

BAB I

PENDAHULUAN

Dalam penulisan skripsi terdiri dari beberapa tahapan atau bab. Dan dalam bab pertama dari skripsi yang penulis buat ini diawali dengan pendahuluan yang mencakup gambaran umum dalam penyusunan sesuai dengan judul penulis buat yaitu analisis biaya volume laba untuk perencanaan laba pada perusahaan PT. INS GENERAL INDONESIA, di Surabaya. Tahapan dari ringkasan isi dari bab pendahuluan ini dibagi menjadi empat sub bab yaitu latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan manfaat penelitian.

1.1 Latar Belakang Masalah

Skripsi merupakan salah satu karya ilmiah dalam suatu bidang studi yang ditulis mahasiswa program sarjana (S1) pada akhir bidang studi. Karya ilmiah ini merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan studi program dan dapat ditulis berdasarkan hasil penelitian lapangan, hasil pengembangan atau kajian pustaka (Fatin, 2019:1). Penulisan skripsi juga merupakan bagian dari kegiatan pendalaman disiplin ilmu lewat kegiatan tulis menulis bagi mahasiswa program S1. Bahkan karena pentingnya kegiatan ini, kadar kelulusan atau ketuntasan pogram S1 ini ditentukan oleh kualitas hasil skripsi yang disusunnya. Karena skripsi merupakan karya akhir atau karya puncak yang dianggap bisa memberikan indikator kadar pemahaman atau ketercapaian disiplin ilmu mahasiswa yang bersangkutan.

Dalam kesempatan ini penulis membahas tentang analisis biaya volume laba untuk perencanaan laba pada perusahaan, khususnya pada PT. INS GENERAL INDONESIA, di Surabaya sebagai bahan dalam skripsinya. Yang

menjadi alasan penulis adalah ingin mengetahui titik impas pada perusahaan serta jika perusahaan mengalami kerugian kendala apa yang menjadi faktor penyebabnya.

Menurut Kembli, Julie J. Sondakh, Tirayoh (2014) Perencanaan (*Planning*) adalah tindakan yang dibuat berdasarkan fakta dan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang dilakukan dimasa mendatang untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Perencanaan dapat pula berupa alat ukur dan evaluasi atas hasil sesungguhnya. Apabila hasil yang sesungguhnya tidak sesuai dengan apa yang direncanakan, maka manajemen harus mengevaluasi ketidaksesuaian tersebut dan mengambil tindakan yang diperlukan untuk mengatasinya. Perencanaan juga sebagai alat pengendalian terhadap kegiatan yang akan dilaksanakan perusahaan. Dengan demikian perencanaan memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang semua kegiatan perusahaan. Dalam dunia bisnis yang penuh dengan tantangan dan rintangan, persaingan bisnis semakin sulit, terutama bagi perekonomian negara kita. Dengan perkembangan dunia bisnis dewasa ini, sejalan dengan kebijakan pemerintah untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, maka persaingan antar perusahaan khususnya yang sejenis semakin meningkat. Untuk menjaga kesinambungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat tersebut diperlukan penanganan dan pengelolaan yang baik. Penanganan dan pengelolaan yang baik tersebut hanya dapat dilakukan oleh manajemen yang baik pula. Pihak manajemen selain dituntut untuk dapat mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien, juga dituntut untuk menghasilkan keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Kemampuan berpikir kritis inilah yang dapat membuat perusahaan untuk dapat bertahan dalam situasi persaingan pasar yang selalu meningkat. Selain itu, dalam mengambil keputusan

manajemen hendaknya mempertimbangkan dan menilai aspek yang ada agar keputusan itu memberi hasil yang maksimal terhadap pencapaian tujuan perusahaan dalam perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu pedoman berupa perencanaan yang berisikan langkah-langkah yang akan dan harus ditempuh perusahaan dalam mencapai tujuannya.

Menurut Tanudjaja (2014) Akuntansi Manajemen adalah identifikasi, pengukuran, pengumpulan, analisis, penyiapan dan komunikasi informasi finansial yang digunakan oleh manajemen untuk perencanaan, evaluasi, pengendalian dalam suatu organisasi. Untuk Informasi ini sangat berguna sebagai pedoman untuk merencanakan dan mengambil kebijakan untuk masa yang akan datang berdasarkan data historis dari laporan keuangan. Perencanaan menjadi salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Setiap perusahaan mempunyai peranan penting dalam perekonomian. Berhasil atau tidaknya suatu usaha dapat dilihat dari kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang. Tujuan perusahaan dalam perekonomian yang semakin berkembang adalah untuk memperoleh laba yang semakin besar sesuai dengan pertumbuhan perusahaan. Dengan tujuan tersebut perusahaan harus merencanakan dan menggunakan sumber daya yang ada secara optimal agar tercapainya 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 persaingan yang begitu ketat, memaksa pihak manajemen memutar otak dan berpikir kritis untuk

terus berkembang melakukan pengelolaan serta perencanaan yang tepat, efektif dan efisien agar perusahaan akan terus hidup dan berkembang.

