

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Saat ini persaingan di setiap bidang usaha sangat tinggi dengan semakin banyaknya jumlah perusahaan yang terlibat di setiap bidang usaha tersebut. Oleh sebab itu, dalam menghadapi persaingan yang begitu ketat suatu perusahaan harus memanfaatkan seluruh potensi yang dimilikinya untuk menangkap peluang yang mungkin timbul dan memperkirakan apa yang akan terjadi di masa mendatang agar dapat lebih baik lagi atau minimal agar dapat bertahan hidup.

Salah satu tolak ukur yang dapat digunakan untuk menilai apakah perusahaan tahun ini lebih baik dari tahun sebelumnya adalah laba. Laba juga secara tidak langsung dapat digunakan untuk mengukur keberhasilan manajemen suatu perusahaan. Hal ini disebabkan karena pada umumnya perusahaan akan menargetkan laba yang lebih besar dibandingkan tahun sebelumnya. Dalam usaha untuk mencapai laba yang diinginkan biasanya perusahaan melakukan perencanaan laba.

Agar perencanaan laba dapat berhasil, perusahaan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi laba. Laba dipengaruhi oleh 3 faktor, yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk, dan kos. Ketiga faktor tersebut saling berkaitan satu dengan yang lainnya, dimana biaya menentukan harga jual



untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan, harga jual mempengaruhi volume penjualan, dan volume penjualan mempengaruhi kos. (Hansen dan Mowen, 2003:766).

Dalam perencanaan laba, hubungan antara kos, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting terutama dalam pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijakan untuk masa yang akan datang. Dalam perencanaan laba, manajemen dihadapkan pada pertanyaan berikut ini: “Bagaimana akibatnya terhadap laba, jika volume penjualan berubah; jika harga jual berubah; jika kos berubah?”

*Cost-volume-profit analysis* (analisis CVP) merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan kos terhadap laba yang dapat digunakan oleh manajemen dalam perencanaan laba. Untuk melakukan analisis CVP setiap kos yang ada di perusahaan harus terlebih dahulu digolongkan ke dalam komponen kos tetap dan variabel, tetapi jika ada kos yang mengandung kedua komponen tetap dan variabel (kos semi variabel) maka kos semi variabel tersebut harus dipecah menjadi kos tetap dan variabel sehingga pada akhirnya hanya akan diperoleh kos tetap dan kos variabel. Penggolongan kos tersebut dilakukan dengan menggunakan beberapa metode, yaitu: *industrial engineering method*, *conference method*, *account analysis method*, dan *quantitative analysis methods*. (Hansen dan Mowen, 2003:768)

*Cost-volume-profit* belum banyak dipakai oleh perusahaan-perusahaan karena perencanaan laba menggunakan *cost-volume-profit* dinilai cukup sulit, karena harus memisahkan dulu kos yang terjadi dalam perusahaan menjadi kos

tetap dan kos variabel, selain itu perhitungan dengan menggunakan *cost-volume-profit* memakan waktu yang cukup lama karena harus menghitung dengan analisis *break even* dan *margin of safety*. Perusahaan lebih menginginkan cara perhitungan perencanaan laba yang lebih mudah, yaitu dengan cara membandingkan laba tahun sebelumnya menjadi tolok ukur untuk persentase perolehan laba di tahun berikutnya. Walaupun sulit, analisis *cost-volume-profit* dapat memberikan manfaat yang lebih besar bagi perusahaan (Hansen dan Mowen, 2005: 350), yaitu:

1. Analisis *cost-volume-profit* dapat membantu manajemen dalam menentukan volume penjualan, komposisi produk, dan besarnya kos untuk mencapai tingkat laba yang direncanakan dengan sumber-sumber daya yang ada sehingga perencanaan laba yang dilakukan perusahaan dengan metode CVP dapat memaksimalkan pendapatan laba dengan menyesuaikan sumber daya yang tersedia dalam perusahaan.
2. Analisis *cost-volume-profit* berperan dalam membantu pihak manajemen dalam memilih alternatif –alternatif yang ada misalnya alternatif untuk mengubah harga jual, kos tetap, kos variabel agar laba optimum dapat tercapai dengan baik sehingga keuntungan yang didapat oleh perusahaan semakin besar.
3. Dengan analisis *cost-volume-profit*, manajemen dapat mengetahui titik *break even*, saat di mana perusahaan mengalami keuntungan dan kerugian sehingga perusahaan dapat merencanakan dengan cepat pencegahan dan

perbaikan agar tidak terjadi kerugian operasi perusahaan (*operating losses*) yang semakin besar.

