

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan pasti memiliki tujuan yang hendak dicapai, salah satunya yaitu mendapatkan laba yang maksimal dan dapat bertahan dalam persaingan yang ada dewasa ini. Manajemen yang baik yaitu manajemen yang mampu merencanakan dan mengelola aktivitas perusahaan secara tepat dan sesuai dengan tujuan perusahaan, sehingga perusahaan mampu menghadapi persaingan yang ada. Manajemen selain dituntut untuk mengkoordinasikan penggunaan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien, juga dituntut untuk menghasilkan suatu keputusan yang menunjang pencapaian tujuan perusahaan, serta mempercepat perkembangan perusahaan.

Manajemen hendaknya dapat berpikir kritis dalam mengambil setiap keputusan, agar setiap keputusan yang diambil dapat berguna bagi perusahaan dan dapat membuat perusahaan menjadi lebih maju. Kemampuan berpikir kritis inilah yang dapat mengantisipasi hal-hal yang harus dilakukan perusahaan untuk dapat bertahan dan berkembang dalam situasi persaingan pasar yang selalu meningkat. Manajemen hendaknya mempertimbangkan dan menilai suatu keputusan, agar keputusan tersebut memberikan hasil yang maksimal terhadap pencapaian tujuan perusahaan dalam perkembangan perusahaan.

Manajer dalam suatu perusahaan dituntut untuk dapat mengelola perusahaan yang dipimpinnya sebaik mungkin. Salah satu faktor yang harus diperhatikan adalah tujuan utama yang hendak dicapai oleh perusahaan tersebut. Manajer yang kompeten dalam mengelola suatu perusahaan dapat menentukan berhasil atau tidaknya perusahaan tersebut. Manajer dituntut untuk dapat melihat kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi maupun kesempatan-kesempatan atau peluang-peluang yang ada di masa yang akan datang, jangka pendek maupun panjang. Tugas manajemen adalah merencanakan masa depan perusahaan agar

sedapat mungkin semua kemungkinan dan kesempatan dapat direncanakan. Suatu perusahaan dituntut efisien dan ekonomis serta dapat mengantisipasi perkembangan yang terjadi di masa yang akan datang, karena dalam persaingan global hanya perusahaan yang menjalankan kegiatan operasi secara efisien, ekonomis dan produktif yang mampu memenangkan persaingan. Manajer perlu memahami dengan benar masalah yang berkaitan dengan pembiayaan terutama mengenali perilaku biaya.

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

Manajemen perlu membuat perencanaan laba. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan 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. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Analisis *break even* adalah suatu alat bantu yang diperlukan agar perencanaan laba dapat dilakukan secara memadai. 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).

Manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian dengan melakukan analisis *break even*. Analisis tersebut juga dapat mengukur seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, analisis *break even* merupakan alat yang efektif dalam menyajikan

informasi bagi manajemen untuk keperluan perencanaan laba, sehingga manajemen dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba di masa yang akan datang.

Mengingat pentingnya analisis *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 “Matahari” Photo Cirebon).

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah disampaikan di atas, peneliti bermaksud mengidentifikasi pengaruh perilaku biaya terhadap kinerja manajemen. Adapun rangkaian analisis yang akan dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Apakah “Matahari” Photo Cirebon telah mengikuti konsep *cost behavior* dalam melakukan penggolongan biaya?
2. Apakah “Matahari” Photo Cirebon telah menggunakan analisis biaya volume laba dalam hal perencanaan laba untuk ke depannya?
3. Berapa besar volume penjualan “Matahari” Photo Cirebon yang harus dicapai agar perusahaan mencapai tingkat *break even*?
4. Seberapa besar *margin of safety* bagi “Matahari” Photo Cirebon agar tidak mengalami kerugian?
5. Berapakah besarnya tingkat *operating leverage* yang dicapai oleh “Matahari” Photo Cirebon?

1.3 Maksud dan Tujuan Penelitian

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

1. Untuk mengetahui apakah “Matahari” Photo Cirebon telah melakukan penggolongan biaya secara tepat sesuai dengan konsep *cost behavior*?
2. Untuk mengetahui *break even point* pada kegiatan operasional “Matahari” Photo Cirebon.
3. Untuk mengetahui jumlah volume penjualan “Matahari” Photo Cirebon pada tingkat laba yang direncanakan.
4. Untuk mengetahui berapa tingkat *margin of safety* pada tahun yang dijadikan objek penelitian.
5. Untuk mengetahui berapa tingkat *operating leverage* yang dicapai oleh “Matahari” Photo Cirebon.

1.4 Kegunaan Penelitian

Dengan adanya penelitian proposal ini, maka diharapkan agar dapat memberikan manfaat.

1. Bagi peneliti
 - Menjadi pengalaman 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. Perusahaan
 - Kesimpulan dari hasil penelitian ini diharapkan sedikit banyak dapat memberikan input dalam rangka perbaikan dan pengembangan perusahaan.

3. Masyarakat umum

- Dapat dijadikan sebagai pengetahuan tambahan terutama dalam bidang pengendalian manajemen.
- Dapat dijadikan sebagai salah satu contoh proposal apabila ada pihak-pihak lain yang membutuhkan.

1.5 Kerangka Pemikiran

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. Perencanaan yang baik akan memungkinkan manajemen perusahaan untuk bekerja dengan lebih efisien dan efektif.

Manajemen dituntut untuk mampu bertindak kritis terhadap semua keputusan yang diambilnya dalam usaha mempertahankan hidup serta memajukan perusahaan. Setiap keputusan yang diambil manajemen akan berpengaruh terhadap keberhasilan perusahaan. Laba merupakan salah satu indikator keberhasilan dari suatu perusahaan.

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

Terdapat tiga faktor yang dapat mempengaruhi laba, antara lain:

- a. Harga Jual Produk
- b. Total Biaya
- c. 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. Analisis ini 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.

Perencanaan laba dengan analisis *break even* merupakan hal yang penting bagi perusahaan-perusahaan yang ada pada era pembangunan dan perbaikan sekarang ini. Perencanaan ini sangat penting untuk mempertahankan keberadaan perusahaan dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat pada era globalisasi dewasa ini. Penggunaan analisis *break even* secara tepat, dapat membuat perencanaan laba dilakukan secara efektif, artinya perencanaan laba sesuai dengan kemampuan sumber daya yang dimiliki perusahaan, sehingga pencapaian anggaran perusahaan akan sesuai dengan realisasi yang terjadi.

1.5.1 Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada “Matahari” Photo yang berlokasi di Jl. Kanggraksan no.43 Cirebon. Penelitian ini dilaksanakan dari bulan September 2010 sampai dengan selesai.

1.5.2 Skema Kerangka Pemikiran:

Faktor – faktor yang mempengaruhi laba

