

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Indonesia telah memasuki era Masyarakat Ekonomi Asean atau MEA sejak tahun 2016. Hal ini membuat pemerintah berlomba lomba memperbaiki kualitas sumber daya manusia yang dimiliki agar mampu bersaing dengan sumber daya manusia negara anggota ASEAN dalam persaingan merebut lowongan pekerjaan. Namun disamping itu banyak dari mereka yang belum siap secara mental maupun keahlian untuk dapat bersaing dengan sumber daya manusia asing ini. Akibatnya banyak dari mereka yang mulai terdorong dan terpikir untuk berwirausaha misalnya dengan membuka sebuah usaha mikro kecil menengah (UMKM). Dimana mereka tidak perlu lagi bersaing dengan sumber daya manusia asing namun memanfaatkan sumber daya yang telah tersedia namun tetap mendapatkan penghasilan dengan jumlah yang dapat mereka atur sendiri.

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) memberi dampak yang cukup besar pada negara Indonesia. Saat ini UMKM telah dapat meningkatkan pendapatan perkapita negara, mengurangi angka pengangguran karena menyerap banyak tenaga kerja. Oleh karena itu saat ini pemerintah sedang gencar gencarnya mendukung pertumbuhan UMKM di negara ini dengan berbagai cara seperti mempermudah perizinan pendirian usaha, penurunan bunga pinjaman modal dan penurunan tarif PPh final UMKM. Karena pemerintah sadar bahwa UMKM dan jenis usaha lainnya adalah indikator yang cukup penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi.

Tumbuhnya jiwa wirausaha dan berdirinya UMKM ini didominasi oleh para pemuda *fresh graduate*, mahasiswa, bahkan ada juga yang telah memulai usahanya di bangku Sekolah Menengah Atas. Banyak yang berlatarbelakang seorang pebisnis ada juga yang berbanding terbalik dengan bidangnya, namun tidak memungkiri untuk tetap bisa membangun usahanya. Saat ini telah banyak UMKM yang berdiri

dari bidang makanan, minuman, pakaian, aksesoris, dan masih banyak lagi. Banyaknya perusahaan yang berdiri membuat persaingan antar perusahaan semakin ketat. Akibatnya menuntut pihak manajemen menggunakan strategi tertentu agar dapat bersaing harga, kuantitas, dan kualitas produknya.

Sebagaimana dimaklumi bahwa tujuan utama didirikannya suatu perusahaan adalah untuk mendapatkan keuntungan (laba). Dimana laba tersebut dapat digunakan untuk kebutuhan operasional perusahaan agar perusahaan dapat terus berkembang ke skala yang lebih besar dan laba menjadi gambaran kinerja suatu perusahaan. Penurunan laba menjadi salah satu hal yang tidak diinginkan oleh sebuah perusahaan karena selain menjadi tolok ukur penilaian kinerja perusahaan, kegiatan operasional perusahaan tersebut juga dapat terhambat. Oleh karena itu perencanaan laba menjadi hal yang cukup penting kaitannya untuk mempertahankan keberlangsungan hidup perusahaan.

Kegiatan perencanaan laba seperti meramalkan dan mengasumsikan keadaan di masa yang akan datang serta merancang kegiatan yang diperlukan untuk mencapai hasil yang diharapkan dapat memberikan gambaran dan acuan pelaksanaan kegiatan operasional sehari hari. Kemampuan manajemen dalam menyusun rencana jangka pendek baik kegiatan sehari hari, jangka menengah dan jangka panjang menjadi penentu tingkat keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan. Dengan adanya perencanaan yang baik maka secara langsung akan mempengaruhi keberhasilan pencapaian tujuan perusahaan.

