

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan perekonomian bangsa Indonesia yang fluktuatif dan krisis ekonomi global ini serta begitu banyak para pelaku bisnis yang membuka usaha yang sama, sehingga hal ini akan berdampak pada tingkat persaingan antara usaha semakin ketat. Oleh karena itu setiap perusahaan harus memiliki manajemen yang baik dalam mengatur perusahaan. Selain dituntut dapat efektif dan efisien dalam mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang dimiliki, pihak manajemen juga dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. (Jeriko, 2016).

Tujuan mendirikan usaha tersebut yakni untuk memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Perkembangan usaha akan membawa akibat bagi pembangunan itu sendiri baik positif maupun negatif. Pada kalangan pengusaha itu sendiri, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa kearah persaingan yang semakin ketat, sedangkan usaha untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, peningkatan penjualan yang tinggi bukan selalu berarti mendapatkan laba yang lebih besar (Agustina: 2011). Dengan demikian, laba suatu perusahaan menjadi tanggung jawab dari manajemen perusahaan.

Manajemen, memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut, sehingga untuk mencapai laba yang diinginkan pihak manajemen harus menyusun perencanaan laba agar sumber daya yang ada dalam perusahaan dapat diarahkan secara terorganisir dan terkendali (Jeriko, 2016). Dimisyqiyani (2014) mengungkapkan bahwa perencanaan untuk menentukan laba yang maksimal diperlukan rencana yang matang, untuk memperhitungkan resiko yang akan mempengaruhi kelancaran aktivitas produksi, harga jual produk, maupun biaya yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan. Adanya perencanaan yang baik maka akan menunjang tugas manajemen untuk membantu tujuan yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

Perencanaan laba merupakan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai target laba yang diinginkan, di mana untuk mencapainya memerlukan penerapan strategi manajemen yang benar dalam perusahaan, perolehan laba dipengaruhi oleh 3 faktor yaitu volume produksi, harga jual, dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan juga mempengaruhi harga jual volume produksi, sedangkan volume produksi akan mempengaruhi biaya (Jeriko, 2016).

Perencanaan laba dalam sebuah perusahaan tentunya tidak mudah dilakukan, harus diketahui sejauh mana titik impas (*Break Even Point*) dari produk yang diproduksi. Analisis *Break Even* adalah suatu tehnik analisa

untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan (Riyanto, 2010:359). Melalui analisa ini, dapat digunakan oleh manajer sebagai informasi besarnya penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan untuk mencapai dimana tidak rugi dan tidak mendapatkan laba agar pabrik tahu dapat meningkatkan daya saing di masa yang akan datang.

Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksirkan sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu apabila penjualan pada *Break Even Point* (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bias turun sehingga pabrik tahu tidak menderita rugi dan melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam prosentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas. (Agustina: 2011)

Titik impas dimana total pendapatan sama dengan total biaya atau titik dimana laba sama dengan nol (Mowen dan Hansen, 2012: 274). Analisis *Break Even* menyajikan informasi hubungan biaya, volume, dan

laba, sehingga memudahkannya dalam menganalisis factor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba usaha dimasa yang akan datang.

Untuk dapat menentukan analisis *Break Even Point* (BEP) biaya yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan bertambah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Apabila suatu usaha hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah *Break Even* dalam industri tersebut. Masalah *Break Even* baru muncul apabila suatu industri disamping 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. (Agustina: 2011).

Usaha yang perlu mendapat perhatian yakni usaha yang memproduksi kebutuhan dasar untuk masyarakat, salah satunya pabrik tahu. Pabrik tahu merupakan perusahaan manufaktur. Tahu merupakan salah satu produk dari komoditas usaha menengah berbahan baku kedelai yang banyak diminati oleh masyarakat, mulai dari perkotaan sampai perdesaan industri pembuatan tahu mulai dikembangkan. Hal ini disebabkan proses produksi tahu yang cukup sederhana. Banyak pengusaha atau perusahaan tahu yang berkembang memberikan dampak

positif, yaitu mampu mencukupi permintaan pasar yang terus naik (Fitriani: 2013).

Sebagaimana pernyataan Djarwanto, (2010: 240) bahwa perlu ada penelitian mengenai usaha pembuatan tahu agar dapat diketahui bagaimana cara memproduksi tahu, dan berapa produksi serta tingkat harga yang menguntungkan perusahaan tahu, dan berapa biaya-biaya yang akan dikeluarkan oleh pemilik usaha pembuatan tahu. Dan *margin of safety* digunakan bagi perusahaan ketika membuat keputusan mengenai peluang bisnis dan perubahan dalam bauran penjualan. *Margin of safety* (batas keamanan) merupakan hubungan antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada titik impas.

