

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Bisnis adalah kegiatan dalam menjual barang atau jasa agar memperoleh keuntungan bagi pemiliknya. Boone (2007:5) mengatakan bahwa bisnis adalah seluruh aktivitas dan usaha untuk mencari keuntungan dengan menyediakan barang dan jasa yang dibutuhkan bagi sistem perekonomian. Beberapa bisnis memproduksi barang berwujud sedangkan yang lain menghasilkan jasa. Faktanya bisnis tidak selalu berkaitan dengan perusahaan yang besar tetapi juga berkaitan dengan usaha-usaha yang tergolong kecil dan tidak memiliki aset yang besar seperti usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang peranannya sangat penting dalam perekonomian Indonesia, dengan jumlah pelaku usaha mikro yang diperkirakan sebagian besar bergerak disektor informal.

Perkembangan UMKM di Indonesia sudah semakin pesat bahkan memberikan kontribusi bagi pendapatan negara. Indonesia termasuk yang paling banyak. Jumlah pelaku usaha industri sejak tahun 2014 tercatat sekitar 57,8 juta pelaku UMKM ([depkop.go.id/data umkm](http://depkop.go.id/data_umkm) kementerian koperasi usaha kecil dan menengah RI). Jumlah UMKM di Indonesia terus mengalami perkembangan dan pertumbuhan dari tahun 2016, 2017 hingga 2018 menurut data dari Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah. Pertumbuhan dan perkembangan UMKM juga terjadi di berbagai daerah di Indonesia

termasuk di Kota Kupang. Hampir di setiap daerah di Kota Kupang terdapat UMKM. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik Kota Kupang jumlah unit usaha menurut usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah pada tahun 2015 mencapai 59.262.772 unit. Maka dapat diakui bahwa UMKM mempunyai peranan yang begitu penting bagi pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Keberhasilan suatu usaha tidak didapatkan begitu saja tetapi harus menggunakan suatu strategi agar mampu bersaing di pasaran. Salah satu strategi yang dilakukan yaitu dengan melakukan perencanaan laba. Perencanaan laba dalam bidang usaha besar biasanya dilaksanakan oleh bagian manajemen keuangan. Perencanaan laba tersebut berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk pencapaian besarnya target laba yang diinginkan.

Manajer perusahaan harus dapat membuat perencanaan secara terpadu atas semua aktivitas yang sedang dilakukan maupun yang akan dilakukan dalam upaya pencapaian laba yang diharapkan. Mulyadi (2005:513) dalam perencanaan maupun realisasinya manajer dapat memperbesar laba melalui langkah-langkah sebagai berikut: 1) Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada. 2) Menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki. 3) Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah atau sendiri-sendiri sebab ketiganya mempunyai hubungan yang erat bahkan saling berkaitan sehingga perencanaan laba dalam bidang usaha besar selalu

dikelola oleh bagian manajemen keuangan. Dalam perencanaan laba hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba. 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 tercapai tujuan tersebut. Dalam melakukan perencanaan, perusahaan perlu memperhitungkan berbagai kondisi dan 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.

Penentuan jumlah laba dibutuhkan perencanaan laba yang baik. Perencanaan laba merupakan proses perencanaan dibidang keuangan yang sangat penting bagi perusahaan. Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Dengan perencanaan ini manajer keuangan dapat menentukan aktivitas perusahaan untuk mencapai target laba yang sudah ditentukan (Muslich 2006:66).

Perencanaan laba terbagi menjadi dua (Harahap 2001:3) yaitu

perencanaan laba jangka pendek dan perencanaan laba jangka panjang. Perencanaan laba jangka pendek dipengaruhi oleh pendapatan (hasil kali volume penjualan dengan harga jual) biaya variabel dan biaya tetap. Analisis titik impas dan biaya, volume, laba merupakan teknik yang menggunakan informasi akuntansi diferensial untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek, sedangkan perencanaan laba jangka panjang bisa dilakukan dengan perhitungan rugi, laba bayangan/prospektif, neraca tahunan, laporan arus kas, dan analisis *break event point* salah satu yang digunakan adalah *break event point* (Usry 2002:4). Oleh karena itu dalam perencanaan laba jangka pendek, hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting karena merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen dalam proses penyusunan anggaran.

Perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa 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, yaitu suatu keadaan atau kondisi dimana perusahaan dalam operasinya tidak memperoleh laba dan

juga tidak menderita rugi atau dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Metode *contribution margin* (margin kontribusi), *margin of safety* (batas keamanan) dan *operating leverage*. Bagi perusahaan, *break even point* sangatlah penting karena dapat membantu manajemen untuk mengambil keputusan dalam menarik produk atau mengembangkan produk yang dijalankannya, selain itu manajer suatu perusahaan dapat mengindikasikan tingkat penjualan agar terhindar dari kerugian.

Riyanto (2001:359) mengemukakan analisis *break even point* adalah sebuah alat atau metode yang digunakan untuk mengukur tingkat minimum penjualan yang harus dilakukan untuk menutupi biaya. Komponen yang diperhatikan dalam analisis ini yaitu volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya variabel, biaya tetap, serta laba rugi. Analisis *break even point* tidak hanya memberikan informasi mengenai posisi perusahaan dalam keadaan impas atau tidak, namun juga membantu manajemen dalam perencanaan dan pengambilan keputusan. Analisis *break event point*/titik impas menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan di masa yang akan datang.

UD. Mukti Jaya merupakan salah satu usaha perseorangan yang bergerak di bidang usaha produksi dan penjualan meubeler, dengan menghasilkan produk meubeler furniture rumah tangga untuk dijual. Usaha ini didirikan sejak tahun 2010 yang berlokasi di Jln Pahlawan Namosain Kota

Kupang. Sebagaimana yang kita ketahui pada perusahaan yang bergerak di bidang usaha meubeler sangat mengharapkan pencapaian hasil produksi yang maksimal dari usahanya. Beberapa produk furniture yang diproduksi dari UD. Mukti Jaya antara lain, jendela, pintu, lemari, tempat tidur, meja dan kursi.

Produk yang memiliki tingkat penjualan tertinggi adalah pintu dan jendela sedangkan yang mengalami penjualan terendah adalah kursi dan meja tamu. Dari beberapa produk penjualan terendah ini UD. Mukti Jaya tetap memproduksinya dengan berdasarkan pesanan. Sedangkan jendela dan pintu tetap diproduksi karena banyak diminati. Perlu diketahui UD. Mukti Jaya belum pernah melakukan perencanaan laba dengan menggunakan perhitungan *break even point*. Perusahaan juga belum melakukan pencatatan keuangan seperti laporan laba rugi, sehingga harus disusun laporan laba rugi berdasarkan data hasil wawancara dengan pemilik UD. Mukti Jaya sebagaimana Perusahaan ini mengharapkan laba yang maksimal dari hasil usahanya. 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.

Pada penelitian ini hanya dibatasi pada produk jendela dan pintu karena memiliki tingkat penjualan tertinggi. Pada Tabel 1.1 yang menunjukkan data total biaya produksi, volume produksi, harga jual per unit produk jendela, volume penjualan dan laba pada UD. Mukti Jaya pada Tahun 2016-2018, sebagai berikut :

Tabel 1.1

**Data Total Biaya Produksi, Volume Produksi, Harga Jual per Unit
Jendela, Jumlah dan Laba Pada UD. Mukti Jaya Namosain
Tahun 2016-2018**

Keterangan	Tahun		
	2016	2017	2018
Total biaya produksi	Rp. 48.670.400	Rp. 52.265.000	Rp. 25.200.000
Volume Produksi (Unit)	360	460	296
Harga Jual (Unit)	Rp. 300.000	Rp. 350.000	Rp. 450.000
Volume Penjualan (unit)	360	460	296
Penjualan	Rp. 108.000.000	Rp. 161.000.000	Rp. 133.200.000
Laba	Rp. 59.329.600	Rp. 108.735.000	Rp.108.000.000

