

BAB I

P E N D A H U L U A N

A. Latar Belakang

Tujuan utama suatu perusahaan adalah memperoleh keuntungan atau laba yang selanjutnya dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Mendapatkan keuntungan besar atau kecil sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut di dukung oleh kemampuan manajemen dalam memanfaatkan dan melihat potensi atas kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Manajemen di tuntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam pencapaian tujuannya tersebut. Ukuran yang sering di pakai untuk menilai sukses atau tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan.

Salah satu fungsi manajemen adalah perencanaan yang merupakan faktor penting karena akan mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan. Oleh karena itu kelancaran maupun keberhasilan suatu perusahaan sangat tergantung pada kemampuan manajemen dalam membuat rencana kegiatan baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang.

Untuk membuat perencanaan yang baik seorang pimpinan harus melihat kesempatan dan peluang dalam merencanakan berbagai cara yang ditempuh untuk menghadapi kemungkinan dan kesempatan itu mulai dari dibangunnya usaha tersebut.

Fungsi dan tujuan dari perhitungan biaya adalah untuk menentukan dasar analisis perencanaan laba. Laba perlu direncanakan agar mempunyai kepastian terhadap input yang akan digunakan atau dapat mengetahui besarnya imbalan terhadap sumber daya yang dikorbankan.

Laba tidak dapat dipisahkan dengan biaya dan volume penjualan karena analisis perencanaan laba membutuhkan dasar dalam pengambilan keputusan, salah satu dasarnya adalah *Break Even Point* (BEP). Perhitungan ini menginformasikan volume produksi atau penjualan yang tepat dapat menutup biaya totalnya sehingga perusahaan terhindar dari kerugian.

Munawir (1981;184) mengatakan bahwa untuk mencapai laba yang besar, manajemen dapat melakukan berbagai langkah misalnya:

- a. Menekankan biaya produksi dan operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
- b. Menekankan harga jual sesuai dengan laba yang dikehendaki.
- c. Meningkatkan volume penjualan.

Ketiga langkah atau cara tersebut (biaya, harga jual, dan volume penjualan) mempunyai hubungan erat, dimana biaya akan menentukan harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi akan mempengaruhi biaya. Dengan analisis perencanaan yang baik akan

memudahkan tugas manajer, karena suatu kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan.

Perencanaan itu dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan, sehingga dalam analisis perencanaan laba yang baik akan memungkinkan bekerja efektif dan efisien.

Saat ini mulai bermunculan kegiatan usaha kecil dan menengah dalam memproduksi berbagai macam produk. Salah satunya di kota Kupang memproduksi jagung goreng yang di kenal dengan Jagung Goreng Kanaan. Objek dalam penelitian ini dilakukan pada UD. Rumah Jagung Goreng Kanaan yang beralamat di jalan Tuak Daun Merah 1 Kelurahan Tuak Daun Merah 1. Selain jagung goreng usaha ini juga memproduksi kripik pisang dan ,kiri-kiri. Disamping itu juga menjual aneka snack dan minuman dingin. Tetapi dalam penelitian ini, fokus usaha yang diteliti adalah Jagung Goreng Kanaan. Sebagaimana usaha dagang pada umumnya, Jagung Goreng Kanaan mengharapkan laba yang maksimal dari hasil kegiatan operasinya. Namun seperti usaha kecil atau usaha rumah tangga pada umumnya akan melihat laba hanya sebagai selisih antara harga jual dengan biaya produksi tanpa memperhatikan apakah besarnya laba itu akan menunjang keberlanjutan usaha. Keberlanjutan dan berkembangnya usaha tergantung pada kelayakan usaha yaitu sangat ditentukan oleh tingkat laba yang diperoleh. Untuk itu maka setiap usaha produksi perlu dilakukan perencanaan laba dengan tepat. Sehingga laba yang diperoleh sebagian digunakan untuk melanjutkan dan mengembangkan usaha.