4. Dengan analisis *cost-volume-profit* dapat memperhitungkan *margin of safety* yang menggambarkan seberapa besar realisasi penjualan boleh turun dari tingkat penjualan yang ditargetkan perusahaan sehingga menghindari terjadinya kerugian operasi perusahaan.

Analisis CVP cukup penting dalam perencanaan laba karena perusahaan dapat mengetahui volume penjualan dan nilai penjualan untuk mencapai titik *break-even* dan target penjualan dalam satuan unit maupun satuan rupiah untuk mencapai laba yang direncanakan. *margin of safety* yang menggambarkan seberapa besar realisasi penjualan boleh turun dari tingkat penjualan yang ditargetkan perusahaan dan juga menghindari terjadinya kerugian. Dengan analisis CVP, perusahaan dapat memilih alternatif terbaik agar laba yang direncanakan dapat dicapai. (Hansen dan Mowen, 2005: 350)

Penulis tertarik untuk melakukan perencanaan laba pada PT Jaya Sentosa, sebuah perusahaan kain yang berada di Bandung, dimana PT Jaya Sentosa belum pernah melakukan analisis CVP dalam perencanaan labanya. Biasanya PT Jaya Sentosa memperkirakan besarnya laba yang ingin dicapai berdasarkan pengalaman tahun sebelumnya dan hanya memperkirakan saja laba tersebut yang biasanya lebih tinggi dari tahun sebelumnya. Diharapkan hasil yang penulis peroleh dapat membantu pihak manajemen dalam upaya merencanakan laba perusahaan dengan menggunakan analisis CVP.

Perhitungan memakai metode yang selama ini dipakai oleh perusahaan:

Tabel 1.1  
**Anggaran Penjualan PT Jaya Sentosa  
 Tahun 2006**

	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agst	Sept	Okt	Nov	Des	Total
Katun <i>Hyget</i>	425	654	548	355	478	594	867	985	760	821	654	744	7885
PE	310	442	349	155	210	382	528	458	487	596	330	368	4615

Sumber: PT Jaya Sentosa diolah, tahun 2006

Tabel 1.2  
**Hasil Penjualan PT Jaya Sentosa  
 Tahun 2006**

	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Jun	Jul	Agst	Sept	Okt	Nov	Des	Total
Katun <i>Hyget</i>	441	702	527	401	411	602	951	1137	825	874	749	758	8378
PE	296	415	305	95	114	251	596	689	582	633	452	357	4785

Sumber: PT Jaya Sentosa diolah, tahun 2006

- Laba yang diperoleh untuk tahun 2006 untuk:

Kain jenis Katun *Hyget* = ((penjualan aktual - anggaran penjualan) / anggaran

penjualan))\*100%

$$= ((8378 - 7885) / 7885) * 100\%$$

$$= 6.25 \%$$

Kain jenis PE = ((penjualan aktual - anggaran penjualan) / anggaran

penjualan))\*100%

$$= ((4785 - 4615) / 4615) * 100\%$$

$$= 3.68 \%$$

Dari hasil persentase inilah PT Jaya Sentosa memperkirakan peningkatan sebanyak 6.25 % untuk penyusunan anggaran penjualan kain jenis Katun *Hyget* dan 3.68 % untuk penyusunan anggaran penjualan kain jenis PE di tahun 2007 dari angka penjualan aktual di tahun 2006.

