

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia saat ini menyebabkan banyak munculnya usaha baru dalam dunia usaha. Hal ini disebabkan oleh kemampuan bersaing dari setiap orang ataupun perusahaan yang berbeda. Persaingan ini menuntut setiap orang maupun perusahaan untuk menghasilkan suatu produk yang berkualitas. Produk yang berkualitas menunjukkan kinerja serta perencanaan yang baik dari orang atau perusahaan itu sendiri agar usaha yang dijalankan tetap hidup.

Tujuan dari persaingan dalam dunia usaha adalah untuk mencapai laba yang besar demi mencapai tujuan akhir dari setiap usaha. Perencanaan yang baik pasti akan memberikan hasil yang baik di akhir. Oleh karena itu, setiap perusahaan dalam menghasilkan suatu produk memerlukan perencanaan yang baik agar dapat menentukan keputusan - keputusan yang mendukung kelangsungan hidup perusahaan.

Untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan, perusahaan harus mempertimbangkan beberapa factor yang dapat mempengaruhi laba. Ketiga faktor itu adalah harga jual produk, volume penjualan produk dan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut. Dimana biaya akan menentukan harga jual untuk memperoleh laba, harga jual mempengaruhi volume penjualan sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume

produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya produksi. Ketiga faktor ini saling berkaitan satu sama lain.

Perencanaan merupakan salah satu faktor penting yang berpengaruh pada kelancaran atau keberhasilan suatu usaha dalam mencapai tujuan perusahaan. Untuk itu perlu dilakukan perencanaan yang baik agar dapat mencapai tujuan tersebut. Dalam melakukan perencanaan, perusahaan perlu memperhitungkan berbagai kondisi serta resiko yang akan dihadapi dan dapat terjadi sewaktu-waktu. Dalam mengatasi masalah tersebut, pihak manajemen harus melihat segala kemungkinan dan kesempatan yang akan datang melalui tujuan jangka pendek maupun jangka panjang.

Untuk dapat meningkatkan laba dibutuhkan perencanaan laba yang baik. Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat di mana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan laba ditujukan kepada sasaran akhir perusahaan dan bermanfaat sebagai pedoman untuk mempertahankan arah kegiatan yang pasti (Matz, Usry, 1990:3).

Pada dasarnya perencanaan laba merupakan hubungan antara biaya, volume dan laba. Salah satu alat analisis yang dapat digunakan yaitu analisis biaya, volume dan laba atau *cost, volume and profit analysis* (CVP). Analisis biaya, volume dan laba merupakan alat bantu yang berguna bagi manajer untuk menyediakan informasi mengenai hubungan antara biaya, volume dan laba dalam menentukan keputusan. Dengan menggunakan analisis ini, perusahaan dapat menentukan biaya yang akan dikeluarkan, berapa harga

yang akan dikenakan pada setiap unit produk, volume penjualan serta laba yang diinginkan. Analisis biaya, volume dan laba dapat menggunakan metode break even point (BEP) atau titik impas, contribution margin (margin kontribusi), margin of safety (batas keamanan) dan operating leverage dapat membantu perusahaan dalam merencanakan laba yang diinginkan agar tidak mengalami kerugian.

UD. Jaffa Meubeller adalah usaha perseorangan yang bergerak di bidang manufaktur yang menghasilkan produk meubel. Usaha ini didirikan sejak tahun 2011 yang beralamat di Jl. Amabi, Oepura, Maulafa, Kota Kupang dengan jumlah tenaga kerja 3 orang. UD. Jaffa Meubeller tentunya mengharapkan laba dari hasil usaha. Beberapa produk meubel yang diproduksi di UD. Jaffa Meubeller antara lain; lemari, kusen, pintu, jendela, kursi tamu dan buffet. Produk yang memiliki tingkat penjualan tertinggi adalah kusen, jendela, pintu dan yang memiliki penjualan terendah adalah kursi tamu dan buffet. Secara keseluruhan produksi kursi tamu dan buffet sudah dihentikan karena tidak banyak diminati. Sedangkan kusen, jendela dan pintu tetap diproduksi karena banyak diminati.

Penulis hanya membatasi penelitian pada produk kusen dan pintu, karena kusen memiliki tingkat penjualan tertinggi dan penjualan pintu sedikit lebih rendah dibanding kusen. Namun semakin tinggi penjualan biaya yang dikeluarkan untuk produksi juga semakin besar sehingga laba yang dihasilkan juga semakin rendah. Berikut adalah Tabel 1.1 yang menunjukkan data total biaya produksi, volume produksi, harga jual per unit produk kusen,

volume penjualan, penjualan dan laba pada UD. Jaffa Meubeller Kupang Tahun 2016-2018, yaitu sebagai berikut :

Tabel 1.1

Data Total Biaya Produksi, Volume Produksi, Harga Jual per Unit Kusen, Volume Penjualan, Penjualan dan Laba Pada UD. Jaffa Meubeller Kupang Tahun 2016-2018

