

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Era yang serba modern yang mengakibatkan segala sesuatu serba praktis dan efisien, dimana perubahan pola hidup masyarakat akan berdampak pada pola konsumsi, khususnya masyarakat perkotaan yang sibuk dengan segala rutinitas di luar rumah, keadaan inilah yang menyebabkan masyarakat lebih memilih untuk membeli makanan di luar rumah dengan berbagai macam alternatif dan berbagai menu pilihan, lalu berpengaruh pada tingginya permintaan masyarakat akan jasa penyedia makanan terutama makanan siap saji, sehingga peluang bisnis sangat menjanjikan untuk pelaku usaha dibidang penyajian makanan.

Perencanaan adalah salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya, untuk itu perlu disusun perencanaan laba agar kemampuan yang dimiliki perusahaan dapat dikerahkan secara terkoordinir. Dalam melakukan perencanaan, pengusaha sudah menyadari akan segala resiko dan kesulitan yang akan dihadapi dan bisa terjadi sewaktu-waktu. Perencanaan laba itu berhubungan dengan volume penjualan, hasil penjualan, biaya produksi serta biaya operasi perusahaan. Metode perencanaan yang dapat digunakan yaitu dengan analisis biaya volume laba atau *cost volume profit analysis* dimana analisis ini memberikan informasi mengenai besarnya penjualan yang harus dicapai.

Ditinjau dari suatu bisnis yang semakin meningkat maka dibutuhkan manajemen untuk menganalisa biaya produksi, volume penjualan dan laba yang digunakan oleh para wirausahawan untuk mengadakan evaluasi kegiatan yang sudah berjalan maupun kegiatan yang akan datang. Oleh karena itu, diperlukan alat analisis yang dapat dijadikan pertimbangan manajemen dalam mengambil keputusan perusahaan agar terhindar dari kerugian. Analisis yang tepat untuk digunakan oleh pihak manajemen yaitu analisis biaya volume laba atau *cost volume analysis*. Karena analisis ini merupakan teknik perencanaan laba jangka pendek atau suatu periode akuntansi tertentu yang dasar analisisnya pada variabilitas

penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan. Metode tersebut dapat digunakan dengan baik sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek.

Untuk membuat perencanaan biaya dan laba perlu estimasi-estimasi atau perkiraan-perkiraan untuk dapat merencanakan laba yang diharapkan. Dapat diuraikan dengan menggunakan bantuan analisis *Break Event Point* yang merupakan sarana untuk merencanakan laba. Hasil dari analisis ini dapat memberikan data atau informasi, dimana dapat membantu para pengusaha dalam merencanakan, merumuskan kebijakan dan mengambil keputusan. Oleh karena itu analisis ini merupakan alat untuk merencanakan laba dengan melihat faktor-faktor yang mempengaruhinya. Faktor-faktor yang mempengaruhi analisis biaya, volume, laba yaitu biaya produksi, harga jual produk, dan volume penjualan. Dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhinya perusahaan dapat dengan mudah mengetahui perubahan laba yang akan dicapai apabila terdapat perubahan pada biaya, volume penjualan dan harga jual yang terjadi.

Analisis biaya volume laba merupakan salah satu alat analisis yang digunakan dalam pembuatan suatu perencanaan biaya dan laba. Analisis tersebut akan menghasilkan nilai titik impas (*break even point/ BEP*). Analisis biaya volume laba akan memudahkan perusahaan dalam menentukan target pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam upaya mencapai laba yang telah ditentukan tersebut.

Wirausaha merupakan orang yang berjiwa berani mengambil risiko untuk membuka usaha setiap melihat peluang. Menjadi wirausaha harus mampu berpikir kreatif dan inovatif. Wirausaha dapat melakukan berbagai bentuk usaha salah satunya dengan menjual pangan. Pangan merupakan kebutuhan primer, salah satu kebutuhan dasar manusia yang meliputi kebutuhan akan makanan dan minuman. Pemenuhan kebutuhan akan makanan bukan hanya untuk menjaga keberlangsungan hidup manusia saja, makanan merupakan asupan yang penting untuk membangun manusia agar terciptanya fisik yang sehat, oleh karena itu pemenuhan kebutuhan akan makanan sering kali menjadi salah satu indikator bagi kesejahteraan masyarakat. Saat ini pertumbuhan jumlah penduduk dunia yang

semakin meningkat setiap tahun, sangat berpengaruh terhadap permintaan kebutuhan akan makanan.

