

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Perusahaan adalah lembaga yang terorganisir dengan tujuan memperoleh keuntungan. Perusahaan mempunyai fungsi esensial untuk mencapai tujuan yaitu, fungsi produksi, fungsi pemasaran, fungsi keuangan, dan fungsi personalia yang merupakan fungsi-fungsi yang saling berkaitan satu dengan yang lainnya. Untuk tetap mempertahankan keberadaannya suatu perusahaan harus mampu mengoptimalkan semua fungsi dari manajemen tersebut, yaitu memperoleh didalam keuntungan yang diharapkan. Salah satu fungsi dapat menentukan keberhasilan suatu perusahaan adalah manajemen keuangan. Usaha memperoleh laba terjadi pada perusahaan yang besar saja tetapi juga dengan usaha-usaha kecil dan tidak memiliki aset yang besar, seperti usaha mikro, kecil ataupun menengah (UMKM).

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang perannya sangat signifikan dalam perekonomian Indonesia, dengan jumlah pelaku usaha mikro yang diperkirakan sebagian besar bergerak di sektor informal.

Perusahaan sebagai salah satu bentuk kegiatan organisasi dan unit kegiatan produksi yang mengelolah sumber daya ekonomi untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat dengan tujuan memperoleh keuntungan dan memuaskan kebutuhan masyarakat (Sumarni 1997:5). Laba adalah selisih

antarapendapatan dengan total biaya, cara menghitung laba adalah Penjualan – Biaya.

Perencanaan Laba adalah proses pembuatan rencana kerja untuk jangka waktu satu tahun, yang dinyatakan dalam satuan moneter dan satuan kuantitatif yang lain (Mulyadi 010:448), sedangkan *Break Event Point* adalah keadaan suatu perusahaan yang pendapatan penjualannya sama dengan jumlah total biayanya, atau besarnya kontribusi margin sama dengan total biaya tetap (Supriyono 2000:332).Perusahaan dalam menjalankan bisnis, perencanaan laba sangat penting untuk dilakukan. Cara yang paling efektif untuk menjaga bisnis dan alat – alat pembayarannya agar dapat mencapai rencana kerja wajib dibuat untuk mencapai rencana perusahaan untuk masa yang akan datang. Agar dapat mencapai rencana yang sudah ditentukan oleh perusahaan.

Manulang (2005 : 3), menjelaskan analisa BEP adalah suatu teknik yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara *fixed cost*, variabel *cost*, keuntungan, serta volume produksi. *Break Event Point* adalah keadaan suatu perusahaan yang pendapatan penjualannya sama dengan jumlah total biayanya, atau besarnya kontribusi margin sama dengan total biaya tetap (Supriyono 2000:332). Fungsi dari analisa BEP, selain untuk mengetahui pada berapa omset perusahaan tidak mengalami rugi dan tidak mengalami keuntungan (impas), analisa BEP mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai tingkat volume penjualan serta hubungan dengan kemungkinan memperoleh laba menurut penjualan yang bersangkutan.

Titik impas hanya bisa digunakan sebagai salah satu alat dalam penyusunan perencanaan laba selama masih memenuhi asumsi dalam analisis titik impas. Dasar asumsi analisis titik impas, menurut Halim dan Supomo

(2001:58) sebagai berikut : (1). Harga jual perunit tidak berubah-ubah dalam berbagai volume penjualan, (2).Perusahaan berproduksi pada jarak kapasitas yang secara relatif konstan, (3). biaya dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel, (4.) Jumlah persediaan awal maupun persediaan akhir tidak berarti, (5). Jika perusahaan menjual lebih dari satu produk komposisi yang dijual dianggap tidak berubah. Usaha menaikkan volume penjualan dilakukan dengan penurunan harga atau memberikan potongan harga, sehingga akan mempengaruhi nilai titik impas.

Usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang perannya sangat signifikan dalam perekonomian Indonesia, dengan jumlah pelaku usaha mikro yang diperkirakan sebagian besar bergerak di sektor informal. Pertumbuhan UMKM di Indonesia sudah semakin pesat bahkan memberikan kontribusi bagi pendapatan negara. Pertumbuhan dan perkembangan UMKM juga terjadi di berbagai daerah di Indonesia termasuk di Kabupaten Timor Tengah Utara, NTT. Hampir di setiap kecamatan terdapat UMKM, sehingga dapat diakui bahwa usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia, itu artinya pemilik usaha sukses dalam menjalankan usahanya.

