

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang sangat penting dalam menjalankan suatu perusahaan, karena dapat secara langsung mempengaruhi kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Oleh karena itu keberhasilan sebuah perusahaan sangat tergantung pada kemampuan manajer dalam menyusun rencana kegiatan yang akan dikerjakan.

Perencanaan dalam sebuah perusahaan itu baik dalam jangka panjang, jangka menengah, maupun jangka pendek semua bertujuan untuk mewujudkan rencana organisasi. Perencanaan jangka panjang merupakan perencanaan yang lebih umum dan belum terperinci, yang bertujuan untuk memberikan arah yang jelas bagi perencanaan jangka menengah dan jangka pendek. Perencanaan jangka menengah merupakan perencanaan yang dijabarkan dari perencanaan jangka panjang dan merupakan perencanaan yang paling efisien dari segi pelaksanaannya. Perencanaan jangka pendek merupakan perencanaan untuk waktu yang singkat atau sering disebut dengan perencanaan operasional. Ketiga perencanaan tersebut akan dibutuhkan sebuah organisasi untuk mencapai perencanaan yang baik.

Setiap perusahaan berusaha untuk menghasilkan omset penjualan yang tinggi sehingga dapat menghasilkan laba. Tujuan mendirikan usaha tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan untuk

kelangsungan hidup. Kemajuan dan perkembangan usaha akan membawa akibat bagi pembangunan itu sendiri baik positif maupun negatif. Pada kalangan pengusaha itu sendiri, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa kearah persaingan yang semakin ketat, sedangkan usaha untuk mencapai laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, peningkatan penjualan yang tinggi bukan selalu berarti mendapatkan laba yang lebih besar.

Pada hakikatnya setiap usaha yang didirikan mempunyai harapan dikemudian hari, misalnya mengharapkan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan usaha pada dasarnya menginginkan tercapainya satu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Adanya hal tersebut memaksa pengusaha untuk dapat bekerja keras agar dapat bersaing secara kompetitif.

Bagi pengusaha-pengusaha yang ingin *survive* dan sukses harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan yang dicapai perusahaan, karena hal ini akan mempengaruhi pencapaian laba usaha yang maksimal. Apabila perusahaan mampu meningkatkan volume penjualan, maka perusahaan mempunyai kemungkinan mampu meningkatkan jumlah keuntungan yang lebih besar, selain keuntungan yang meningkat dapat pula menaikkan efisiensi perusahaan.

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. Perencanaan laba memerlukan alat bantu, salah satunya adalah analisis biaya volume - laba. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis titik impas (*break even point*). Titik impas sendiri diartikan sebagai keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya.

Perusahaan ingin mendapatkan laba yang tinggi, perusahaan juga perlu mengetahui kondisi lingkungannya agar dalam proses perencanaan sampai hasil yang diperoleh tercapai tidak ada hambatan dari luar (lingkungan), sehingga perusahaan dapat mencapai tingkat laba yang diinginkan baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek. Analisis *break even*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis *break even* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. Sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan dimasa yang akan datang.

PT. Teon Jaya, merupakan perusahaan industri pabrik batako yang berada di Kecamatan Kelapa Lima Kota Kupang. Perusahaan ini merupakan salah satu jenis usaha yang berkembang di kotang Kupang. Dari produk batako yang dihasilkan ini masing-masing memberikan kontribusi terhadap laba perusahaan. Produk yang akan diteliti oleh penulis dalam penelitian ini adalah produksi batako.

Berdasarkan hasil wawancara penulis ditemukan masalah bahwa, selama ini perusahaan belum membuat perencanaan laba karena mereka hanya berusaha untuk memproduksi tanpa membuat perencanaan laba yang diinginkan terlebih dahulu. Tabel 1.1 berikut menjelaskan perkembangan laba pada produk batako selama tahun 2021.

Tabel 1.1

**Perkembangan Laba Pada Produk Batako Tahun 2021 .
Pada PT Teon Jaya Kelapa Lima**

Bulan	Penjualan (Unit)	harga jual (Rp)	Biaya variabel (Rp)	Biaya tetap (Rp)	Penjualan (Rp)	Laba
Januari	28.000	2.800	46.280.000	19.500.000	78.400000	12.620.000
Februari	27.000	2.800	40.295.000	19.500.000	75.600.000	15.805.000
Maret	31.200	2.800	49.970.000	19.500.000	87.360.000	17.890.000
April	27.000	2.800	40.295.000	19.500.000	76.600.000	15.805.000
Mei	25.800	2.800	47.780.000	19.500.000	70.560.000	4.960.000
Juni	30.000	2.800	56.480.000	19.500.000	84.000.000	8.020.000
Juli	31.200	2.800	58.550.000	19.500.000	87.360.000	9.310.000
Agustus	27.000	2.800	47.990.000	19.500000	75.600.000	8.110.000
September	31.200	2.800	58.550.000	19.500.000	87.360.000	9.310.000
Oktober	28.800	2.800	54.200.000	19.500.000	78.360.000	6.940.000
November	31.200	2.800	58.550.000	19.500.000	87.360.000	9.310.000
Desember	30.000	2.800	56.480.000	19.500.000	84.000.000	8.020.000

Sumber Data: PT. Teon Jaya Kelapa Lima , Tahun 2022

Berdasarkan tabel 1.1 di atas fenomena yang terjadi pada PT Teon Jaya Kelapa Lima, pada bulan Januari – Desember cenderung mengalami fluktuasi hal ini disebabkan oleh faktor penjualan dari PT Teon Jaya selama satu tahun tidak tetap. Sehingga dengan demikian laba yang diperoleh oleh PT Teon Jaya selama satu tahun mengalami fluktuasi. Ini menunjukkan bahwa perusahaan kurang optimal dalam perencanaan termaksud perencanaan laba yang dilakukan oleh pihak perusahaan.

Dari masalah tersebut di atas menjadi alasan untuk melakukan penelitian pada usaha Batako PT Teon Jaya Kelapa Lima ,dengan judul “**Analisis Perencanaan Laba Pada Usaha Batako PT Teon Jaya Kelapa Lima Kota Kupang**”

B. Rumusan Masalah

1. Bagaimana perhitungan *break even point* baik dalam unit maupun dalam rupiah pada PT Teon Jaya Kelapa Lima ?
2. Berapa volume penjualan yang harus dipertahankan untuk mencapai *contribution margin* dan *margin of safety* yang diinginkan PT Teon Jaya Kelapa Lima ?
3. Bagaiaman perencanaan laba pada setiap bulan dalam tahun 2022 pada PT Teon Jaya Kelapa Lima ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui bagaimana perhitungan *break even point* baik dalam unit maupun dalam rupiah pada PT Teon Jaya Kelapa Lima
2. Untuk mengetahui berapa besar penjualan *contribution margin* dan *margin of safety* yang diinginkan PT Teon Jaya Kelapa Lima
2. Untuk mengetahui perencanaan laba pada setiap bulan dalam tahun 2022 pada PT Teon Jaya Kelapa Lima

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi PT Teon Jaya Kelapa Lima

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

2. Bagi Peneliti

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