



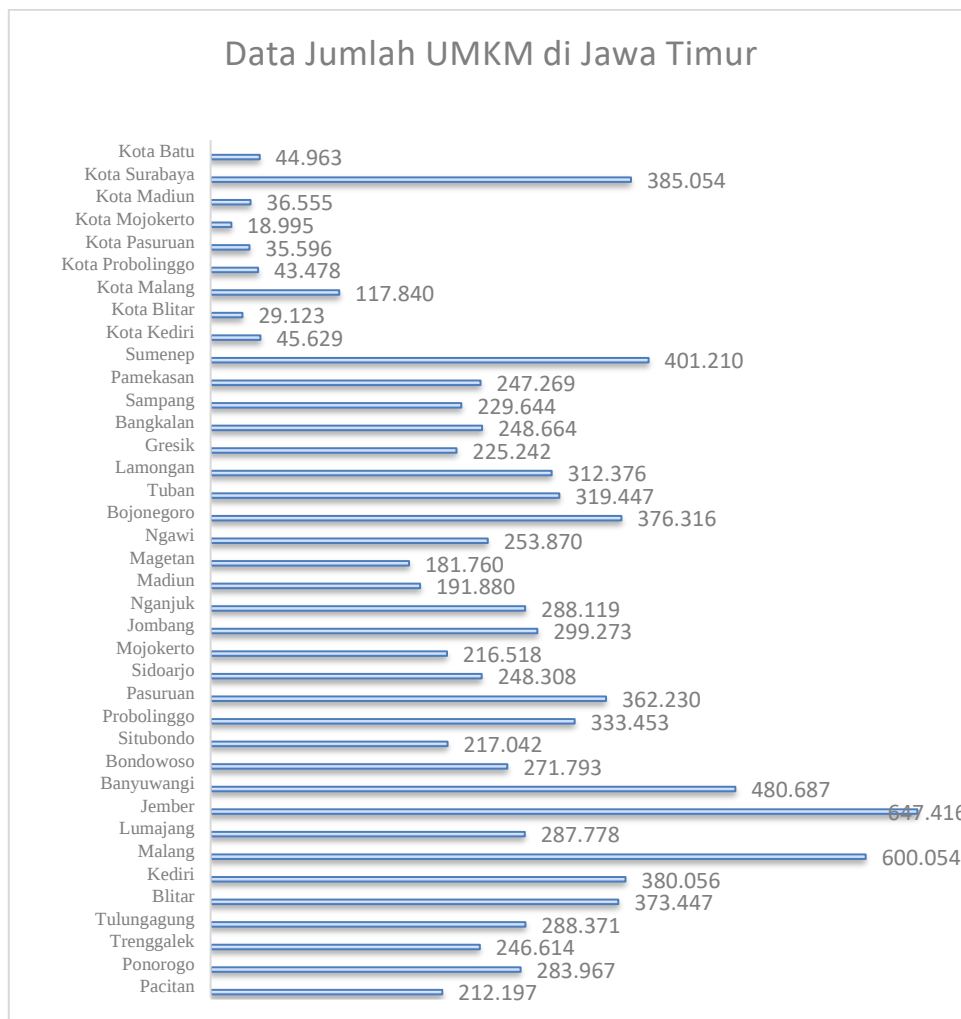
BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Setiap perusahaan memiliki peran penting di bidang perekonomian. Baik usaha itu kecil maupun besar. Perusahaan tersebut dapat dikatakan berhasil apabila dapat memanajemen kemungkinan peluang yang akan terjadi di masa depan. Tujuan setiap perusahaan adalah memperoleh laba yang besar sesuai dengan pertumbuhan perusahaan. Agar dapat mencapai tingkat pertumbuhan yang sesuai maka diperlukan adanya penggunaan sumber daya secara optimal.

UMKM mempunyai peran penting dalam ekonomi di Indonesia, hal ini dikarenakan UMKM mampu berdampak langsung bagi kehidupan masyarakat yang berpendapatan rendah untuk menjalankan kegiatan ekonomi produktif. UMKM juga mampu membuka peluang pekerjaan bagi masyarakat, seperti meningkatkan pendapatan dan mengurangi jumlah pengangguran. Usaha Mikro kecil Menengah (UMKM) dalam perekonomian Indonesia merupakan suatu kelompok usaha yang paling banyak jumlahnya. Hal ini dapat dibuktikan melalui catatan dari Badan Pusat Statistik dalam kegiatan Sensus Ekonomi 2016 (SE2016), bahwa jumlah Usaha Mikro Kecil (UMK) sebanyak 26.073.689 usaha sedangkan jumlah Usaha Menengah Besar (UMB) sebanyak 348.567 usaha. Adapun data jumlah UMKM yang ada di Jawa Timur berdasarkan hasil Sensus Ekonomi 2016:



Gambar 1. 1 Data Jumlah UMKM di Jawa Timur (Data diolah)