Di Kecamatan Insana Kab. TTU terdapat dua kelompok usaha bersama yakni Kelompok Usaha Bersama Tenun Ikat (Kube Harapan) dan Kelompok Usaha Bersama Prima Mandiri Jamu (Mengkudu – Temulawak). Kelompok Usaha Bersama Harapan (Kube Harapan) merupakan kelompok keluarga miskin yang dibentuk, tumbuh dan berkembang atas prakarsanya dalam melaksanakan usaha ekonomi produktif (UEP) untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan sosial keluarga. Tujuan dari program KUBE

adalah mengentaskan kemiskinan dan mewujudkan kemandirian masyarakat baik secara ekonomi maupun sosial. Sasaran dari program KUBE adalah masyarakat yang memiliki berbagai keterbatasan penghasilan, pendidikan, perumahan, keterampilan, hubungan sosial, serta mempunyai keinginan untuk berkembang dan mandiri.

Kelompok tenun ikat Insana Kube Harapan merupakan kelompok yang memproduksi kain tenun yang digunakan sebagai pakaian dan tata rias yang beralamat di Kiupasan Kecamatan Insana Tengah, Kefamenanu. Kelompok ini telah berdiri selama 5 tahun yaitu sejak tahun 2016 dengan jumlah tenaga kerja menenun 10 orang. Pada pengoperasiannya kelompok tenun ikat Insana (Kube Harapan) memproduksi kain tenun ikat puluhan lembar pertahunnya. Kube Harapan dalam mempertahankan kegiatan produksinya, Kube Harapan berusaha untuk menjaga hubungan baik dengan konsumennya. Kelompok Tenun ikat ini dipimpin oleh Kornelia Sena, Sekretaris Yulita Afu, bendahara Rofina Sani dan 7 orang lainnya sebagai anggota.

Ada beberapa jenis kain tenun yang dihasilkan yakni mateta dan mabuna, Kelompok tersebut menenun dengan menggunakan alat tradisional dan bahan yang digunakan dibeli di toko. Kain tenun mateta dibagi menjadi tiga model, yaitu Tais, Bete dan Selendang. Kain Tais digunakan hanya untuk wanita, kain Bete untuk pria, sedangkan selendang sebagai pelengkap untuk Tais dan Bete. Ukuran kain tenun yang dihasilkan” Lebar tais 7jingkal tangan, panjang tais 5 jingkal dari pinggang ke kaki. Selendang panjang 4 jingkal tangan dan Lebar ½ jingkal tangan, Kain Bete Panjang 7 jingkal tangan dan Lebar bete 8 Jingkal tangan.

Harga kain tenun mateta dari setiap jenis kain berbeda, yakni harga kain tais dijual dengan harga Rp 250.000 per lembar tais, selendang dengan harga Rp 25.000 per lembar, Bete Rp 300.000 per lembar, kain tenun tersebut dijual di pasar setiap hari Kamis dan juga dipampang didepan rumah maupun di dalam Kios Kube Harapan. Kain Bete menggambarkan suku – suku yang ada di Insana dan juga merupakan salah satu kain yang digunakan dalam ritual adat, pernikahan dan kematian. Selain itu, bisa juga digunakan sebagai pakaian sehari-hari. Alasan melakukan penelitian pada jenis kain tenun ikat bete mateta, karena kain tenun ini menarik, namun tingkat penjualannya dan laba lebih menurun dibandingkan kain tais dan selendang. Data penjualan dan laba, seperti ditunjukkan pada Tabel 1.1 berikut :

Pada Tabel 1.1 yang menunjukkan data total biaya produksi, volume produksi, harga jual per unit produk kain tenun bete mateta, volume penjualan, penjualan dan laba pada kelompok tenun ikat (KUBE Harapan) Insana, Tahun 2017-2020, yaitu sebagai berikut :

**Tabel 1.1**

**Data Total Biaya Produksi, Volume Produksi, Harga Jual per Unit, Volume Penjualan, Penjualan dan Laba Pada Kelompok Tenun Ikat Bete Insana(Kube Harapan) Tahun 2017 – 2020**

Keterangan	Tahun				Jenis Kain
	2017	2018	2019	2020	
a. Biaya Tetap	27.344.000	29.164.000	36.364.000	33.941.000	Bete
b. Biaya Variabel	25.575.000	22.687.000	22.719.000	22.679.000	
Total biaya produksi (Rp)	24.245.000	20.517.000	20.824.000	20.609.000	
Volume Produksi (Unit)	250	243	238	232	Bete
Harga Jual Per	300.000	300.000	300.000	300.000	Bete

