

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. Latar Belakang**

Semakin kompleksnya masalah yang terjadi dalam setiap kegiatan atau aktivitas, suatu perusahaan dituntut untuk dapat menentukan kebijakan dan strategi yang tepat dan efektif dalam mengelola usaha, agar dapat mencapai tujuan yaitu memperoleh keuntungan. Untuk itu perlu dilakukan sebuah perencanaan terhadap aktivitas perusahaan. Aktivitas tersebut antara lain mengembangkan kemampuan perusahaan untuk merealisasikan berbagai peluang yang mungkin ada, baik peluang produksi maupun peluang pasar sehingga mengarahkannya pada pencapaian tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Pada pelaksanaannya, perusahaan cenderung kurang tepat dalam melakukan perhitungan, perencanaan, pengalokasian biaya. Biasanya beberapa perusahaan berusaha mengurangi biaya tanpa memperdulikan akibat yang akan ditimbulkan. Kebijaksanaan ini justru menimbulkan biaya yang lebih besar, untuk itu pengawasan biaya harus diselaraskan dengan tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan dalam operasinya dan disesuaikan dengan tanggungjawab yang telah dibebankan.

Salah satu tujuan dari perhitungan biaya adalah untuk menentukan dasar perencanaan laba. Perencanaan laba merupakan hal yang terutama sebagai suatu target yang harus dicapai oleh perusahaan, sekaligus sebagai dasar bagi perencanaan lainnya.

Laba perusahaan pada dasarnya dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu biaya, harga jual dan volume penjualan atau produksi. Ketiga faktor ini mempunyai hubungan sangat erat. Agar dapat dipahami hubungan antara tiga faktor tersebut, maka di dalam perencanaan perusahaan perlu menggunakan satu teknik atau cara yang menjadi dasar dalam menyajikan informasi guna menganalisis hubungan antara faktor tersebut, yaitu dengan analisis Break Event Point. Analisa ini dapat menginformasikan volume penjualan/produksi yang tepat, sehingga dapat menutup biaya total, agar perusahaan terhindar dari kerugian.

Pelaku bisnis dituntut untuk menciptakan manajemen yang baik yang mempunyai pandangan dan sikap yang profesional untuk memajukan serta meningkatkan usahanya. Beberapa usaha yang harus dilakukan oleh setiap pelaku bisnis di antaranya adalah diharuskan untuk dapat lebih jeli melihat keadaan dan permintaan di pasar. Mengingat upaya meraih laba yang diharapkan itu tidak mudah, maka seluruh proses pengoperasian perusahaan harus direncanakan lebih dahulu dengan baik. Pihak manajemen suatu perusahaan harus mengarahkan seluruh komponen dalam perusahaan untuk mencapai tujuan, yakni mendapat laba.

Laba dicapai jika pendapatan melebihi total biaya yang dikeluarkan. Agar pendapatan meningkat, perusahaan harus menaikkan tingkat penjualannya perusahaan harus merencanakannya terlebih dahulu, perencanaan ini dipakai sebagai pedoman dalam melakukan penjualan.

Pada proses produksi, perusahaan harus dapat menentukan dan mengklasifikasikan berbagai macam biaya yang dikeluarkan untuk

menghasilkan suatu produk. Biaya tersebut beraneka ragam, mulai dari biaya tetap (*Fixed Cost*) sampai biaya variabel (*Variabel Cost*) yang akan menjadi bahan untuk menghitung *Break Event Point* (BEP). Setelah perusahaan dapat menentukan dan mengklasifikasikan berbagai macam biaya yang digunakan dalam menghasilkan suatu produk, maka perusahaan dapat memasukkan biaya-biaya tersebut ke dalam rumus *Break Event Point*. Setelah mengetahui perhitungan titik impas, perusahaan juga dapat menentukan dan memasukkan laba yang diinginkan ke dalam rumus tentang berapa unit produk yang harus dihasilkan, sehingga perusahaan akan memperoleh laba dengan jumlah penjualan minimal, agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Besarnya laba dan penjualan yang diperoleh merupakan salah satu indikator untuk menilai sukses tidaknya manajemen dalam mengelola suatu perusahaan. Untuk memperoleh besarnya laba dan penjualan yang diharapkan maka diperlukan suatu perencanaan yang baik. Semua ini memerlukan pemikiran yang semakin mendasar bagi manajemen perusahaan agar dapat memberikan keuntungan yang maksimal atau perusahaan tersebut dapat bertahan untuk melakukan aktifitasnya.

Salah satu alat yang digunakan dalam analisis perencanaan laba ialah analisis *Break Even Point* (analisis pulang pokok). Berdasarkan hasil analisis ini, perusahaan dapat mengetahui seberapa besar volume produksi atau penjualan, sehingga dapat menutupi biaya totalnya, dan menghindarkan perusahaan dari kerugian. Ada beberapa teknik yang digunakan untuk menghitung *Break Even Point*. Untuk menghitung *Break*

*Even Point*, digunakan teknik persamaan (*equation technique*) dan rasio margin kontribusi (*contribution of margin*). *Equation technique*, merupakan bentuk analisis yang paling umum diterapkan pada setiap situasi perencanaan laba. Setiap laporan rugi laba bisa dinyatakan dalam bentuk persamaan matematis sesuai rumus teknik persamaan. Teknik persamaan penting sekali digunakan dalam keadaan di mana harga per unit dan biaya variabel per unit tidak diketahui. Sementara rasio margin kontribusi adalah perbandingan antara margin kontribusi (total penghasilan dikurangi biaya variabel) dengan total penghasilan (Hongren, 1997 : 31).

