

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 tugasnya, 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 sendiri dapat digunakan sebagai dasar untuk melakukan pengawasan terhadap kegiatan

perusahaan, sehingga dengan perencanaan yang baik, akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien.

Perencanaan laba merupakan bagian dari perencanaan yang dibuat oleh manajemen suatu perusahaan atau organisasi yang meliputi semua kegiatan atau tahapan yang harus dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai target laba yang akan dicapai. Salah satu tujuan dari perencanaan laba adalah agar semua sumber daya yang ada dalam perusahaan dapat diarahkan secara terorganisir dan terkendali. Tujuan lain dari perencanaan laba adalah agar perusahaan tidak mengalami kerugian atas usahanya.

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

Laba 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, yaitu pendapatan dan biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk.

CV. Perdanas yang berlokasi di Jalan H. R Koroh, Kelurahan Sikumana, Kecamatan Maulafa Kupang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur dan memproduksi berbagai macam produk, seperti meja, pintu, lemari, tempat tidur, rak buku, rak hias, dan bingkai cermin. Berikut adalah tabel data produksi dan penjualan semua produk dalam tiga tahun terakhir, yaitu dari tahun 2016-2018 adalah sebagai berikut:

Tabel 1.1

**Data Penjualan Produk Meubel Pada
CV. Perdanas Tahun 2016-2018**

Tahun	Jenis Produk	Volume (Unit)		Penjualan (Rp)
		Produksi	penjualan	
2016	Meja	45	42	52.500.000
	Pintu	65	65	45.500.000
	Lemari	75	64	96.000.000
	Tempat Tidur	25	25	37.500.000
	Rak Buku	30	26	41.600.000
	Rak Hias	40	38	62.700.000
	Bingkai Cermin + Cermin	30	30	19.500.000
2017	Meja	35	30	37.500.000
	Pintu	72	70	52.500.000
	Lemari	60	60	93.000.000
	Tempat Tidur	23	23	34.500.000
	Rak Buku	40	40	64.000.000
	Rak Hias	42	42	69.300.000
	Bingkai Cermin + Cermin	38	35	22.750.000
2018	Meja	42	40	50.000.000
	Pintu	70	52	41.600.000
	Lemari	46	46	73.600.000
	Tempat Tidur	20	19	28.500.000
	Rak Buku	31	31	49.600.000
	Rak Hias	40	40	66.000.000
	Bingkai Cermin + Cermin	43	43	27.950.000

Sumber : CV. Perdanas 2019

Berdasarkan Tabel 1.1 di atas, dipilih salah satu produk untuk diteliti, yaitu produk tempat tidur, karena produk tersebut memiliki tingkat volume penjualan yang terendah, dan setiap tahunnya selalu menurun. CV. Perdanas memproduksi produk tempat tidur setiap tahunnya tidak berdasarkan pesanan, yaitu dengan memproduksi secara terus menerus tanpa adanya pesanan dari konsumen terlebih dahulu, sehingga biaya produksi yang tidak terkendali akan menyebabkan harga jual yang tinggi, yang selanjutnya akan menurunkan daya saing produk dan akhirnya dapat menurunkan laba perusahaan. Namun demikian, jumlah produksi setiap tahunnya selalu habis terjual.

Berdasarkan hasil wawancara dan penjelasan dari pemilik meubel, bahwa perusahaan selama ini melakukan perhitungan ataupun pembukuan mengenai laporan keuangan, belum sesuai standar akuntansi yang berlaku. Pada Tabel 1.2 menunjukkan perkembangan laba produk tempat tidur dalam tiga tahun terakhir, yaitu dari tahun 2016-2018 yang diproduksi oleh CV. Perdanas.

Tabel 1.2

**Perkembangan Laba Produk Tempat Tidur
Pada CV. Perdanas Tahun 2016-2018**

Tahun	Penjualan (Unit)	Harga Jual (Rp)	Penjualan (Rp)	Biaya Tetap	Biaya Variabel	Laba
2016	25	1.500.000	37.500.000	11.149.999	16.060.000	10.290.001
2017	23	1.500.000	34.500.000	11.149.999	14.972.000	8.378.001
2018	19	1.500.000	28.500.000	11.149.999	12.778.000	4.572.001

Sumber : CV. Perdanas 2019

Berdasarkan Tabel 1.2 di atas, dapat dilihat bahwa penjualan dan laba produk tempat tidur pada CV. Perdanas paling tinggi terjadi pada tahun 2016,

sedangkan pada tahun 2017-2018 mengalami penurunan, sehingga mempengaruhi laba yang diperoleh. Faktor yang diduga penyebab turunnya laba ini, adalah belum tepatnya perencanaan laba yang dilakukan oleh pihak manajemen perusahaan dalam hal ini CV. Perdanas. Berdasarkan uraian latar belakang yang dikemukakan di atas, perlu untuk melakukan penelitian dengan judul **“Analisis Perencanaan Laba Pada CV. Perdanas di Kupang”**.

B. Rumusan Masalah

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

1. Berapa tingkat penjualan tempat tidur CV. Perdanas agar tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian?
2. Berapa jumlah penjualan tempat tidur agar CV. Perdanas mendapatkan laba maksimal?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui tingkat penjualan tempat tidur agar CV. Perdanas tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian.
2. Untuk mengetahui banyaknya penjualan tempat tidur agar CV. Perdanas mendapatkan laba maksimal.

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi CV. Perdanas

Penelitian ini bisa dimanfaatkan sebagai bahan masukan atau informasi tambahan bagi Pimpinan CV. Perdanas dalam membuat perencanaan laba yang lebih baik, sehingga dapat meningkatkan laba perusahaan.

2. Bagi Peneliti Lain

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan dan tambahan bagi pembaca yang berminat pada pembahasan mengenai perencanaan laba dan menjadi referensi bagi peneliti selanjutnya, demi pengembangan ilmu pengetahuan umumnya dan khususnya manajemen keuangan.