

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Akuntansi manajerial berkaitan dengan penyediaan informasi untuk manajer yaitu orang-orang di dalam organisasi yang mengarahkan dan mengendalikan operasi organisasi. Pihak manajer dituntut untuk bisa menganalisis situasi bisnis dan masalah perekonomian sehingga mampu untuk mengambil keputusan yang tepat.

Dalam menjalankan aktivitasnya perusahaan harus berpedoman terhadap rencana dan tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sehingga perencanaan merupakan dasar yang menekankan fungsi pengendalian perusahaan untuk menetapkan tujuan suatu perusahaan. Banyak perusahaan yang menekankan pada besar kecilnya laba yang dapat dicapai, maka diperlukan analisa atas komponen-komponen laba itu sendiri.

Laba dipengaruhi tiga faktor, yaitu volume penjualan, harga jual produk, dan biaya. Biaya menentukan harga jual sesuai dengan tingkat harga yang hendak dicapai, harga jual mempengaruhi biaya yang diperlukan dalam proses produksi.

Tujuan dari suatu perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang optimal sehingga salah satu perencanaan yang dibuat pihak manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan

perencanaan biaya. Untuk membuat perencanaan laba yang baik, maka diperlukan alat bantu berupa analisis *cost-volume-profit* (biaya-volume-laba)

Menurut Garrison dkk. Terjemahan Hinduan (2008:322) analisis *cost-volume-profit* (biaya-volume-laba) adalah satu dari beberapa alat yang sangat berguna bagi manajer dalam memberikan perintah. Alat ini membantu mereka memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume dan laba dalam organisasi dengan memfokuskan pada interaksi antara lima elemen:

1. Harga produk.
2. Volume atau tingkat aktivitas.
3. Biaya variabel per unit.
4. Total biaya tetap.
5. Bauran produk yang dijual.

Karena analisis *cost-volume-profit* membantu manajer mengerti hubungan timbal balik antar biaya-volume-laba, alat ini sangat penting dalam berbagai keputusan bisnis.

Salah satu elemen analisis *cost-volume-profit* ( biaya-volume-laba ) yang penting adalah analisis titik impas ( *break event point* ). Analisis *break event* adalah 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). Dengan melakukan analisis *break event*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan 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.

Analisis *cost-volume-profit* ( biaya-volume-laba ) dapat membantu CV. Jaya Makmur Lestari yang bergerak dalam bidang rajut *makloon*, meskipun bidang usahanya masih terbilang kecil dan membuat target laba hanya kisaran jumlahnya ( dalam rupiah ) saja tanpa tahu seberapa banyak kuantitas yang harus dicapai agar mencapai titik impas dan seberapa banyak kuantitas yang harus diproduksi untuk mencapai target laba yang mereka inginkan, sehingga membuat penulis tertarik untuk mengulasnya dengan judul analisis *cost-volume-profit* ( biaya-volume-laba ) terhadap perencanaan laba : studi kasus pada CV. Jaya Makmur Lestari.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah yang diuraikan, maka identifikasi masalah dalam penulisan ini adalah bagaimana merencanakan laba dengan menggunakan analisis *cost-volume-profit* ( biaya-volume-laba ) pada CV. Jaya Makmur Lestari.

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui pada tingkat penjualan dan kuantitas berapakah perusahaan akan mencapai titik impas ( *break event point* ).

- b. Untuk mengetahui pada tingkat produksi berapakan perusahaan bisa mencapai target labanya.

#### **1.4 Kegunaan Penelitian**

Adapun manfaat penelitian ini dapat memberikan kontribusi kepada perusahaan dan dapat membantu manajemen dalam perencanaan laba dimasa yang akan datang. Bagi penulis dan pembaca dapat menambah pengetahuan bagaimana *cost-volume-profit* ( biaya-volume-laba ) dapat digunakan dalam perencanaan laba.