Rumah Jagung Kanaan tidak membuat perencanaan laba untuk usaha jagung goreng, sehingga tidak diketahui berapa laba yang ingin dicapai oleh Rumah Jagung Kanaan, berapa penjualan minimal untuk membandingkan dengan laba yang diperoleh. Rumah Jagung Goreng Kanaan menentukan target penjualannya hanya berdasarkan estimasi tanpa ada perhitungan berapa biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan jumlah tersebut.

Dengan demikian tidak ada perencanaan laba seperti berapa presentase laba yang ingin dicapai dari target produksi atau penjualan. Perencanaan laba merupakan hal yang sangat penting sebagai suatu informasi berapa target laba yang ingin diperoleh suatu perusahaan sekaligus sebagai dasar bagi perencanaan berikutnya. Penelitian ini meliputi dua fase yaitu fase yang sudah terjadi dan fase kelanjutan dalam bentuk estimasi. Dengan adanya analisa pada fase ke dua diharapkan menjadi bahan rekomendasi bagi UD. Rumah Jagung Goreng Kanaan agar tetap berkelanjutan usahanya.

Tabel. 1.1

Realisasi Penjualan Produk Jagung Goreng, Biaya Tetap, Biaya Variabel, dan Laba/Rugi Bersih Pada UD.Rumah Jagung Goreng Kanaan Kupang, Tahun 2015

Bulan	Produksi Jagung Goreng		Realisasi Penjualan Produk Jagung Goreng			Biaya-Biaya Produk Jagung Goreng			Laba/Rugi
	Ikatan (25 Unit@Rp. 1.000) @ Rp. 20.000 (Ikat)	Pak @ Rp.10.000 (Bungkus)	Ikatan (25 Unit @ Rp.1.000) @ Rp.20.000	Pak @ Rp.10.000	Total Penjualan	Biaya Tetap (FC)	Biaya Variabel (VC)	Total Biaya	
Januari	1.086	1.406	21.720.000	14.060.000	35.780.000	35.796.600	3.569.300	39.365.900	(3.585.900)
Februari	1.261	902	25.220.000	9.020.000	34.240.000	29.386.000	2.789.600	32.175.600	2.064.400
Maret	1.150	787	23.000.000	7.870.000	30.870.000	29.217.250	2.181.181	31.398.431	(528.431)
April	1.187	1.488	23.740.000	14.880.000	38.620.000	33.974.900	3.268.200	37.243.100	1.376.900
Mei	1.994	121	39.880.000	1.210.000	41.090.000	31.466.800	700.000	32.166.800	8.923.200
Juni	2.699	506	53.980.000	5.060.000	59.040.000	37.904.150	953.200	38.857.350	20.182.650
Juli	1.464	1.024	29.280.000	10.240.000	39.520.000	25.507.500	1.327.200	26.834.700	12.685.300
Agustus	1.631	1.698	32.620.000	16.980.000	49.600.000	28.553.000	800.400	29.353.400	20.246.600
September	1.920	1.038	38.400.000	10.380.000	48.780.000	33.095.400	1.253.300	34.348.700	14.431.300
Oktober	1.735	1.099	34.700.000	10.990.000	45.690.000	27.365.800	1.318.800	28.684.600	17.005.400
November	1.188	557	23.760.000	5.570.000	29.330.000	18.334.100	688.400	19.022.500	10.307.500
Desember	1.507	1.520	30.140.000	15.200.000	45.340.000	28.797.600	1.834.300	30.631.900	14.708.100
Total	18.822	12.146	376.440.000	121.460.000	497.900.000	359.399.100	20.683.881	380.082.981	117.817.019

Sumber Data :Rumah Jagung Goreng Kanaan, Tahun 2016

Data pada Tabel 1.1 di atas menunjukkan bahwa, produksi Rumah Jagung Goreng Kanaan Tahun 2015 dalam bentuk produksi ada 2 yakni ikatan (25 bungkus @ Rp. 1.000,00) @ Rp. 20.000,00 perikat dan bungkus Rp. 10.000,00. Kedua bentuk produk dari Bulan Januari – Desember 2015 jumlah produksi berbeda, namun jumlah produksi tertinggi terjadi pada Bulan Juni. Realisasi penjualan setiap Bulan berbeda dengan penjualan tertinggi terjadi pada Bulan Juni yakni sebesar Rp. 59.040.000,00 dan terendah terdapat di Bulan November (Rp. 29.330.000,00). Di lihat dari Biaya tetap (gaji, jagung, bumbu, bank, bangunan, kayu api, plastik peresap minyak) dan biaya variabel setiap bulan tidak sama sehingga akan berdampak pada target penjualan dan laba belum direncanakan dengan baik. Fakta membuktikan bahwa perusahaan ini mengalami kerugian terlihat pada Bulan Januari dan Maret selebihnya mendatangkan keuntungan yang meningkat tetapi tidak konsisten.