Ada dua cara yang bisa digunakan untuk menghitung titik impas, yaitu: teknik aljabar dan teknik grafik. Teknik aljabar, menggunakan persamaan yang serupa dengan *Equation technique*. Teknik grafik, menunjukkan bahwa impas ditentukan pada titik pertemuan antara grafik biaya total dalam suatu bidang sumbu tegak (menyatakan penjualan atau biaya dalam satuan uang) dan sumbu datar (menyatakan volume penjualan/produksi dalam unit). Meskipun demikian, titik impas hanya bisa digunakan sebagai alat dalam penyusunan perencanaan laba selama masih memenuhi asumsi dalam analisis *Break Even Point* (BEP).

Pabrik “Sumber Hidup” berlokasi di Jln. Timor Raya – Tarus Km 14, desa Mata Air, Kecamatan Kupang Tengah, Kabupaten Kupang, merupakan perusahaan yang bergerak di bidang produksi atau pabrik tahu. Pabrik Tahu “Sumber Hidup” berdiri pada tahun 2001 yang dikembangkan oleh keluarga sendiri dan terus berkembang hingga sekarang dan menjadi salah satu kemudahan bagi konsumen. Untuk pemasarannya sendiri

perusahaan sudah memiliki berbagai pangsa pasar sendiri di Tarus Kabupaten Kupang. Selain itu, dijual ke beberapa pasaran di sekitar Kupang.

Untuk mengetahui perkembangan target penjualan, realisasi penjualan Tahu, dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 1**

**Perkembangan Laba Perusahaan Tahu “Sumber Hidup”**

Tahun	Realisasi produksi (Papan)	Harga Jual/Papan (Rp)	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Penjualan(Rp)	Laba
2012	10.800	45.000	82.410.000	348.580.000	486.000.000	55.010.000
2013	9.180	50.000	82.410.000	364.680.000	459.000.000	11.910.000
2014	9.720	55.000	82.410.000	364.080.000	534.600.000	88.110.000
2015	8.280	60.000	82.410.000	344.520.000	496.800.000	69.870.000

*Sumber: Pabrik Tahu “Sumber Hidup” Tahun 2018*

Tabel 1. menunjukkan bahwa dalam realisasi produksi tahu tidak selalu sama dengan yang direncanakan. Faktor penyebabnya karena adanya kecenderungan saat terjadi kenaikan harga bahan baku pabrik membuat kebijakan mengurangi pemakaian bahan baku. Pada tahun 2014 sempat mengalami peningkatan realisasi produksi tahu, sehingga menyebabkan peningkatan, ini disebabkan oleh permintaan pasar. Harga jual tahu/papan selalu mengalami kenaikan tiap periode ini dilakukan untuk menjaga keseimbangan pasar.

Pabrik Tahu “Sumber Hidup” Tarus Kabupaten Kupang Tengah belum membuat perencanaan laba, belum menetapkan berapa besarnya

penjualan minimal dan mengelompokkan biaya-biaya yang terjadi dalam usahanya. Masalah laba muncul apabila pengguna laporan keuangan hanya ditunjukkan kepada informasi laba, tanpa memperhatikan bagaimana laba tersebut dihasilkan. Hal ini mendorong manajemen perusahaan untuk melakukan beberapa tindakan. Tindakan yang harus dilakukan oleh pemilik pabrik yaitu dengan cara menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada, menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang direncanakan, meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Berdasarkan alasan yang telah dikemukakan di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian mengenai “**Analisis Perencanaan Laba Pada Pabrik Tahu “Sumber Hidup” Desa Mata Air Kabupaten Kupang**” .

## **B. Perumusan Masalah**

Untuk mengetahui apakah laba yang dihasilkan cukup untuk menjaga keberlangsungan usahanya di masa yang akan datang, oleh karena itu masalah yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Pada tingkat penjualan berapakah Pabrik Tahu Sumber Hidup mengalami *Break Even Point* dan memperoleh laba yang telah direncanakan?
2. Berapa volume penjualan yang harus dipertahankan sebagai *Margin Contribution* yang diinginkan tercapai?

## **C. Tujuan dan Kegunaan**

### **1. Tujuan**

- a. Untuk mengetahui pada tingkat berapa Pabrik Sumber Hidup mengalami *Break Even Point*.
- b. Untuk mengetahui *contribusi margin* dari setiap penjualan dengan titik BEP.

### **2. Kegunaan**

- a. Sebagai bahan informasi dan pertimbangan bagi perusahaan khususnya bagi pihak manajemen perusahaan terutama dalam perencanaan laba dengan BEP.
- b. Sebagai bahan masukan bagi semua pihak yang akan melakukan penelitian lebih lanjut di masa yang akan datang berkaitan dengan analisis Break Event Point sebagai alat perencanaan laba.