BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Keinginan yang kuat dari masyarakat Indonesia untuk menjadi lebih baik. Perkembangan dunia bisnis yang semakin meluas ini dikarenakan beberapa faktor diantaranya karena kebutuhan hidup manusia yang terus bertambah banyak, intensitas kegiatan yang semakin padat, kebutuhan rohani yang ingin dianggap oleh masyarakat, dan lain sebagainnya. Semua hal tersebut berorientasi agar mereka memperoleh penghasilan yang dapat mencukupi dan memenuhi segala kebutuhannya. Semakin pesat perkembangan dunia bisnis berarti akan menimbulkan persaingan bisnis yang semakin ketat pula. Berdasarkan fenomena tersebut, para pelaku usaha dituntut untuk dapat melihat peluang bisnis dengan baik sehingga dapat menimbulkan ketertarikan dari para konsumen. Para pelaku usaha juga dapat menuangkan ide kreatif mereka serta mengikutsertakan peran teknologi yang semakin berkembang dalam memproduksi barang atau jasa yang diperjualbelikan untuk menciptakan ciri tersendiri dari produk yang mereka tawarkan.

Pendirian suatu usaha baik usaha besar, menengah, kecil serta mikro bertujuan untuk memperoleh keuntungan yang dapat digunakan dalam menjaga kontinuitas usaha serta pengembangan usaha itu sendiri. Salah satu pengaruh dalam pencapaian keuntungan tersebut adalah volume penjualan. **Rangkuti (2018:207)** "Volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik volume atau unit suatu produk." Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton, atau liter. Volume penjualan harus selalu dipertahankan dan ditingkatkan, karena apabila terjadi suatu penurunan volume penjualan maka akan berakibat pada penurunan laba atau keuntungan. Laba merupakan salah satu tujuan perusahaan.

Perencanaan laba yang baik, akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk memperoleh laba yang diinginkan. **Rumanintya (2017)** "Pencapaian laba tersebut dapat terealisasi apabila perusahaan juga melakukan perencanaan terhadap target volume penjualan." Didalam suatu perusahaan, perencanaan yang baik dan matang merupakan tanggung jawab manajemen. Jika fungsi manajemen bisa dilakukan dengan baik, maka perusahaan yang didirikan dalam menjalankan usahanya akan lancar dan berhasil mencapai tujuan yang di inginkan. Tentunya tujuan perusahaan yatu berupa laba dan keuntungan yang diperoleh. Manajemen perusahaan harus bisa melakukan perencanaan yang tepat untuk menghasilkan laba yang diinginkan. Selain itu, manajemen juga harus mampu mempercepat perkembangan perusahaan dan memberikan keputusan yang tepat untuk dapat mencapai tujuan perusahaan. Indicator penilaian bagi suatu perusahaan dikatakn berhasil, terletak pada jumlah laba atau keuntungan yang biasa dihasilkan oleh perusahaan tersebut. Sedangkan laba sangat dipengaruhi oleh 3 faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Oleh karena itu dalam perencanaan laba, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting. Perencanaan memerlukan alat bantu yang berupa analisis biaya,volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba yaitu analisis Break Even Point. Impas diartikan sebagai suatu keadaan dimana usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian.

Suatu perusahaan dituntut untuk mampu bersaing. Agar perusahaan mampu bersaing dengan perusahaan lainnya, perusahaan harus mampu meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam menjalankan usahanya. Sehingga jika perusahaan mampu meningkatkan efektifitas dan efisiensi, akan menarik pelanggan untuk dapat membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut. Selain dapat menarik pelanggan juga akan menjadikan perushaan menjadi market leader dari produk yang ditawarkan. Oleh karena itu, untuk

dapat mencapai keberhasilan perusahaan harus merencanakan dan menggunakan sumber daya yang ada secara optimal agar tercapainya tujuan perusahaan.

Analisis titik impas dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, menafsirkan data produksi untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan, titik impas sendiri diartikan sebagai keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dapat pula dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika pendapatan sama dengan jumlah biaya. **Didi Chariadi Chalil (2018)** "Titik impas adalah titik dimana pendapatan dari usaha/bisnis sama dengan modal yang dikeluarkan sehingga tidak terjadi kerugian atau keuntungan." Titik impas menjadi ukuran penting dalam bisnis sehingga pengusaha dapat merancang profit/laba. Dengan demikian analisis impas (*break- even*) adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume. Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan.

