

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan bisnis di Indonesia semakin hari semakin maju dan berkembang. Hal ini membuat persaingan semakin ketat dan menuntut agar perusahaan semakin berinovasi. Pada hakikatnya, setiap perusahaan memiliki tujuan dikemudian harinya supaya dapat berkembang lebih pesat. Perkembangan usaha pada dasarnya memiliki tujuan untuk memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya.

Perkembangan dan kemajuan usaha akan membawa akibat bagi pembangunan perusahaan baik positif maupun negatif. Tujuan yang paling utama yang ingin dicapai oleh perusahaan adalah mendapatkan laba yang maksimal sesuai dengan yang telah direncanakan oleh perusahaan. Setiap perusahaan menginginkan agar tujuannya dalam meningkatkan laba dapat tercapai. Untuk mendukung pencapaian dari tujuan tersebut, perusahaan akan melakukan berbagai kegiatan dan inovasi bahkan sampai melakukan pelatihan bagi semua divisi perusahaan.

Pada umumnya, tujuan utama dari sebuah usaha adalah untuk memperoleh laba yang maksimal. Besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan dapat mengukur kinerja perusahaan itu sendiri dalam mengelola usahanya. Laba sebuah perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu biaya-biaya, harga jual produk dan volume penjualan. Ketiga faktor tersebut berkaitan antara satu dengan yang lainnya. Biaya-biaya menentukan harga jual, harga jual mempengaruhi volume penjualan, volume

penjualan mempengaruhi biaya-biaya sehingga dalam proses perencanaan laba, manajemen menggunakan informasi tersebut untuk mempertimbangkan dampak dari perubahan biaya-biaya, harga jual serta volume penjualan terhadap laba bersih perusahaan. Berdasarkan hal itu, teknik perencanaan laba akan bermanfaat bagi manajemen apabila disertai dengan teknik analisa yang lain, diantaranya menggunakan analisis target laba.

Analisis target laba merupakan salah satu teknik analisis dalam mengukur maksimal laba yang didapatkan oleh perusahaan. Selain itu, analisis target laba dapat membantu pihak manajemen dalam membuat perencanaan laba.

Analisis target laba juga membantu pihak manajemen dalam memahami perilaku biaya produk, serta laba operasi ketika terjadi tingkat output, harga jual, biaya tetap dan biaya variabel. Dengan demikian, pihak manajemen dapat menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba yang telah direncanakan dengan sumber daya yang dimiliki oleh perusahaan.

Perencanaan laba merupakan hubungan antara biaya, volume, dan laba yang berperan sangat penting dalam perusahaan. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi laba. Jika kondisi perusahaan mengalami perubahan perekonomian maka diperlukan adanya analisis agar anggaran yang dikeluarkan oleh perusahaan sesuai dengan yang telah dianggarkan sebelumnya. Dalam perencanaan laba, diperlukan alat bantu untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan perusahaan. Teknik untuk membantu

manajemen dalam perencanaan laba yaitu dengan analisis target laba sehingga perusahaan dapat mencapai laba yang telah direncanakan dan mendapatkan laba yang maksimal.

Manajemen UMKM Alvo Archery dalam merencanakan laba hanya melihat hasil dari tahun-tahun sebelumnya. Dari tahun awal berdirinya perusahaan, UMKM Alvo Archery merencanakan laba hanya dengan cara memperkirakan laba sesuai dengan yang diinginkan oleh perusahaan. Dalam hal ini, agar perusahaan mendapatkan laba yang maksimal dan sesuai dengan apa yang telah direncanakan maka perusahaan dapat memperhitungkannya dengan menggunakan teknik analisis target laba untuk mencapai laba yang telah direncanakan.

