

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Era globalisasi yang penuh dengan tantangan dan rintangan dalam dunia usaha ada di depan mata. Hal ini membuat persaingan bisnis semakin sulit, terutama bagi perekonomian Negara kita yang masih terus dilanda krisis. Dengan perkembangan dunia usaha dewasa ini, sejalan dengan kebijakan pemerintah untuk mendorong pertumbuhan ekonomi negara kita terutama sektor usaha jasa, maka persaingan antara perusahaan khususnya yang sejenis semakin meningkat. Untuk menjaga keseimbangan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat tersebut diperlukan penanganan dan pengelolaan yang baik tersebut hanya dapat dilakukan oleh manajemen yang baik pula.

Tujuan utama suatu perusahaan adalah memperoleh keuntungan atau laba yang dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen didalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.

Manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu perencanaan untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang

diperoleh perusahaan.

Salah satu fungsi manajemen adalah perencanaan yang merupakan faktor yang penting karena akan berpengaruh secara langsung terhadap keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuan. Oleh karena itu keberhasilan suatu perusahaan sangat tergantung pada kemampuan manajemen dalam membuat rencana kegiatan baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Untuk perencanaan labayang baik seorang pemimpin harus melihat kesempatan dan peluang dalam merencanakan berbagai cara yang ditempuh untuk menghadapi kemungkinan dan kesempatan itumulai dari dibangunnya usaha tersebut.

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 mengkonfirmasi volume produksi atau penjualan yang tepat dan dapat menutup biaya totalnya, sehingga perusahaan terhindar dari kerugian.

Menurut Mulyadi (2001:513), faktor-faktor yang mempengaruhi laba diantaranya:

- a. Biaya.
- b. Harga Jual.
- c. Volume Penjualan dan Produksi.

Ketiga faktor tersebut (biaya, harga jual, dan volume penjualan) mempunyai hubungan erat, di mana biaya akan menentukan harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume produksi dan akan mempengaruhi biaya. Dengan analisis perencanaan laba yang baik akan memudahkan tugas manajer, karena suatu perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan. Perencanaan laba itu dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan, sehingga dalam analisis perencanaan laba yang baik akan memungkinkan bekerja efektif dan efisien.

Kegiatan UD. Mentari terdiri dari berbagai macam usaha seperti: foto copy, laminating, ATK, buku pelajaran dari SD-SMP, dll. Tetapi dalam penelitian ini, fokus usaha yang diteliti adalah unit usaha foto copy sebagaimana usaha dagang pada umumnya. Unit usaha foto copy UD. Mentari Atambua mengharapkan laba yang maksimal dari hasil kegiatan operasinya. Sejak berdirinya UD. Mentari Atambua sering mengalami kemunduran dalam operasinya. Salah satu faktor penyebab atau masalah yang dihadapi adalah kurang akurat dalam perencanaan termasuk dalam perencanaan laba.

UD. Mentari Atambua tidak membuat perencanaan laba untuk unit usaha foto copy, sehingga tidak diketahui berapa laba yang ingin dicapai oleh UD. Mentari Atambua, berapa penjualan minimal untuk membandingkan dengan laba yang diperoleh. Biaya-biaya yang terjadi tidak diklasifikasi dengan baik, sehingga UD. Mentari Atambua dalam menyusun laporan keuangannya tidak dirincikan secara lengkap. UD. Mentari Atambua hanya

menentukan target penjualannya berdasarkan estimasi tanpa ada perhitungan berapa biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan jumlah yang diperoleh.

Dengan demikian tidak ada perencanaan secara pasti berapa persentase laba yang ingin dicapai dari target produksi atau penjualan. Padahal perencanaan laba merupakan hal yang sangat penting sebagai suatu informasi berapa target laba yang ingin diperoleh suatu perusahaan, sekaligus sebagai dasar bagi perencanaan lainnya. Hal ini dapat dilihat pada Tabel berikut :

Tabel 1.1

Data Biaya Variabel, Biaya Tetap, Total Biaya, pada Unit Usaha Foto Copy UD. Mentari Atambua Tahun 2016-2018

Tahun	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Total biaya (biaya tetap+biaya variabel)
2016	Rp. 25.749.996,-	Rp. 12.360.000,-	Rp. 38.109.996,-
2017	Rp. 25.734.996,-	Rp. 14.040.000,-	Rp. 39.774.996,-
2018	Rp. 25.729.996,-	Rp. 15.300.000,-	Rp. 41.029.996,-

Sumber : UD. Mentari Atambua

Biaya tetap digunakan untuk membiayai gaji karyawan, biaya teknisi, penyusutan gedung dan mesin, persediaan, dan biaya administrasi. Sedangkan biaya variabel digunakan untuk membiayai biaya listrik, reparasi dan pemeliharaan, tinta, kertas dan heker. Setiap tahunnya biaya selalu meningkat dikarenakan harga jual barang yang dibutuhkan Unit usaha foto copy UD. Mentari Atambua yang semakin mahal. Oleh karena itu harga foto copy perhalaman di UD. Mentari Atambua juga naik pada dua tahun terakhir.

