

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan dunia usaha sekarang ini sangat pesat baik yang bergerak dibidang usaha dagang maupun makanan kuliner manufaktur. Usaha dagang melakukan kegiatannya dengan cara membeli suatu produk kemudian menjual produk itu kembali kepada konsumen. Pada usaha manufaktur, kegiatan yang dilakukannya adalah memproduksi suatu produk kemudian menjual produk yang dihasilkannya, setiap usaha yang didirikan dilatar belakanginya oleh berbagai faktor, salah satunya adalah permintaan atau minat masyarakat terhadap produk yang dihasilkan oleh usaha untuk menghasilkan laba dalam rangka memenuhi kebutuhan hidupnya.

Keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuannya merupakan suatu prestasi bagi manajemen. Keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat dari peningkatan penjualan dan target penjualan. Peningkatan penjualan merupakan gambaran kinerja keuangan. Kinerja keuangan perusahaan merupakan suatu gambaran tentang kondisi keuangan suatu perusahaan. Untuk mengetahui kinerja keuangan, suatu perusahaan harus melihat laporan keuangan. Laporan keuangan merupakan alat untuk memperoleh informasi mengenai posisi keuangan dan hasil operasi yang telah dicapai oleh suatu perusahaan. Informasi yang terdapat didalam laporan keuangan dapat dipergunakan sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan. Sebelum manajer keuangan atau pihak yang berkepentingan mengambil keputusan keuangan, perlu adanya pemahaman terhadap kondisi keuangan. Untuk dapat memahami kondisi keuangan, diperlukan analisis terhadap laporan keuangan perusahaan.

Manajemen produksi dan operasi pada umumnya mengandung unsur adanya kegiatan yang dilakukan dengan mengkoordinasikan berbagai kegiatan dan sumber daya untuk mencapai tujuan tertentu melalui proses yang secara berkesinambungan dan efektif menggunakan fungsi-fungsi

manajemen. Beberapa ilmu di dalam manajemen produksi dan operasi yang dapat digunakan oleh suatu perusahaan dalam melakukan proses produksinya adalah ilmu tentang *break event point* (BEP), hal ini akan membantu perusahaan untuk dapat mengetahui berapa jumlah produk yang harus dihasilkan dan berapa jumlah produk yang harus dijual agar perusahaan tidak mengalami kerugian atau dalam hal ini perusahaan nantinya juga akan mengetahui rasio presentase margin aman yang harus dicapai oleh sebuah perusahaan.

Menurut Sabrin (2015:27), “salah satu bagian perencanaan laba yang digunakan dalam perusahaan adalah *Break Even Point* (BEP) di mana menjelaskan tentang hubungan antara biaya, volume produksi, harga jual dalam rangka memperoleh gambaran pulang pokok perusahaan”. Menurut Boone dan Kurtz (2012:69), “Pengertian *Break Event Point* adalah tingkat penjualan yang menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutupi seluruh biaya tetap dan biaya variabel dari perusahaan”. Menurut Iswara dan Susanti (2017:70), “dalam kajiannya mengatakan perencanaan laba merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan karena besar kecilnya laba menjadi tolok ukur dan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan”.

Perencanaan laba berisi langkah-langkah yang akan diambil perusahaan untuk mencapai target laba yang diharapkan. Untuk mencapai laba yang diharapkan oleh manajemen, harus dilakukan perencanaan laba yang optimal, salah satunya dengan cara membuat analisis target laba. Analisis target laba menggambarkan tingkat penjualan yang seharusnya dianggarkan perusahaan untuk mencapai sejumlah laba tertentu. Dari perencanaan laba pada Warung Abah Hadi tetapkan perlu mengetahui tingkat penjualan yang dihasilkan apakah dapat menutupi keseluruhan biaya tetap dan biaya variabel pada Warung Abah Hadi, serta dengan perencanaan laba memberikan dampak yang dapat meningkatkan penjualan perusahaan, oleh karena itu diperlukannya analisis *break event point* (BEP) namun untuk penerapan pada analisis ini Warung Abah Hadi belum menggunakan perencanaan laba untuk produknya.