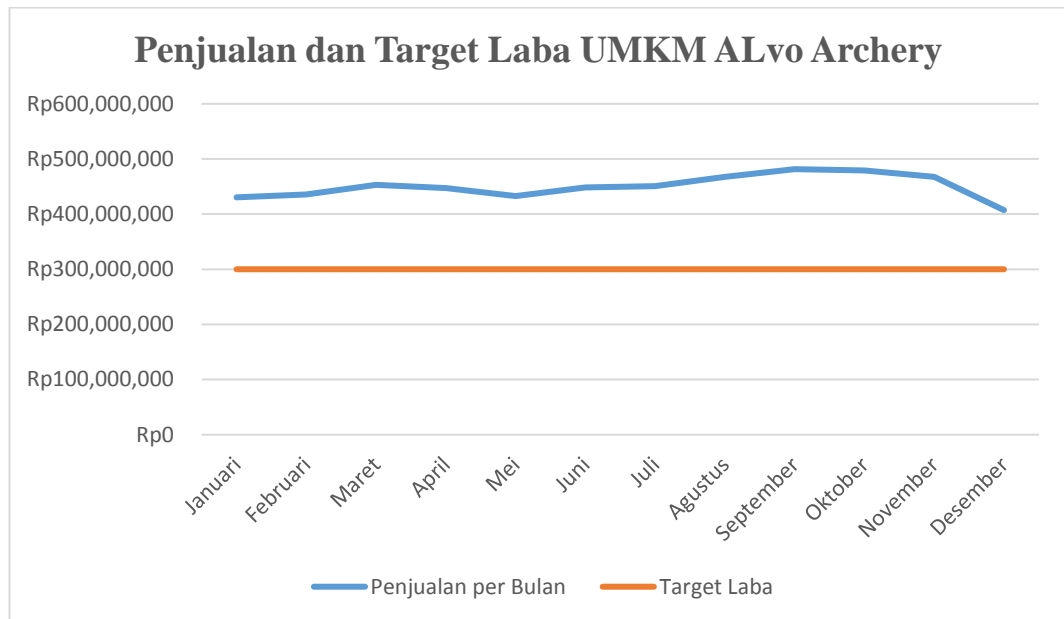
Dewasa ini, pemerintah kota Sukabumi sedang gencar dalam mempromosikan dan mendukung masyarakat untuk membuka usaha mikro kecil menengah (UMKM). Seperti yang kita ketahui, UMKM memiliki peran penting dalam perekonomian dan salah satu faktor yang mendukung pertumbuhan ekonomi nasional terutama ekonomi daerah dan dapat mengurangi angka pengangguran. Maka dari itu, penulis memilih UMKM Alvo Archery sebagai objek penelitian.

UMKM Alvo Archery yang berdiri pada tanggal 16 Januari 2016 merupakan salah satu UMKM terbesar yang memproduksi alat-alat perlengkapan panahan di Indonesia. UMKM ini telah memiliki izin usaha dan penjualan peralatan olahraga panahan dengan nomor TDP: 10.05.5.47.00145. Untuk memudahkan konsumen dalam memesan produknya, UMKM ini tidak hanya memasarkan produknya secara *offline* tetapi telah melakukan penjualan secara *online* juga melalui media sosial,

marketplace, bahkan sudah mempunyai *website* khusus dengan alamat www.alvoarchery.com.

Tidak hanya menjual produk saja, UMKM Alvo Archery juga membuka jasa pelatihan panahan untuk orang-orang yang berminat dengan olahraga ini yang bertempat di Toserba Selamat. Untuk hal ini, UMKM Alvo Archery telah mendapat izin melakukan kegiatan panahan dan tergabung dalam PERPANI (Persatuan Panahan Indonesia) dengan nomor SK PERPANI: SKP-16/PC.PERPANI KOTSI/VII/2018. Di kota Sukabumi, pada saat ini belum memiliki saingan UMKM yang memproduksi alat-alat perlengkapan khusus panahan. Hal ini menjadi peluang besar untuk UMKM Alvo Archery.

