

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan yang didirikan, tentunya memiliki tujuan yang ingin di capai yang tidak lain yaitu untuk memperoleh keuntungan semaksimal mungkin, serta mempertahankan operasional perusahaan tersebut, dengan cara mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien guna tercapainya tujuan perusahaan. Pemilik sebuah UMKM tentunya mengharapkan hal yang sama sebagai tujuan dari di dirikannya UMKM tersebut. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu strategi bisnis yang saat ini sangat digemari oleh masyarakat luas. UMKM merupakan usaha atau bisnis yang dapat dijalankan oleh perorangan, badan usaha usaha kecil, atau rumah tangga. Penggolongan ini terdiri dari omset per tahun, kekayaan atau aset, dan jumlah karyawan yang dipekerjakan.

Perencanaan laba adalah salah satu faktor penting dalam suatu perusahaan dimana akan mempengaruhi kelancaran serta keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya (Edhonanta, 2013). Dalam melakukan perencanaan, pengusaha sudah menyadari akan segala resiko yang akan dihadapi dan terjadi sewaktu-waktu. Untuk mengatasi masalah tersebut, pihak manajemen harus memiliki kemampuan yang tinggi dalam melihat semua kemungkinan dan kesempatan yang akan datang untuk mencapai tujuan baik jangka panjang maupun jangka pendek. Manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan-

keputusan yang menunjang terhadap perencanaan pencapaian tujuan sebuah usaha maupun perusahaan serta mempercepat perkembangan usaha tersebut.

Perencana Laba selalu berkaitan dengan biaya produksi, volume penjualan, dan biaya operasional perusahaan. Perlu dilakukan analisis pada saat merealisasikan data lab yang sudah dihasilkan agar tidak terjadi penyimpangan dari teknik perencanaan yang digunakan jika kondisi perusahaan sedang mengalami perubahan. Teknik perencanaan yang dapat digunakan adalah analisis Biaya-Volume-Laba. Padahal analisis ini memberikan informasi tentang sifat kritis dari penilaian yang harus dilakukan (Edhonanta, 2013).

Teknik perencanaan laba yang dikenal dengan analisis biaya-volume-laba merupakan salah satu teknik yang berhasil diterapkan sebagai alat perencanaan laba dalam jangka pendek. Mungkin ada faktor lain yang mempengaruhi analisis biaya-volume-laba, seperti biaya produksi, harga produk, dan volume penjualan. Dengan mempertimbangkan faktor ini, bisnis akan lebih mudah untuk memprediksi perubahan laba yang akan terjadi seperti biaya, volume penjualan, dan perubahan harga jual.

Satu-satunya analisis yang digunakan dalam setiap perencanaan laba adalah analisis biaya-volume-laba. Analisis ini akan menghasilkan titik impas, perencanaan laba, margin kontribusi, dan *margin of safety* (MOS). Analisis ini akan memudahkan bisnis untuk mengidentifikasi tujuan keuangan mereka dan biaya yang terkait dengannya, yang diuraikan dalam rencana mereka untuk mencapai keuntungan yang direncanakan.

Analisis biaya-volume-laba dapat dijadikan sebagai tolok ukur dalam menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba sehingga tidak mengalami kerugian. Hal tersebut juga berlaku bagi UMKM terutama dalam pengelolaan keuangan yang cukup besar pengaruhnya dalam merencanakan laba, untuk mengetahui seberapa besar tingkat titik impas dalam operasi usahanya. Khususnya pada masa sekarang banyak UMKM yang mengalami kebangkrutan akibat kurangnya pemahaman dalam menganalisis atau mengatur keuangan dari usaha mereka, yang mengakibatkan tidak sedikit UMKM yang mengalami kendala dalam pengelolaan keuangan sampai usaha tersebut bangkrut.

Analisis biaya-volume-laba juga berfungsi sebagai pedoman bagi UMKM dalam menentukan jumlah minimum produk yang harus diproduksi atau dijual agar suatu usaha dapat mengeluarkan biaya produksi yang paling sedikit. Dengan memproduksi beberapa barang dengan kapasitas produksi yang tersedia, pelaku usaha akan mengetahui jumlah minimal persediaan yang harus dijual dan keuntungan maksimal yang dapat diperoleh jika barang diproduksi secara penuh.

Lingkungan bisnis yang semakin global, kompetitif, dan torbulen menuntukan bahwa pemilik bisnis harus dapat menerapkan strategi yang efektif untuk melibatkan pelanggan secara sehat. Selain itu, manajemen bisnis apa pun harus membuat kebijakan yang mendukung produktivitas dan efisiensi karyawan.

