

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Setiap perusahaan mempunyai peranan penting dalam perekonomian. Berhasil tidaknya suatu usaha dapat dilihat dari kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang. Tujuan perusahaan dalam perekonomian yang semakin berkembang adalah untuk memperoleh laba yang semakin besar sesuai dengan pertumbuhan perusahaan.

Demi tercapainya tujuan manajemen keuangan perusahaan, diperlukan aplikasi ke empat fungsi manajemen, seperti *planning, organizing, directing, and controlling*. Seorang manajer melakukan ke empat fungsi manajemen melalui kegiatan penyusunan perencanaan, berupa strategi, kebijakan, serta anggaran. Manajer keuangan pun merealisasikan serta mengarahkan segala sumber daya untuk melaksanakan strategi, kebijakan, serta anggaran tersebut.

Perencanaan sangat penting bagi suatu perusahaan, karena perencanaan atau *planning* sebagai perumusan tujuan beserta program pelaksanaan untuk mencapai tujuan tersebut. Perencanaan akan mempengaruhi secara langsung pada kelancaran serta keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan. Tercapainya tujuan yang telah dirumuskan sangat tergantung pada kemampuan manajemen dalam menyusun rencana di masa yang akan datang, baik *short-term* atau *long-term*. Perencanaan pada suatu perusahaan akan memberikan sebagian pedoman

atas pelaksanaan kegiatan sehari-hari serta aktivitas mendatang.

Tujuan suatu perusahaan yang berorientasi pada laba (*profit seeking organization*), selain mendapatkan *image*, sangatlah pasti bertujuan untuk mendapatkan laba semaksimal mungkin. Laba merupakan salah satu tolak ukur kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaan. Seperti yang kita ketahui laba merupakan selisih dari pendapatan atas semua biaya yang dikeluarkan selama periode akuntansi.

Menurut Adisaputro dan Anggraini (2011:130), perencanaan laba adalah gambaran keuangan dan naratif mengenai hasil yang diharapkan dari implementasi keputusan. Perencanaan laba ini berhubungan dengan volume penjualan, hasil penjualan, biaya produksi serta biaya operasi perusahaan. Apabila kondisi perusahaan dan perekonomian mengalami perubahan, maka perlu dilakukan analisis dalam merealisasikan laba yang telah direncanakan, agar tidak menyimpang dari perencanaan yang telah disusun. Dalam menghitung perencanaan laba ada berbagai macam biaya yang harus dikeluarkan agar mendapatkan laba sesuai perencanaan yang telah direncanakan.

Menurut Harnanto (2017:22), biaya (*cost*) adalah jumlah uang yang dinyatakan dari sumber-sumber (ekonomi) yang dikorbankan (terjadi dan yang akan terjadi) untuk mendapatkan sesuatu atau mencapai tujuan tertentu. Selanjutnya, menurut Bustami dan Nurlela (2007:207), analisis biaya, volume, dan laba (BVL) adalah suatu analisis untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume, laba dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Analisis BVL sebagai alat bantu yang sangat berguna bagi

manajer untuk memahami hubungan antara biaya, volume dan laba dalam berbagai pengambilan keputusan. Analisis ini memberikan informasi mengenai besarnya penjualan yang harus dicapai. Dalam analisis biaya-volume-laba, teknik analisis yang digunakan, yaitu analisis *break even point*, *contribution margin*, *margin of safety* serta analisis target laba untuk merencanakan laba yang akan datang.

Analisis *break even point* untuk mengetahui keadaan perusahaan di mana jumlah total pendapatan besarnya sama dengan jumlah total biaya atau pengeluaran. *Break even point* menunjukkan keadaan di mana perusahaan tidak mengalami kerugian maupun tidak mendapatkan keuntungan. Analisis *contribution margin* adalah untuk mengetahui jumlah yang tersedia untuk menutupi beban tetap, yang kemudian menjadi laba untuk periode tertentu. Analisis *margin of safety* untuk menghitung jumlah di mana penjualan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Semakin tinggi *margin of safety*, maka semakin rendah risiko untuk tidak balik modal. Analisis target laba digunakan untuk menentukan berapa volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba.

CV. Kreasi Jepara yang beralamat di Jalan Bumi 1, Kelurahan Liliba, kecamatan Oebobo Kupang yang merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang manufaktur dan memproduksi berbagai macam produk, seperti tempat tidur, lemari, pintu, jendela, kosen pintu, kosen jendela, meja makan dan kursinya. Berikut ini data volume penjualan dan harga jual atas semua produk yang diproduksi pada CV. Kreasi Jepara selama 3 tahun dari tahun 2016-2018 :

Tabel 1.1

Data Volume Penjualan Dan Harga Jual Rata-Rata Semua Produk Pada
CV. Kreasi Jepara dari Tahun 2016-2018

