

# **BAB I**

## **PEDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

Setiap perusahaan harus melaksanakan fungsi-fungsi manajemen seperti perencanaan, perorganisasian, pengarahan dan pengawasan. Sebagai fungsi utama dalam manajemen, perencanaan wajib dilaksanakan oleh perusahaan, karena dengan membuat perencanaan maka perusahaan dapat menetapkan langkah-langkah berikutnya yang harus dilakukan oleh setiap bagian dalam perusahaan untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Perencanaan sendiri terdiri dari berbagai aspek. Ada perencanaan di bidang Sumber Daya Manusia, perencanaan di bidang pemasaran, perencanaan di bidang produksi, dan perencanaan di bidang keuangan, perencanaan di bidang Sumber Daya Manusia, seperti rencana peningkatan kualitas Sumber Daya Manusia. Di bidang pemasaran, rencana mengenai sasaran atau target pemasaran suatu produk dalam periode tertentu. Di bidang produksi rencana untuk memproduksi dengan biaya yang lebih rendah dalam waktu yang lebih singkat. Di bidang keuangan, rencana untuk menghasilkan laba yang besar. Dengan membuat perencanaan, perusahaan dapat memastikan arah dan tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan.

Sejauh ini, laba yang diperoleh perusahaan masih menjadi acuan penilaian sukses tidaknya satu perusahaan. Setiap perusahaan berjuang untuk menghasilkan laba yang sebesar-besarnya dengan biaya yang kecil. Pihak perusahaan menetapkan tujuan, yaitu meraih laba sebesar-besarnya. Akan tetapi secara spesifik perusahaan belum menetapkan nilai laba yang ingin dicapai, serta strategis untuk mencapai laba tersebut. Di sinilah

peran penting sebuah perencanaan laba, sebab bagi perusahaan yang berorientasi pada laba jumlah laba yang di peroleh merupakan indikator keberhasilan bagi perusahaan.

Para manajer di perusahaan-perusahaan yang mencari keuntungan, selalu mempelajari kaitan-kaitan antara pendapatan dan penjualan, pengeluaran atau biaya dan keuntungan bersih atau laba netto, (Horngren,1997:31). Ada tiga faktor yang dapat mempengaruhi laba perusahaan yaitu biaya, harga jual ,volume produksi dan volume penjualan.

Hubungan ketiganya sebagai berikut: biaya yang timbul dari pengolahan untuk suatu produk akan mempengaruhi harga jual suatu produk. Harga jual produk akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk yang bersangkutan. Besarnya volume penjualan mempengaruhi terhadap volume produksi. Selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kacilnya biaya produksi.

Salah satu alat yang digunakan dalam analisis perencanaan laba ialah, analisis *Break even point* (analisis pulang pokok). Berdasarkan hasil analisis ini, perusahaan dapat mengetahui seberapa besar volume produksi atau penjualan sehingga dapat menutupi biaya totalnya, dan menghindarkan perusahaan dari kerugian. Ada beberapa teknik yang digunakan untuk menghitung *Break even point*. Untuk menghitung *Break even point*, digunakan teknik persamaan (*equation technique*) dan rasio margin kontribusi (*contribution of margin*). *Equation technique*, merupakan bentuk analisa yang paling umum diterapkan pada setiap situasi perencanaan laba. Setiap laporan rugi laba bisa dinyatakan dalam bentuk persamaan matematis sesuai rumus teknik persamaan. Teknik persamaan penting sekali digunakan dalam keadaan dimana harga unit dan biaya variabel per unit tidak diketahui. Sementara rasio margin kontribusi adalah perbandingan

antara margin kontribusi (total penghasilan dikurangi total biaya variabel) dengan total penghasilan (Hongren, 1997:33).

Ada dua cara bisa digunakan untuk menghitung titik impas, yaitu: teknik aljabar dan teknik grafik. Teknik aljabar, menggunakan persamaan yang serupa dengan *Equation technique*. Teknik grafik, menunjukkan bahwa impas ditentukan pada titik pertemuan antara grafik biaya total dalam suatu bidang sumbu tegak (menyatakan penjualan atau biaya dalam satuan uang) dan sumbu datar (menyatakan volume penjualan/produksi dalam unit).

Meskipun demikian, titik impas hanya bisa digunakan sebagai alat dalam penyusunan perencanaan laba selama masih memenuhi asumsi dalam analisis *Break Event Point* (BEP).

