar yg berfluktuasi yaitu sebesar 4,91% pada tahun 2010, 5,05% ditahun 2011, 5,44% ditahun 2012, dan 4,99% pada tahun 2013.

Dari data tersebut untuk menentukan *break even point* dan merencanakan laba perusahaan, memerlukan *contribution margin* sebagai dasar perhitungan. *Contribution margin* merupakan selisih antara penjualan dengan biaya variabel. Ketika selisih tersebut telah diketahui, maka akan dikurangi dengan total biaya tetap, dan hasil pengurangan tersebut merupakan laba/rugi yang diperoleh perusahaan.

Setelah *break even point* diketahui, Perlu dihitung *margin of safety* untuk merencanakan laba. *Margin of safety* atau batas keamanan berguna sebagai petunjuk tentang seberapa banyak penjualan boleh turun selama perusahaan tidak mengalami kerugian sehingga perusahaan dapat menentukan volume penjualan yang ditargetkan untuk mencapai laba yang direncanakan perusahaan.

Dari latar belakang di atas maka dilakukan penelitian dengan judul:

**“ANALISIS BREAK EVEN POINT SEBAGAI PERENCANAAN
LABA PADA UKM MIE MUSBAR PEKANBARU”**

I.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas rumusan masalah yang perlu dikemukakan dalam penelitian ini adalah :

1. Pada nilai penjualan berapakah Usaha Kecil Menengah (UKM) Mie Musbar mengalami *break even point*?
2. Berapa jumlah volume penjualan yang harus dipertahankan sebagai *margin of safety* yang diinginkan tercapai?

I.3. Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin dicapai melalui kegiatan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pada tingkat penjualan berapa Usaha Kecil Menengah (UKM) Mie Musbar mengalami *break even point*.
2. Untuk mengetahui tingkat volume penjualan yang harus dipertahankan agar *margin of safety* yang diinginkan tercapai.

I.4. Manfaat penelitian

Dengan mengadakan penelitian ini penulis berharap dapat memberikan manfaat kepada penulis sendiri secara pribadi dan kepada semua pihak yang berkepentingan, serta membuka wawasan kepada masyarakat umum. Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagi praktik

Dengan hasil penelitian ini, diharapkan dapat memberikan informasi yang berguna, sehingga bisa digunakan sebagai dasar pertimbangan bagi perusahaan dalam meningkatkan dan mengembangkan laba usaha.

2. Bagi akademik

Diharapkan penelitian ini bisa dijadikan sebagai penambah wawasan dan berguna sebagai referensi penelitian dalam penulisan yang

berhubungan dengan analisis *break even* untuk merencanakan laba perusahaan.

I.5. Metode Penelitian

1. Lokasi penelitian

Adapun lokasi dilakukannya penelitian ini ialah pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Mie Musbar yang beralamatkan di jalan Rajawali No.86 Pekanbaru.

2. Jenis penelitian

Penelitian ini menggunakan desain penelitian studi kasus pada perusahaan. Metode pada penelitian ini menggunakan analisis deskriptif kuantitatif, dimana penulis mengumpulkan data yang dianggap perlu dari tahun 2010 hingga tahun 2013, kemudian peneliti mengungkapkan faktor-faktor yang diteliti berdasarkan keadaan yang sudah ada dan digambarkan dalam bentuk kata-kata.

3. Data dan sumber data

Untuk memperoleh data yang diperlukan, peneliti melakukan teknik dokumentasi atau teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan jalan mengadakan pencatatan, pengumpulan bahan-bahan tertulis, yang mempunyai keterkaitan dengan permasalahan yang tengah peneliti amati. Data yang diperoleh dari perusahaan adalah :

1. Data realisasi penjualan tahun 2010, 2011, 2012 dan 2013.
2. Data realisasi harga jual tahun 2010, 2011, 2012 dan 2013.
3. Laporan laba-rugi pada tahun 2010, 2011, 2012 dan 2013.

4. Analisis Data

Penelitian ini dianalisis dengan beberapa cara, diantaranya analisis deskriptif dan kuantitatif.

1. Analisis *deskriptif*, yaitu penganalisaan data/informasi yang bersifat menjelaskan atau menguraikan masalah yang ada dimana selanjutnya diambil beberapa kesimpulan sebagai jalan untuk memecahkan persoalan. (**Badirika, 2012**)
2. Analisis *kuantitatif*, yaitu melakukan perhitungan terhadap data yang diperoleh untuk melakukan perhitungan terhadap hal-hal tertentu. Perhitungan kuantitatif ini untuk mengetahui besarnya break even point dan margin of safety. (**Badirika, 2012**)

Rumus yang digunakan:

- a. Untuk menentukan besarnya tingkat penjualan dalam keadaan *break even* dengan rumus:

$$\text{Impas Rupiah} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Total BV}}{\text{Total penjualan}}}$$

Atau

$$\text{Impas Rupiah} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Rasio margin kontribusi}}$$

$$\text{Impas} = \frac{\text{Total biaya tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

Atau

$$\text{Impas unit} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{CM per unit}}$$

(Abdul Halim dan Bambang S, 2005:52-53)

b. Analisis *margin of safety*

$$MS = \frac{SB - SBE}{SB} \times 100\%$$

$$\%MS = \frac{MS}{SB} \times 100\%$$

Keterangan :

MS : *Margin of Safety* atau batas keamanan

SB : *Sales Budgeted* atau penjualan yang dianggarkan

SBE : *Sales at Break Even* atau penjualan pada saat break even

(Aulia Puspita, 2012)

c. Untuk membuat keputusan yang berhubungan dengan perubahan harga jual, biaya dan volume terhadap laba perusahaan.

Contribution Margin = *Penjualan – Biaya Variabel*

Untuk mengetahui *contribution margin* sebagai akibat perubahan setiap rupiah penjualan.

$$\text{Rasio CM} = \frac{CM}{\text{Penjualan}}$$

Keterangan :

Rasio CM = *Ratio Contribution Margin*

CM = *Contribution Margin*

(Aulia Puspita, 2012)

Contribution margin berguna dalam melaksanakan berbagai perhitungan atau digunakan sebagai ukuran kepengaruhannya operasional.

I.6. Sistematika Penulisan

Untuk memberikan kemudahan dalam penyusunan proposal ini, maka sebagai kerangka acuan penulis uraikan menjadi lima bab yang dikemukakan sebagai berikut:

BAB I: Pendahuluan

Berisikan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II: Landasan Teori

Berisikan mengenai landasan teori mengenai analisis *break even point* dan perencanaan laba yang menjadi acuan penulis tentang permasalahan yang akan dibahas.

BAB III: Gambaran Umum Perusahaan

Berisikan gambaran umum tentang perusahaan Usaha Kecil Menengah (UKM) Mie Musbar kota Pekanbaru.

BAB IV: Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini membahas mengenai hasil dari penelitian yang dilakukan dan pembahasan Analisis *Break Even Point* Sebagai

Perencanaan laba pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Mie
Musbar.

BAB V: Penutup

Berisikan kesimpulan dari hasil penelitian serta kritik dan
saran yang membangun bagi objek penelitian agar bisa lebih
baik lagi kedepannya.