

## BAB 1

### PENDAHULUAN

#### 1.1 Latar Belakang Masalah

Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah maupun barang setengah jadi untuk memiliki nilai tambah dan akan mendapatkan keuntungan. Industri-industri pengolahan menjadi salah satu sektor industri yang memiliki kontribusi yang cukup besar terhadap pendapatan nasional negara. Sektor industri juga merupakan salah satu penyedia lapangan pekerjaan yang cukup penting di Indonesia. Diantara banyaknya industri pengolahan, industri kecil menengah adalah salah satu industri yang cukup banyak. Industri kecil ini biasanya memiliki karyawan atau tenaga kerja berjumlah 5-19 orang.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan contoh industri kecil/rumah tangga, meskipun tergolong kriteria yang kecil dibutuhkan juga perencanaan yang baik agar berkembang seperti efisiensi biaya, perhitungan harga pokok produksi, dan analisa biaya.

Untuk memenuhi kebutuhan, keuntungan atau profit haruslah dicapai dalam sebuah kegiatan usaha. Perusahaan harus melakukan sebuah strategi perencanaan laba yang dapat mempengaruhi kelancaran dan keberhasilan dalam mencapai sebuah tujuan itu sendiri yaitu memperoleh laba, jangan sampai mengalami kerugian dan minimal mendapatkan impas.

Impas sendiri adalah suatu keadaan dari perusahaan yang pendapatan penjualannya sama dengan jumlah total biayanya, atau besarnya laba kontribusi sama dengan total biaya tetap, dengan kata lain perusahaan tidak memperoleh laba tetapi tidak juga menderita rugi atau rugi labanya sebesar nol (Supriyono, 1989:153).

Pengelolaan manajemen yang baik akan membantu sebuah perusahaan mencapai tujuan dengan cara yang efektif dan efisien. Perkembangan usaha itu sendiri akan membawa dampak bagi perusahaan itu sendiri baik positif maupun negatif. Selain itu, perkembangan teknologi dan kemajuan zaman membuat persaingan dunia usaha semakin ketat. Penjualan merupakan salah satu faktor

penting untuk pencapaian laba, sedangkan peningkatan penjualan tidak selalu berarti mendapatkan laba yang besar masih ada faktor-faktor lain.

Perencanaan laba sebuah usaha berhubungan dengan biaya, volume penjualan dan harga jual. Besarnya biaya dalam proses produksi akan menentukan harga jual produk itu sendiri, dan juga akan mempengaruhi besarnya pendapatan, dan tentunya akan mempengaruhi besarnya laba. Apabila perusahaan mampu meningkatkan volume penjualan, maka perusahaan mempunyai kemungkinan mampu meningkatkan jumlah keuntungan yang lebih besar, selain keuntungan yang meningkat dapat pula menaikkan efisiensi perusahaan (Alex S,1996 :14).

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan alat analisis tentang hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Menurut Hansen Mowen analisis *Cost Volume Profit* (CVP) mengutarakan keterkaitan antara biaya, volume yang terjual, dan harga, sehingga semua informasi keuangan perusahaan akan terkandung di dalamnya.

Analisis CVP mempunyai beberapa pendekatan diantaranya adalah titik impas (*Break Even Point, BEP*), nilai *Margin of Safety (MOS)*, (*Operating Leverage, OL*), dan nilai *Contribution Margin (CM)*. Dengan melakukan analisis CVP hubungan antara perubahan volume penjualan dan perubahan terhadap harga jual dan jumlah biaya (tetap dan variabel) akan diketahui. Analisis CVP membantu memahami perilaku biaya total produk, serta laba operasi ketika terjadi perubahan tingkat output, harga jual, biaya variabel, dan biaya tetap.

Analisis *Cost Volume Profit* merupakan bagian terpenting dalam perencanaan laba karena alat tersebut diperlukan untuk membantu manajer dalam membuat kalkulasi perencanaan laba dan membuat anggaran penjualan perusahaan menjadi akurat sehingga perencanaan dan pengambilan keputusan dalam menentukan laba dapat optimal (Eti Verawati,2014)

UMKM J.S Production adalah salah satu produsen pangan industri rumah yang berada di kota malang, lebih tepatnya UMKM J.S Production memproduksi jenis pangan yang berasal dari tepung. J.S Production memiliki 5 jenis produk yang diproduksi dan dipasarkan di sekitar malang raya dan beberapa kota di jawa timur.

UMKM J.S Production selama ini belum menentukan tingkat produksi dan penjualan. Penulis ingin mengetahui apakah UMKM J.S Production telah mengaplikasikan perencanaan laba didalam usahanya karena metode yang digunakan masih bersifat konvensional. Dengan laba yang dihasilkan tidak sama di setiap periodenya membuat penulis ingin menganalisis kondisi dan kemampuan perusahaan untuk mencapai target perencanaan laba.

Penelitian ini merupakan replika penelitian terdahulu yang membahas tentang perencanaan laba dengan metode *Cost Volume Profit* analisis. Penelitian yang penulis lakukan ini memiliki persamaan dengan penelitian-penelitian terdahulu yaitu sama-sama merumuskan perencanaan laba dengan analisis *Cost Volume Profit*, sedangkan perbedaannya terletak pada tahun penelitian dan objek yang berbeda.

Objek penelitian ini adalah UMKM J.S Production sedangkan penelitian terdahulu dilakukan oleh Palawiten dan Ilat (2014) pada UD Glady's Bakery, Ana Puji Lestari (2015) pada UMKM Mom's Jelly Padepokan Suket Segoro Semarang dan Eti Verawati (2014) pada UMKM Vinito Brownis.

## 1.2. Rumusan Masalah

Mendapatkan laba yang besar adalah tujuan dari setiap manajemen dari sebuah perusahaan. Dengan tujuan tersebut para manajer perlu menyusun sebuah perencanaan, seperti perencanaan penjualan ataupun perencanaan mengenai biaya-biaya yang digunakan dalam proses produksi, karena perencanaan yang baik akan mempengaruhi keberhasilan industri dalam usahanya mencapai tujuan usaha, yaitu memperoleh laba yang diinginkan.

Untuk merencanakan laba ini digunakan analisis *cost volume profit* atau analisis biaya volume laba. Hal ini dikarenakan *cost volume profit* menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan harga, semua informasi keuangan perusahaan terkandung di dalamnya (Hansen Mowen.2009).

Dan dari uraian di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah UMKM J.S Production dapat mencapai target laba yang ditentukan sebesar 15% dari periode tahun 2018 sebagai dasar di periode tahun 2019 dengan menggunakan analisis *Cost Volume Profit* ?

### 1.3. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui bagaimana UMKM J.S Production dapat mencapai target laba yang ditentukan sebesar 15% dari periode tahun 2018 sebagai dasar di periode tahun 2019 dengan menggunakan analisis *Cost Volume Profit*.

### 1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Sebagai pengaplikasian dan pengembangan terhadap teori-teori yang telah dipelajari di perkuliahan untuk dapat diterapkan pada permasalahan dalam dunia nyata yang berkaitan dengan masalah manajemen keuangan.

2. Bagi Industri/UMKM

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan manajemen untuk mengidentifikasi permasalahan ekonomi perusahaan serta membantu mencari solusi atas permasalahannya. Dan juga untuk mengetahui hal-hal penting, antara lain :

- a. Berapa jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas.
- b. Berapa volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan dengan sumber daya yang dimiliki.

3. Bagi Pengembangan Ilmu

Sebagai bahan acuan atau pertimbangan bagi peneliti berikutnya yang tertarik dalam masalah ini dan ingin menambah serta memperdalam penelitian ini.