

BAB I

PENDAHULUAN

1. Latar Belakang

Keadaan perekonomian yang semakin kompleks dan perubahan yang semakin cepat menyebabkan banyaknya perkembangan pemikiran dan peran dalam segala bidang, diantaranya adalah pengelolaan dan pengendalian dalam bidang keuangan. Berdasarkan pengelolaan dan pengendalian bidang keuangan tersebut manajer sering dihadapkan pada berbagai masalah. Pihak manajemen selain dituntut untuk dapat mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien, juga dituntut untuk membuat keputusan manajerial guna menunjang tercapainya tujuan perusahaan secara efektif dan efisien (Radhika; 2013).

Kondisi tersebut tentunya menuntut manajer untuk dapat berfikir kritis dalam mengambil setiap keputusan, agar dapat mengikuti perkembangan dan perubahan yang terjadi. Kemampuan berfikir inilah yang dapat membuat satuan unit usaha dapat bertahan dalam situasi persaingan yang cukup ketat, baik persaingan yang kompetitif (*Competitive advantage*) maupun persaingan komparative (*Comparative advantage*). Sehingga nantinya akan mampu bertahan dengan adanya perkembangan serta perubahan yang terjadi saat ini. Selain itu, dalam mengambil keputusan, manajer hendaknya mempertimbangkan dan menilai aspek yang ada, agar

keputusan itu memberi hasil yang maksimal terhadap pencapaian tujuan perusahaan dalam perkembangan perusahaan (Budiwibowo; 2012).

Seorang manajer memerlukan suatu pedoman dalam berfikir untuk menghadapi persaingan yang cukup ketat yang berupa perencanaan, yang memuat langkah-langkah yang akan dan harus ditempuh satuan unit usaha dalam mencapai tujuan perusahaan. Tujuan tersebut diharapkan mampu membantu manajer dalam penafsiran tingkat laba yang akan didapat satuan unit bisnis, sehingga laba yang di peroleh bisa optimal. Menurut Budiwibowo (2012), untuk mencapai laba yang optimal (dalam perencanaan laba dan realisasi), manajer dapat menggunakan langkah-langkah sebagai berikut :

1. Menekan biaya operasional serendah mungkin (melakukan efisiensi) dengan mempertahankan tingkat harga dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mngkin.

Langkah-langkah tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah-pisah atau sendiri-sendiri. Ketiganya (biaya, harga jual dan volume produksi) mempunyai hubungan yang erat dan saling berkaitan dalam mengambil keputusan dan perumusan kebijakan perusahaan dimasa yang akan datang. Biaya menentukan harga jual dan untuk mencapai tingkat laba

yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya (Mulyadi dalam Mei; 2000)

Berdasarkan hal tersebut menurut Radhika (2013), perencanaan yang matang dalam mencapai laba yang maksimal, melibatkan evaluasi yang hati-hati dan cermat dari berbagai tindakan alternatif. Perencanaan yang baik memungkinkan manajemen bekerja lebih efektif dan efisien, mempengaruhi kelancaran dan keberhasilan aktivitas produksi, dan dapat menilai kemampuan manajemen perusahaan itu sendiri.

Pemikiran kritis seorang manajer sangat diperlukan untuk mencapai tujuan perusahaan. 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 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 biaya, volume, dan laba (*cost, volume and profit*). Analisis biaya, volume, dan laba (*cost, volume and profit*) membantu manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba. Laba perusahaan dalam jangka pendek dipengaruhi oleh pendapatan (hasil kali volume penjualan dengan harga jual), biaya variabel dan biaya tetap (Menurut Mulyadi; 2001). Alat analisis ini sangat berguna dalam proses

pembuatan keputusan bisnis untuk menghasilkan laba jangka pendek. Analisis *cost-volume-profit* juga dapat membantu manajer dalam memahami perilaku total biaya, total pendapatan dan laba operasi saat perubahan terjadi dalam tingkat keluaran, harga jual, biaya variabel, atau biaya tetap. Metode ini menggunakan analisa berdasarkan pada variabilitas penghasilan penjualan maupun biaya terhadap volume kegiatan (Wiharjo; 2011).

Atas dasar penjelasan diatas peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang perencanaan laba yang diambil perusahaan dengan mengambil judul “PENDEKATAN PERHITUNGAN *COST, VOLUME, AND PROFIT ANALYSIS* DALAM PERENCANAAN LABA PADA PT. SARITANAM PRATAMA”.

1. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan uraian diatas, maka rumusan masalah yang di kemukakan adalah sebagai berikut :

1. Bagaimanakah hasil pendekatan perhitungan *cost, volume, and profit analysis* dalam perencanaan laba pada PT. Saritanam Pratama?

Mengingat keterbatasan penelitian baik waktu, kesempatan, kemampuan maupun biaya, maka berdasarkan latar belakang masalah diatas, penelitian ini akan meneliti tentang perencanaan laba perusahaan dengan *cost, volume and profit analysis* yang dilakukan setiap tahun selama periode 2009-2013.

1. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah disusun diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui hasil pendekatan perhitungan perencanaan laba dengan menggunakan *cost, volume and profit analysis* pada periode tahun 2009-2013.

2. Manfaat Penelitian

Manfaat yang dapat diperoleh dari hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan.

Diharapkan dari hasil penelitian ini sedikit banyak bisa memberikan kontribusi pemikiran yang selanjutnya dapat membantu manajemen dalam perencanaan laba dimasa yang akan datang.

2. Bagi Akademis

Dapat digunakan sebagai acuan akademis dan untuk menambah perbendaharaan perpustakaan Universitas Muhammadiyah Ponorogo guna membantu mahasiswa untuk menyelesaikan masalah yang sama.

3. Bagi Peneliti

Dapat menambah wawasan dan pengetahuan terkait dengan masalah yang diteliti yaitu *cost, volume and profit analysis* dalam perencanaan laba perusahaan.

4. Bagi Penelitian Yang Akan Datang

Diharapkan bisa dijadikan acuan bagi peneliti yang akan datang, terkait masalah yang sama yakni *cost, volume, and profit analysis* dalam merencanakan laba.