Sebuah perusahaan yang fokus menghasilkan laba tidak diragukan lagi harus memiliki manajemen keuangan yang responsif dalam merencanakan dan mengatur setiap laba penjualan. Untuk menghindari penyimpangan dari perencanaan yang digunakan, sangat penting untuk memeriksa realisasi laba jika tampaknya kondisi perusahaan sedang berubah. Laba dicapai jika pendapatan melebihi total biaya yang dikeluarkan. Agar peningkatan pendapatan meningkat perusahaan harus menaikkan tingkat produksinya untuk menaikkan tingkat

penjualan tersebut, maka perusahaan harus merencanakannya terlebih dahulu, perencanaan itu dipakai sebagai pedoman dalam melakukan produksi

Perencanaan laba yang efektif dapat memengaruhi kemampuan bisnis untuk mencapai pendapatan setinggi mungkin. Manajemen harus membuat pilihan yang akan memaksimalkan kemungkinan mencapai keuntungan. Laba yang dihasilkan oleh perusahaan adalah metrik umum untuk menentukan apakah manajemen dalam suatu perusahaan berhasil atau tidak.

Sehubungan dengan tujuan utama dari perusahaan adalah memperoleh laba, maka dibutuhkan adanya suatu perencanaan yang dipergunakan untuk mengetahui besarnya volume penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Teknik perencanaan yang bisa digunakan adalah dengan analisis titik impas atau *break even point*, dimana perencanaan tersebut dapat mengetahui tentang informasi penjualan yang berkenaan tentang titik dimana tidak mengalami kerugian maupun keuntungan, maka dari itu, dengan menggunakan analisis *break even point* dapat membantu menargetkan penjualan agar tidak sampai mengalami pada titik impas.

Biaya yang akan menentukan harga jual untuk mencapai laba yang diinginkan, harga jual akan mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi secara langsung terhadap biaya. Ketiganya memiliki hubungannya yang sinergis dan kontinuitas. Analisis *break even point* juga tidak akan ada jika tanpa adanya pembeli atau pelanggan tetap. Dalam penyusunan



anggaran, manajemen memerlukan berbagai parameter (angka yang menggambarkan suatu keadaan) seperti break event point, margin of safety dan laba. Break event point memberikan informasi tentang tingkat penjualan suatu usaha yang labanya sama dengan nol.

Tujuan analisis titik impas adalah untuk mengetahui tingkat aktivitas dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya. Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah break even dalam perusahaan tersebut. Masalah break-even baru muncul apabila suatu perusahaan di samping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

Menurut Halim, Abdul (2014:Vol.4:406) titik *break even* dapat didefinisikan sebagai titik pada saat pendapatan penjualan cukup untuk menutup semua biaya produksi dan penjualan tetapi tidak ada laba / keuntungan yang diperoleh. Persamaanya dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$\text{Pendapatan penjualan} = \text{biaya produksi} + \text{biaya penjualan}$$

Yang dimaksud dengan pendapatan penjualan ialah seluruh hasil jual beli yang di peroleh. Sedangkan yang dimaksud dengan biaya produksi adalah seluruh



biaya yang digunakan atau dikeluarkan. Dan biaya penjualan adalah biaya hasil perolehan penjualan saat itu.

Dengan menggunakan metode *break even point*, perusahaan bisa mengetahui untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan agar tidak mengalami kerugian maupun titik impas. Perusahaan mau tidak mau harus mengalami persaingan yang ketat guna menstabilkan tingkat penjualan, yang mana juga berpengaruh pada laba perusahaan. Untuk menghadapi persaingan yang terjadi, maka perusahaan harus membuat perencanaan yang tepat agar tidak mengalami penurunan laba atau kerugian.

Kehadiran pandemi covid-19 pada tahun 2020 lalu, memberikan dampak bagi seluruh sektor, tidak terkecuali pada sektor ekonomi. Banyak perusahaan besar yang mengalami gulung tikar, akan tetapi berbeda dengan usaha kecil, mereka tetap menunjukkan eksistensinya walaupun pandemi melanda. Begitu juga yang dialami Bakso Mama 1 Pusat Jombang, meskipun terjadi pandemi, mereka tidak mengalami penurunan dalam proses penjualannya. Hal itu dinyatakan oleh Pak Suyanto selaku pemilik Bakso Mama 1 Pusat Jombang dalam wawancara yang dilakukan peneliti.



