

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perdagangan global yang telah diisukan membuat perkembangan dunia usaha dewasa ini semakin meningkat. Perdagangan global mulai terasa yang ditandai dengan dibuatnya pakta-pakta perdagangan regional yang bebas bea masuk seperti CAFTA (*China Asean Free Trade Area*). Keadaan ini membuat persaingan antar perusahaan yang menghasilkan produk sejenis makin meningkat karena batasan dan hambatan perdagangan antar negara semakin kabur.

Oleh karena itu, perusahaan memerlukan manajemen yang dapat membuat perencanaan dan mengelola sumber daya dengan baik untuk menjaga kesinambungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat tersebut. Manajemen dituntut untuk dapat mengkoordinasikan penggunaan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien, dan menghasilkan suatu keputusan yang menunjang pencapaian tujuan perusahaan.

Salah satu faktor yang harus diperhatikan manajemen adalah tujuan utama yang hendak dicapai oleh perusahaan. Berhasil tidaknya suatu perusahaan ditentukan oleh kemampuan manajer dalam mengelola perusahaan yang dipimpinnya tersebut untuk mencapai tujuan utama perusahaan. Tujuan utama dari perusahaan umumnya adalah memperoleh laba sesuai dengan yang diharapkan atau direncanakan. Besar kecilnya laba perusahaan selama periode tertentu akan menjadi ukuran sukses tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaan. Manajer juga dituntut untuk dapat melihat kesempatan atau peluang yang ada dimasa yang akan datang. Tugas

manajemen adalah merencanakan masa depan perusahaan agar dapat bertahan dan berkembang dimasa yang akan datang.

Laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan. Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat laba adalah harga jual, biaya, dan volume penjualan. Ketiga faktor tersebut saling berkaitan dan memegang peranan yang sangat penting dalam mengambil keputusan dan perumusan kebijakan perusahaan diwaktu yang akan datang.

Manajemen memerlukan suatu pedoman dalam menjalankan kegiatan-kegiatan perusahaan. Pedoman dapat berupa perencanaan yang berisikan langkah-langkah yang akan dan harus ditempuh perusahaan dalam mencapai tujuannya. Perencanaan dapat pula menjadi alat ukur dan evaluasi atas hasil sesungguhnya. Apabila hasilnya tidak sesuai dengan apa yang telah direncanakan, maka manajemen harus mengevaluasi ketidaksesuaian tersebut dan mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mengatasinya. Perencanaan juga merupakan alat pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang kegiatan-kegiatan perusahaan.

Manajemen perlu membuat perencanaan laba karena laba merupakan tujuan utama dari perusahaan. Perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Agar perencanaan laba dapat dilakukan secara memadai, maka diperlukan alat bantu berupa analisis *break even*. Analisis *break even* merupakan suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain laba sama dengan nol). Untuk analisis *break even*, perlu diadakan perhitungan terhadap komponen-komponen biaya tetap, biaya variabel, dan harga dari produk tersebut.

Jadi sangat penting bagi seorang manajer untuk mengetahui *break even* perusahaan yang dipimpinnya. Dengan mengetahui *break even* (titik impas), manajer perusahaan juga dapat menargetkan atau merencanakan jumlah penjualan produknya agar memperoleh keuntungan tertentu. Selain itu *break even* juga dapat digunakan untuk melihat seberapa besar berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi. Analisis *break even* merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi bagi manajemen untuk keperluan perencanaan laba.

Mengingat pentingnya *break even* sebagai salah satu alat bantu dalam perencanaan laba, maka penulis ingin mengkaji lebih jauh lagi dengan mengadakan penelitian dengan judul : **“Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba” (Studi Kasus Pada “CV. Sammyo Makmur Abadi” Cimahi).**

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disampaikan di atas, peneliti bermaksud mengidentifikasi pengaruh perilaku biaya terhadap kinerja manajemen. Peneliti membatasi permasalahan pada bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, harga, dan volume untuk perencanaan laba perusahaan dalam operasinya dengan rangkaian analisis yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Apakah “CV. Sammyo Makmur Abadi” Industri makanan ringan Cimahi telah mengikuti konsep *cost behavior* dalam melakukan penggolongan biaya?
2. Apakah “CV. Sammyo Makmur Abadi” Industri makanan ringan Cimahi telah menggunakan analisis biaya volume laba dalam hal perencanaan laba untuk ke depannya?
3. Berapa besar volume penjualan “CV. Sammyo Makmur Abadi” Industri makanan ringan Cimahi yang harus dicapai agar perusahaan mencapai tingkat *break even*?