Keterangan	Tahun		
	2016	2017	2018
Total Biaya Produksi	Rp 61.126.597	Rp 62.155.091	Rp 67.777.303
Volume Produksi (Unit)	300	265	250
Harga Jual per Unit	Rp 400.000	Rp 450.000	Rp 450.000
Volume Penjualan (Unit)	296	260	245
Penjualan	Rp 118.400.000	Rp 117.000.000	Rp 110.250.000
Laba	Rp 57.237.403	Rp 54.844.909	Rp 42.472.697

Sumber : UD. Jaffa Meubeller

Dapat dilihat pada tabel 1.1 bahwa total biaya produksi setiap tahunnya mengalami peningkatan. Harga jual per unit untuk produk kusen juga meningkat dari tahun 2016 ke 2018. Namun volume produksi dan volume penjualan mengalami penurunan sehingga berdampak pada laba yang dihasilkan. Berikut ini adalah Tabel 1.2 yang menunjukkan data total biaya produksi, volume produksi, harga jual per unit produk kusen, volume penjualan, penjualan dan laba pada UD. Jaffa Meubeller Kupang Tahun 2016-2018, yaitu sebagai berikut :

Tabel 1.2

Data Total Biaya Produksi, Volume Produksi, Harga Jual per Unit Pintu, Volume Penjualan, Penjualan dan Laba Pada UD. Jaffa Meubeller Kupang Tahun 2016-2018

Keterangan	Tahun		
	2016	2017	2018
Total Biaya Produksi	Rp 38.864.421	Rp 40.405.703	Rp 42.512.561
Volume Produksi (Unit)	65	60	58
Harga Jual per Unit	Rp 750.000	Rp 800.000	Rp 800.000
Volume Penjualan (Unit)	63	57	55
Penjualan	Rp 47.250.000	Rp 45.600.000	Rp 44.000.000
Laba	Rp 8.385.579	Rp 5.194.297	Rp 1.487.439

Sumber : UD. Jaffa Meubeller

Dapat dilihat pada tabel 1.2 bahwa harga jual pintu mengalami peningkatan setiap tahunnya. Volume produksi dan volume penjualan yang dihasilkan dari tahun 2016 ke 2017 mengalami penurunan sedangkan tahun 2017 ke 2018 sedikit mengalami peningkatan. Hal ini berdampak juga pada laba yang dihasilkan. Laba yang dicapai oleh UD. Jaffa Meubeller juga mengalami penurunan yang cukup pada tahun 2016 ke 2017 sedangkan laba dari tahun 2017 ke 2018 hanya mengalami sedikit peningkatan. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa produksi kusen lebih menguntungkan dibandingkan produksi pintu. Hal ini dapat dilihat pada laba yang dicapai oleh UD. Jaffa Meubeller pada produksi kusen lebih tinggi dibandingkan produksi pintu. Sehingga penulis tertarik untuk meneliti produk kusen dan pintu.

Selama usaha ini berjalan, UD. Jaffa Meubeller belum menerapkan analisis biaya-volume-laba dalam menentukan laba yang ingin diperoleh. Hal ini menyebabkan UD. Jaffa Meubeller tidak mengetahui volume penjualan yang harus terjual agar mencapai target laba yang diinginkan. UD. Jaffa Meubeller juga mengalami kesulitan dalam menentukan keuntungan dari beberapa produk yang dihasilkan.

Oleh karena itu, analisis biaya-volume-laba atau *cost-volume-profit analysis* ini diharapkan dapat membantu perencanaan laba yang lebih baik sehingga UD. Jaffa Meubeller dapat menghasilkan laba yang optimal. Analisis biaya-volume-laba akan memudahkan perusahaan dalam menentukan target pendapatan dan jumlah biaya yang dikeluarkan dalam upaya mencapai laba yang diinginkan. Sehingga hasil dari analisis ini dapat memberikan informasi yang dapat membantu manajer dalam melakukan perencanaan dan mudah dalam mengambil keputusan.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengambil judul “**Analisis Biaya-Volume-Laba sebagai Alat Perencanaan Laba pada UD. Jaffa Meubeller Kupang**”.

B. Rumusan Masalah

Dari latar belakang di atas, dapat dirumuskan beberapa masalah sebagai berikut :

1. Berapa volume penjualan yang harus dicapai oleh UD. Jaffa Meubeller agar dapat mencapai *break even point* (BEP) pada tahun 2016-2018?

2. Bagaimana merencanakan laba dengan menggunakan analisis target laba pada UD. Jaffa Meubeller tahun 2019 ?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui volume penjualan pada UD. Jaffa Meubeller agar dapat mencapai titik impas atau *brek even point* (BEP) pada tahun 2016-2018.
2. Untuk merencanakan laba menggunakan analisis target laba pada UD. Jaffa Meubeller Kupang tahun 2019.

D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang didapatkan dari penelitian ini, antara lain :

1. Bagi UD. Jaffa Meubeller

Sebagai bahan pertimbangan bagi pihak UD. Jaffa Meubeller untuk mengambil keputusan terutama dalam perencanaan laba.

2. Bagi peneliti lain

Dapat menambah pengetahuan dan referensi bagi peneliti selanjutnya yang tertarik untuk meneliti dengan judul yang sama.