

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang**

PT. Pelra Bumi Indah, merupakan perusahaan yang melayani jasa keagenan kapal dan jasa keagenan Bunker (BBM) di maumere. PT. Pelra Bumi Indah didirikan pada tahun 1994 atas dasar ide bapak Agustinus Nino dan dibantu oleh bapak haji Muhammad Kasim. Perusahaan ini merupakan perusahaan jasa yang melayani kebutuhan kapal (khususnya kapal pesiar) terutama BBM. Dalam mengelola perusahaan PT. Pelra Bumi Indah, membeli solar dari pertamina dan menjualnya kembali ke kapal-kapal yang membutuhkan solar. Laba yang diperoleh perusahaan tergantung pada berapa banyak solar yang terjual.

Setiap perusahaan harus melaksanakan fungsi-fungsi manajemen seperti perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan. Sebagai fungsi utama dalam manajemen, perencanaan wajib dilaksanakan oleh perusahaan, karena dengan membuat perencanaan maka perusahaan dapat menetapkan langkah-langkah 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 suatu perusahaan. Semakin besar laba yang diperoleh, maka perusahaan tersebut dinilai semakin sukses. 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 rencana strategis untuk mencapai laba tersebut. Di sinilah peran penting sebuah perencanaan yang harusnya disadari oleh pihak manajemen perusahaan. Pihak manajemen perlu melakukan penyusunan perencanaan laba, sebab bagi perusahaan yang berorientasi pada laba jumlah laba yang diperoleh merupakan indikator keberhasilan bagi perusahaan.

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

Hubungan ketiganya sebagai berikut : biaya yang timbul dari perolehan atau untuk pengolahan suatu produk akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan. Harga jual produk akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk yang bersangkutan. Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi. Selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya 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 yang 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 salah satu alat dalam penyusunan perencanaan laba selama masih memenuhi asumsi dalam analisis impas.

Yang akan diteliti oleh penulis dalam penelitian ini adalah bagaimana perencanaan laba pada PT. Pelra Bumi Indah, Tbk Maumere, berapa besar penjualan minimal untuk mencapai titik impas, dan berapa banyak penjualan solar dari perusahaan guna menetapkan perencanaan laba bagi perusahaan karena ini berkaitan dengan hasil penjualan.

Berdasarkan hasil wawancara penulis ditemukan permasalahan bahwa, selama ini dalam perusahaan belum terdapat perencanaan laba yang pasti karena mereka hanya berusaha untuk melayani setiap permintaan BBM dari kapal terlebih dahulu barulah kemudian mereka menentukan harga jual sehingga laba yang diperoleh perusahaan tidak pasti dalam setiap penjualan. Jumlah kapal pesiar yang beroperasi dari atau ke pelabuhan Maumere pun tidak pasti, dan juga jadwal pelayaran kapal yang tidak tetap membuat perusahaan tersebut belum dapat membuat perencanaan laba yang pasti.

Hal ini juga dipengaruhi oleh permintaan BBM oleh kapal yang tidak pasti (berubah-ubah) dan juga permintaan jumlah yang berbeda oleh masing-masing kapal.

Hal ini dapat dilihat dari data pendapatan perusahaan pada tahun 2017 pada tabel berikut :

**Tabel 1.1**

**Data penjualan, biaya tetap, dan biaya variabel April – Juli 2017**

<b>Keterangan</b>	<b>April</b>	<b>Mei</b>	<b>Juni</b>	<b>Juli</b>	<b>Total</b>
Penjualan (liter)	33.000	31.000	25.000	25.000	114.000
Harga Jual	11.500	11.500	11.500	11.500	
Penjualan (Rp)	379.500.000	356.500.000	287.500.000	287.500.000	1.311.000.000
Biaya Variabel	306.300.000	287.600.000	232.100.000	232.100.000	1.058.100.000
Biaya Variabel/unit	9.281	9.277	9.284	9.284	37.126
Biaya Tetap	8.400.000	8.400.000	8.400.000	8.400.000	33.600.000

*Sumber : data PT. Pelra Bumi Indah, Tbk*

Dari tabel diatas, dapat dilihat bahwa penjualan perusahaan mengalami penurunan pada setiap bulannya. Hal ini menyebabkan pendapatan perusahaan juga ikut menurun karena pendapatan perusahaan tergantung pada penjualannya. Sedangkan perusahaan mempunyai biaya tetap yang harus dikeluarkan setiap bulannya.

Selain itu, pendapatan yang tidak tetap juga membuat perusahaan sulit untuk menentukan berapa besar laba yang diperoleh setiap bulan oleh perusahaan. Hal ini dikarenakan jumlah kapal yang singgah di pelabuhan Maumere tidak tetap dan tidak bisa ditentukan jumlah pengisian solarnya.

Berdasarkan kondisi ini, maka perusahaan perlu melakukan analisis terhadap pendapatan dan biaya guna menghasilkan informasi mengenai pembelian dan penjualan pada titik impas, agar dapat menentukan target penjualannya ditambah dengan persentase laba yang diinginkan.

PT. Pelra Bumi Indah, Tbk Maumere, kabupaten Sikka belum membuat perencanaan laba, juga belum menetapkan berapa besar penjualan minimal, serta belum mengelompokkan biaya-biaya yang ada dalam perusahaan. Biaya-biaya harus dipisahkan dalam kelompok biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap 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 listrik, biaya konsumsi, biaya transportasi setiap kali pengantaran pemesanan. Sedangkan biaya variabel digunakan untuk biaya tenaga kerja langsung dan biaya cadangan.

Masalah break event baru muncul apabila suatu perusahaan disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

Berdasarkan kondisi 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 diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul:

**“Analisis Perencanaan Laba Pada PT. Pelra Bumi Indah Kecamatan  
Alok Kota Maumere Kabupaten Sikka”**

**B. Rumusan Masalah**

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

1. Bagaimana perencanaan laba pada PT. Pelra Bumi Indah kecamatan Alok Kota Maumere kabupaten Sikka tahun 2017?
2. Berapa besar tingkat penjualan minimal untuk mencapai titik impas?

**C. Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui perencanaan laba pada PT. Pelra Bumi Indah kecamatan Alok Kota Maumere Kabupaten Sikka tahun 2017.
2. Untuk mengetahui berapa besar tingkat penjualan minimal untuk mencapai titik impas.

#### **D. Manfaat Penelitian**

1. Sebagai bahan informasi bagi PT. Pelra Bumi Indah kecamatan Alok Kota Maumere Kabupaten Sikka untuk membuat perencanaan laba yang baik.
2. Sebagai informasi bagi peneliti lain yang ingin melakukan penelitian lebih lanjut.