Unit (Rp)					
Volume Penjualan (unit)	250	243	238	232	Bete
Penjualan (Rp)	75.000.000	72.900.000	71.400.000	69.600.000	
Laba (Rp)	50.755.000	52.383.000	50.576.000	48.991.000	

Sumber : *Kelompok Usaha Kain Tenun Ikat Insana Harapan 2021*

Dilihat Pada Tabel 1.1 bahwa harga jual kain tenun bete dari tahun 2017-2020 mempunyai harga yang sama. Penjualan yang dihasilkan pada tahun 2017 – 2020 mengalami penurunan dan laba yang dihasilkan pada tahun 2017 ke 2018 mengalami fluktuasi dan tahun 2019 – 2020 mengalami penurunan. Total biaya produksi setiap tahunnya mengalami penurunan. Volume produksi dan volume penjualan dari tahun 2017 ke 2020 mengalami penurunan sehingga berdampak pada laba yang dihasilkan. Faktor yang mempengaruhinya adalah kurangnya penerapan metode analisis *break event point* pada kelompok usaha kain tenun ikat Insana Harapan, dalam menentukan perencanaan laba sehingga penjualan dan laba tidak sesuai dengan target yang diinginkan. Selain itu juga faktor penyebab lainnya adalah penggunaan bahan untuk kain tenun bete lebih banyak, semakin mahal dan juga kurangnya pengunjung.

Berdasarkan hasil observasi peneliti menemukan bahwa, sejak berdirinya kelompok pembuatan kain tenun ikat Insana (Kube Harapan) sering mengalami kemunduran hal ini dikarenakan kelompok kain tenun ikat Insana tidak membuat perencanaan laba untuk usahanya. Padahal perencanaan laba merupakan hal yang sangat penting sebagai suatu informasi berapa target laba yang ingin diperoleh suatu perusahaan.

Selain fenomena di atas penelitian ini juga dilakukan karena masih terdapat gap pada penelitian terdahulu, beberapa penelitian mengenai analisis

perencanaan laba telah dilakukan oleh para peneliti sebelumnya, di antaranya Siswanto (2011), dengan judul “Analisis *Break Event Point* (BEP) Usaha Cucian Motor Steam di Kecamatan Arga Makmur Kabupaten Bengkulu Utara (studi kasus pada 10 usaha cucian motor steam).” Hasil penelitian menunjukkan bahwa rata-rata *Break Event Point* ke 10 usaha cucian motor steam di kecamatan Arga Makmur Bengkulu Utara adalah 63 unit, karena *Break Event Point* tercapai pada jumlah unit berbeda pada tiap usaha, maka semakin cepat BEP, semakin menguntungkan usaha ini.

Hasil penelitian Abdurrachim(2011), Analisis *break event point* sebagai dasar perencanaan laba dan penjualan pada *Home Industry* Brosem Kota Batu Tahun 2009 *Home Industry* Brosem telah melakukan penjualan di atas tingkat *Break Event Point*. Titik impas penjualan tersebut dicapai sebesar Rp 548.766.456 atau 31.527 unit. Sebaliknya penjualan yang sebenarnya sebesar Rp 761.546.000. Perencanaan penjualan tahun 2011 diperoleh sebesar 952.127.450 dengan *Margin Of Safety* sebesar 35,44%.

Berdasarkan latar belakang di atas, mendorong untuk dilakukan penelitian dengan judul “**Analisis Perencanaan Laba Pada Kelompok Usaha Kain Tenun Ikat Insana Harapan, Kabupaten Timor Tengah Utara**”

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, yang menjadi masalah pokok dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana perencanaan laba pada usaha kain tenun ikat Insana Kube Harapan?

2. Berapa besar tingkat penjualan minimal untuk mencapai titik impas?

### **C. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas tujuan dari penelitian ini yaitu :

1. Untuk menentukan perencanaan laba pada usaha kain tenun ikat Insana Kube Harapan.
2. Untuk mengetahui berapa banyak produk yang harus dijual untuk memperoleh *break event point* baik dalam unit maupun rupiah.

### **D. Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan di atas, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi :

1. Bagi Kelompok Usaha Tenun Ikat Kube Harapan

Diharapkan agar hasil penelitian ini dapat memberikan masukan pemikiran bagi manajemen dalam melaksanakan analisa *breakevent point* untuk perencanaan laba kelompok usaha kain tenun ikat Insana Kube Harapan.

2. Bagi Peneliti Lain

Memberikan referensi dalam karya tulis ilmiah mengenai topik atau variabel yang diteliti bagi yang ingin melanjutkan penelitian lebih lanjut mengenai perhitungan perencanaan laba.