

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perusahaan pada umumnya adalah suatu organisasi yang menghasilkan barang dan jasa dengan menggunakan sumber – sumber ekonomi yang terdiri dari modal, tenaga kerja dan bahan baku guna memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen serta untuk memperoleh laba. Perolehan laba tersebut dimaksudkan untuk menjamin kelangsungan atau kointinuitas usahanya serta dapat mengembangkan usaha dimasa yang akan datang. Untuk itu dalam perusahaan dibutuhkan manajemen yang memiliki kemampuan yang memadai, dalam arti mampu membuat perencanaan kegiatan dimasa mendatang dengan baik.

Perencanaan dalam suatu perusahaan dapat dilakukan dengan program anggaran, karena anggaran merupakan salah satu teknik perencanaan dalam manajemen yang memuat taksiran penghasilan yang akan diperoleh dan biaya akan terjadi untuk memperoleh penghasilan sehingga akan menunjukkan laba yang akan dicapai. Laba yang akan dicapai oleh perusahaan dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu biaya, harga jual, dan tingkat volume penjualan. Ketiga faktor tersebut mempunyai hubungan yang sangat erat antara yang satu dengan yang lain yaitu biaya akan menentukan harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume penjualan, serta volume penjualan akan mempengaruhi volume produksi dan volume produksi akan langsung mempengaruhi biaya.

Untuk mengetahui dan memahami hubungan kerja dari ketiga faktor tersebut diatas, maka dalam perencanaan laba perusahaan perlu digunakan suatu teknik atau cara perencanaan yang tepat, sehingga dapat membantu manajemen dalam menganalisis hubungan dari ketiga faktor tersebut.. Analisis *break even point* merupakan alat bantu bagi manajemen dalam perencanaan dan mengantisipasi pengaruh dari perubahan ketiga faktor tersebut terhadap laba yang direncanakan. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa analisis Break Even Point bermanfaat bagi manajemen untuk menganalisis dalam perencanaan laba, yaitu dapat menentukan volume penjualan pada laba yang akan dikehendaki.

Ada tiga cara yang bisa digunakan untuk menghitung titik impas, yaitu teknik aljabar, teknik grafik dan teknik perhitungan laba rugi coba-coba. Teknik aljabar, menggunakan persamaan yang serupa dengan dengan *quation 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). Sementara teknik laba rugi coba-coba menyatakan bahwa impas ditentukan dengan cara membuat perhitungan rugi laba untuk berbagai tingkat volume kegiatan dengan cara coba-coba.

Meskipun demikian, titik impas hanya bisa digunakan sebagai salah satu alat dalam penyusunan perencanaan laba selama masih memenuhi asumsi dalam analisis impas. Asumsi dalam analisis impas, sebagai berikut:

- a) Biaya dalam perusahaan dapat dibagi dalam golongan biaya variabel dan golongan biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional sesuai dengan volume produksi atau penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel perunitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
- b) Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah-ubah meskipun ada perubahan volume produksi atau penjualan. Ini berarti biaya tetap perunitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
- c) Perusahaan hanya memproduksi batako, pabrik batako kayu putih adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang industri, dimana pabrik ini memproduksi batako yang digunakan sebagai bahan bangunan.

Pabrik batako Kayu Putih merupakan pabrik yang memproduksi batako yang digunakan sebagai bahan bangunan yang beralamat di Jalan Manafe No. 17 Kayu Putih, Kota Kupang. Pabrik ini telah berdiri selama 4 tahun yaitu sejak tahun 2014 dengan jumlah tenaga kerja sebanyak 4 orang. Dalam pengoperasiannya pabrik batako memproduksi batako dalam jumlah puluhan ribu per tahunnya. Dalam mempertahankan kegiatan produksinya pabrik batako Kayu Putih berusaha untuk menjaga hubungan baik dengan konsumennya.

Berdasarkan hasil wawancara penulis, sejak berdirinya pabrik batako Kayu Putih sering mengalami kemunduran dalam operasinya. Salah satu faktor penyebab atau masalah yang dihadapi adalah kurang akurat dalam perencanaan termasuk dalam perencanaan laba. Pabrik batako Kayu Putih

tidak membuat perencanaan laba untuk usahanya. Padahal perencanaan laba merupakan hal yang sangat penting sebagai suatu informasi berapa target laba yang ingin diperoleh suatu perusahaan. Berikut ini tabel 1 volume produksi, penjualan dalam buah, harga, dan penjualan dalam rupiah pada pabrik batako Kayu Putih.

Tabel 1

Volume Produksi Dan Penjualan Pada Pabrik Batako Kayu Putih

Keterangan	Tahun		
	2015	2016	2017
Produksi			
• Target	51.000 unit	54.000 unit	57.000 unit
• Realisasi	48.960 unit	51.930 unit	53.280 unit
Sisa Batako Tahun Sebelumnya	180 unit	30 unit	48 unit
Jumlah Batako Yang Ada Setelah ditambah sisa dari tahun sebelumnya	49.140 unit	51.960 unit	53.328 unit
Penjualan	49.110 unit	51.912 unit	53.138 unit
Sisa Batako Yang Tidak Terjual	30 unit	48 unit	190 unit
Harga	Rp. 2.700	Rp. 2.700	Rp. 2.700
Penjualan	Rp.132.597.000	Rp. 140.162.400	Rp. 143.472.600
Biaya produksi	Rp. 91.277.600	Rp. 97.131.250	Rp. 100.847.900
Laba	Rp. 41.319.400	Rp. 43.031.150	Rp. 42.624.700

Sumber : Pabrik Batako Kayu Putih

Dari data pada tabel 1 di atas, menunjukkan bahwa, batako yang sudah diproduksi tidak terjual habis. Pada tahun 2015-2016 jumlah batako yang terjual mengalami peningkatan, lalu pada tahun 2017 jumlah penjualan batako mengalami penurunan. Hal tersebut berdampak pada penjualan dalam rupiah yang didapatkan oleh Pabrik Batako Kayu Putih. Pada tahun 2015-2016 penjualan dalam rupiah mengalami peningkatan, tetapi setelah itu pada tahun 2017 penjualannya semakin menurun.

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Perencanaan Laba Pada Pabrik Batako Kayu Putih Kupang**”.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka dirumuskan permasalahan penelitian sebagai berikut :

1. Bagaimana perencanaan laba produk batako pada pabrik batako Kayu Putih Kupang ?
2. Berapa jumlah penjualan minimal yang harus dicapai tahun 2015-2017 agar mencapai BEP ?

C. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui perencanaan laba produk batako pada Pabrik Batako Kayu Putih
2. Untuk mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai pada jumlah laba yang direncanakan

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Perusahaan
Sebagai bahan informasi tambahan bagi pimpinan usaha batako dalam membuat perencanaan laba.
2. Bagi Penulis
Memberikan kesempatan kepada penulis untuk menerapkan teori yang didapatkan selama perkuliahan dan menambah wawasan pengetahuan penulis dalam hal menentukan titik impas.

3. Bagi Penelitian Lanjutan

Memberikan referensi dalam karya tulis ilmiah mengenai topik atau variabel yang diteliti serta yang ingin melanjutkan penelitian lebih lanjut mengenai perhitungan perencanaan laba.