Sedangkan menurut Renaldi (2015) Akuntansi biaya merupakan salah satu bagian dari bidang akuntansi meliputi kegiatan proses pencatatan dan *monitoring* seluruh aktifitas biaya dan menyajikan informasi tersebut dalam suatu laporan. Perusahaan dalam menjalankan seluruh aktifitas untuk memperoleh keuntungan atau laba tidak bisa terlepas dari biaya. Serta dalam melaksanakan perencanaan laba, biaya memiliki peran yang penting dalam pencapaian laba yang diinginkan. Karena hal utama yang perlu diantisipasi serta direncanakan dengan baik yaitu dengan melakukan efisiensi terhadap seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dengan pengendalian anggaran yang telah direncanakan. Perusahaan yang *profitable* benar-benar memperhatikan fakta sederhana ini ketika mereka menentukan strategi produksi mereka memperhatikan pengeluaran biaya karena setiap rupiah dari pemborosan biaya akan mempengaruhi keuntungan atau laba perusahaan dalam jumlah yang sama.

Menurut Edhononta (2013:5) Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Perusahaan manufaktur mempunyai kegiatan pokok mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Sedangkan fungsi pokok dalam perusahaan manufaktur, biaya dibagi menjadi biaya produksi, biaya pemasaran, dan biaya administrasi dan umum. Seperti pada perusahaan PT. INS GENERAL INDONESIA, di Surabaya yang tergolong sebagai perusahaan manufaktur, biaya memiliki peran yang berpengaruh dalam setiap proses produksi yang nantinya akan mempengaruhi laba atau keuntungan perusahaan.

Menurut Febriyanto (2015) Volume penjualan adalah total barang yang terjual oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Selain biaya mempengaruhi dalam perencanaan laba, volume penjualan juga memiliki peran yang penting juga dalam perencanaan laba. Karena semakin meningkatnya volume penjualan semakin tinggi juga potensi pencapaian target laba yang diinginkan terpenuhi. Volume penjualan dihitung berdasarkan target yang diasumsikan dengan realisasi yang dicapai. Volume penjualan tidak memisahkan secara tunai ataupun kredit, tetapi dihitung secara keseluruhan dari total yang dicapai. Bila volume penjualan meningkat, pencapaian laba perusahaan ikut meningkat. Tapi sebaliknya bila volume penjualan menurun maka pencapaian laba perusahaan ikut menurun. Setiap perusahaan memiliki tujuan dalam penjualan produknya selain sebagai perolehan laba, juga bisa menunjang pertumbuhan perusahaan. Dengan tingkat volume penjualan yang semakin meningkat, pertumbuhan perusahaan juga bisa terlihat. Pertumbuhan bagi perusahaan sangat penting karena tanpa adanya pertumbuhan perusahaan tidak dapat berkembang atau lebih baik dari sebelumnya. Kemajuan dan perkembangan usaha akan membawa akibat bagi pembangunan itu sendiri baik positif atau negatif. Pada kalangan pengusaha itu sendiri, pengembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa kearah persaingan yang semakin ketat, sedangkan usaha untuk memperoleh laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan, peningkatan penjualan yang tinggi bukan selalu berarti mendapatkan laba yang lebih besar. Pada hakikatnya setiap perusahaan yang didirikan mempunyai harapan untuk dikemudian hari seperti mengharapkan perkembangan yang sangat pesat. Perkembangan usaha pada dasarnya meningkatkan tercapainya satu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Adanya hal tersebut memaksa pengusaha untuk dapat bekerja lebih keras agar dapat bersaing secara kompetitif. Sama halnya dengan

perusahaan PT. INS GENERAL INDONESIA, di Surabaya yang bergerak dalam bidang manufaktur, khususnya dalam produksi lampu. Tujuannya juga tidak berbeda dengan perusahaan yang lain yaitu *profit* yang maksimal.

