

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dalam dunia bisnis terdapat berbagai jenis perusahaan dari mulai perusahaan berskala besar, kecil dan menengah. Setiap perusahaan bertujuan memperoleh keuntungan. Salah satu usaha yang telah menghasilkan keuntungan yang besar adalah usaha yang ada di Indonesia tepatnya di Palembang bernama Pabrik Roti A & W. Pabrik roti ini adalah usaha *home industry* yang bergerak dalam bidang produksi roti. Roti yang di produksi per hari mencapai ribuan roti dengan keuntungan pertahun sejumlah ratusan juta. Berikut data Pabrik Roti A & W :

Tabel 1.1
Data Volume Produksi, Volume Penjualan,
dan laba Pabrik Roti A & W

Tahun	Volume Produksi	Volume Penjualan	Laba
2016	1.728.000 buah	1.662.800 buah	Rp. 307.712.000
2017	1.886.400 buah	1.821.600 buah	Rp. 423.936.000
2018	2.044.800 buah	1.943.800 buah	Rp. 345.796.000

Sumber : Data Pabrik Roti A & W, 2016-2019

Berdasarkan tabel diatas Pabrik Roti A & W mengalami kenaikan volume produksi dan volume penjualan. Sementara laba Pabrik Roti A & W ini sempat mengalami penurunan pada tahun 2018. Penurunan ini tentunya tidak sesuai dengan harapan Pabrik Roti A & W karena sejak usaha berkembang pesat pada tahun 2016, pemilik mengharapkan kenaikan laba pada setiap tahunnya sebesar 10 %.

Dalam melakukan perhitungan laba, usaha ini belum mengelompokkan biaya berdasarkan biaya tetap dan biaya variabel serta masih banyak biaya yang

belum diperhitungkan dalam perhitungan laba seperti biaya peralatan dan biaya penyusutan tempat usaha dan kendaraan. Usaha ini mempunyai target laba namun usaha ini selama beroperasi perhitungan laba belum sesuai dan tidak mengetahui gambaran informasi yang harus dilakukan agar laba meningkat. Laba dipengaruhi oleh biaya, bila perhitungan biaya salah maka berakibat perhitungan dan perencanaan laba yang salah juga. Kesalahan dalam perhitungan laba akan berpengaruh dalam kesalahan pengambilan keputusan.

Berdasarkan data tiga tahun terakhir, penulis akan melakukan perhitungan laba ulang dan mempertimbangkan seluruh biaya agar perhitungan laba yang dihasilkan lebih akurat dan akan dilakukan evaluasi lagi apakah berdasarkan perhitungan baru Pabrik Roti A & W masih mendapatkan keuntungan dan juga melakukan perencanaan laba pada tahun 2019.

Menurut Supriyono (2002:331) perencanaan laba (*profit planning*) adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif lainnya. Didalamnya juga ditentukan tujuan laba yang dicapai oleh perusahaan.

Perencanaan laba adalah bagaimana perusahaan mengoptimalkan sumber daya yang ada untuk mencapai laba yang diharapkan perusahaan. Perusahaan akan berusaha untuk mendapat laba yang maksimal. Untuk mencapai hal tersebut perusahaan harus memperoleh pendapat sesuai target penjualan, menekan biaya produksi agar lebih efisien. Semakin besar pendapatan, semakin rendah biaya produksi yang dikeluarkan, maka laba yang didapat juga akan semakin besar. Adapun banyak faktor yang mempengaruhi laba seperti perubahan volume produksi, perubahan volume penjualan, harga jual, dan biaya produksi.

Pabrik Roti A & W perlu melakukan perencanaan laba agar laba yang diperhitungkan sesuai. Untuk menyusun perencanaan laba maka diperlukan evaluasi dahulu dalam perhitungan laba pada tahun sebelumnya agar perhitungan laba benar dan melibatkan seluruh biaya produksi.

