

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perusahaan merupakan suatu organisasi yang mempunyai visi, misi dan tujuan tertentu. Tujuan suatu perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba, namun tetap memperhatikan pelayanan yang lebih baik bagi konsumen. Di era globalisasi ini persaingan bisnis di Indonesia semakin ketat. Banyak perusahaan-perusahaan yang menjadi besar namun adapula perusahaan yang harus gulung tikar karena keuntungan yang didapatkannya tidak seimbang dengan pengeluaran yang telah dikeluarkan atau pengeluaran lebih besar dari pendapatan. Untuk mengatasi masalah-masalah yang akan dihadapi oleh perusahaan seperti dalam hal keuangan maka perusahaan harus mampu mengendalikan manajemen operasionalnya.

Peran manajemen dalam perusahaan sangatlah penting yaitu sebagai pengambil keputusan dalam hal bagaimana mengelola sumber daya ekonomi yang efektif dan efisien. Dalam hal ini, manajemen dituntut untuk mengambil keputusan dan menghasilkan keputusan terbaik terhadap pencapaian perusahaan. Keputusan-keputusan itu tidak terlepas dari perencanaan yang dibuat oleh manajemen dalam mencapai tujuan perusahaan. Salah satu fungsi manajemen adalah *planning* atau perencanaan, dan perencanaan ini merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan berpengaruh secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Perencanaan laba merupakan bagian dari perencanaan yang dibuat oleh manajemen suatu perusahaan atau organisasi yang meliputi semua kegiatan atau tahapan yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai target laba yang akan dicapai. Salah satu tujuan dari perencanaan laba adalah agar semua sumber daya yang ada dalam perusahaan dapat diarahkan secara terorganisir dan terkendali. Tujuan lain dari perencanaan laba adalah agar perusahaan tidak mengalami kerugian atas usahanya.

Perencanaan laba memerlukan alat bantu, salah satunya adalah analisis biaya volume - laba. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis titik impas (*break even point*). Titik impas sendiri diartikan sebagai keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan demikian analisis *break even point* adalah suatu teknik analisa untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan (Riyanto, 2011:359). Dengan melakukan analisis *break even point*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian (<http://media.neliti.com>). Analisis *break even point* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada pihak manajemen. Pengetahuan dasar yang sangat menentukan dalam analisis biaya, volume, dan laba adalah pemahaman tentang penyusunan laporan laba-rugi. Agar lebih informatif, sebaiknya laporan laba-rugi diuraikan dalam bentuk laporan penjualan secara

total dan penjualan per unit. Selain itu diperlukan juga hasil analisis vertikal yang menunjukkan persentase biaya variabel dan rasio margin kontribusi dari nilai penjualan (Samryn, 2012: 172).

UD. Gardena adalah sebuah unit usaha yang bergerak dibidang foto copy dan menjual alat tulis kantor serta *laminating* yang beralamat di Jl. W. J. Lalamentik Oebobo, Kupang . Perusahaan ini telah berdiri selama 13 tahun yaitu sejak tahun 2006 dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 5 orang. Perlu diketahui bahwa UD. Gardena belum pernah melakukan perencanaan laba dengan menggunakan perhitungan *break even point*. Perusahaan juga belum melakukan pencatatan keuangan seperti laporan laba rugi, sehingga penulis menyusun laporan laba rugi berdasarkan data hasil wawancara dengan pemilik. UD. Gardena sebagaimana perusahaan lain tentunya mengharapkan laba yang maksimal dari hasil usahanya. UD. Gardena menargetkan laba sebesar 25% dari penjualan yang terjadi bulan sebelumnya. Untuk mencapai laba tersebut perusahaan harus mengeluarkan biaya-biaya operasional, dalam hal ini perusahaan harus mampu mengeluarkan biaya yang seminimal mungkin untuk mencapai laba yang diharapkan perusahaan. Laba yang diharapkan oleh perusahaan tersebut akan dapat menentukan bagaimana rencana selanjutnya yang akan di lakukan oleh perusahaan. Pada penelitian ini penulis hanya membatasi dengan melakukan perhitungan *break even point* pada pendapatan foto copy.

Berikut adalah tabel data penjualan, total biaya dan laba pada unit usaha foto copy. UD. Gardena Kupang bulan Januari- April 2019:

Tabel 1.1

**Data Target Laba, Penjualan, Total Biaya dan Laba
Unit Usaha UD. GARDENA Kupang Bulan Januari-April 2019**

| Bulan | Target Laba (Rp) | Penjualan (Rp) | Total Biaya (Rp) | Labanya (Rp) |
|----------|------------------|----------------|------------------|--------------|
| Januari | 6.580.000 | 30.000.000 | 23.420.000 | 6.580.000 |
| Februari | 7.500.000 | 30.600.000 | 23.980.000 | 6.620.000 |
| Maret | 7.650.000 | 27.800.000 | 22.680.000 | 5.120.000 |
| April | 6.650.000 | 26.600.000 | 22.295.000 | 4.305.000 |

Sumber: UD. Gardena Foto Copy 2019

Tabel 1.1 di atas menjelaskan fenomena yang terjadi pada unit usaha foto copy UD. Gardena Kupang. Labanya mengalami penurunan terlihat pada bulan Maret 2019 menurun menjadi Rp 5.120.000 dari Rp 6.620.000 pada bulan Februari 2019. Juga terlihat pada bulan April, labanya menurun menjadi Rp 4.305.000 dari Rp 5.120.000 pada bulan Maret 2019. Salah satu faktor yang menyebabkan terjadinya fluktuasi baik penjualan maupun labanya pada unit foto copy UD. Gardena Kupang adalah jumlah konsumen yang berkunjung tidak menentu dalam setiap harinya, sehingga penjualan mengalami fluktuasi. Jika dilihat dari target labanya dan realisasi labanya yang terjadi pada UD. Gardena Kupang menunjukkan bahwa labanya yang terealisasi tidak mencapai target. Ini menunjukkan bahwa perusahaan kurang optimal dalam perencanaan termasuk perencanaan labanya yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan dalam hal ini UD. Gardena Kupang. Dari uraian latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **”Analisis Perencanaan Labanya Pada Unit Usaha Foto Copy UD. Gardena Kupang”**

B. Rumusan Masalah

Sesuai dengan uraian pada latar belakang di atas, maka yang menjadi masalah pokok dalam penelitian ini :

1. Berapa banyak produk yang harus dijual untuk memperoleh BEP baik dalam unit maupun dalam rupiah ?
2. Berapa besar *margin of safety* yang diperoleh perusahaan?
3. Bagaimana perencanaan laba pada bulan Mei 2019?

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui berapa banyak produk yang harus diproduksi untuk memperoleh BEP baik dalam unit maupun dalam rupiah
- b. Untuk mengetahui besarnya *margin of safety* yang diperoleh perusahaan agar tidak mengalami kerugian
- c. Untuk mengetahui perencanaan laba pada bulan Mei 2019

2. Manfaat Penelitian

- a. Bagi UD. Gardena Kupang

Sebagai bahan informasi dan masukan bagi tempat usaha dalam merencanakan laba sesuai dengan harapan pemilik usaha.

- b. Bagi Peneliti Lain

Dapat menambah pengetahuan sehingga dijadikan bahan acuan/referensi

dalam penelitian lebih lanjut.