Keadaan modal yang relatif kecil mendorong para pedagang untuk menciptakan sesuatu sajian makanan yang unik dan menarik yang bertujuan agar dapat memenuhi selera dari penikmat kuliner untuk mencicipi dagangan yang mereka jual, kemudian dapat menciptakan margin untuk pedagang tersebut. Target pedagang kaki lima dan pedagang gerobak bukanlah kalangan menengah keatas sehingga harga yang mereka jual terjangkau bagi ekonomi menengah kebawah. Sebaliknya harga yang disediakan untuk kafe atau restoran mungkin hanya untuk kalangan menengah keatas. Menu yang biasa tersaji dipinggir jalan atau oleh pedagang kaki lima serta gerobak pada dasarnya relatif sama.

Saat ini banyak sekali para pedagang yang menjual makanan, mereka tanpa memedulikan sumber protein atau nilai gizi apa yang terkandung didalam makanan yang mereka sajikan. Pemanfaatan sumber protein hewani seoptimal-optimalnya untuk pemenuhan protein masih terus digalakan. Jenis sumber protein ada dua yaitu hewani dan nabati. Daging kambing dan ayam merupakan sumber protein hewani yang memiliki nilai gizi yang tinggi. Salah satu contoh makanan yang berasal dari daging kambing dan ayam yang banyak diminati oleh semua kalangan adalah sate kambing dan ayam. Terdapat pedagang sate kambing dan ayam yang di ruko ataupun pedagang sate kambing dan ayam yang dipinggir jalan.

Pedagang sate sangat banyak tersebar terutama di wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur. Pedagang sate kambing dan ayam yang berdagang di wilayah ini berjualan sate di berbagai titik lokasi seperti di pasar, pinggir jalan, pemukiman warga, masjid, taman, universitas, dan lain sebagainya. Karena penjualan sate memerlukan modal yang relatif kecil sehingga mengakibatkan banyaknya pedagang sate satu persatu mencoba peluang dari hal tersebut untuk memenuhi kebutuhan keluarganya perbulan sehingga mengakibatkan persaingan dalam dunia penjualan sate semakin meningkat. Hal ini tentu saja berpengaruh pada biaya dan laba para pedagang sate kambing dan ayam tersebut.

Mulyadi (2007:14), menjelaskan biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Dalam kegiatan perusahaan, biaya produksi dihitung berdasarkan jumlah

produk yang siap dijual. Berdasarkan definisi tersebut, pengertian biaya produksi adalah keseluruhan biaya yang dikorbankan untuk menghasilkan produk hingga produk itu sampai di pasar, atau sampai ke tangan konsumen.

Kotler dan Keller (2012:410), menyatakan : “*Prices should reflect the value consumers are willing to pay versus prices should reflect only the cost of making a product or delivering a service*”.Maksud dari pengertian tersebut adalah Harga harus mencerminkan nilai konsumen bersedia membayar harga dibandingkan harus mencerminkan hanya biaya pembuatan produk atau memberikan layanan.

Menurut Garrison et al. (2008), definisi analisis cost-volume-profit adalah “analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit/CVP*) adalah salah satu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajer dalam memberikan perintah. Alat ini membantu mereka memahami hubungsan timbal balik antara biaya, volume, dan laba dalam organisasi dengan memfokuskan pada interaksi antar lima elemen: harga produk, volume atau tingkat aktivitas, biaya variabel per unit, total biaya tetap, dan bauran produk yang dijual. ”Menurut Mulyadi (2001), analisis *cost-volume-profit* merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek.

Menurut Carter dan Usry (2005) *break-even point* (titik impas) adalah titik dimana biaya dan pendapatan adalah sama. Tidak ada laba maupun rugi pada titik impas. Dalam mencapai *break-even point*, maka target laba adalah nol. Menurut Simamora (1999) tujuan analisis *break-even point* adalah untuk mencari tingkat aktivitas yang menunjukkan pendapatan dari hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya.

Penelitian yang dilakukan (Romanda, 2017) analisis *break even point* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkannya dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang. Pada saat penyusunan anggaran, disamping menetapkan target penjualan manajemen juga memerlukan informasi mengenai berapa penjualan minimum perusahaan agar kegiatan perusahaan tidak mengalami kerugian. Perhitungan dan analisis *Break Even Point* diawali dengan perhitungan Alokasi Biaya tetap dan variabel dan Rasio Margin

Kontribusi untuk masing-masing tipe kamar, yang selanjutnya dilakukan perhitungan Break even point dalam unit dan dalam rupiah, selain itu dilakukan juga analisis perhitungan nilai Break even point sebagai alat perencanaan laba.