Dari uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengadakan penelitian mengenai: **“Peranan Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Perencanaan Laba yang Diharapkan”** (studi kasus pada PT Jaya Sentosa, Bandung).

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Jika perusahaan menggunakan metode yang selama ini dipakai perusahaan, maka tidak bisa lebih akurat dalam melakukan perencanaan laba karena metode yang selama ini dilakukan oleh perusahaan, persentase laba di tahun sebelumnya dijadikan persentase laba yang lebih tinggi di tahun berikutnya tanpa memperhitungkan kos yang terjadi selama proses produksi. Selain itu, kepastian laba di tahun depan belum tentu dapat dicapai dengan lebih tinggi dibanding tahun sebelumnya karena dipengaruhi kondisi ekonomi maupun non ekonomi yang berubah-ubah. Sedangkan, jika perencanaan laba perusahaan menggunakan metode CVP, perencanaan laba akan lebih bisa diramalkan lebih pasti karena dalam metode CVP, perhitungan untuk perencanaan laba dilakukan setahap demi setahap. Pertama, perusahaan terlebih dulu memisahkan kos yang bersifat semivariabel menjadi kos tetap dan variabel, setelah itu menghitung *contribution margin*, lalu menghitung *break even point* untuk mengetahui jumlah

laba yang diperoleh selama tahun tersebut, dan perhitungan *margin of safety* untuk memperoleh seberapa besar penurunan penjualan boleh dilakukan agar tidak mengalami kerugian.

Dalam perencanaan laba perusahaan, hubungan antara kos, harga jual, dan volume penjualan merupakan komponen penting dalam pembentukan laba, karena ketiga variabel tersebut saling berhubungan dan menunjang perencanaan laba yang diharapkan, jika memahami hubungan antar variabel ini dengan baik, manajemen akan dapat menjelaskan dengan segera tentang apakah suatu produk dapat dijual dengan harga tertentu, produk apa saja yang perlu didahulukan untuk diproduksi, dan bagaimana saluran pemasaran yang terbaik untuk memperoleh hasil yang maksimal. Oleh karena itu, kos, harga jual, dan volume penjualan harus direncanakan dan dikendalikan dengan baik agar perusahaan dapat menghasilkan laba yang maksimal dan mutu produk tetap terjaga agar tetap dapat bersaing di pasaran. Salah satu cara untuk menentukan laba yang maksimal adalah dengan cara menganalisis hubungan antara kos, harga jual, dan volume. Maka penulis mengidentifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana menggolongkan kos yang ada di PT Jaya Sentosa menjadi kos tetap dan kos variabel untuk kepentingan analisis *cost-volume-profit*?
2. Bagaimana menerapkan analisis *cost-volume-profit* di PT Jaya Sentosa sebagai salah satu alat bantu manajemen untuk merencanakan laba?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dari penelitian yang penulis lakukan ini adalah untuk:

1. Membantu menggolongkan kos yang ada di PT Jaya Sentosa menjadi kos tetap dan kos variabel untuk kepentingan analisis *cost-volume-profit*.
2. Mencoba menerapkan penggunaan analisis *cost-volume-profit* di PT Jaya Sentosa sebagai alat bantu manajemen dalam perencanaan labanya.

Kalau kedua hal diatas sudah dilakukan maka perusahaan akan merasakan manfaat dalam melakukan perencanaan laba optimum dengan menggunakan metode CVP, karena perusahaan dapat menggolongkan kos semivariabel menjadi kos tetap dan kos variabel, serta merencanakan alternatif terbaik bagi perusahaan jika terjadi perubahan kondisi di luar kendali perusahaan dengan perhitungan *break even point* dan *margin of safety* yang menggambarkan seberapa besar realisasi penjualan boleh turun dari tingkat penjualan yang ditargetkan perusahaan dan juga menghindari terjadinya kerugian.)

### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Hasil penelitian yang dilakukan diharapkan dapat memberikan suatu gambaran maupun manfaat bagi:

1. Perusahaan Jaya Sentosa

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan yang bermanfaat mengenai perencanaan laba dengan menggunakan *cost-volume-profit* bagi perkembangan perusahaan di masa yang akan datang, juga sebagai landasan pemikiran dan kebijaksanaan lebih lanjut dalam mengatasi kelemahan-

kelemahan dalam perencanaan laba yang dilakukan perusahaan sampai saat ini, contohnya perencanaan laba yang selama ini dilakukan oleh perusahaan masih belum dapat memprediksi tercapainya laba yang akan didapat di tahun berikutnya secara optimum karena adanya ketidakpastian situasi dan kondisi ekonomi yang luar kendali perusahaan. Dengan menggunakan metode CVP, perusahaan dapat merencanakan alternatif terbaik bagi perusahaan jika terjadi perubahan kondisi di luar kendali perusahaan (misalnya krisis moneter, tingginya permintaan pasar terhadap produk sandang (kain), tingkat inflasi, kondisi alam, tingginya harga BBM (bahan bakar minyak) yang secara langsung dapat mempengaruhi harga bahan baku dan bahan pendukungnya) caranya dengan menaikkan/menurunkan harga jual sesuai kondisi perekonomian masyarakat, menambah atau mengurangi jumlah kos tetap dan kos variabel perusahaan jika harga baku dan bahan pendukung lainnya dalam kondisi naik atau turun, menambah atau mengurangi perbandingan komposisi penjualan setiap produk dari perusahaan jika ada perubahan kondisi baik ekonomi maupun non ekonomi yang dapat mempengaruhi perencanaan laba yang sudah dibuat perusahaan.

## 2. Akademik

Sebagai bahan masukan dan menambah pengetahuan, khususnya mengenai analisis *cost-volume-profit* khususnya bagi perusahaan garment yaitu penerapan penggunaan CVP langsung pada perusahaan garment (dalam hal pemisahan biaya, perhitungan dengan *break even point* dan perhitungan dengan *margin of safety*, perhitungan perubahan kos tetap dan kos variabel) dan dapat

lebih lagi mendalami peranan analisis *cost-volume-profit* dalam perencanaan laba optimum pada perusahaan.

### **1.5 Rerangka Penelitian**

Pengertian kos menurut Warren, Reeves, Fess (2002:689) sebagai berikut:

*“Cost is a payment of cash or its equivalent or the commitment to pay cash in the future for the purpose of generating revenue.”*

Menurut Suwardjono (1989: 703), *cost* merupakan pengukur dan sekaligus bahan olah akuntansi. Kos merupakan istilah alternatif untuk menghindari penggunaan istilah biaya, harga pokok, dan harga perolehan yang rancu. Kos bersifat generik dan tidak mempunyai konotasi sebagai pengurang (bersifat negatif). Biaya lebih tepat kalau digunakan untuk istilah *expense*. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomik untuk memperoleh pendapatan yang merupakan tujuan akhir setiap perusahaan. Istilah beban tidak dapat merepresentasikan makna *expense*. Beban tidak mempunyai makna ekonomik sebagai aliran keluar sumber ekonomik, bertentangan dengan konsep upaya dan hasil, dan istilah beban mempunyai arti tidak lebih dari sekedar pengurang atau debit ( berasal dari *charge*) yang bersifat teknis pembukuan. Secara konseptual, tidak semua pengurang pendapatan dapat disebut biaya (*expense*).

Definisi titik impas menurut Horngren, Foster, Datar (2003:64) sebagai berikut: *“break even point* adalah suatu kuantitas dari *output* terhadap total pendapatan sama dengan total kos – atau kuantitas dari output pada laba operasinya adalah \$ 0” sehingga manajer dapat melihat pengaruhnya terhadap tingkat laba

yang diinginkan dan dapat mengambil keputusan yang tepat melalui alternatif-alternatif tindakan yang tepat. Diharapkan *cost-volume-profit* dapat membantu manajemen dalam proses pengambilan keputusan dalam meningkatkan laba pada perusahaan.

