

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Perkembangan ekonomi dunia yang begitu pesat mempertajam persaingan bisnis yang menambah semakin rumitnya strategi perusahaan dalam merencanakan laba. Perekonomian Indonesia sudah terbuka, dimana pengusaha Indonesia tidak hanya bersaing dengan pengusaha dalam negeri tetapi juga pengusaha luar negeri. Dengan keadaan pertumbuhan ekonomi yang semakin sulit membuat Indonesia tidak terlepas dari pengaruh globalisasi ekonomi.

Selain itu Indonesia pada pertengahan tahun 2013 dari bulan Juni ke bulan Juli mengalami kenaikan inflasi yang signifikan yakni dari 5.90 % menjadi 8.61 % ([www.bi.go.id](http://www.bi.go.id)). Laju inflasi yang signifikan ini cukup menggoncang pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Dengan meningkatnya laju inflasi di Indonesia membuat perusahaan kesulitan untuk memperoleh laba yang optimum. Menurut Suwardjono (2009:74), laba adalah selisih bersih antara pendapatan ditambah untung dan biaya ditambah rugi. Laba sebenarnya mengandung makna bersih atau neto yaitu sebagai *net income* atau penghasilan bersih untuk suatu perioda.

Setiap perusahaan mengharapkan laba yang terus meningkat setiap tahunnya agar perusahaan dapat terus berkembang serta kesejahteraan karyawannya tetap terjaga. Langkah awal perusahaan dalam melakukan pengendalian dan analisis Biaya-Volume-Laba yaitu dengan menentukan titik impas atau *break even*. Menurut Garrison, Noreen, dan Brewer (2006:334) mendefinisikan titik impas sebagai tingkat

penjualan di mana laba perusahaan sama dengan nol. Setelah mengetahui titik impas maka langkah selanjutnya adalah mengetahui volume penjualan perusahaan dalam satu periode. Apabila perusahaan menggunakan metode yang tidak tepat, maka perusahaan akan mengalami kesulitan dalam menghadapi berbagai masalah yang mengakibatkan perencanaan laba kurang maksimal. Maka dapat disimpulkan bahwa laba yang optimum akan diperoleh perusahaan apabila perusahaan mampu mengelola biaya-biaya yang dikeluarkan dengan baik dan melakukan pengendalian serta analisis dalam biaya-volume-laba.

Berdasarkan penelitian terdahulu memberikan penjelasan mengenai analisis biaya-volume-laba. Berikut ini adalah hasil-hasil penelitian terdahulu:

Penelitian terdahulu dari Ricky Budiman Samahati (2013) yang meneliti tentang “Analisis Biaya, Volume, Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba pada Hotel Sedona Manado” mengemukakan bahwa dengan menerapkan analisis biaya-volume-laba sebagai alat bantu dalam perencanaan laba, Hotel Sedona Manado dapat mengetahui volume penjualan minimum, titik *break even*, dan *margin of safety* sehingga bisa terhindar dari kerugian.

Penelitian terdahulu oleh Ressa Ismail (2013) yang meneliti tentang “Hubungan Biaya-Volume-Laba pada Perum Bulog Sub Divre Wilayah 1 Ternate” mengungkapkan bahwa analisis biaya-volume-laba merupakan salah satu dari beberapa alat yang berguna bagi manajemen dalam memberikan perintah. Alat ini membantu dalam memahami hubungan timbal balik antara biaya-volume-laba dalam organisasi dengan memfokuskan pada interaksi antara lima elemen: harga produksi, volume atau tingkat aktivitas, biaya variabel, total biaya tetap dan bauran produk yang dijual.

Penelitian terdahulu lainnya dari Dini Septiantoro (2012) yang meneliti tentang “Perencanaan Laba Berdasarkan Analisis Biaya Volume Laba pada CV Jarwo Tirta Murni di Samarinda” menunjukkan dari hasil penelitiannya bahwa dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba perusahaan menaikkan harga jual produk dari tahun sebelumnya sehingga CV Jarwo Tirta Murni dapat mencapai peningkatan laba yang besar pada tahun selanjutnya.

Penelitian terdahulu berikutnya oleh Prisma Nohandhini (2013) yang meneliti tentang “Analisis Perencanaan Laba dengan Penerapan Metode *Cost-Volume-Profit* pada PG Rajawali I Unit PG Kribet Baru Malang” berpendapat bahwa penerapan metode *cost-volume-profit* merupakan metode yang tepat dalam hal perencanaan laba pada PG Kribet Baru. Hal ini dikarenakan dalam analisis *cost-volume-profit* terdapat dasar-dasar analisis *contribution margin*, analisis *break even point*, analisis *margin of safety*, analisis *degree of operating leverage*, serta pemanfaatan dalam perencanaan dengan analisis target laba.

Selanjutnya, penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Selfinta B Sihombing (2013) yang meneliti tentang “Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba PT. Bangun Wenang Beverages Company” mengatakan bahwa laba terutama dipengaruhi oleh beberapa faktor yang saling berkaitan satu sama lain yakni harga persatuan, volume penjualan, komposisi produk yang dijual, biaya variabel persatuan dan total biaya tetap. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi mempengaruhi biaya.