Sumber : UD. Mukti Jaya tahun 2020

Pada Tabel 1.1 dapat dilihat bahwa total biaya produksi setiap tahunnya mempunyai nilai yang berbeda-beda. Harga jual perunit untuk produk jendela meningkat dari tahun 2016 sampai 2018. Volume produksi dan volume penjualan mengalami peningkatan pada tahun 2017 dan kembali mengalami penurunan pada tahun 2018 sehingga berdampak pada laba yang dihasilkan. Salah satu faktor yang menyebabkan terjadinya fluktuasi baik penjualan maupun laba pada UD. Mukti Jaya Namosain adalah jumlah konsumen yang berkunjung tidak menentu dalam setiap harinya faktor penyebab lainnya adalah kurang optimal dalam perencanaan termasuk perencanaan laba yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan dalam hal ini UD. Mukti Jaya Namosain. Pada Tabel 1.2 menunjukkan data total biaya produksi, volume produksi, harga jual per unit produk pintu, jumlah dan laba pada UD. Mukti Jaya Tahun 2016-2018, yaitu sebagai berikut :

Tabel 1.2

Data Total Biaya Produksi, Volume Produksi, Harga Jual per Unit Pintu, Jumlah dan Laba Pada UD. Mukti Jaya Namosain Tahun 2016-2018

Keterangan	Tahun		
	2016	2017	2018
Total biaya produksi	Rp. 38.540.000	Rp. 34.400.000	Rp. 32.600.000
Volume Produksi (Unit)	250	200	119
Harga Jual (Unit)	Rp. 800.000	Rp. 800.000	Rp. 800.000
Volume Penjualan (unit)	250	200	119
Penjualan	Rp. 200.000.000	Rp. 160.000.000	Rp. 95.200.000
Laba	Rp. 161.460.000	Rp. 125.000.000	Rp. 47.400.000

Sumber : UD. Mukti Jaya tahun 2020

Dilihat pada Tabel 1.2 bahwa harga jual pintu dari tahun 2016-2018 mempunyai harga yang sama. Total biaya yang setiap tahunnya mengalami penurunan. Volume produksi dan volume penjualan dari tahun 2016 ke 2018 mengalami penurunan sehingga berdampak pada laba yang dihasilkan dan faktor yang mempengaruhinya adalah bahan baku yang di peroleh tidak menentu dikarenakan cuaca. Laba yang dicapai oleh UD. Mukti Jaya juga mengalami penurunan yang cukup besar pada tahun 2016 ke 2017 dan pada tahun 2017 ke 2018 mengalami penurunan sangat besar.

Selama usaha ini berjalan, UD. Mukti Jaya belum menerapkan perhitungan *break event point* dalam menentukan perencanaan laba sehingga penjualan mengalami ketidakpastian. Faktor penyebab lainnya adalah kurang optimal dalam perencanaan termasuk perencanaan laba yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan dalam hal ini UD. Mukti Jaya. Dari uraian latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Perencanaan Laba Pada Mebel UD. Mukti Jaya Namosain”**

B. Rumusan Masalah

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

1. Bagaimana perencanaan laba pada UD. Mukti Jaya tahun 2020-2021?
2. Berapa jumlah produk mebel jendela dan pintu yang harus diproduksi pada tahun 2020-2021 agar diperoleh laba optimal?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui perencanaan laba pada UD. Mukti Jaya tahun 2020-2021
2. Untuk mengetahui jumlah produk mebel jendela dan pintu yang harus diproduksi pada tahun 2020-2021 agar diperoleh laba optimal

D. Manfaat Penelitian

Berdasarkan tujuan di atas, diharapkan dapat bermanfaat bagi :

1. UD. Mukti Jaya

Break even point dapat digunakan sebagai informasi bagi pemilik usaha Meubel UD. Mukti Jaya untuk penyusunan perencanaan laba yang lebih baik, sehingga dapat memperkirakan laba usaha yang tepat.

2. Peneliti Lain

Hasil dari penelitian ini dapat menjadi referensi dalam penulisan selanjutnya mengenai perencanaan laba perusahaan.