Setelah kos tetap total dan tetap variabel per unit diketahui, selanjutnya dapat dicari besarnya *break-even point* atau titik impas yang menunjukkan kuantitas keluaran dimana total pendapatan sama dengan total kos atau dengan kata lain perusahaan dalam keadaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan, dimana pada prinsipnya makin cepat titik impas tercapai, maka makin aman posisi perusahaan dan makin dekat titik impas dengan penjualan yang diharapkan, maka makin tidak aman posisi perusahaan. Keamanan ini diukur dengan apa yang disebut dengan *margin of safety*. Jadi setelah nilai impas dan besarnya target penjualan diketahui, maka selanjutnya dapat dicari nilai dari *margin of safety* tersebut yang merupakan selisih antara penjualan harapan (anggaran) dengan penjualan pada keadaan impas, yang mengindikasikan seberapa besar penjualan boleh turun dari jumlah yang ditargetkan sebelum akhirnya perusahaan mengalami kerugian.

Penerapan analisis *cost-volume-profit* meliputi analisis *break even point*. Dalam analisis *break even* terdapat metode-metode seperti: *equation method*, *contribution margin method*, dan *graph method*. Analisis impas (*break even*) digunakan untuk menentukan berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar semua kos yang terjadi dalam periode tersebut dapat ditutupi.

Setiap perusahaan berusaha agar tujuan yang direncanakannya berhasil, salah satunya adalah mencapai laba yang maksimal. Oleh karena itu, manajemen dituntut untuk dapat bekerja secara lebih efisien dan efektif serta menggunakan sumber dayanya secara optimal agar bisa mencapai laba yang maksimal. Untuk meningkatkan laba, perusahaan harus melakukan pengendalian dan perencanaan laba yang ingin dicapai melalui kos, harga jual, dan volume penjualan produk perusahaan. Dalam menghubungkan faktor-faktor tersebut untuk meningkatkan laba, perusahaan dapat menggunakan berbagai metode analisis, salah satunya adalah dengan metode analisis *cost-volume-profit* (CVP). (Hansen dan Mowen, 2005: 348)

Analisis CVP adalah alat analisis yang sangat bermanfaat bagi manajemen dalam proses perencanaan dan pengambilan keputusan khususnya yang bersifat jangka pendek. Melalui analisis ini, manajemen dapat menjelaskan dengan cepat akibat perubahan suatu variabel terhadap variabel lainnya dan dengan demikian dapat melakukan antisipasi sedini mungkin akibat aktivitas operasional terhadap kos dan laba perusahaan (Bambang Hariadi , 2002:547).

Dengan metode CVP, manajemen akan dapat menjelaskan dengan segera tentang apakah suatu produk dapat dijual dengan harga tertentu, produk apa saja yang perlu didahulukan untuk diproduksi, dan bagaimana saluran pemasaran yang terbaik dalam melakukan perencanaan laba yang maksimal (Bambang Hariadi , 2002:547).

Menurut Garrison dan Noreen (2003:234), analisis *cost-volume-profit* didefinisikan sebagai salah satu alat yang mempunyai peranan penting agar manajer dapat memegang kekuasaan mereka. Itu membantu mereka mengerti hubungan timbal-balik antara kos, volume, dan keuntungan dalam organisasi dengan berfokus pada interaksi diantara lima elemen, yaitu:

1. harga dari produk
2. Volume atau level dari aktivitas penjualan
3. kos variabel perunit.
4. total kos tetap.
5. komposisi dari penjualan produk.”

Analisis *cost-volume-profit* berkaitan dengan perilaku kos yang terdiri dari kos, kos variabel, dan kos semivariabel. kos semivariabel harus dikelompokkan lagi ke dalam kostetap dan kos variabel karena analisis *cost-volume-profit* hanya menggunakan kos tetap dan kos variabel. Pemisahan kos ini dilakukan dengan metode-metode, antara lain:

1. *High-Low Method*

Metode ini sering digunakan karena sederhana dalam perhitungannya dan mudah dalam penggunaannya. Walaupun mempunyai beberapa kelemahan, seperti pengambilan sampel yang tidak menyeluruh, dan mengabaikan fluktuasi musiman. Perhitungan pemisahan kos dengan metode ini dilakukan dengan prosedur sebagai berikut:

- Mengelompokkan data operasi dan biaya selama waktu tertentu.
- Menentukan tingkat operasi tertinggi dan terendah beserta kos pada jenjang tersebut.
- Menghitung selisih tingkat operasi dan kosnya pada jenjang tertinggi dan terendah.

