

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Kebutuhan masyarakat meningkat dan beragam seiringnya dengan berkembangnya teknologi. Terutama di Indonesia, karena masyarakatnya yang banyak dan daya konsumsinya yang tinggi. Oleh karenanya, perkembangan industri tetap berjalan dan persaingan semakin ketat walaupun, sedang dilanda krisis ekonomi. Baik persaingan antar perusahaan dalam negeri maupun persaingan yang terjadi dengan perusahaan lokal dengan perusahaan luar negeri.

“Lembaga Riset Taylor Nelson Sofres (TNS) Indonesia memastikan persaingan usaha pada tahun 2009 akan semakin ketat. Untuk itu, diperlukan suatu terobosan produk...”

“...berdasarkan pendapat semua ahli ekonomi, tahun 2009 akan menjadi tahun yang sulit dan akan menjadi tantangan berat bagi perekonomian di seluruh negara, termasuk Indonesia.”

(www.banten.kadinprovinsi.or.id/)

Perusahaan dituntut untuk mempertahankan kegiatannya, sehingga perusahaan harus unggul dalam persaingan dan juga mendapatkan laba yang maksimal, karena pada umumnya tujuan perusahaan adalah mendapatkan laba yang tinggi. Laba merupakan ukuran yang penting dan menjadi kekuatan bagi perusahaan. Laba adalah selisih jumlah antara jumlah penerimaan dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat laba adalah harga jual, biaya dan volume penjualan. Unsur-unsur ini dapat dikombinasikan menjadi laba yang diinginkan perusahaan secara optimal.

“Ditengah kondisi yang semakin menantang, pelaku usaha perlu bersikap lebih kreatif. Industri harus dapat mengambil keputusan bisnis yang cermat, namun tetap inovatif untuk tetap dapat bersaing.”

(www.lintasarta.net/)

Pernyataan diatas mengungkapkan agar perusahaan dapat bertahan di dalam persaingan dunia usaha ini maka perusahaan perlu melakukan perencanaan bagi perusahaan. Salah satunya perencanaan laba yang baik. Perencanaan laba harus diatur sedemikian rupa oleh para manajer perusahaan.

“Maksud utama perencanaan ialah untuk melihat apa yang kita kerjakan sekarang akan dipergunakan untuk menaikkan peluang untuk mencapai tujuan masa depan yaitu meningkatkan peluang untuk membuat keputusan sekarang yang lebih baik yang mempengaruhi kinerja untuk waktu yang akan datang.”

(www.yai.ac.id/UPI/penelitian/)

Perencanaan laba mencakup keseluruhan dari strategi sebuah perusahaan, di mana untuk meningkatkan penjualan dalam persaingan dunia usaha. Salah satu alat yang dapat membantu manajer untuk merencanakan laba yaitu Analisa Biaya-Volume-Laba (*Cost-Volume-Profit Analysis*). Analisa ini menguji perilaku pendapatan total, biaya total dan laba operasi ketika terjadi perubahan dalam tingkat output, harga jual, biaya variabel per unit dan atau biaya tetap produk. Analisa membantu dalam pengambilan keputusan strategis dan rencana jangka panjang, termasuk dalam pengambilan keputusan tentang konsep produk dan penetapan harga.

Analisa biaya-volume-laba sering disebut sebagai analisis titik impas atau analisis *break-even*, hal ini kurang tepat karena analisis impas hanyalah salah satu bagian dari analisa biaya-volume-laba. Analisis ini dapat digunakan untuk mengetahui pada tingkat volume penjualan berapa, pendapatan akan sama besarnya dengan biaya total yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak memperoleh laba

dan tidak menderita kerugian. Analisis ini juga dapat membantu manajemen dalam perencanaan laba.

CV “PASMA” merupakan perusahaan dagang yang bergerak sebagai importir dan pendistribusian kentang yang berpusat di kota Jakarta. Dengan adanya penerapan analisa biaya-volume-laba maka diharapkan dapat membantu manajemen CV “PASMA” dalam memasarkan produknya, membantu dalam menargetkan rencana penjualan agar mendapat keuntungan tertentu dan dapat mengembangkan usahanya lebih baik lagi.

Dengan latar belakang ini penulis tertarik untuk membahas lebih jauh penggunaan analisa biaya-volume-laba dalam merencanakan laba perusahaan yang berguna untuk meningkatkan laba. Dengan demikian penulis mengambil judul: **“Manfaat Analisa Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Manajemen di dalam Merencanakan Laba Perusahaan.”**

1.2 Identifikasi Masalah

Perencanaan laba yang dilakukan oleh para manajer ditujukan untuk mendapatkan laba yang maksimal dan menjadi bagian strategi perusahaan. Dengan penggunaan analisa biaya-volume-laba para manajer terbantu untuk merencanakan laba, karena analisa ini memberikan perkiraan tingkat volume penjualan, biaya-biaya yang dikeluarkan dan harga jual produk.

Analisa biaya-volume-laba juga membantu manajer untuk dapat menargetkan dan merencanakan jumlah penjualan produk agar memperoleh keuntungan tertentu. Berdasarkan uraian-uraian di atas maka penulis mengidentifikasi masalah-masalah sebagai berikut:

1. Apakah perusahaan sudah menggunakan metode analisa biaya-volume-laba dalam merencanakan labanya?
2. Seberapa besar volume penjualan bagi perusahaan untuk dapat mencapai titik *break-even*?
3. Bagaimana manfaatnya analisa biaya-volume-laba dalam merencanakan laba bagi perusahaan?

1.3 Maksud dan Tujuan

Dalam penelitian ini penulis bermaksud untuk memperoleh data dan informasi sebagai bahan yang diperlukan dalam menyusun skripsi, untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam menempuh ujian strata-1 Fakultas Ekonomi Jurusan Akuntansi Universitas Kristen Maranatha.

Adapun tujuan dari penelitian ini:

1. Untuk mengetahui perusahaan sudah menetapkan metode analisa biaya-volume-laba dalam merencanakan labanya.
2. Untuk mengetahui besarnya volume penjualan yang dilakukan perusahaan hingga mencapai titik *break-even*.
3. Untuk mengetahui manfaat bagi perusahaan dengan menerapkan metode analisa biaya-volume-laba sebagai alat bantu untuk merencanakan laba.

1.4 Kegunaan Penelitian

Hasil penelitian yang dilakukan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan yang diteliti

- Hasil penelitian ini dapat menjadi masukan dan usulan yang baik dalam perkembangan perusahaan yang diteliti di masa yang akan datang.
- Diharapkan juga penelitian ini berguna bagi pihak manajer dalam merencanakan labanya agar terjadi peningkatan laba sesuai yang diinginkan perusahaan.

2. Bagi penulis

- Sebagai perluasan wawasan ilmu akuntansi manajemen yang mendalam khususnya terhadap metode analisa biaya-volume-laba.
- Penulis juga dapat memperoleh kesempatan mempraktekkan akuntansi manajemen hingga penulis juga mendapat gambaran serta pengertian antara teori dengan yang dipraktekkan.
- Sebagai salah satu syarat menempuh ujian sarjana pada Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.

3. Bagi masyarakat

- Memberikan sumbangan pikiran bagi masyarakat yang membutuhkan, serta dapat dijadikan pemikiran dalam melakukan penelitian selanjutnya.
- Menjadi mengerti bagaimana manfaat penggunaan analisa biaya-volume-laba pada perusahaan untuk merencanakan labanya.