Berdasarkan fenomena-fenomena yang terjadi, teori-teori yang ada dan penelitian yang dilakukan sebelumnya, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai manfaat analisis Biaya-Volume-Laba dalam merencanakan laba optimum suatu perusahaan. Penulis tertarik melakukan penelitian pada Perusahaan “X” yang bergerak dalam bidang industri pangan. Perusahaan “X” memproduksi sambal bawang di Tasikmalaya. Tasikmalaya merupakan salah satu kota yang terkenal dengan berbagai macam kerajinan. Di antaranya ada kerajinan payung, kelom dan bordir. Banyak wisatawan dari berbagai kota yang meminati kerajinan tersebut untuk dijadikan oleh-oleh khas Tasikmalaya. Selain kerajinan-kerajinan tersebut, di kota Tasikmalaya terkenal juga dengan wisata kuliner mie baso. Pedagang mie baso di Tasikmalaya sudah ada sejak tahun 1970 an. Banyak penduduk kota Tasikmalaya membuka usaha mie baso dari toko-toko hingga gerobak-gerobak pinggir jalan yang semakin menjamur sampai saat ini. Pedagang mie baso memanfaatkan hari liburan sebagai kesempatan untuk meraup keuntungan sebesar-besarnya. Maka dari itu kebutuhan akan sambal bawang menjadi sangat utama dalam menikmati mie baso. Dengan adanya peluang yang besar bagi produsen dalam memproduksi sambal bawang di Tasikmalaya, membuat Perusahaan “X” antusias menjalankan bisnis ini.

Sampai saat ini Perusahaan “X” belum menerapkan analisis Biaya-Volume-Laba pada perusahaannya. Laba Perusahaan “X” mengalami fluktuasi sehingga hasil penjualan yang dicapai tidak sesuai dengan target perusahaan. Dengan menerapkan analisis Biaya-Volume-Laba diharapkan membantu perusahaan dalam menaikkan target penjualan sehingga laba yang di capai Perusahaan “X” dapat optimum. Sehingga dari masalah yang timbul memotivasi penulis untuk menganalisis Biaya-Volume-Laba dalam perusahaan ini.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis perlu melakukan penelitian guna menyusun skripsi sebagai tugas akhir dengan judul: **“Manfaat Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Optimum: Studi Kasus Pada Perusahaan “X” Tasikmalaya”**.

### **1.2. Identifikasi Masalah**

Berdasarkan penjelasan di atas mengenai latar belakang penelitian, maka penulis dapat mengidentifikasi rumusan masalah sebagai berikut:

1. Berapa besar volume penjualan Perusahaan “X” pada titik *break even* ?
2. Berapa besar volume penjualan Perusahaan “X” pada tingkat laba yang direncanakan?
3. Berapa besar tingkat *margin of safety* pada Perusahaan “X” ?
4. Berapa besar tingkat *operating leverage* pada Perusahaan “X” ?
5. Bagaimanakah manfaat analisis Biaya-Volume-Laba dalam membantu perencanaan laba optimum pada Perusahaan “X” ?

### **1.3. Maksud dan Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka maksud dan tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui besarnya volume penjualan Perusahaan “X” pada titik *break even*.
2. Untuk mengetahui besarnya volume penjualan Perusahaan “X” pada tingkat laba yang direncanakan.
3. Untuk mengetahui besarnya tingkat *margin of safety* pada Perusahaan “X”.

4. Untuk mengetahui besarnya tingkat *operating leverage* pada Perusahaan “X”.
5. Untuk mengetahui manfaat penerapan analisis Biaya-Volume-Laba dalam membantu perencanaan laba optimum pada Perusahaan “X”.

#### **1.4. Manfaat Penelitian**

Penelitian yang dilakukan ini diharapkan dapat berguna bagi pihak-pihak sebagai berikut:

##### 1. Bagi Penulis

- Sebagai salah satu syarat untuk menempuh ujian Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi Universitas Kristen Maranatha.
- Dari penelitian ini penulis mendapatkan wawasan, pengetahuan, dan kemampuan di bidang akuntansi mengenai akuntansi manajemen khususnya tentang analisis biaya-volume-laba.
- Sebagai sarana yang tepat dalam menerapkan ilmu ekonomi yang diperoleh penulis selama di bangku kuliah dengan praktik di lapangan.

##### 2. Bagi Perusahaan

- Dari hasil penelitian ini diharapkan sedikit banyak bisa memberikan kontribusi pemikiran dan masukan bagi manajemen perusahaan dalam menganalisis biaya-volume-laba mengenai target penjualan serta perencanaan laba yang diinginkan.

##### 3. Bagi Pembaca

- Menambah wawasan serta pengetahuan bagi para pembaca terutama dalam menganalisis biaya-volume-laba dan bisa menjadi referensi untuk penelitian berikutnya.