4. Seberapa besar *margin of safety* bagi “CV. Sammyo Makmur Abadi” Industri makanan ringan Cimahi agar tidak mengalami kerugian?
5. Berapakah besarnya tingkat *operating leverage* yang akan dicapai oleh “CV. Sammyo Makmur Abadi” Industri makanan ringan Cimahi?
6. Berapakah laba, *break even*, *margin of safety*, dan *operating leverage* untuk *sales mix* yang akan dicapai oleh “CV. Sammyo Makmur Abadi” Industri makanan ringan Cimahi?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dari adanya penelitian ini adalah untuk memperoleh bahan tugas akhir. Tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui apakah “CV. Sammyo Makmur Abadi” Industri makanan ringan Cimahi telah melakukan penggolongan biaya secara tepat sesuai dengan konsep *cost behavior*?
2. Untuk mengetahui *break even point* pada kegiatan operasional “CV. Sammyo Makmur Abadi” Industri makanan ringan Cimahi.
3. Untuk mengetahui jumlah volume penjualan “CV. Sammyo Makmur Abadi” Industri makanan ringan Cimahi pada tingkat laba yang direncanakan.
4. Untuk mengetahui berapa tingkat *margin of safety* “CV. Sammyo Makmur Abadi” Industri makanan ringan Cimahi pada tahun yang dijadikan objek penelitian.
5. Untuk mengetahui berapa tingkat *operating leverage* “CV. Sammyo Makmur Abadi” Industri makanan ringan Cimahi.
6. Untuk mengetahui berapa tingkat laba, *break even*, *margin of safety*, dan *operating leverage* untuk *sales mix* “CV. Sammyo Makmur Abadi” Industri makanan ringan Cimahi.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi peneliti
 - Menjadi praktik penelitian yang berguna untuk menambah pengetahuan dan pengalaman peneliti.
 - Dapat digunakan sebagai wadah yang tepat dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama dibangku kuliah sehubungan dengan *cost volume profit*.
2. Bagi Perusahaan
 - Diharapkan dari hasil penelitian ini sedikit banyak bisa memberikan kontribusi pemikiran yang selanjutnya dapat membantu manajemen dalam perencanaan laba dimasa yang akan datang
3. Masyarakat umum
 - Dapat dijadikan sebagai pengetahuan tambahan terutama dalam bidang pengendalian laba.
 - Dapat dijadikan sebagai salah satu contoh tugas akhir apabila ada pihak-pihak lain yang membutuhkan.

1.5 Kerangka Pemikiran

Perencanaan merupakan fungsi utama dan pertama yang dilakukan oleh manajemen karena hasil dari perencanaan dijadikan pedoman bertindak manajemen untuk langkah berikutnya. Oleh karena itu, perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang sangat penting dalam suatu perusahaan. Perencanaan penting karena mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan pencapaian tujuan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Dalam usaha mempertahankan hidup serta memajukan perusahaan, manajemen dituntut bertindak kritis terhadap semua keputusan yang diambilnya. Setiap keputusan yang diambil manajemen akan berpengaruh

terhadap keberhasilan perusahaan. Faktor utama yang mempengaruhi keberhasilan perusahaan adalah laba.

Laba yang dihasilkan perusahaan sering kali dijadikan sebagai ukuran untuk menilai keberhasilan manajemen dalam mengelola suatu perusahaan. Laba akan diperoleh apabila hasil penjualan melebihi total biayanya.

Terdapat tiga faktor yang dapat mempengaruhi laba, yaitu: harga jual produk, total biaya, dan volume penjualan. Ketiga faktor tersebut mempunyai hubungan yang saling berkaitan, sehingga dalam perencanaan laba, hubungan antara harga jual produk, biaya, dan volume penjualan memegang peranan yang sangat penting. Ketiga faktor tersebut akan saling mempengaruhi dan tidak dapat dipisahkan fungsinya satu dengan yang lainnya.

Suatu perencanaan laba yang baik perlu adanya analisis yang membahas tentang faktor-faktor yang dapat memenuhi laba perusahaan. Salah satu analisis yang dapat digunakan untuk membantu manajemen dalam merencanakan laba adalah analisis *break even*.

Kita dapat menggunakan analisis *break even* untuk mengetahui pada volume penjualan berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian juga tidak memperoleh laba (titik impas). Analisis ini juga dapat digunakan untuk mengetahui besarnya laba yang akan diperoleh, pada volume penjualan tertentu. Informasi yang disajikan analisis *break even* ini akan memudahkan dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba.

Kita dapat memakai *sales mix* untuk menghitung laba, *break even*, *margin of safety*, dan *operating leverage*. Dalam analisis *sales mix* produk yang memiliki margin kontribusi tinggi akan dijual dengan proporsi penjualan yang besar agar menghasilkan laba yang besar. Hasilnya dapat kita bandingkan antara penjualan aktual dengan penjualan *sales mix*. Jika penjualan *sales mix* lebih baik, maka perusahaan dapat memilih untuk menjual produk sesuai proporsi *sales mix*. Informasi yang disajikan analisis *sales mix* ini akan memudahkan manajemen dalam memilih proporsi

penjualan produk yang menghasilkan laba lebih baik dengan total penjualan yang sama.

1.5.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada “CV. Sammyo Makmur Abadi” Industri makanan ringan yang berlokasi di Jl. Sapta Jaya no.8 (Kerkoff - Leuwigajah) Cimahi. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan September 2011 sampai dengan selesai.