Perencanaan juga menjadi salah satu cara yang dilakukan PT. INS GENERAL INDONESIA, di Surabaya dalam mengendalikan dan mengambil keputusan dalam perusahaan. Bagi pengusaha yang ingin *survive* dan sukses harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualan yang dicapai perusahaan, karena hal ini akan mempengaruhi pencapaian laba usaha yang maksimal. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Menurut Persyaratan Standar Akuntansi Keuangan 46 (PSAK 46) Laba adalah laba atau rugi selama suatu periode sebelum dikurangi beban pajak. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peran yang sangat penting. Unsur-unsur yang paling berhubungan terhadap laba yaitu tingkat penjualan, jumlah produk yang dijual, dan total biaya yang dikeluarkan. Karena jika tingkat penjualan lebih tinggi dari pada jumlah biaya yang dikeluarkan maka perusahaan akan memperoleh laba. Namun jika jumlah biaya yang dikeluarkan lebih tinggi dari pada jumlah penjualan yang diperoleh maka perusahaan akan menderita kerugian. Oleh karena itu perencanaan laba yang dibuat perusahaan harus dapat dicari kombinasi yang tepat antara unsur-unsur pembentuk laba disertai dengan perhitungan yang akurat.

Menurut Maydanny (2014) tiga faktor yang mempengaruhi laba yaitu volume produk yang dijual, harga jual produk, dan semua biaya yang dikeluarkan

untuk menghasilkan produk. Untuk mencapai laba yang besar manajemen pada perusahaan dapat melakukan beberapa langkah, seperti sebagai berikut :

- a. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan memperhatikan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
- b. Dapat menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
- c. Mampu meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Keberhasilan suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan besarnya volume penjualan pada perusahaan tersebut, besarnya volume penjualan mencerminkan besarnya laba yang diperoleh perusahaan tersebut. Bahkan bisa dikatakan semakin besar volume penjualan, maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh dari perusahaan tersebut dan semakin besarnya laba itu dapat mencerminkan kinerja perusahaan yang baik. Sebuah manajemen yang baik itu ketika bisa mengetahui bagaimana siklus kegiatan usahanya dalam satu periode tersebut sudah berjalan baik atau belum. Yang dimaksudkan disini adalah tingkat laba yang diperoleh selama ini sudah maksimal atau malah sebaliknya. Tanpa disadari perusahaan kadang melakukan suatu kesalahan dimana biaya yang dikeluarkan terlalu besar meskipun laba tetap diperoleh. Oleh karena itu perlu dilakukan suatu analisis terhadap volume penjualan, harga jual, dan biaya produksi agar semuanya dapat diperoleh dan dikeluarkan seefisien mungkin.

Analisis *cost volume profit* (CVP) adalah alat yang digunakan untuk perencanaan dan pengambilan keputusan, karena analisis CVP menekankan pada keterkaitan biaya, jumlah yang dijual, dan harga, analisis ini menggabungkan semua informasi keuangan perusahaan (Munawaroh, 2016). Analisis *cost volume profit* (CVP) ini sebagai alat perencanaan laba yaitu dalam

perencanaan laba jangka pendek dan juga membantu mengidentifikasi data yang relevan untuk menentukan titik impas, *margin of safety* untuk segmen penjualan dan total laba dari volume tertentu. Analisis *cost volume profit* (CVP) dapat memberi manfaat untuk mengidentifikasi cakupan dan besarnya kesulitan ekonomi yang dihadapi suatu divisi dan membantu mencari pemecahannya. Analisis *cost volume profit* (CVP) ini menekankan pada keterkaitan biaya, kualitas yang dijual dan harga, dan semua informasi keuangan perusahaan yang terkandung didalamnya. Analisis *cost volume profit* (CVP) untuk mengidentifikasi luas dan besarnya masalah ekonomi yang dihadapi perusahaan dan membantu menunjukkan secara tepat jawaban yang diperlukan. Analisis *cost volume profit* (CVP) juga dapat ditunjukkan pada banyak hal lainnya, seperti: jumlah unit yang harus dijual agar impas, dampak pengurangan biaya tetap pada titik impas, dan dampak peningkatan harga pada laba, serta dapat melakukan analisis sensitivitas dengan menguji pengaruh berbagai tingkat harga atau biaya pada laba. Analisis *cost volume profit* (CVP) seringkali diartikan sebagai analisis titik impas, hal ini sangat disayangkan karena analisis titik impas hanyalah satu elemen dalam analisis *cost volume profit* (CVP), walaupun analisis titik impas atau analisis *break even point* (BEP) ini termasuk elemen yang penting.