PT. Surya Jaya (SR), merupakan perusahaan industri pabrik tahu yang berada di Bakunase Kecamatan Kota Raja Kota Kupang. Perusahaan ini merupakan salah satu jenis industri rumah tangga yang memproduksi tahu dari bahan baku kacang kedelai. Ada pun produk yang di hasilkan oleh PT. Surya Jaya adalah produk tahu, sari kedelai dan sisa ampas tahu yang dijual. Dari produk yang dihasilkan ini masing-masing memberikan kontribusi terhadap laba perusahaan. Produk yang akan di teliti oleh penulis dalam penelitian ini adalah jenis produk tahu Karena yang di ambil dalam analisis adalah produk yang penjualan yang cukup banyak.

Berdasarkan hasil wawancara penulis ditemukan permasalahan bahwa, selama ini perusahaan belum membuat perencanaan laba karena mereka hanya berusaha untuk memproduksi tanpa membuat perencanaan laba yang di inginkan terlebih dahulu. Hal ini

juga dapat dilihat dari data perkembangan produksi dari tahun 2016 – 2013 pada tabel berikut:

**Tabel 1.**  
**Perkembangan Laba Perusahaan Tahu PT.Surya Jaya**

Tahun	Volume Produksi		Realisasi Dalam (Papan)	Harga Jual (Rp/Papan)	Penjualan (Rp)	Harga Pokok
	Rencana Produksi (Kg)	Realisasi Produksi (Kg)				
2013	195.000	204.000	34.000	80.000	2.720.000.000	1.509.600.000
2014	130.000	85.000	17.000	85.000	1.445.000.000	629.000.000
2015	175.000	177.650	32.300	90.000	2.907.000.000	1.314.610.000
2016	155.000	142.800	23.800	95.000	2.261.000.000	1.056.720.000

Sumber : Data PT. Surya Jaya (SR) tahun 2018

Dari table 1. menunjukkan bahwa laba perusahaan terus meningkat dari tahun ke tahun. Pada tahun 2013– 2016 PT. Surya Jaya (SR) merencanakan produksi yang terus meningkat. Meskipun demikian dalam realisasi produksi tahu tidak selalu sama dengan yang di rencanakan. Faktor penyebabnya karena adanya kecenderungan saat terjadi kenaikan harga bahan baku pabrik membuat kebijakan mengurangi pemakaian bahan baku kedelai. Pada tahun 2015 sempat mengalami peningkatan realisasi produksi tahu hingga menyebabkan peningkatan. Hal ini karena faktor pembantu keberhasilan dalam usaha industri ini bukan saja oleh sumber daya manusia yang mengelola, tetapi juga oleh faktor permintaan pasar. Harga jual tahu/papan selalu mengalami kenaikan pada periode tertentu. Hal ini dilakukan oleh perusahaan untuk menjaga keseimbangan pasar dan kesejahteraan karyawan. Selain itu, pembelian harga bahan baku kacang kedelai yang selalu tidak stabil.

PT. Surya Jaya (SR) Bakunase Kecamatan Kota Raja Kabupaten Kupang belum membuat perencanaan laba, belum menetapkan beberapa besar penjualan minimal, serta belum mengelompokkan biaya – biaya yang terjadi dalam usaha tahu. Biaya – biaya harus dipisahkan dalam kelompok biaya tetap variabel dan bertambah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya tetap digunakan untuk membayar gaji karyawan, sewa tanah, biaya konsumsi, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik (penyusutan gedung, penyusutan peralatan dan mesin), sedangkan biaya variabel digunakan untuk biaya bahan baku, biaya listrik dan telepon, biaya cadangan, bahan bakar solar dan kayu bakar, transportasi serta biaya bahan penolong (cuka).

Masalah *Break even* baru muncul apabila suatu industri jika mempunyai biaya variabel secara total yang akan berubah – ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara total tidak mengalami perubahan.

Berdasarkan produksi tahu ini maka perusahaan 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 diinginkan. Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian :

**“ Analisis Perencanaan Laba Produk Tahu Pada PT. Surya Jaya (SR) Bakunase Kecamatan Kota Raja Kota Kupang “**

## **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan uraian latar belakang di atas, dapat dirumuskan permasalahan penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana perencanaan laba produk tahu pada PT. Surya Jaya (SR) Bakunase Kecamatan Kota Raja Kota Kupang?
2. Berapa besar tingkat penjualan minimal untuk mencapai titik impas?

### **C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui perencanaan laba produksi tahu pada PT. Surya Jaya (SR) Bakunase Kecamatan Kota Raja Kota Kupang Pada Tahun 2018.
2. Untuk mengetahui pengendalian biaya besar penjualan minimal agar mencapai impas.

### **D. Manfaat Penelitian**

Bagi PT. Surya Jaya:

1. Sebagai bahan informasi bagi PT. Surya Jaya (SR) Bakunase Kecamatan Kota Raja Kota Kupang untuk membuat perencanaan laba yang baik.

Bagi Peneliti lain.

2. Sebagai informasi bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut.