

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Salah satu fungsi manajemen adalah 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 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 maka akan memudahkan tugas manajemen itu sendiri, karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan. Perencanaan itu sendiri dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan, sehingga dengan perencanaan yang baik maka akan memungkinkan manajemen untuk berkerja lebih efektif dan efisien. Tujuan perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba dan besar kecilnya laba yang dapat dicapai akan menjadi ukuran kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya. Karena itu manajemen harus mampu

merencanakan dan sekaligus mencapai laba yang besar agar dapat dikatakan sebagai manajemen yang sukses. Perencanaan perusahaan dapat dilakukan dengan berbagai cara, antara lain dengan program *budget*. Sebagian besar dari program *budget* berisi taksiran penghasilan yang diperoleh dan biaya-biaya yang akan terjadi untuk memperoleh penghasilan tersebut dan akhirnya menunjukkan laba yang akan dapat dicapai.

Menurut Munawir (2004) manajemen memerlukan alat dalam membuat perencanaan laba itu sendiri agar tujuan pencapaian laba yang telah ditargetkan dapat dioptimalkan. Untuk dapat mencapai laba yang besar (dalam perencanaan laba maupun realisasinya) manajemen dapat melakukan berbagai langkah, misalnya :

- a. Menekan biaya produksi ataupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan.
- b. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
- c. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah ini memiliki hubungan yang erat yaitu biaya akan menentukan harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan akan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi ini akan langsung mempengaruhi biaya. Faktor-faktor tersebut jika disusun dan direncanakan sebaik mungkin, akan mencapai laba yang telah ditentukan oleh manajemen. Namun, sebelum mencapai laba tersebut besarnya penjualan harus mencapai titik impas atau balik modal agar usaha yang dijalankan tetap

berlangsung. Adapun teknik-teknik perencanaan untuk mencari tahu titik impas dengan menggunakan analisa *Break Even Point* yang diartikan suatu keadaan di mana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya). Analisa ini juga mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, informasi mengenai biaya yang dibebankan kepada perusahaan, serta memberi petunjuk bagaimana merencanakan laba perusahaan.

Perusahaan yang bergerak dibidang produksi makanan, membutuhkan cukup modal untuk membeli bahan-bahan dasar kemudian diolah menjadi sebuah produk yang mampu menarik perhatian dan tentunya tidak membahayakan bagi kesehatan masyarakat. Apalagi dijual dengan harga terjangkau, maka antusias masyarakat untuk mengonsumsi semakin besar.

Unit Usaha Alesha JaSuKe adalah sebuah usaha yang memproduksi makanan berjenis jagung yang berada di Jalan Cak Doko Depan Supermarket Hyperstore. Usaha tersebut menggunakan jagung karena merupakan makanan khas daerah Nusa Tenggara Timur. Jagung merupakan bahan dasar, yang menjadi daya tarik adalah bumbu beraneka rasa yang dicampurkan dalam jagung tersebut. Mulai dari rasa keju, rasa balado dan rasa barbeque. Inilah faktor penting yang mampu dikendalikan oleh manajemen yaitu berinovasi dan membaca peluang yang ada sehingga tidak sulit bagi usaha tersebut untuk mendapatkan pelanggan. Selain itu, teknik penjualannya menggunakan kereta dorong yang didesain semenarik mungkin dan sebagai

tempat penyimpanan persediaan barang dan alat-alat seperti kompor gas, panci, wadah dan lainnya.

Usaha ini mendapatkan bahan dasarnya yaitu jagung dari petani wilayah Oesao, serta bahan lain berupa susu omela, keju, mentega, bumbu berbeque dan balado yang diperoleh dari supermarket terdekat dan hasil import dari luar daerah. Proses produksinya pun cukup mudah, yaitu jagung dipelintir dan dibersihkan kemudian diolesi dengan mentega dan dikukus sambil menunggu pelanggan. Saat pelanggan memesan, jagung tersebut dipindahkan ke *cup* dan dicampur dengan susu dan bumbu-bumbu perasa sesuai dengan selera. Harganya pun terjangkau, dijual dengan harga Rp 10.000 per *cup*.

Ini menjadi terobosan baru yang dilakukan oleh unit usaha Alesha JaSuKe. Terjadi hubungan saling menguntungkan di mana usaha Alesha JaSuKe mendapatkan keuntungan dari hasil penjualan dan masyarakat pun mampu menikmati olahan khas daerah namun ditambah dengan aneka rasa yang menggoyang lidah.

Untuk itu, data berikut dapat menunjukkan bagaimana aktifitas unit usaha Alesha JaSuKe selama beberapa bulan terakhir.

Tabel 1.1
Target Penjualan, Realisasi Penjualan, Harga Jual, Biaya Produksi Dan Laba
Tahun 2018

Bulan	produksi (unit)		(cup)	Harga (Rp)	Penjualan (Rp)	Biaya produksi (Rp)	laba (Rp)
	Target	Realisasi					
		(cup)					
1	2250	2400	2400	10.000	24.000.000	12.110.000	11.890.000
2	2400	2800	2660	10.000	26.600.000	13.225.000	13.375.000
3	2980	2800	2436	10.000	24.360.000	12.490.000	11.870.000
4	2750	2800	2744	10.000	27.440.000	13.372.000	14.068.000
5	2775	3100	3000	10.000	30.000.000	14.150.000	15.850.000
6	3500	3000	2700	10.000	20.700.000	11.367.000	9.332.000

Sumber data unit usaha Alesha Jasuke 2018

Berdasarkan tabel 1.1 diketahui bahwa perkembangan usaha Alesha Jasuke di Kota Kupang, selama beberapa bulan terakhir (Januari-juni) mengalami perubahan. dari data tersebut menunjukkan pengelolaan usaha Alesha Jasuke ini cukup berhasil. Dari data tersebut diketahui penjualan pada bulan januari mencapai laba sebesar Rp.11.890.000, pada bulan february mencapai laba sebesar Rp.13.375.000, pada bulan maret mencapai laba sebesar Rp11.870.000, pada bulan April mencapai laba sebesar Rp.14.068.000, pada bulan Mei mencapai laba sebesar Rp. 15.850.000 dan pada bulan juni mencapai laba sebesar Rp. 9.332.000. Agar dapat mempertahankan laba yang telah diperoleh, penulis menggunakan metode *Break Even Point* untuk mempermudah manajemen dalam menargetkan atau merencanakan laba di masa

yang akan datang agar perusahaan tetap beroperasi. Berdasarkan uraian latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Perencanaan Laba Pada Unit Usaha Alesha Jasuke Di Kota Kupang**”.

B. Rumusan Masalah

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

- a. Bagaimana perkembangan Volume produksi dan harga pada unit usaha Alesha Jasuke ?
- b. Berapa jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar mencapai BEP ?
- c. Berapa besar *Margin Of Safety* pada penjualan yang direncanakan ?

C. Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui perkembangan Volume produksi penjualan dan harga pada unit usaha Alesha Jasuke.
- b. Untuk mengetahui penjualan minimum yang harus diperhitungkan BEP agar perolehan tidak mengalami kerugian.
- c. Untuk mengetahui berapa besar penjualan margin of safety yang telah direncanakan.

2. Manfaat Penelitian

- a. Bagi perusahaan Alesha Jasuke

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

- b. Bagi pihak lain

Dapat menambah pengetahuan sehingga dijadikan bahan acuan referensi dalam penelitian lebih lanjut.