Meskipun UMKM Alvo Archery tidak memiliki saingan dalam memproduksi alat-alat perlengkapan panahan di Indonesia, tentu saja masih ada masalah yang dihadapi oleh perusahaan. Dari hasil peninjauan yang peneliti lakukan, di temukan permasalahan bahwa UMKM Alvo Archery sudah merencanakan laba yang diinginkan tetapi sering terjadinya kegagalan mencapai target laba tersebut. Masalah tersebut dapat dilihat dari grafik berikut ini:



Gambar 1.1 Grafik Penjualan dan Target Laba UMKM Alvo Archery Tahun 2018

Sumber: diolah oleh peneliti 2018

Dari Gambar 1.1 diatas, dapat diketahui bahwa dari penjualan yang dilakukan oleh UMKM Alvo Archery tidak menentu dan perusahaan tidak mengetahui harus menjual berapa produk sehingga perusahaan ada di titik penjualan yang maksimal. Selain itu, penetapan harga jual masih saja berpedoman pada tertutupnya biaya-biaya yang dikeluarkan tanpa adanya data perincian biaya-biaya. Dalam hal ini, perusahaan dapat menggunakan teknik analisis target laba agar mengetahui titik maksimal laba yang akan didapatkan oleh UMKM Alvo Archery dari biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk kegiatan produksi selama periode tahun 2018.

Berdasarkan latar belakang permasalahan diatas, maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul **“ANALISIS TARGET LABA DALAM**

MEMAKSIMALKAN LABA UMKM ALVO ARCHERY KOTA SUKABUMI”

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, ditemukan permasalahan yang terdapat pada UMKM Alvo Archery kota Sukabumi yaitu perusahaan tidak mengetahui titik maksimal pendapatan laba nya dan tidak memperhitungkan penetapan harga jualnya hanya berpedoman pada tertutupnya biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Hal inilah yang akan diselesaikan oleh perusahaan agar mendapatkan laba yang maksimal.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah tersebut maka peneliti merumuskan permasalahannya sebagai berikut:

1. Bagaimana perhitungan hasil jumlah produksi yang harus terjual untuk mencapai *break event point* pada UMKM Alvo Archery?
2. Bagaimana perhitungan dan pencapaian target laba yang telah dilakukan oleh UMKM Alvo Archery?

1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui perhitungan hasil jumlah produksi yang harus terjual untuk mencapai *break event point* yang diterapkan pada UMKM Alvo Archery.
2. Untuk mengetahui perhitungan dan pencapaian target laba yang telah ditentukan dan mengetahui hasil produksi yang harus terjual pada UMKM Alvo Archery.

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini antara lain sebagai berikut:

1.3.2.1 Kegunaan Teoritis

Penulis berharap dapat memberikan kontribusi terhadap UMKM Alvo Archery dalam segi pemikiran mengenai implementasi analisis target laba agar memaksimalkan laba UMKM dan juga sebagai cara mengimplementasikan ilmu-ilmu yang telah didapat selama penulis belajar di Program Studi Administrasi Bisnis Universitas Muhammadiyah Sukabumi.

1.3.2.2 Kegunaan Praktis

Adanya penelitian ini diharapkan dapat memperoleh manfaat antara lain:

1.3.2.2.1 Bagi Peneliti

Penelitian ini digunakan sebagai media informasi dalam mengimplementasi ilmu-ilmu yang telah diperoleh penulis khususnya mengimplementasikan metode analisis target laba dalam mengoptimalkan laba UMKM Alvo Archery kota Sukabumi.

1.3.2.2.2 Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan untuk menambah informasi yang positif untuk perkembangan perusahaan agar lebih baik dan memberikan saran untuk mengantisipasi kendala-kendala yang akan terjadi di masa yang akan datang.

1.3.2.2.3 Bagi Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi yang membutuhkan dalam mengadakan penelitian yang serupa dan dapat menambah wawasan dan informasi bagi pembaca dalam mengimplementasikan analisis target laba.

1.4 Lokasi dan Lamanya Penelitian

1.4.1 Lokasi Penelitian

Lokasi yang dijadikan sebagai tempat penelitian ini adalah UMKM Alvo Archery yang beralamatkan di Jl. Pramuka No. 6, Cikondang, kecamatan Citamiang, Kota Sukabumi Provinsi Jawa Barat.

1.4.2 Lamanya Penelitian

Adapun lama penulisan ini kurang lebih delapan bulan terhitung dari bulan November 2018 sampai dengan Juli 2019. Dari semua waktu itu, penulis gunakan dari mulai tahap persiapan hingga tahap pengujian. Berikut ini tabel jadwal penulisan yang dilakukan oleh penulis:

