

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Persaingan bisnis di Indonesia saat ini sangatlah ketat, banyak bermunculan perusahaan-perusahaan baru, baik perusahaan yang berskala kecil, menengah, maupun skala besar. Oleh karena itu manajemen perusahaan harus mampu mengendalikan operasionalnya dengan baik agar perusahaan mampu menghadapi masalah-masalah yang timbul dalam persaingan bisnis tersebut. Karena jika terjadi kesalahan dalam mengambil keputusan, akan mengakibatkan perusahaan tidak mampu mengikuti kompetisi persaingan bisnis hingga akhirnya mengalami kerugian.

Salah satu tujuan mendirikan usaha adalah memperoleh laba semaksimal mungkin, sehingga manajemen harus memutuskan bagaimana mengelola sumber daya ekonomi agar sesuai dengan tujuan perusahaan. Untuk mencapai tujuan tersebut sumber daya ekonomi harus digunakan secara efektif dan efisien. Dikatakan efektif apabila sumber daya ekonomi tersebut digunakan untuk tujuan perusahaan, yaitu untuk mencapai laba semaksimal mungkin. Sedangkan dikatakan efisien apabila sumber daya ekonomi tersebut bebas dari pemborosan.

Laba akan dicapai jika pendapatan lebih dari total biaya yang dikeluarkan. Agar peningkatan pendapatan meningkat perusahaan harus menaikkan tingkat penjualannya untuk menaikkan tingkat penjualan tersebut, maka perusahaan harus merencanakannya terlebih dahulu

perencanaan itu dipakai sebagai pedoman dalam melakukan penjualan. Dalam menyusun perencanaan penjualan, manajemen membutuhkan informasi tentang tingkat penjualan yang harus dicapai perusahaan agar memperoleh laba atau mencapai titik impas, atau pada tingkat penjualan berapakah perusahaan akan menderita kerugian.

Dalam hal ini, salah satu alat bantu yang dapat digunakan untuk menghitung perencanaan laba adalah analisis *Break Even Point*, yang merupakan bagian dari *cost-volume-profit analysis*. Yaitu suatu analisa yang memberikan informasi tentang berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita kerugian ataupun tidak mendapatkan keuntungan. Dari analisa ini manajemen juga akan mengetahui tingkat penjualannya untuk mencapai laba yang ditargetkan. Sehingga analisis *Break Even Point* berpengaruh atas laba perusahaan.

UD. Praktis merupakan suatu industri yang bergerak dibidang kerajinan kulit yang terletak di Selosari Kabupaten Magetan. Berdasarkan hasil pengamatan peneliti, di Jalan Sawo Magetan terdapat beberapa UD yang menjual berbagai macam kerajinan kulit. Dari beberapa Industri dalam kegiatan Industri Pengrajin Kulit UD Praktis Magetan merupakan Industri yang memproduksi sendiri yang kemudian langsung dijual dan UD yang lain hanya menjual saja. Praktis Magetan dapat diketahui bahwa usaha tersebut terdapat permasalahan dalam mengelola keuangan. Manajemen UD. Praktis Magetan belum mempunyai perencanaan dalam perhitungan keuntungan secara sistematis yang ditandai dengan tidak adanya

perhitungan perencanaan laba. Hal tersebut menyulitkan pihak usaha dalam perencanaan produksi, perencanaan penjualan, perencanaan laba usaha, dan pengendalian biaya yang dikeluarkan. Oleh karena itu, diperlukan adanya sebuah proses perencanaan dan pengendalian yang lebih baik uagar dapat mencapai pencapaian laba yang optimal. Perhitungan *break even point* diperlukan agar memudahkan pihak perusahaan dalam merencanakan keuntungan yang ingin diperoleh.

Perhitungan perencanaan laba dengan analisis *Break Even Point* sangat diperlukan agar memudahkan manajemen UD. Praktis dalam merencanakan laba yang ingin diperoleh. Perolehan laba tidak dikatakan perolehan laba yang proporsional dari hasil penjualan setiap bulannya, karena hasil perkiraan laba tersebut tidak berdasarkan standar perhitungan akuntansi. Pemilik usaha memasukkan biaya yang digunakan untuk biaya setiap hari ke dalam biaya operasional kegiatan usahanya, khususnya ke dalam harga pokok penjualan. Tidak adanya pencatatan secara berkala dan sistematis juga berpengaruh terhadap perhitungan laba yang diperkirakan oleh pemilik usaha, sehingga berpengaruh juga pada perolehan laba yang diperhitungkan.

Oleh karena itu, diperlukan perhitungan perencanaan laba yang sistematis dengan cara menentukan *break even* usaha untuk mengetahui tingkat laba yang diperoleh. Penentuan *break even* ini juga agar dapat diketahui pada penjualan berapa kegiatan usaha tidak menderita untung juga tidak menderita rugi atau laba sama dengan nol.

Sampai saat ini UD. Praktis belum menggunakan analisis *break even* sebagai alat perencanaan laba. Maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian yang berkaitan tentang *break even point*, untuk itu penulis membuat judul: **ANALISIS *BREAK EVEN POINT* SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA INDUSTRI KERAJINAN KULIT PRAKTIS MAGETAN.**



1.2. Perumusan Masalah

1. Berapa besar *break even point* yang dialami oleh UD Praktis tahun 2014, 2015 dan tahun 2016?
2. Berapa jumlah penjualan minimal yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan UD Praktis tahun 2017, 2018, dan 2019?
3. Berapa jumlah *margin of safety* yang dicapai UD Praktis tahun 2017, 2018 dan 2019.

1.3. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

Sesuai dengan permasalahan yang dirumuskan maka tujuan penelitian adalah:

1. Untuk mengetahui besar *break even point* pada tahun 2014, 2015 dan 2016.
2. Untuk mengetahui jumlah penjualan minimal yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan UD.Praktis tahun 2017, 2018 dan 2019.
3. Untuk mengetahui jumlah *margin of safety* yang dicapai UD Praktis tahun 2017, 2018 dan 2019.

1.3.2. Manfaat Penelitian

Penelitian yang dilaksanakan diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan informasi bagi manajemen UD Praktis untuk menyusun perencanaan laba yang lebih baik sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan.

2. Bagi Penulis

Sebagai sarana penerapan ilmu-ilmu yang dicapai dari kuliah hingga dapat menambah wawasan, pengetahuan dan pengalaman penulisan secara praktik.

3. Bagi pembaca

Hasil penelitian diharapkan dapat memberikan sumbangan atau sebagai referensi penelitian dalam penulisan skripsi mengenai analisis *break even* untuk merencanakan laba perusahaan.