Rumah Makan Mie Ayam Hanaraya merupakan UMKM yang terletak di Tawangsari Barat RT 19 RW 04 Kecamatan Taman Kabupaten Sidoarjo bergerak dalam bidang penjualan makanan mie ayam, Rumah Makan Mie Ayam Hanaraya melakukan peningkatan volume penjualan dengan tujuan untuk meningkatkan keuntungan. Dalam upaya tersebut, maka Mie Ayam Hanaraya perlu menyusun suatu perencanaan, baik untuk perencanaan penjualan maupun perencanaan mengenai biaya-biaya yang digunakan dalam proses produksi. Karena dengan perencanaan yang baik akan sangat berpengaruh terhadap keberhasilan usaha untuk memperoleh laba yang di inginkan. Untuk menarik konsumen rumah makan mie ayam hanaraya selalu mengutamakan kualitas, pelayanan, serta cita rasa. semakin baik cita rasa mie

ayam hanaraya, semakin banyak juga masyarakat untuk membelinya.

Mie ayam merupakan salah satu hidangan warga Indonesia yang terbuat dari mie gandum kuning yang dibumbui dengan daging ayam yang dipotong kotak. Di Indonesia makanan mie ayam sangat di gemari oleh masyarakat. Mie ayam juga merupakan hidangan populer yang disajikan di warung makan kecil pinggir jalan, hingga restoran atau rumah makan besar. Mie ayam sangat mudah dipasarkan dikarenakan tingginya permintaan masyarakat dan menjadi hidangan yang snagat digemari. Hal tersebut berbanding lurus dengan semakin banyaknya rumah makan memproduksi mie ayam yang salah satunya Rumah Makan Mie Ayam Hanaraya. Pada saat melakukan proses penjualan Rumah Makan Mie Ayam Hanaraya ini belum melakukan perhitungan secara rinci mengenai jumlah produk yang terjual di setiap periodenya. Dan beberapa biaya lainnya.

Melalui Break Even Point, Warung Mie Ayam Hanaraya dapat dengan mudah menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Selain itu manajemen juga akan memperoleh informasi tingkat laba penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan warung mie ayam hanaraya boleh turun, agar perusahaan tid mengalami kerugian. Analisis break even menyajikan informasi hubungan biaya, volume, laba kepada manjemen. Sehingga memudahkan perusahaan dalam menganalisis factor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan di masa yang akan dating.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian di latar belakang maka dapat dirumuskan suatu permasalahan yaitu:

1. Bagaimana penerapan analisis break even point sebagai penentu perencanaan laba pada warung mie ayam hanaraya ?
2. Bagaimana perhitungan *margin of safety* pada usaha warung mie ayam hanaraya di sidoarjo ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui penerapan analisis Break even Point sebagai penentu perencanaan laba pada warung mie ayam hanaraya.
2. Untuk mengetahui berapa *margin of safety* yang diperoleh dan menentukan jumlah penjualan.

1.4 Manfaat Penelitian

Bedasarkan tujuan diatas, maka penelitian ini diharapkan memberikan manfaat bagi semua pihak diantaranya :

1. Bagi Penulis
   Untuk meningkatkan pengetahuan dan wawasan tentang Break Even Point dan Margin Of Safety.
2. Bagi Rumah Makan Mie Ayam Hanaraya
   Peneliti mengharapkan agar hasil penelitian ini dapat memberikan keputusan bagi manajemen dalam melaksanakan Analisis Break Even Point dan Margin Of Safety sehingga dapat digunakan sebagai alat untuk merencanakan laba.
3. Bagi Universitas
   Berharap dengan adanya penelitian ini dapat memberikan kontribusi pemikiran bagi Universitas PGRI Adi Buana Surabaya untuk sarana pembelajaran mahasiswa terkait permasalahan yang ada pada penelitian.
4. Bagi Peneliti Selanjutnya
   Penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan wawasan dan pengetahuan dalam penelitian dan juga

menjadi referensi dalam penelitian selanjutnya dengan bidang yang sama.