Pada umumnya usaha pembuatan tahu merupakan industri rumah tangga dan sangat diminati konsumen baik dari kelas atas hingga kelas bawah. Jumlah pengusaha tahu industri rumah tangga ini cukup banyak di Kabupaten Gorontalo, salah satu usaha pembuatan tahu yang cukup lama bertahan sampai sekarang ini yakni Pabrik Tahu di Kecamatan Tabongo.

Pabrik tahu ini pada tahun 2008 luas industri 35 m² dalam proses produksi menggunakan bahan baku kedelai, dan Jumlah proses pemasakan dalam sehari 3 kali. Sedangkan Industri tahu II berdiri pada tahun 2009 luas Industri 40 m² dalam proses produksi menggunakan bahan baku kedelai dan jumlah proses pemasakan dalam sehari 4 kali. Pabrik tahu ini berdiri pada daerah yang ramai dengan penduduk dan

pasar sehingga produksi yang dilakukan dapat segera mungkin untuk dijual.

Daerah Kecamatan Tabongo merupakan daerah yang tidak terlalu dekat dengan laut, sehingga tahu menjadi alternatif konsumsi masyarakat. Sehingga pabrik tahu menjadi sangat laris pada waktu-waktu tertentu. Kemudian pabrik tahu ini menjadi pabrik tahu satu-satunya di Kecamatan Tabongo. Permasalahan yang peneliti temukan mengenai pabrik tahu ini yakni terlalu banyak melakukan potongan harga (diskon) kepada masyarakat terutama yang melakukan pembelian langsung ke pabrik, sehingga hal ini jika terus dibiarkan maka akan berdampak pada spekulasi laba yang tidak menentu.

Pada dasarnya pemilik tahu ingin menjual tahu dengan harga yang normal, namun karena ingin mempertahankan konsumen maka pabrik tahu ini menjual harga yang relatif murah. Namun pada waktu waktu tertentu pula kadang kala pabrik tahu memproduksi tahu yang banyak namun tidak bisa laku terjual pada distributor yang menjadi langganan karena kelesuan dari permintaan masyarakat. Masalah lain yang peneliti amati yakni pada proses input produksi yang kurang menghemat biaya sehingga agregat antara hasil penjualan dengan biaya yang dikeluarkan relatif kecil.

Sehingga dengan permasalahan tersebut maka perlunya analisis menggunakan analisa *Break Even Point*. Hal tersebut sebagaimana penelitian ini merefleksikan penelitian yang dilakukan oleh Yunus (2012),

melakukan penelitian yang dengan judul “Analisis Titik Impas dan Keuntungan pada Usaha Tani di Desa Dutode Barat, Kecamatan Kabila, Kabupaten Bone Bolango.” Dalam penelitiannya menggunakan metode survey yang terdiri dari survey data primer dan survey data sekunder. Sedangkan dalam penelitian ini hanya menggunakan data sekunder dimana data sekunder yang di dapat langsung dari catatan-catatan informan. Pada penelitian saya menggunakan tehnik analisis data dengan menentukan titik impas dan menentukan *margin of safety*.

Berangkat dari uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan kajian tentang “***Analisis Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu di Kecamatan Tabongo**”

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang penelitian, maka masalah yang dapat diidentifikasi yakni:

1. Pemilik terlalu banyak melakukan potongan harga (diskon) kepada masyarakat terutama yang melakukan pembelian langsung ke pabrik, sehingga hal ini jika terus dibiarkan maka akan berdampak pada spekulasi laba yang tidak menentu.
2. Kadang kala pabrik tahu memproduksi tahu yang banyak namun tidak bisa laku terjual pada distributor yang menjadi langganan karena kelesuan dari permintaan masyarakat.

3. Proses input produksi yang kurang menghemat biaya sehingga agregat antara hasil penjualan dengan biaya yang dikeluarkan relatif kecil.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah, maka dirumuskan masalah:

1. Bagaimana penerapan Analisis *Break Even Point* pada pabrik tahu di Kecamatan Tabongo?
2. Bagaimana *margin of safety* pada pabrik tahu di Kecamatan Tabongo?

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis :

1. Untuk mengetahui penerapan Analisis *Break Even Point* pada pabrik tahu di Kecamatan Tabongo.
2. Untuk mengetahui *Margin of Safety* pada pabrik tahu di Kecamatan Tabongo.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Manfaat teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan pengembangan ilmu pengetahuan khususnya tentang *Break Even Point* pada pabrik tahu yang berada di kecamatan tabongo kab gorontalo. Di samping itu

diharapkan dapat menjadi referensi dan perbandingan untuk penelitian sejenis dimasa yang akan datang.

2. Manfaat praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan berupa informasi dan saran kepada pemilik pabrik tahu yang berada di kecamatan tabongo kabupaten Gorontalo terkait dengan *Break Even Point*. Manfaat yang diperoleh dari *Break Even Point* ini adalah Mendesain suatu produk, Menentukan harga jual per satuan, Menentukan jumlah produksi, serta Menentukan perencanaan laba yang diinginkan.