

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Era globalisasi membawa tantangan baru berupa kompetitor dalam bidang usaha yang sifatnya mancanegara, membuat perusahaan melalui pihak manajemennya harus memikirkan perencanaan laba yang lebih baik lagi dari berbagai sisi. Pihak manajemen haruslah dapat mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan seefektif dan seefisien mungkin supaya dapat menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang kelangsungan hidup perusahaan tersebut.

Perencanaan laba yang baik di dalam perusahaan dapat terlihat dari pencapaian pihak manajemen dalam pengelolaan laba perusahaan, salah satunya melalui proses perencanaan laba jangka pendek. Supriyono (1993) mengatakan bahwa keberhasilan manajemen di dalam laba jangka pendek dapat dilihat dari apakah laba yang diperoleh lebih besar atau lebih kecil dibandingkan dengan rencana laba yang dianggarkan, atau standar laba, atau paling tidak laba pada periode sebelumnya. Hal tersebut dapat memperlihatkan kinerja manajemen dalam menjalankan siklus operasi perusahaan secara jangka pendek, untuk menentukan strategi perusahaan dalam jangka panjang.

Untuk menentukan strategi pengelolaan jangka pendek yang direncanakan perusahaan, manajemen akan dihadapkan dengan keputusan penentuan harga jual produk. Perencanaan yang baik dapat membantu dalam penaksiran tingkat laba jangka pendek yang akan didapat perusahaan, sehingga laba jangka pendek

yang didapat lebih optimal. Untuk mencapai laba jangka pendek yang optimal (dalam perencanaan laba maupun realisasi), manajer dapat menggunakan langkah-langkah berikut:

1. Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan tingkat harga jual yang sesuai dengan laba yang dikehendaki.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Ketiga langkah diatas tidak dapat dilakukan secara terpisah dikarenakan ketiganya mempunyai porsi seimbang dan saling berkaitan dalam pengambilan keputusan dan perumusan kebijakan perusahaan untuk masa yang akan datang.

Untuk merealisasikan langkah-langkah yang dapat digunakan oleh manajer seperti yang diatas, perusahaan dapat menggunakan suatu analisis keuangan yang dinamakan cost-volume-profit analysis. Analisis Cost Volume Profit (CVP) dapat membantu manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba. Cost-Volume-Profit Analysis dapat meneliti perilaku total pendapatan, total biaya, dan laba operasi sebagai perubahan yang terjadi pada tingkat output, harga jual, biaya variabel per unit, atau biaya tetap suatu produk. Analisis ini dapat mengetahui bagaimana laba dan kos berubah sejalan dengan berubahnya volume penjualan. Secara lebih spesifik, analisis ini melihat pengaruh perubahan kos variabel, kos tetap, harga penjualan, volume penjualan, dan bauran produk yang dijual terhadap perubahan laba.

Terjadinya perubahan nilai pos yang satu untuk mengestimasi perubahan nilai pos yang lainnya seperti yang diterapkan dalam analisis biaya-volume-laba ini dinamakan pula dengan analisis sensitivitas. Secara lebih detail, analisis biaya-volume-laba melakukan analisis sensitivitas dengan menguji dampak berbagai tingkat harga atau biaya terhadap laba. Hansen dan Mowen (2005) menambahkan bahwa Cost-Volume-Profit Analysis juga dapat mengatasi banyak isu lain, seperti jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai impas, dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas, dan dampak kenaikan harga terhadap laba.

Untuk mengimplementasikan analisis ini, pihak manajemen perlu mengklasifikasikan data-data kos berdasarkan perilakunya. Berdasarkan perilakunya, kos dibedakan menjadi kos tetap (fixed cost), kos variabel (variable cost), dan kos semivariabel (mixed cost).

Setelah implementasi perilaku kos dilakukan, barulah penerapan CVP dapat dilakukan. Elemen analisis biaya-volume-laba seperti analisis titik impas (Break Event Point Analysis yang merupakan suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol) dapat sangat berguna bagi perusahaan dalam menentukan kinerja yang akan dilakukan perusahaan. Dengan melakukan analisis break event, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, analisis break event merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajer dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang akan memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba di masa yang akan

datang. Ada pula, analisis margin of safety yang dapat memberikan perkiraan kepada pihak manajerial mengenai tingkat keamanan yang harus dicapai oleh perusahaan mengenai seberapa jauh volume penjualan boleh turun dari yang dianggarkan oleh perusahaan hingga di titik perusahaan tidak merugi. Salah satu analisis yang termasuk dalam analisis CVP adalah analisis operating leverage. Kegunaan analisis ini adalah untuk mengukur seberapa besar biaya tetap yang dimiliki oleh perusahaan, prosentase perubahan dalam pendapatan operasi terhadap persentase perubahan volume penjualan, maupun hubungan laba bersih dengan laba.