## 2. *Scattergraph Method*

Metode ini adalah sebuah metode pemisahan kos campuran dengan menentukan hubungan tiap kelompok kegiatan dan kos pada tingkat kegiatan. Hubungan tersebut digambarkan dalam bentuk titik-titik yang tersebar pada bidang tertentu. Dari titik-titik tersebut ditarik suatu garis lurus dan garis lurus ini dianggap sebagai garis kos yang memisahkan antara kos variabel dengan kos tetap.

## 3. *Least Square Method.*

Metode ini adalah metode pemisahan kos campuran (mixed cost) ke dalam kos tetap dan variabel yang secara teoritis paling sempurna. Hal ini disebabkan:

- Metode ini memperhitungkan semua faktor
- Meniadakan unsur subyektivitas.

Tetapi metode ini juga mempunyai kelemahan yaitu apabila ada fluktuasi yang besar antara kegiatan bulan tertentu dengan bulan lain, maka akan didapat jumlah kos per elemen yang kurang tepat. (Hansen dan Mowen, 2005: 82-86)

Analisis *cost-volume-profit*, analisis *break even point* dan analisis *margin of safety* dapat membantu manajemen dalam mengambil keputusan untuk merencanakan dan mengendalikan laba, sehingga dapat menentukan besarnya penjualan, kos dengan laba yang diinginkan. Analisis *break even point* hanya memperlihatkan berapa jumlah penjualan yang harus dicapai agar bisa menutupi kos yang sudah dikeluarkan, sedangkan analisis *cost-volume-profit* memperlihatkan berapa jumlah penjualan yang harus dicapai dengan harga jual tertentu agar dapat menutupi kos yang sudah dikeluarkan dan menghasilkan laba yang diinginkan perusahaan. Dalam pengimplementasian analisis *cost-volume-profit*, pihak manajemen harus memperhatikan dampak dari perubahan kos tetap dan kos variabel terhadap laba, dampak perubahan harga jual terhadap laba. Dengan adanya analisis *cost-volume-profit*, perusahaan dapat menganalisis dampak pengambilan terhadap laba, dan membuat perencanaan laba yang optimum.

### **1.6 Metoda Penelitian**

Metoda penelitian yang digunakan adalah metoda deskriptif analisis yang bertujuan untuk menggambarkan objek penelitian sebenarnya dengan cara penelitian lapangan (*field research*) dan penelitian kepustakaan (*library research*) guna mengumpulkan data yang relevan dan tersedia kemudian disusun, diolah, dipelajari, dan dianalisis lebih lanjut.

### 1. Penelitian Lapangan (*field research*)

Yaitu penelitian yang dilakukan terhadap objek penelitian secara langsung guna mengolah data primer yang diperlukan.

Teknik penelitian dapat dilakukan dengan cara:

#### a) Observasi

Dilakukan dengan cara mengamati langsung objek yang diteliti.

Hal yang akan diobservasi adalah volume penjualan perusahaan tahun 2006, kos yang terjadi dalam perusahaan selama tahun 2006, tahap-tahap produksi yang dilakukan perusahaan.

#### b) Wawancara

Yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan cara tanya jawab dengan pimpinan perusahaan dan staf yang berwenang yang ditunjuk yang berhubungan dengan masalah yang diteliti (sebanyak 3 divisi atau bagian dalam perusahaan yaitu: bagian keuangan, bagian produksi, dan bagian akuntansi).