Keuntungan atau laba yang besar dipengaruhi oleh volume penjualan. Untuk mendapatkan laba yang sesuai harapan harus diiringi dengan target penjualan. Namun berbeda dengan Pabrik Roti A & W meskipun volume penjualan meningkat, laba yang dihasilkan menurun pada tahun 2018. Hal ini karena

pemilik usaha selalu menaikkan volume produksinya dengan alasan bisnis nya mengalami perkembangan dan makin banyak distributor yang membeli produknya. Sementara, selisih antara volume produksi dan volume penjualan sangat besar. Berdasarkan wawancara, biaya produksi mengalami peningkatan, adanya persaingan dan minat beli konsumen menurun juga menjadi penyebab banyak roti tidak laku terjual dan berpengaruh turunnya laba usaha ini pada tahun 2018. Agar pada tahun 2019 laba tidak mengalami penurunan, pemilik usaha bukan hanya harus mengetahui perencanaan laba tetapi juga mengetahui target penjualan. Selama ini meskipun memiliki target laba, usaha ini tidak mempunyai target penjualan dalam kegiatan produksinya, dan tidak mempunyai gambaran mengenai hubungan volume penjualan dan laba.

Perencanaan penjualan adalah kegiatan penyusunan rencana target hasil terjual yang dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai laba yang dikehendaki perusahaan dimasa yang akan datang. Penjualan merupakan bagian yang paling penting untuk membentuk laba yang diperoleh. Dengan melakukan perencanaan penjualan, maka perusahaan akan mengetahui volume penjualan yang harus dicapai dan volume penjualan optimal agar tidak mengalami kerugian.

Perencanaan laba dan volume penjualan bisa dilakukan melalui metode break even point atau analisis pulang pokok karena break even point dengan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan.

Menurut Herjanto (2008:151) bahwa analisis pulang pokok (*break even point*) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya pendapatan yang menunjukkan biaya yang sama dengan pendapatan. Titik tersebut disebut titik pulang pokok (*break even point*).

Dengan metode *break even point*, usaha ini dapat melakukan evaluasi terhadap perhitungan laba yang selama ini dilakukan. Penulis memilih memanfaatkan metode BEP dalam perencanaan laba karena dengan metode BEP seluruh biaya dipertimbangkan dan dikelompokkan. Perhitungan laba dengan BEP juga biaya variabel, biaya tetap, volume penjualan, dan harga dapat mencerminkan proporsi penjualan yang berbeda-beda untuk setiap produk.

Dengan demikian, hasil perhitungan lebih akurat dan perencanaan laba nya juga akurat. Selain itu, dengan *break even point* maka perhitungan laba Pabrik Roti A & W menjadi lebih baik karena biaya yang dimuat lebih lengkap dan hasil perhitungan laba lebih besar. Perencanaan laba dapat dilakukan dengan melakukan perhitungan laba ditahun lalu ditambah dengan ketetapan target kenaikan laba.

Metode BEP juga dapat menjawab permasalahan agar tahun 2019 tidak seperti tahun 2018 yang mengalami penurunan laba, maka dengan metode BEP dapat ditentukan target penjualan di tahun 2019 agar mendapatkan laba yang sesuai harapan. Metode *break even point* dapat memberikan informasi mengenai gambaran volume produksi, biaya produksi, harga produk, target penjualan, dan laba. Sehingga memudahkan pemilik usaha sebagai manajemen keuangan dalam mengambil keputusan.

Berdasarkan penjelasan diatas penulis tertarik memilih judul “ Perencanaan Laba dan Volume Penjualan dengan Metode *Break Even Point* pada Pabrik Roti A & W Palembang”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan pada latar belakang pemilihan judul yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang akan penulis kemukakan adalah :

1. Bagaimana perencanaan laba dengan metode *break even point* pada tahun 2017,2018, dan 2019 ?
2. Bagaimana perencanaan volume penjualan dengan metode *break even point* pada tahun 2019?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Mengingat luasnya permasalahan yang terdapat dalam pembahasan, penulis membatasi ruang lingkup pembahasan yang meliputi :

1. Perencanaan laba dengan metode *break even point* pada tahun 2017,2018, dan 2019.
2. Perencanaan volume penjualan dengan metode *break even point* pada tahun 2019.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulisan Laporan Akhir ini adalah

1. Untuk mengetahui perencanaan laba dengan metode *break even point* pada tahun 2017,2018, dan 2019.
2. Untuk mengetahui perencanaan volume penjualan dengan metode *break even point* pada tahun 2019

1.4.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini meliputi manfaat teoritis dan praktis :