Cost-Volume-Profit Analysis ideal untuk diterapkan dalam industri impor barang jadi. Dalam bisnis impor, perusahaan wajib menyeimbangkan antara harga jual, biaya pengadaan barang dan volume barang yang dikirim dalam peti kemas agar dapat memperoleh laba yang diharapkan.

Huarong Imports, Ltd. Merupakan suatu perusahaan yang bergerak dalam bidang impor barang jadi berupa tas, sepatu, dan sandal. Perencanaan laba perusahaan yang sebelumnya tidak menggunakan analisis CVP akan sulit dalam menentukan kisaran margin kontribusi perusahaan, seberapa besar volume penjualan minum yang perlu dijual perusahaan sehingga perusahaan tidak merugi, alternatif cara yang dapat membantu tercapainya target penjualan, realisasi laba yang realistis dengan skenario bisnis terbaik yang dapat dilakukan perusahaan. Penerapan analisis CVP akan sangat membantu pihak manajerial dalam menjawab pertanyaan-pertanyaan tersebut dan melakukan penilaian kinerja perusahaan saat ini untuk perencanaan perusahaan kedepannya menjadi lebih baik. Dengan

menerapkan analisis CVP didalam perusahaan, kita dapat memiliki beberapa keuntungan antara lain:

1. Penerapan Margin Kontribusi

Perhitungan ini dapat menjelaskan keuntungan yang didapat dari operasi penjualan per unit barang sehingga perusahaan dapat mengetahui pengaruhnya terhadap biaya tetap yang terjadi pada perusahaan.

2. Analisis Titik Impas

Setelah adanya perhitungan mengenai margin kontribusi yang dimiliki oleh perusahaan, analisis ini dapat menghitung tingkat minimum volume penjualan barang agar perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan.

3. Margin of Safety

Ketika perusahaan telah menentukan berapa estimasi volume penjualan yang akan dicapai, maka analisis ini akan berfungsi dalam melakukan penilaian mengenai berapa besar penurunan volume penjualan yang dapat dialami perusahaan hingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

4. Operating Leverage

Analisis ini akan melakukan penilaian mengenai perbandingan perubahan yang dapat dicapai perusahaan antara keuntungan yang didapat dari operasi (margin kontribusi) dengan laba bersih. Ini dimaksudkan agar

perusahaan mengetahui seberapa besar pengaruh yang dicapai ketika margin kontribusi mengalami kenaikan terhadap laba bersih perusahaan.

5. Analisis Sensitivitas

Analisis ini akan berkaitan dengan bagaimana perusahaan dapat meningkatkan laba jangka pendek perusahaan berdasarkan beberapa skenario bisnis yang dapat terjadi berkaitan pula dengan pengaruh signifikansi perubahan pada tingkat output, harga jual, biaya variabel per unit, atau biaya tetap suatu produk. Dengan begitu analisis ini akan dapat melihat pengaruh perubahan naik turunnya kos variabel, kos tetap, harga penjualan, dan volume penjualan yang dijual terhadap perubahan laba.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada Huarong Imports, Ltd. dengan judul: “Penerapan Cost-Volume-Profit Analysis Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek pada Huarong Co, Ltd.”

1.2 Rumusan Masalah

Untuk mengaplikasikan cost-volume-profit analysis sebagai alat perencanaan laba jangka pendek perusahaan, maka berdasarkan paparan yang ditunjukkan di atas, maka yang menjadi rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

Bagaimana pengklasifikasian kos yang terjadi di dalam perusahaan?

Bagaimana penerapan cost-volume-profit analysis dalam membantu manajemen merencanakan laba jangka pendek perusahaan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diidentifikasi di atas, maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengidentifikasi perilaku kos yang terjadi di dalam perusahaan.
2. Untuk menerapkan cost-volume-profit analysis dalam membantu manajemen merencanakan laba jangka pendek perusahaan.

1.4 Manfaat Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan oleh penulis, diharapkan penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi:

1. Perusahaan
Diharapkan dari hasil penelitian ini sedikit banyak bisa memberikan kontribusi pemikiran yang selanjutnya dapat membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek perusahaan.
2. Peneliti Lain
Diharapkan dapat menjadi referensi bagi pihak lain yang akan melakukan penelitian dengan topik yang serupa. Selain itu, diharapkan juga dapat menambah pengetahuan mengenai peranan cost-volume-profit analysis dalam merencanakan laba jangka pendek perusahaan.