Usaha Rumah Jagung Goreng Kanaan dalam menyusun laporan keuangannya tidak dirincikan secara lengkap. Usaha Jagung Goreng Kanaan hanya menentukan target penjualannya berdasarkan estimasi tanpa ada perhitungan berapa biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan jumlah tersebut. usaha Rumah Jagung Goreng Kanaan tidak memiliki alat perencanaan laba yang akurat sehingga dalam menjalankan usaha Rumah Jagung Goreng selalu mengalami fluktuasi, bahkan mengalami kerugian.

Berdasarkan kondisi ini dan menyadari pentingnya perencanaan laba maka Usaha Jagung Goreng Kanaan perlu melakukan analisis terhadap

pendapatan dan biaya guna menghasilkan informasi mengenai volume produksi dan penjualan pada titik impas agar dapat menentukan target penjualannya ditambah dengan presentase laba yang diinginkannya.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Kessi Purwandi (2004) yang berjudul “Analisa Biaya-Volume-Laba sebagai alat bantu perencanaan laba pada UD. Sri Rejeki pengolahan kayu” dan penelitian yang dilakukan oleh Rhibels (2010) melakukan penelitian yang berjudul “Analisis BEP Multi Produk Sebagai Alat Perencanaan Laba CV. Cahaya Selatan produksi sendal” diperoleh hasil kedua perusahaan tersebut dapat merencanakan laba dan mencapai *Break Even Point* (BEP). Kedua penelitian ini menimbulkan *riset gab* apakah cost volume profit dapat dianalisis pada perusahaan Rumah Jagung Goreng Kanaan.

Latar belakang diatas, mendorong penulis untuk melakukan penelitian dengan judul “ **Analisis *Break Event Point* Pada UD. Rumah Jagung Goreng Kanaan Di Kota Kupang**”.

B. Rumusan Masalah

Dengan bertitik tolak pada latar belakang penulisan ini, maka rumusan masalah yang akan dikaji adalah:

1. Bagaimana perhitungan *Break Even Point (BEP)*, *Contribution Margin (CM)*, dan *Margin of safety (MOS)* pada UD.Rumah Jagung Goreng Kanaan di Kota Kupang Tahun 2013-2015?

2. Bagaimana perhitungan perencanaan laba Tahun 2016-2018, pada UD. Rumah Jagung Goreng Kanaan di Kota Kupang ?.

C. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan mengetahui:

1. Besarnya *Break Even Point (BEP)*, *Contribution Margin (CM)*, dan *Margin of safety (Mos)* *Shut Down Point (SDP)* pada UD.Rumah Jagung Goreng Kanaan di Kota Kupang Tahun 2013-2015?
2. Analisa perencanaan laba Tahun 2016-2018, pada UD.Rumah Jagung Goreng Kanaan di Kota Kupang?

2. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi dalam beberapa hal bagi beberapa pihak, diantaranya :

1. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan informasi dan pertimbangan bagi pihak manajemen perusahaan Rumah Jagung Goreng Kanaan dalam menyusun perencanaan laba (*profit planning*).

2. Bagi Peneliti dan Akademisi:

1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan khasanah baru dalam ilmu pengetahuan bagi para akademisi terutama yang berkaitan

dengan aplikasi analisis biaya-volume-laba sebagai alat perencanaan laba.

2. Model/metode analisis biaya-volume-laba dapat dijadikan referensi bagi penelitian selanjutnya untuk lebih dikembangkan dan diaplikasikan pada berbagai perusahaan.