Hal yang akan ditanyakan dalam wawancara adalah:

#### 1. Pimpinan perusahaan (1 orang) - Bapak Yunus Saputra

- Bagaimana sejarah perusahaan dan struktur organisasinya?
- Bagaimanakah cara perusahaan melakukan perencanaan laba optimum selama ini?
- Apakah selama ini perencanaan tersebut cukup berhasil dalam mencapai target laba yang diharapkan oleh perusahaan?

## 2. Bagian produksi (3 orang)

Terdiri dari 1 orang kepala bagian produksi (Bapak Boy), 2 orang karyawan bagian produksi (Bapak Yogi Kusnandar dan Bapak Anthony).

- Struktur kos apa saja yang terjadi dalam perusahaan selama proses produksi sampai produk tersebut didistribusikan selama tahun 2005 dan tahun 2006?
- Apakah perusahaan sudah menggolongkan kos tersebut ke dalam kos tetap dan kos variabel?
- Bagaimana proses produksi yang dilakukan perusahaan dalam menghasilkan produk-produknya selama ini?
- Berapakah jam kerja mesin dalam aktivitas produksi produk setiap bulannya selama periode tahun 2005 dan tahun 2006?

## 3. Bagian keuangan (2 orang)

Terdiri dari 2 orang karyawan bagian keuangan (Ibu Elsa Ferliana dan Ibu Ellyana).

- Struktur kos apa saja yang terjadi dalam perusahaan selama proses produksi sampai produk tersebut didistribusikan selama tahun 2005 dan tahun 2006?

- Apakah perusahaan sudah menggolongkan kos tersebut ke dalam kos tetap dan kos variabel?
  - Bagaimana pendapatan yang diperoleh perusahaan dari penjualan produk perusahaan selama tahun 2005 dan tahun 2006?
  - Berapakah komposisi penjualan masing-masing produk perusahaan selama tahun 2005 dan tahun 2006?
  - Berapakah persentase target laba yang direncanakan ingin dicapai oleh perusahaan selama untuk tahun 2006 dan tahun 2007?
4. Bagian akuntansi (2 orang)

Terdiri dari 1 orang *Chief Accounting* (Ibu Lydia) dan 1 orang karyawan bagian akuntansi (Ibu Ika Winaryah).

- Berapakah persentase target laba yang direncanakan ingin dicapai oleh perusahaan selama untuk tahun 2006 dan tahun 2007?
- Bagaimana volume penjualan perusahaan dalam bentuk unit dan Rupiah selama tahun 2005 dan tahun 2006?
- Apakah jumlah pendapatan yang diperoleh sudah dapat menutupi jumlah kos yang dikeluarkan dalam proses produksi?

## 2. Penelitian Kepustakaan (*library research*)

Yaitu penelitian dengan membaca literatur-literatur baik melalui buku-buku teks maupun bahan-bahan lain yang dapat dipergunakan dalam penyusunan skripsi.

### **1.7 Lokasi dan Waktu Penelitian**

Penulis melakukan penelitian pada “PT Jaya Sentosa”, yang berlokasi di Jalan Sadang Rahayu No. 39-A, Bandung dengan nomor telepon (022) 5417947; (022) 5417951; (022) 5417952; (022) 5417954. Waktu yang dipergunakan dalam penelitian dimulai pada bulan September 2008 sampai dengan Januari 2009 . Penulis memilih PT Jaya Sentosa karena perusahaan ini belum pernah melakukan analisis *cost-volume-profit* dalam perencanaan labanya. Biasanya PT Jaya Sentosa memperkirakan besarnya laba yang ingin dicapai berdasarkan pengalaman tahun sebelumnya dan hanya memperkirakan saja laba tersebut yang biasanya lebih tinggi dari tahun sebelumnya. (sebelumnya penulis sudah bertanya dalam wawancara dengan pihak staff yang ditunjuk perusahaan). Jadi penulis ingin mencoba membantu pihak manajemen dalam upaya merencanakan laba perusahaan dengan menggunakan analisis CVP, sehingga dapat melihat apakah analisis CVP dapat digunakan dalam pencapaian perencanaan laba yang optimum pada PT Jaya Sentosa.