Lapis Panggang REZZEN adalah UMKM berorientasi laba yang bergerak di bidang makanan, salah satu yang menjadi keunggulannya adalah lapis yang diproduksi bukan dikukus tetapi di panggang, sejauh ini hanya REZZEN satu satunya yang menggunakan konsep panggang, sementara pada umumnya lapis menggunakan metode kukus. Perusahaan ini beralamat di jalan Mertojoyo K2 Merjosari Malang, Lapis Panggang REZZEN membidik target pasar mahasiswa dan kalangan ibu ibu oleh karena itu harga yang dipatok tidak terlalu tinggi bahkan dapat dikatakan murah. Perusahaan yang dibangun oleh Paramita Aditya Putri ini

menjual berbagai varian rasa Lapis Panggang yang menarik seperti Durian, Keju, Bluberry, *Green Tea*, Coklat, Coklat keju, *Double Choco*, Oreo, Mocca, Red Velvet, *Banana Cheese* dan Pandan. Selain menjual lapis panggang, REZZEN juga menjual berbagai macam roti manis serta ada beberapa keripik oleh oleh khas Malang sebagai wujud dari kerjasama konsinyasi(*consignment*).

Bagi perusahaan berorientasi laba yang bergerak di bidang makanan seperti Lapis Panggang REZZEN ini sangat penting dilakukannya perencanaan laba mengingat perusahaan Lapis Panggang REZZEN ini baru berdiri 1 tahun. Sedangkan seperti yang kita ketahui, di Malang ada banyak toko yang menjual produk yang sama, sehingga perlu diperhatikan terkait jumlah produksi, biaya biaya yang dikeluarkan, dan perencanaan laba yang ingin dicapai oleh perusahaan Lapis Panggang REZZEN ini. Perencanaan laba penting dilakukan agar perusahaan dapat terus bersaing dengan para kompetitornya.

Salah satu alat yang dapat digunakan untuk melakukan perencanaan laba ialah dengan analisis Biaya Volume Laba (BVL) atau *Cost Volume Profit (CVP) analysis* atau lebih umumnya disebut dengan Analisis Titik Impas (*Break Even Analysis*). Analisis Biaya Volume Laba (BVL) adalah alat bantu yang sangat berguna bagi manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba dalam berbagai keputusan bisnis. Keputusan tersebut mencakup jenis produk dan jasa yang ditawarkan, harga yang dikenakan, strategi pemasaran yang dijalankan, dan struktur biaya yang digunakan (Garrison, et al, 2013:208).

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dari penelitian ini adalah:

1. Berapa jumlah penjualan agar perusahaan Lapis Panggang REZZEN mencapai titik impas (*Break Even Point*)?
2. Berapa jumlah penjualan agar perusahaan Lapis Panggang REZZEN dapat memenuhi target laba yang diinginkan?
3. Bagaimana merencanakan laba yang tepat dengan menggunakan analisis Biaya Volume Laba pada perusahaan Lapis Panggang REZZEN?

1.3. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui berapa jumlah penjualan Lapis Panggang REZZEN mencapai titik impas (*Break Even Point*) dimana perusahaan tidak mendapat laba dan juga tidak menderita kerugian.
2. Untuk mengetahui berapa jumlah penjualan Lapis Panggang REZZEN agar dapat memenuhi target laba yang diinginkan.
3. Untuk menguraikan perencanaan laba yang tepat dengan menggunakan analisis Biaya Volume Laba pada perusahaan Lapis Panggang REZZEN.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang memiliki kepentingan terkait perencanaan laba.

1. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan bisa digunakan sebagai informasi tambahan mengenai hubungan Biaya Volume laba dalam Perencanaan laba.

2. Manfaat Praktis

1. Bagi Perusahaan, hasil penelitian ini dapat dijadikan sebagai informasi tambahan dan masukan bagi manajemen perusahaan dalam mengambil keputusan dan menetapkan kebijakan terkait penjualan dan laba.

2. Bagi Penulis, penelitian ini dapat digunakan sebagai media untuk menerapkan teori teori yang telah diperoleh selama masa perkuliahan dengan permasalahan yang terjadi sebenarnya. Sehingga dapat diperoleh gambaran yang jelas mengenai sejauh mana keselarasan antara ilmu pengetahuan yang diperoleh secara teori dan penerapan praktik lapangannya.
3. Bagi Kampus, hasil penelitian ini dapat dijadikan bahan referensi bagi mahasiswa yang akan melakukan penelitian dengan topik yang sama agar dapat dikembangkan lebih lanjut dan dapat dijadikan bahan bacaan yang bermanfaat bagi yang memerlukan sehingga dapat menambah ilmu pengetahuan.