No	Nama Produk	Tahun 2016		Tahun 2017		Tahun 2018	
		VP (Unit)	Harga Jual (Rp)	VP (Unit)	Harga Jual (Rp)	VP (Unit)	Harga Jual (Rp)
1	Tempat Tidur	24	2.500.000	20	3.000.000	27	3.000.000
2	Lemari	26	3.000.000	26	3.500.000	23	3.500.000
3	Pintu	49	600.000	53	700.000	48	700.000
4	Jendela	61	200.000	70	250.000	57	250.000
5	Kosen Pintu	44	200.000	48	250.000	44	250.000
6	Kosen Jendela	58	200.000	60	250.000	53	250.000
7	Meja Makan	19	2.700.000	23	2.700.000	21	2.900.000
8	Kursi makan	76	300.000	92	300.000	84	400.000

Sumber : CV. Kreasi Jepara

Berdasarkan Tabel 1.1, dipilih dua macam produk untuk diteliti, yaitu produk meja makan dan kursinya. Meja makan dan kursinya dipilih, karena penjualan atas meja makan memiliki jumlah penjualan yang paling kecil dibandingkan dengan produk lainnya, serta berfluktuasi setiap tahunnya dan untuk kursi, alasan dipilih karena setiap pembelian meja makan disertai dengan pembelian kursinya yang juga berfluktuasi setiap tahunnya. CV. Kreasi Jepara memproduksi meja dan kursi makan secara terus menerus dan menyebabkan semakin tingginya harga jual dan biaya yang dikeluarkan tidak terkendali dengan baik. Namun demikian, jumlah produksi setiap tahunnya selalu habis terjual.

Berdasarkan hasil wawancara dan penjelasan dari Pimpinan CV. Kreasi Jepara, bahwa perusahaan selama ini melakukan perhitungan ataupun pembukuan mengenai laporan keuangan, tetapi belum sesuai standar

akuntansi yang berlaku. Berikut ini adalah data yang menunjukkan perkembangan laba produk meja dan kursi dari tahun 2016-2018 yang diproduksi oleh CV. Kreasi Jepara.

Tabel 1.2

Data Penjualan, Total Biaya, Laba Atas Meja Makan Dan Kursinya Pada CV. Kreasi Jepara Pada Tahun 2016 – 2018

Tahun	Volume Penjualan (Unit)		Harga Jual (Rp)		Total Penjualan (Rp)	Total Biaya (Rp)	Laba (Rp)
	Meja	Kursi	Meja	Kursi			
2016	19	76	2.700.000	300.000	74.100.000	54.407.200	19.792.800
2017	23	92	2.700.000	300.000	89.700.000	66.871.200	22.828.800
2018	21	84	2.900.000	400.000	94.500.000	74.861.000	19.639.000

Sumber : UD. Kreasi Jepara

Tabel 1.2 ini, menunjukkan secara keseluruhan fenomena yang terjadi pada CV. Kreasi Jepara, yaitu peningkatan dan penurunan pada perolehan laba disebabkan oleh berfluktuasinya volume penjualan yang berpengaruh terhadap harga jual yang selalu mengalami kenaikan setiap tahunnya. Dilihat pada tahun 2017 pendapatan laba atas meja dan kursi mengalami peningkatan, tetapi pada tahun 2018 mengalami penurunan kembali, hal ini disebabkan oleh meningkatnya harga jual meja makan dan kursinya. Kenaikan harga jual dipengaruhi oleh meningkatnya biaya-biaya yang dikeluarkan selama masa produksi. Penurunan laba yang terjadi diakibatkan oleh belum tepatnya perencanaan laba yang dilakukan oleh CV. Kreasi Jepara.

Berdasarkan uraian, dirasa perlu untuk melakukan penelitian lebih lanjut dengan judul **“Analisis Biaya, Volume, dan Laba sebagai Perencanaan Laba pada CV. Kreasi Jepara”**

B. Rumusan Masalah

Sesuai latar belakang, dapat dirumuskan beberapa masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana analisis biaya yang dilakukan oleh CV. Kreasi Jepara dalam memproduksi meja makan dan kursinya?
2. Berapa volume penjualan meja dan kursi yang harus diupayakan oleh CV. Kreasi Jepara agar mencapai titik impas atau *break even point* (BEP) dalam unit maupun rupiah?
3. Berapa penjualan meja dan kursi agar CV. Kreasi Jepara mendapatkan laba yang maksimal?

C. Tujuan Penelitian

Sesuai rumusan masalah, dapat dirumuskan beberapa tujuan penelitian sebagai berikut :

1. Untuk menghitung biaya yang dikeluarkan oleh CV. Kreasi Jepara dalam memproduksi meja makan dan kursinya.
2. Untuk mengetahui berapa volume penjualan meja dan kursi yang harus diproduksi untuk mencapai titik impas (BEP) dalam unit dan rupiah.
3. Untuk mengetahui berapa penjualan meja dan kursi agar mendapatkan laba yang maksimal.

D. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi para pihak-pihak lainnya. Adapun manfaatnya, yaitu sebagai berikut :

1. Bagi CV. Kreasi Jepara

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan atau informasi mengenai manajemen perusahaan dapat mengelola perusahaan tersebut menjadi lebih efisien untuk mencapai hasil yang optimal.

2. Bagi Peneliti Lainnya

Hasil penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi masukan dan digunakan sebagai acuan penelitian lebih lanjut atau peneliti sejenis nantinya.