Warung Abah Hadi merupakan salah satu usaha kecil dan menengah (UKM) yang sudah cukup lama berdiri di Kota Palembang, keberadaannya

sudah cukup dikenal oleh masyarakat luas. Usaha ini sudah bergerak hampir 30 tahunan mulai dari tahun 1980an, Warung Abah Hadi menjual berbagai macam makanan dan minuman seperti ayam bakar, gado-gado, Iga Bakar, Ayam Bakar, Nila Bakar, Nila Goreng, Lele Goreng, Lele Bakar, Pindang Patin, Pindang Tulang, Sop Daging, Soto Daging, Soto Ayam, Soto Babat, Nasi Goreng, Nasi Goreng Ayam, Nasi Goreng Iga, Model Tahu, Model Telur, Pempek Telur Besar, Tekwan, Mie Indomie, Mie Goreng Tumis, Mie Mo Ta, Mie Mo Tel, Mie Ayam. Dan pula menu minuman yang bervariasi seperti Jus Naga, Jus Anggur, Jus Melon, Jus Alpukat, Jus Apel, Jus Wortel, Jus Jeruk, Jus Tomat, Jus Timun, Jus Nanas, Jus Jambu, Jus Mangga, Es Buah Spesial, Es Campur, Es Kacang, Es Jeruk, Es Teh Manis, Lemon Tea, Capucino, Es Teler, Es Dogan+Susu, Es Soda Susu, Es Susu, Es Tawar, Kopi Hitam, Kopi Susu, Teh Botol, Aqua/Ades Botol dan lain-lain. Yang memiliki cita rasa yang khas dan memiliki harga yang ekonomis. Warung Abah Hadi menggunakan perhitungan pendapatannya menggunakan metode secara manual dan belum menggunakan konsep perhitungan perusahaan pada umumnya.

Warung Abah Hadi juga memiliki tempat usahanya dengan status kepemilikan sendiri, sehingga tidak lagi di bebankan dengan biaya variabel seperti sewa toko yang pada umumnya memakan biaya yang dan beban biaya variabel lebih ringan. Konsep tempat usaha Warung Abah Hadi lebih sederhana dengan mengambil gaya tradisional dan salah satu yang menjadi daya tarik sendiri dengan tempat makan bernuansa lesehan, pengunjung di suguhkan dengan kenyamanan tempat dengan gaya makan lesehan, tentunya akan menambah gairah sendiri bagi pengunjung yang suka makan tempat lesehan.

Warung Abah Hadi merupakan salah satu usaha yang memfokuskan dalam penjualan ayam bakar dan gado-gado yang dimana ayam bakar dan gado-gado menjadi salah satu menu favorit yang dicari konsumen karena cita rasa yang khas dan lezat sehingga di minati dan di favoritkan oleh pelanggan. Sedangkan menu lainnya merupakan menu pelengkap yang di jualkan. Di

Warung Abah Hadi terdapat 56 jenis menu baik makanan dan minuman, namun penulis membatasi perhitungan produk yang dimana akan menghitung produk favorit yang terdapat pada warung Abah Hadi, yaitu ayam bakar dan gado-gado. Dalam penjualan menu ayam bakar, seharu rata-rata 100-150 porsi perharinya yang dapat terjual. Sedangkan gado-gado yang dapat terjual dapat mencapai 50-80 porsi perharinya. Itu semua diluar pesanan. Dalam menjalankan kegiatan usahanya, warung Abah Hadi terus berinovasi agar kinerja tenaga penjualan dapat ditingkatkan demi pencapaian laba yang maksimal.

Menurut Challagalla dan Shervani (2006:70), “kinerja tenaga penjualan merupakan suatu tingkat dimana seorang tenaga penjualan dapat mencapai target penjualan yang telah ditetapkan oleh manajer penjualan terhadap dirinya”.

Dalam suatu usaha diharapkan mampu mendapatkan laba sebesar-besarnya agar suatu perusahaan dapat berjalan dengan lancar dan dapat mencapai tujuan yang diinginkan oleh suatu perusahaan, berikut pendapatan Warung Abah Hadi dari tahun 2013-2017.