Tabel 1. 1 Daftar Cabang Bakso Mama

N0.	Cabang	Lokasi
1	Bakso Mama 1	Jl. Panglima Sudirman No. 161 Denanyar, Jombang
2	Bakso Mama 1	Jl. RE Martadinata, Kepatihan, Jombang
3	Bakso Mama 1	Jl. Erlangga, Katang, Sukorejo, Ngasem, Kediri
4	Bakso Mama 1	Jl. KH Wachid Hasyim, Bandar Lor, Mojoroto, Kota Kediri
5	Bakso Mama 1	Jl. Ahmad Yani, Tamanan, Kampungdalem, Tulungagung
6	Bakso Mama 1	Meduran, Mojosari, Mojokerto
7	Bakso Mama 1	Jl. Jayanegara, Banjaragung, Puri, Mojokerto
8	Bakso Mama 1	Jl. Ahmad Yani, Kertosono, Nganjuk
9	Bakso Mama	Jl. Hasyim Asy'ari, Jombang
10	Bakso Mama	Jl. Arjuna, Ngoro, Jombang
11	Bakso Mama	Dsn. Cengkok, Ngronggot, Nganjuk
12	Bakso Mama	Sepande, Candi, Sidoarjo
13	Bakso Mama	Tenggilis Mejoyo, Surabaya
14	Bakso Mama	Jl. RA Basuni, Sooko, Mojokerto
15	Bakso Mama	Jl. Raya Jabon, Mojoanyar, Mojokerto
16	Bakso Mama	Jl. PB Sudirman, Pare, Kediri
17	Bakso Mama	Bangil, Pasuruan
18	Bakso Mama	Jl. Mauni, Pesantren, Kota Kediri
19	Bakso Mama	Jl. Beringin, Taman, Sidoarjo
20	Bakso Mama	Jl. Raya Jabon, Nganjuk
21	Bakso Mama	Jl. Pemuda, Mojosari, Mojokerto

Sumber : Bakso Mama (Data diolah)

Berdasarkan tabel di atas, dapat diketahui Bakso Mama sendiri secara keseluruhan memiliki 21 cabang. Dari 21 cabang tersebut, 8 diantaranya termasuk Bakso Mama 1 Pusat Jombang dikelola langsung oleh Pak Suyanto selaku pendiri/pencetus usaha Bakso Mama dan sisanya dikelola oleh Saudara-saudaranya.





Beliau juga menambahkan, bahwa kedai ini memiliki laporan keuangan yang sederhana tidak begitu terperinci, sang pemilik beranggapan bahwa jika mendapatkan penjualan yang banyak maka laba yang dihasilkan juga banyak. Data yang akan diambil peneliti adalah laporan keuangan pada Bakso Mama 1 Pusat dalam kurun waktu 2021-2022, yang digunakan sebagai pembanding. Oleh karena itu, diperlukan perhitungan perencanaan laba yang sistematis dengan cara menentukan *break even*, untuk mengetahui tingkat laba yang dihasilkan. Berdasarkan fenomena tersebut, peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian yang berjudul “ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI DASAR DALAM PERENCANAAN LABA PADA BAKSO MAMA I JOMBANG”

1.2 Rumusan Masalah

1. Apakah jumlah penjualan Bakso Mama 1 Pusat Jombang telah melewati batas titik impas?
2. Bagaimana penerapan analisis *Break even point* dijadikan alat perencanaan laba pada Bakso Mama 1 Pusat Jombang?

1.3 Tujuan Masalah

Dari rumusan masalah tersebut diperoleh tujuan penelitian yakni:

1. Untuk menganalisis jumlah penjualan Bakso Mama 1 Jombang telah melewati batas titik impas
2. Untuk mengetahui penerapan analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba pada Bakso Mama 1 Pusat Jombang



1.4 Batasan Masalah

Penelitian ini fokus pada analisis *break even point* (BEP) sebagai alat dasar dalam perencanaan laba yang dialami oleh Bakso Mama 1 Pusat yang bertempat di Jl. Panglima Sudirman No. 161 Denanyar Kec. Jombang Kab. Jombang

1.5 Manfaat Penelitian

Dengan adanya penelitian ini diharapkan ada manfaat yang dapat diambil bagi semua pihak. Adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Bakso Mama 1 Pusat Jombang

Hasil analisis yang didaperoleh dalam penelitian ini diharapkan dapat menjadi dasar pertimbangan Bakso Mama 1 Jombang dalam menentukan perencanaan produksi .

2. Bagi Penulis

Dapat memberikan pengetahuan atau wawasan untuk memahami bagaimana konsep penerapan perhitungan biaya, volume dan laba sebagai dasar perencanaan laba di perusahaan, terutama Bakso Mama 1 Jombang

3. Bagi peneliti selanjutnya

Bagi peneliti selanjutnya diharapkan penelitian ini sebagai salah satu acuan dan dasar untuk dikembangkan lagi dalam penelitian yang berhubungan dengan metode *break even point* atau analisa tentang perencanaan laba di Bakso Mama 1 Pusat Jombang.



1.6 Sistematika Pembahasan

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini akan dibahas tentang latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada penelitian ini diuraikan tentang penelitian terdahulu, landasan dan kerangka pemikiran.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang pelaksanaan penelitian secara operasional, lokasi dan waktu. Dan juga membahas tentang metode, analisis data, fokus penelitian, pemilihan informan, teknik pengumpulan data yang digunakan untuk penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada bab ini dijabarkan tentang objek penelitian, analisis data yang digunakan, interpretasi hasil terhadap hasil penelitian.

BAB V PENUTUP

Pada bab ini diuraikan tentang kesimpulan dan saran dari hasil penelitian.