Tabel 1.2

Data realisasi produksi/penjualan, target laba, realisasi laba dan harga pada unit usaha foto copy UD. Mentari Atambua Tahun 2016-2018

Tahun	Target Penjualan (halaman)	Target Laba	Realisasi Penjualan (halaman)	Realisasi laba (Rp) (Realisasi Penjualan- Total Biaya)	Harga /halaman
2016	500.000,-	Rp.50.000.000,-	250.000,-	Rp. 36.890.004,-	300
2017	750.000,-	Rp.75.000.000,-	275.000,-	Rp. 42.725.004,-	300
2018	750.000,-	Rp.75.000.000,-	300.000,-	Rp. 48.970.004,-	300

Sumber : UD. Mentari Atambua

Data pada Tabel 1.2 menunjukkan bahwa, target penjualan yang ingin dicapai UD.Mentari tidak tercapai, salah satu faktor yang menjadi penyebab yaitu beberapa pesaing baru yang membuka usaha foto copy disekitar UD. Mentari, realisasi penjualan dan laba yang diperoleh unit usaha foto copy UD. Mentari selalu mengalami peningkatan namun tidak mencapai target laba yang ditentukan karena UD. Mentari Atambua tidak mempunyai alat perencanaan yang pasti.

UD. Mentari dalam menyusun laporan keuangannya tidak dirincikan secara lengkap. UD. Mentari hanya menentukan target penjualannya berdasarkan estimasi tanpa ada perhitungan berapa biaya yang dikeluarkan dalam menghasilkan jumlah tersebut. UD. Mentari tidak memiliki alat perencanaan yang akurat sehingga dalam menjalankan usaha foto copy selalu tidak mencapai target yang diinginkan.

Target yang dibuat kurang realistis karena banyak pesaing sehingga unit usaha foto copy UD. Mentari Atambua belum dapat terealisasi dengan baik disebabkan oleh ketidakpastian dalam mengkalkulasi biaya, yakni biaya-biaya variabel dan biaya tetap. Biaya tetap digunakan untuk membiayai gaji karyawan, biaya teknisi, penyusutan gedung dan mesin, persediaan dan biaya administrasi. Sedangkan biaya variabel digunakan untuk membiayai biaya listrik, reparasi dan pemeliharaan, tinta kertas dan heker. Berdasarkan kondisi ini dan menyadari pentingnya perencanaan laba, maka UD. Mentari Atambua, perlu melakukan analisis perencanaan laba terhadap pendapatan dan biaya guna menghasilkan informasi mengenai volume produksi atau penjualan pada titik impas agar dapat menentukan target penjualannya ditambah dengan persentasi laba yang diinginkan.

Oleh karena itu perlu diadakan suatu penelitian yang berjudul **"Analisis Perencanaan Laba Pada Unit Usaha Foto Copy UD. Mentari Atambua"**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, dapat dirumuskan permasalahan sebagai berikut :

1. Berapakah penjualan minimum pada Unit Usaha Foto Copy UD. Mentari Atambua?
2. Bagaimana perencanaan laba yang tepat pada Unit Usaha Foto Copy UD. Mentari Atambua guna memperoleh laba yang dikehendaki untuk tahun 2019?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui penjualan minimum pada Unit Usaha Foto Copy UD. Mentari Atambua
2. Untuk mengetahui perencanaan laba yang tepat pada Unit Usaha Foto Copy UD. Mentari Atambua.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi UD. Mentari Atambua

Sebagai bahan informasi dan pertimbangan bagi pihak manajemen Unit Usaha Foto Copy UD. Mentari Atambua dalam menyusun perencanaan laba.

2. Bagi Peneliti lainnya

Sebagai bahan masukan bagi semua pihak yang membutuhkan informasi dari tulisan ini bahkan dapat dijadikan bahan acuan bagi para peneliti yang akan datang terutama hal-hal yang berkaitan dengan obyek penelitian ini.