Penetapan harga jual dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba merupakan solusi tepat dalam mengoptimalkan laba tanpa harus membebankan terlalu banyak kepada konsumen. Banyak pemilik bisnis menetapkan harga untuk apa yang mereka jual berdasarkan keuntungan yang diharapkan dari modal yang

mereka pakai untuk produk usaha, atau mereka menetapkan harga dengan mengikuti harga pasar saat ini. Untuk mempertahankan harga yang adil, pemilik bisnis harus mengetahui dan memahami besarnya biaya yang terlibat dalam pembuatan dan pendistribusian produk mereka. Analisis biaya-volume-laba dapat digunakan untuk menentukan harga yang mempertimbangkan besarnya biaya-biaya yang terjadi selama operasi usaha.

Usaha depot air minum isi ulang merupakan jenis usaha mikro. Bisnis air minum isi ulang merupakan sebuah bisnis yang memiliki peluang untuk berkembang karna permintaan akan produk air minum semakin meningkat. Peluang bisnis air minum yang semakin berkembang dapat dilihat dari beberapa usaha air minum yang telah tersebar di wilayah Kecamatan Lage. Ada beberapa Desa di Wilayah Kecamatan Lage yang memiliki usaha Depot air minum di desanya, yaitu Desa Malei 2 depot, Desa Sepe 1 depot, Desa Labuadago 1 depot, Desa Pandiri 1 Depot, Desa Watuawu 1 depot, Desa Sintuwulemba 1 depot, Desa Maliwuko 2 depot. Untuk memenuhi kebutuhan air minum yang merupakan kebutuhan manusia, maka bisnis air minum hadir untuk memenuhi kebutuhan tersebut.

Usaha Depot air Minum Isi Ulang Karunia yang ada di Desa Maiwuko Kecamatan Lage Kabupaten Poso, tentunya memiliki tujuan untuk memperoleh laba dari usaha yang di jalankan tersebut. Salah satu caranya adalah dengan meningkatkan kualitas dari produk serta pelayanan yang maksimal, dengan demikian konsumen tidak akan merasa terbebani dengan harga karena sesuai dengan kualitas produk serta pelayanan yang ada. Untuk itu diperlukan sebuah

pendekatan yang mampu memberikan informasi mengenai perencanaan volume penjualan serta perencanaan laba, yaitu pendekatan Biaya-Volume-Laba. Depot Air Minum Isi Ulang Karunia merupakan salah satu UMKM yang belum menggunakan analisis biaya-volume-laba dalam menghitung atau menganalisis volume penjualan dalam perencanaan laba, bahkan dalam perencanaan laba jangka pendek sekalipun.

Air Mineral dan Air Bio adalah dua jenis produk yang dijual di Depot Air Minum Isi Ulang Karunia Desa Maliwuko, dalam kesempatan ini peneliti hanya akan fokus pada penelitian pada produk Air Mineral. Berdasarkan uraian di atas, peneliti berkeinginan dan bertekad untuk melakukan penelitian tentang analisis titik impas dan *margin of safety* dalam kaitannya dengan volume penjualan dan perencanaan laba pada UMKM Depot Air Minum Isi Ulang Karunia, yang terletak di Desa Maliwuko Kecamatan Lage Kabupaten Poso, dengan judul “PERENCANAAN LABA PADA USAHA DEPOT AIR MINUM ISI ULANG KARUNIA DESA MALIWUKO KECAMATAN LAGE KABUPATEN POSO”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian masalah di atas, maka peneliti tertarik untuk mengetahui bagaimana perencanaan laba pada Depot Air Minum Isi Ulang Karunia Desa Maliwuko Kecamatan Lage Kabupaten Poso dengan menggunakan pendekatan Biaya Volume Laba.

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui perencanaan laba di Depot Air Minum Isi Ulang Karunia Desa Maliwuko Kecamatan Lage Kabupaten Poso dengan menggunakan pendekatan Biaya Volume Laba.

1.4 Manfaat Penelitian

- 1) Diharapkan hasil penelitian ini dapat digunakan untuk menjadi bahan masukan dalam perencanaan laba pada Depot Air Minum Isi Ulang Karunia di Desa Maliwuko, salah satu desa di wilayah Poso.
- 2) Diharapkan bahwa penelitian ini akan meningkatkan pengetahuan, menghilangkan kebingungan, dan meningkatkan pemahaman penulis tentang analisis biaya volume laba.
- 3) Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi bagi Mahasiswa yang akan melakukan penelitian tentang Perencanaan Laba dengan mengembangkan penelitian yang serupa.