Penelitian yang dilakukan (Kusumawardani, 2017) tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan gambaran kepada perusahaan agar dapat merencanakan penjualan dan laba sesuai dengan apa yang diinginkan. Dalam melakukan perencanaan penjualan dan laba terlebih dahulu untuk menentukan titik impas, maka penerapan analisis break even point dapat digunakan untuk merencanakan perencanaan penjualan dan laba. Penelitian ini dilakukan dengan menggunakan penelitian deskriptif. Hasil analisis yang telah dilakukan di PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) pada tahun 2016 dapat diketahui pemisahan biaya semi variabel dapat diketahui biaya tetap sebesar Rp 2.103.392.041 dan biaya variabel sebesar Rp 1.826.159.887 dengan rasio margin kontribusi sebesar 56,40%, sedangkan BEP Multiproduk diketahui bahwa PT Industri Marmer Indonesia Tulungagung (IMIT) mencapai break even point pada saat penjualan sebesar Rp 3.729.594.815 atau pada saat penjualan mencapai 58.334 m². Perhitungan MoS sebesar 10,94%. Jika perusahaan menginginkan kenaikan laba sebesar 25% maka penjualan yang harus dicapai sebesar Rp 4.207.887.893 atau 60.721 m² untuk slab marmer sedangkan untuk slab kasar sebesar 5.0934. Berdasarkan hasil analisis yang telah dilakukan peneliti, analisis break even point dapat menjadi salah satu alat yang dapat dipertimbangkan oleh perusahaan untuk digunakan dalam perencanaan penjualan dan laba.

Pedagang sate di Kelurahan Klender belum melakukan analisis dan perencanaan keuangan secara mendalam. *Cost Volume Profit Analysis* merupakan salah satu dari analisis yang dapat digunakan suatu usaha untuk dapat mengetahui bagaimana keadaan keuangan usaha mereka, dengan analisis ini pemilik usaha akan dengan mudah memutuskan mengenai harga jual yang pantas untuk suatu produk, produk apa saja yang perlu diproduksi atau dijual, strategi pemasaran yang perlu dilakukan, tingkat laba yang diinginkan dan seterusnya. Selain itu dengan analisis ini kita akan mengetahui seberapa besar perubahan yang terjadi pada biaya, volume, dan harga jual dapat mempengaruhi laba usaha. Oleh karena itu, penulis

menggunakan *Cost-Volume-Profit Analysis* untuk mengetahui alternatif penjualan terbaik untuk mencapai target laba pada pedagang sate di Kelurahan Klender.

Analisis biaya volume laba (*cost volume profit analysis / CVP*) berkaitan dengan penentuan volume penjualan dan bauran produk yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan (Carter, 2009). Berdasarkan hal tersebut, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis biaya, dan laba pada pedagang sate di Kelurahan Klender.

Pada setiap pedagang ruko atau pinggir jalan laba yang dihasilkan berbeda-beda, hal ini yang mendorong penulis menganalisis seberapa besar laba maksimal yang mampu diperoleh pedagang sate yang ruko dan pinggir jalan di periode selanjutnya. Persamaan penelitian ini dengan penelitian-penelitian terdahulu adalah sama-sama merumuskan perencanaan laba dengan menggunakan analisis *cost volume profit* untuk menentukan break even point atau titik impas dan target laba, sedangkan perbedaannya adalah letak penelitian ini pada pedagang sate di ruko dan pinggir jalan di wilayah Kelurahan Klender.

Sesuai permasalahan tersebut, peneliti akan melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Biaya Kapasitas Dan Laba Pada Pedagang Sate Di Wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur?**”

1.2. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas permasalahan akan difokuskan pada:

1. Bagaimana penerapan analisis biaya kapasitas dan laba yang diterapkan pada usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)?
2. Bagaimana implementasi biaya kapasitas dan laba pedagang sate di wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan perumusan masalah diatas maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui dan menganalisis penerapan analisis biaya kapasitas dan laba yang diterapkan pada usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

2. Untuk implementasi biaya kapasitas dan laba pedagang sate di wilayah Kelurahan Klender, Jakarta Timur.

1.4. Kegunaan Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Pedagang Sate

Penelitian diharapkan bisa bermanfaat bagi pedagang sate untuk membantu mereka sebagai sumbangan pemikiran bagi para pedagang sate kambing dan ayam untuk mengambil kebijaksanaan dalam perencanaan laba masa yang akan datang dalam hubungannya dengan analisis biaya volume laba (*cost volume profit analysis*), sehingga dapat memperbaiki kehidupan perekonomian pedagang ke arah yang lebih baik dan sejahtera.

2. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan yang telah diperoleh selama peneliti duduk di bangku perkuliahan maupun pengetahuan dibidang keuangan khususnya dalam masalah biaya dan perencanaan laba.

3. Bagi peneliti yang akan datang

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu menambah referensi dan dapat menjadi perbandingan penelitian selanjutnya yang dapat dilengkapi dengan berbagai penelitian yang belum diteliti yang berhubungan dengan penelitian ini.