Tabel 1.1
Laba Kotor Pendapatan dari Warung Abah Hadi Tahun 2013-2017

Tahun	Pendapatan
2013	Rp 1.251.900.000
2014	Rp 1.500.000.000
2015	Rp 1.896.300.000
2016	Rp 1.987.500.000
2017	Rp 1.995.000.000

Sumber: *Warung Abah Hadi, 2018*

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat diketahui bahwa pendapatan dari Warung Abah Hadi lima tahun terakhir mulai dari tahun 2013 sampai tahun 2017 mengalami peningkatan dan cenderung kenaikan dalam memperoleh pendapatannya, dapat dilihat bahwa pendapatan mengalami kenaikan yaitu

pada tahun 2013 sampai tahun 2017 mengalami peningkatan dan cenderung mengalami kenaikan yaitu Pada tahun 2013 sebesar Rp 1.251.900.000 sampai peningkatan pendapatan yang paling tinggi yaitu pada tahun 2017 sebesar Rp 1.995.000.000. Namun dalam penyelenggaraan usaha sendiri warung Abah Hadi memiliki biaya operasional yang dikeluarkan, yaitu gaji pegawai, PDAM, listrik/PLN, renovasi pertahunnya. Adapun rician biaya operasional selama 5 tahun terakhir ada pada tabel berikut.

Tabel 1.2
Biaya operasional Warung Abah Hadi Palembang

Tahun 2013-2017

Tahun	Biaya Operasional
2013	Rp 194.500.000
2014	Rp 194.500.000
2015	Rp 194.500.000
2016	Rp 210.400.000
2017	Rp 210.400.000

Sumber: *Warung Abah Hadi, 2018*

Berdasarkan tabel 1.2 diatas dapat diketahui bahwa jumlah biaya operasional dari tahun ketahun terjadi pelonjakan pada tahun 2015 menuju tahun 2016, yang dimana peningkatan tersebut di karenakan penyesuaian kenaikan gaji karyawan, yang dimana kenaikan gaji terhadap karyawan di Warung Abah Hadi Palembang tidak menentu, sehingga tidak menjadi biaya operasional yang rutin pada setiap tahunnya. Berdasarkan uraian di atas maka penulis mengangkat judul penelitian yaitu, “**Analisis Penjualan dan Perencanaan Laba Pada Warung Abah Hadi Palembang**”.

1.2 Ruang Lingkup dan Batasan Masalah

Berdasarkan data yang diperoleh maka dapat dirumuskan masalah yaitu, apakah penjualan dari ayam bakar dan gado-gado dapat menutupi

biaya operasional perusahaan tahun 2017, perencanaan laba untuk tahun 2018 pada menu favorit Warung Abah Hadi Palembang serta mengetahui titik impas pada menu favorit warung Abah Hadi Palembang menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP) pada Warung Abah Hadi Palembang

Adapun Batasan Masalah dalam penelitian ini untuk menghindari pembahasan yang menyimpang dari topik yang dibahas, Maka penulis menganalisis penjualan 2 menu favorit pada warung Abah Hadi, yaitu Ayam Bakar dan Gado-Gado dengan analisis *Break Event Point*.

1.2 Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dengan dilakukannya penulisan ini adalah untuk mengetahui metode perhitungan yang dilakukan dalam penjualan pada 2 menu favorit yaitu Ayam Bakar dan Gado-gado pada Warung Abah Hadi. Dalam rangka mengetahui apakah penjualan yang di dapat pada 2 menu yang menjadi favorit pada warung Abah Hadi Palembang dapat menutupi biaya operasional perusahaan, mengetahui titik impas baik rupiah maupun perunit serta perencanaan laba pada 2 menu tersebut untuk tahun 2018 dengan menggunakan analisis *Break Event Point*.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian yang penulis dapatkan diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Warung Abah Hadi Palembang

Tujuan yang hendak dicapai dengan dilakukannya penulisan ini adalah sebagai bahan pertimbangan bagi pemilik Warung Abah Hadi untuk dapat mengetahui harga penjualan dan perunit dari 2 menu Ayam Bakar dan Gado-gado favorit pada Warung Abah Hadi Palembang untuk mengetahui apakah penjualan 2 menu tersebut dapat menutupi biaya operasional perusahaan, mengetahui titik impas untuk menentukan apakah penjualan pada tahun 2017 mengalami kerugian atau untung, serta perencanaan laba

untuk tahun 2018 dengan menggunakan analisi *Break Event Point* (BEP) pada warung Abah Hadi Palembang.

2. Bagi Penulis

Sebagai bahan kajian ilmiah dari teori-teori yang pernah didapat dan dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan penulis dalam mempelajari dan dapat mempraktikan dalam jangka panjang apabila penulis membuka usaha sendiri.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai panduan bagi pihak lain yang membutuhkan khususnya mahasiswa yang akan mengadakan penelitian pada bidang yang sama.