

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Saat ini Indonesia sedang menghadapi perdagangan bebas di mana negara-negara yang tergabung dalam ASEAN, akan memasuki era baru penerapan perdagangan bebas Asia Tenggara, yang berdampak pada perekonomian. Oleh sebab itu pemerintah dan pihak swasta di tuntut untuk terus memproduksi barang dan jasa yang dapat menghasilkan cadangan devisa. Tentunya hal tersebut membutuhkan suatu *Planning, Organizing, Directing, and Controlling* karena ke empat hal ini merupakan unsur penting demi berlangsungnya suatu organisasi, baik *profit seeking organization* maupun *non profit organization* (Selfinta, 2013:182).

Agar selalu siap menghadapi masalah-masalah yang terjadi serta persaingan yang semakin ketat, maka suatu perusahaan di tuntut agar benar-benar bisa membuat perencanaan yang tepat dan cermat, apabila tetap ingin bertahan dan berkompetisi di dalam bisnis yang mereka tekuni. Apabila gagal mengendalikan, maka biaya akan semakin membengkak dengan cepat sehingga dapat di pastikan bahwa kerugianlah yang akan segera terbayang (Selfinta, 2013:182).

Analisis *cost volume profit* (CVP) adalah suatu alat analisis bagi manajemen tentang hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba, dengan menggunakan analisis CVP dapat di ketahui hubungan antara perubahan volume penjualan dan perubahan terhadap harga jual dan

jumlah biaya (biaya tetap dan variabel). Analisis CVP dapat membantu manajer dalam memahami perilaku biaya, total produk, serta laba operasi ketika terjadi perubahan tingkat output, harga jual, biaya variabel, atau biaya tetap. Jadi manajemen dapat menentukan volume penjualan dan bauran produk yang di butuhkan untuk mencapai tingkat laba yang di harapkan dengan sumber daya yang di miliki (Atika dan Ventje, 2014:1671).

Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang di harapkan, volume penjualan di pengaruhi oleh harga jual, sedangkan volume produksi di pengaruhi oleh volume penjualan, dan biaya di pengaruhi oleh volume produksi. Tiga faktor tersebut saling berkaitan satu sama lain. Oleh sebab itu, dalam perencanaan laba jangka pendek, hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan penting, sehingga dalam pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijakan untuk masa yang akan datang, manajemen memerlukan informasi untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang berakibat terhadap hasil penjualan dan laba yang akan datang. Analisis hubungan biaya, volume, laba merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba, untuk membantu manajemen dalam perencanaan penjualan dan laba jangka pendek (Reginaldo, 2013:1639)

Usaha kecil menengah atau sering di singkat UKM merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun daerah,

begitu pula dengan negara Indonesia. UKM merupakan kegiatan ekonomi masyarakat yang berskala kecil, serta memenuhi kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana di atur dalam undang-undang (Tohar, 2001:1).

UD. Rahmat prima ini merupakan bentuk usaha kecil menengah yang bergerak di bidang produksi dan penjualan krupuk mentah. Dengan menganalisis perkembangan keuntungan yang di dapat tiap periode, maka dapat di ketahui kemajuan dari usaha yang di jalankan tersebut. Dari perkembangan keuntungan itu, manajemen dapat mengambil keputusan yang tepat dari analisis perkembangan keuntungan tersebut untuk mengatur produksi dan penjualannya.

Selama ini berdasarkan hasil wawancara peneliti dengan pimpinan UD. Rahmat Prima, menjelaskan bahwa UD. Rahmat prima belum pernah menggunakan perencanaan laba sehingga UD. Rahmat prima selalu mengalami kesulitan untuk mencapai target laba yang di harapkan.

Maka dari itu sangat penting sekali perusahaan dalam merencanakan labanya, karena pada sektor ini merupakan bisnis yang sangat menjanjikan, tetapi apabila manajemen perusahaan tidak di atur dengan cermat maka bukan tidak mungkin dapat mengalami kerugian, supaya perusahaan dapat terus maju dan tidak mengalami gulung tikar, maka sangat di perlukan perhitungan laba yang di rencanakan sejak awal.

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya di tandai dengan besarnya volume penjualan pada perusahaan tersebut, besarnya volume

penjualan mencerminkan besarnya laba yang di peroleh perusahaan tersebut. Bahkan bisa di katakan semakin besar volume penjualan maka semakin besar pula laba yang di peroleh dari perusahaan tersebut, dan semakin besarnya laba mencerminkan kinerja perusahaan yang baik.

Untuk membuat perencanaan laba perlu estimasi-estimasi atau perkiraan-perkiraan, untuk dapat merencanakan laba yang di harapkan, dapat di uraikan dengan bantuan analisis *Break Event Point* yang merupakan sarana untuk merencanakan laba. Hasil dari analisis ini dapat memberikan data atau informasi di mana dapat membantu para pengusaha dalam merencanakan, merumuskan kebijakan dan mengambil keputusan. Oleh karena itu analisis ini merupakan alat untuk merencanakan laba dengan melihat faktor-faktor yang mempengaruhinya. Faktor-faktor yang mempengaruhi analisis biaya-volume-laba yaitu biaya produksi, harga jual produk, dan volume penjualan. Dengan mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhinya perusahaan dapat dengan mudah mengetahui perubahan laba yang akan di capai apabila terdapat perubahan pada biaya, volume penjualan dan harga jual yang akan terjadi.

Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “PERENCANAAN LABA BERDASARKAN ANALISIS BIAYA-VOLUME-LABA PADA UD. RAHMAT PRIMA DOLOPO MADIUN”.

1.2. Perumusan Masalah

Perencanaan merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan karena perencanaan atau *planning* di definisikan sebagai perumusan tujuan beserta program pelaksanaan untuk mencapai tujuan tersebut. Perencanaan akan mempengaruhi secara langsung kelancaran serta keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan.

1. Bagaimana merencanakan biaya tetap dan biaya variabel, serta merencanakan kuantitas penjualan dan harga jual dengan penerapan analisis *Time Least Square* pada UD. Rahmat prima Madiun?
2. Bagaimana merencanakan laba yang di harapkan dengan penerapan analisis Biaya-Volume-Laba pada UD. Rahmat prima Madiun?

1.3. Tujuan Penelitian dan Manfaat Penelitian

1.3.1. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini adalah:

1. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan perencanaan biaya tetap dan biaya variabel, untuk merencanakan kuantitas penjualan dan untuk merencanakan harga jual dengan penerapan analisis *Time Least Square* pada UD. Rahmat Prima Madiun.

2. Untuk menganalisis dan mendeskripsikan perencanaan laba yang di harapkan dengan penerapan analisis biaya-volume-laba pada UD. Rahmat Prima Madiun.

1.3.2. Manfaat Penelitian

Penelitian ini di harapkan mampu memberi manfaat bagi pihak-pihak sebagai berikut:

1. Bagi universitas

Di harapkan memberikan kontribusi dalam hal menambah pengetahuan terutama yang berkaitan dengan analisis biaya-volume-laba.

2. Bagi perusahaan

penelitian ini dapat membantu perusahaan dalam mencapai target penjualan sehingga mendapatkan laba yang di inginkan.

3. Bagi peneliti

Hasil penelitian ini di harapkan dapat menambah pengetahuan tentang analisis biaya-volume-laba dalam merencanakan laba.

4. Bagi peneliti selanjutnya

Diharapkan hasil penelitian ini dapat di jadikan bahan referensi baik bagi penulis maupun bagi pihak yang berkepentingan di masa mendatang.