1. Manfaat Teoritis
 - a. Bagi penulis. Penelitian ini dapat menerapkan teori-teori yang didapat dan dipelajari selama mengikuti perkuliahan yang berhubungan dengan masalah yang dikemukakan, serta dapat menambah wawasan penulis pada mata kuliah manajemen produksi dan operasi.
 - b. Bagi Pembaca, penelitian ini dapat menambah pengetahuan, menjadi sumber bacaan dan referensi bagi rekan-rekan mahasiswa jurusan administrasi bisnis politeknik negeri sriwijaya.
2. Manfaat Praktis
 - a. Bagi Perusahaan, Penelitian ini diharapkan menjadi masukan perusahaan dalam melakukan perhitungan serta perencanaan laba dan perencanaan volume penjualan agar laba usaha selalu meningkat dan tidak mengalami kerugian.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Dalam penulisan proposal yang nantinya akan disusun menjadi laporan akhir ini, penulis meneliti dengan objek penelitian produk roti pada Pabrik Roti A & W.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Data yang digunakan dalam penulisan penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut Yusi dan Idris (2016:109) :

- a. Data Primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objeknya.
- b. Data Sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya dalam bentuk publikasi.

1.5.3 Metode Pengumpulan data

1. Riset Lapangan (*Field Research*)

Yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan jalan mengambil data langsung ke perusahaan diantaranya dengan cara:

a. Wawancara (*Interview*)

Menurut Yusi dan Idris (2016:114), Wawancara adalah percakapan dua arah inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden.

Wawancara yang penulis lakukan bertujuan untuk mengumpulkan data mengenai keadaan umum perusahaan, jenis produk, harga biaya yang tidak dimasukkan dalam data, volume penjualan, dan volume produksi

b. Observasi

Menurut Yusi dan Idris (2016:112), Pengumpulan data melalui teknik observasi (pengamatan) adalah suatu cara yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan data dan informasi yang merupakan tingkah laku nonverbal dari responden dengan tujuan untuk memperoleh laba yang dapat menjelaskan atau menjawab permasalahan penelitian.

Observasi yang dilakukan penulis adalah pengamatan proses produksi roti pada Pabrik Roti A & W, dan mengamati biaya yang belum diperhitungkan dalam data laba Pabrik Roti A & W

c. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2013:240) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Penulis menggunakan dokumentasi berupa data perhitungan laba pada Pabrik Roti A & W

2. Riset Kepustakaan (*Library Research*)

Yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan jalan membaca semua hal-hal yang berhubungan dengan penyusunan laporan akhir ini, berupa buku-buku/jurnal-jurnal referensi yang menunjang.

1.5.4 Analisis Data

Untuk menganalisis data penulis menggunakan 2 metode, yaitu:

1. Metode Kuantitatif

Data kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka) (Yusi dan Idris, 2016:108). Dalam penulisan laporan akhir ini penulis banyak menggunakan data kuantitatif yang berupa rincian biaya produksi, harga produk, jumlah produksi, jumlah penjualan, untuk dipergunakan dalam melakukan perhitungan *break even point*. Berikut rumus perhitungan *break even point* untuk multiproduk menurut Herjanto (2008 : 156-157) :

$$\text{BEP (Rp) Multiproduk} = \frac{F}{\sum \left(1 - \frac{V}{P}\right) W}$$

$$\text{BEP (Rp)} = W \times \text{BEP (Rp)}$$

$$\text{BEP (Q)} = \text{BEP (Rp)} / P$$

Dimana :

BEP (Q) = titik pulang pokok (dalam unit)

BEP (Rp) = titik pulang pokok (dalam rupiah)

F = biaya tetap

P = harga jual per unit

V = biaya variabel

W = proporsi terhadap penjuaaaln

Dengan format tabel perhitungan *break even point* adalah sebagai berikut :

Sedangkan menurut Herjanto (2008 : 153), untuk menghitung volume penjualan untuk mendapatkan laba yang diinginkan, penulis menggunakan rumus :

$$Q = BEP + \frac{\pi}{P - V}$$

Dimana :

Q = kuantitas atau jumlah produksi

BEP = titik pulang pokok

π = keuntungan

V = biaya variabel per unit

P = harga jual per unit

2. Metode Kualitatif

Data kualitatif merupakan data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik (Yusi dan Idris, 2016:108). Data-data kualitatif merupakan data yang dapat dikaitkan dengan referensi buku-buku, internet atau sumber referensi lainnya.

Setelah melakukan perhitungan dan perencanaan laba penulis mengkaitkan dengan referensi yang ada untuk menjelaskan hasil perhitungan dan perencanaan laba serta perencanaan volume penjualan