

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setiap perusahaan yang didirikan baik perusahaan kecil maupun perusahaan besar memiliki tujuan tertentu. Tujuan suatu perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba, dengan tetap memperhatikan pelayanan yang lebih baik bagi konsumen. Besar kecilnya laba akan dicapai merupakan alat untuk menilai berhasil tidaknya manajemen perusahaan dalam menjalankan usahanya, untuk itu diperlukan adanya suatu perencanaan.

Perencanaan merupakan faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan, karena akan mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya. Karena itu, kelancaran maupun keberhasilan suatu perusahaan sangat tergantung pada kemampuan manajemen dalam menyusun rencana kegiatan di masa yang akan datang, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Tim manajemen harus mampu melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang dan merencanakan berbagai cara yang harus ditempuh untuk menghadapi kemungkinan dan kesempatan tersebut mulai sekarang, agar dapat membuat perencanaan yang baik.

Adanya perencanaan yang baik, akan memudahkan tugas manajemen itu sendiri, karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan. Perencanaan itu dapat digunakan

sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan, sehingga dengan perencanaan yang baik, akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien.

Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba dan besar kecilnya yang di capai akan menjadi ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Karena itu, manajemen harus mampu merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar, agar dapat dikatakan manajemen yang sukses. Perencanaan laba perusahaan dapat dilakukan dengan berbagai cara, antara lain dengan program *budget* (anggaran). Sebagian besar dari program *budget* (anggaran) berisi taksiran penghasilan yang diperoleh dan biaya yang akan terjadi untuk memperoleh penghasilan tersebut dan akhirnya menunjukkan laba yang akan dicapai.

Laba yang akan dicapai, jika pendapatan melebihi total biaya yang dikeluarkan. Pendapatan dapat meningkat, jika perusahaan menaikkan tingkat penjualannya sehingga perusahaan harus membuat perencanaan penjualan terlebih dahulu, yang dipakai sebagai pedoman dalam melakukan penjualan. Di sisi lain perusahaan juga harus menyusun rencana jumlah produksi dan proses produksi yang disesuaikan dengan rencana penjualan tersebut. Pada proses produksi, perusahaan dapat menentukan dan mengklasifikasikan berbagai macam biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk. Jadi dalam membuat perencanaan laba perusahaan harus memperhatikan kedua komponen ini antara lain pendapatan dan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk.

Pabrik tahu bintang Liliba yang berlokasi di jalan Taebenu, Liliba, Kecamatan, Oebobo, Kota Kupang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dibidang produksi atau pabrik tahu. Pabrik tahu Bintang Liliba berdiri pada tahun 2014 yang dikembangkan oleh keluarga sendiri dan terus berkembang hingga sekarang. Berikut adalah tabel data produksi dan penjualan dalam tiga tahun terakhir, yaitu dari tahun 2017-2019 berdasarkan hasil wawancara dan penjelasan dari pemilik pabrik bahwa perusahaan selama ini melakukan perhitungan mengenai laporan keuangan, belum sesuai standar akuntansi yang berlaku.

Tabel 1.1
Perkembangan Laba Perusahaan Tahu “Bintang Liliba”
Tahun 2017-2019

Tahun	Produksi / papan	Harga jual /papan (Rp)	Penjualan (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Biaya variabel (Rp)	Laba (Rp)
2017	4.368	110.000	480.480.000	100.950.000	323.400.000	56.130.000
2018	3.640	110.000	400.400.000	100.950.000	284.500.000	14.950.000
2019	3.276	110.000	360.360.000	100.950.000	234.800.000	24.610.000

Sumber: Pabrik Tahu Bintang 2020

Berdasarkan tabel 1.1 di ketahui bahwa perkembangan usaha pada “Pabrik Tahu Bintang Liliba”, selama beberapa tahun terakhir (2017 – 2019) mengalami perubahan laba. Dari data tersebut dapat diketahui penjualan pada tahun 2017 mencapai laba sebesar Rp. 56.130.000, pada tahun 2018 laba mengalami penurunan secara drastis sebesar Rp. 14.950.000, dan pada tahun 2019 laba mengalami peningkatan sebesar Rp. 24.610.000, naik turunnya laba disebabkan oleh biaya variabel per unit, oleh karena itu laba yang dihasilkan “Pabrik Tahu Bintang Liliba” mengalami fluktuasi.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, dapat dirumuskan permasalahannya sebagai berikut:

1. Pada tingkat penjualan berapakah Pabrik Tahu Bintang Liliba mengalami *Break Even Point*?
2. Berapa volume penjualan yang harus dipertahankan untuk mendapat *Margin Contribution* dan laba yang diinginkan tercapai?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui tingkat penjualan pada Pabrik Tahu Bintang Liliba mengalami *Break Even Point*.
2. Untuk mengetahui *Contribution Margin* dari setiap penjualan

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan informasi dan pertimbangan bagi perusahaan khususnya bagi pihak manajemen perusahaan terutama dalam perencanaan laba dengan BEP.

2. Bagi peneliti lain

Sebagai bahan masukan bagi semua pihak yang akan melakukan penelitian lebih lanjut dimasa yang akan datang berkaitan dengan analisis *Break EvenPoint* sebagai alat perencanaan laba.