Dalam pengambilan keputusan oleh manajemen, analisis impas menjadi salah satu cara yang bisa dilakukan dalam menggabungkan, mengkoordinasikan dan mentafsirkan data produksi dan distribusi. Perusahaan dikatakan impas jika keadaan perusahaan tidak mengalami keuntungan atau laba tetapi juga tidak mengalami kerugian. Kata lain pendapatan perusahaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam kegiatan produksi. Dengan demikian analisis impas atau istilah lain analisis *break even point* (BEP) adalah suatu teknik analisis yang ditujukan untuk menghasilkan informasi dengan memusatkan perhatian pada penentuan suatu keadaan dimana volume

penjualan tidak menghasilkan laba tetapi juga tidak menderita kerugian (Marvita, 2017). Analisis *break even point* (BEP) atau analisis impas ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai manfaat sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapa penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak mengalami kerugian. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam bentuk prosentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas. Klasifikasi biaya yang terkait dengan volume produksi yaitu meliputi biaya variabel (*variabel cost*), biaya tetap (*fixed cost*), dan biaya semi variabel.

Menurut Muliono (2018) Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Dalam menentukan analisis *break even point* (BEP) atau analisis impas pada perusahaan, sebaiknya biaya yang dikeluarkan atau yang terjadi harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Karena dengan pemisahan biaya antara biaya tetap dan biaya variabel perhitungan analisis *break even point* (BEP) atau analisis impas ini bisa dihitung. Sehingga dapat memudahkan manajemen dalam menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi pencapaian laba usaha dimasa yang akan datang.

Rencana manajemen menangani kegiatan industri dimasa yang akan datang pada umumnya dituangkan dalam anggaran, yang berisi taksiran pendapatan yang akan diperoleh dan biaya yang akan dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut. Sehingga memudahkannya dalam menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba usaha dalam perusahaan. Bila mengadakan analisis secara langsung informasi yang tercantum dalam anggaran manajemen akan menemui kesulitan untuk

memahami hubungan antara biaya, volume, dan laba kepada manajemen. Dengan menggunakan analisis *cost volume profit* bermanfaat dalam membuat perhitungan perencanaan laba dari suatu perusahaan dengan lebih jelas dan akurat. Seperti yang kita ketahui metode yang digunakan dalam analisis *cost volume profit* itu banyak, dan semua metode tersebut mengacu pada unsur harga jual, jumlah produk, dan biaya produk pada perusahaan.

Menurut Hermawan (2017) Ada 4 (empat) asumsi yang ada pada analisis *cost volume profit* yaitu sebagai berikut :

- a. Bahwa perubahan pendapatan dan biaya hanya disebabkan oleh perubahan volume yang terjual.
- b. Total biaya dapat dipisahkan menjadi dua kategori, yaitu biaya variabel dan biaya tetap.
- c. Ketika ditampilkan dalam bentuk grafik, total pendapatan dan total biaya akan berbanding lurus dalam kaitannya dengan volume unit yang terjual.
- d. Harga jual, biaya variabel per unit, total biaya tetap diketahui dan konstan.

PT. INS GENERAL INDONESIA SURABAYA yang terletak di Tambak Osowilangon 61 blok B-19 Surabaya Jawa Timur merupakan suatu perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur lebih tepatnya adalah memproduksi Lampu. Besar harapan penulis dapat membantu perusahaan ini dalam merencanakan, merumuskan kebijakan dan mengambil keputusan dalam pencapaian tujuan perusahaan yaitu laba yang lebih baik .

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik dan ingin mengkaji lebih jauh lagi dengan mengadakan penelitian mengenai analisis biaya-volume-laba dengan judul **“Analisis Biaya Volume Laba untuk Perencanaan Laba pada perusahaan PT. INS GENERAL INDONESIA SURABAYA”**.

1.2 Rumusan Masalah

Bertitik tolak dari latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan pokok dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimanakah penentuan *break even point* (BEP) atau titik impas pada perusahaan PT. INS GENERAL INDONESIA SURABAYA?
2. Berapakah tingkat penjualan minimal agar tidak menderita kerugian pada PT. INS GENERAL INDONESIA SURABAYA?
3. Bagaimanakah merencanakan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba pada perusahaan PT. INS GENERAL INDONESIA SURABAYA?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk menentukan *Break Even Point* (BEP) atau titik impas pada PT. INS GENERAL INDONESIA SURABAYA.
2. Untuk mengetahui tingkat penjualan minimal perusahaan agar tidak menderita kerugian.
3. Untuk merencanakan laba perusahaan dengan analisis biaya volume laba.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah :

- a. Aspek Akademis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan mahasiswa Mahardhika atau kampus lain, sebagai bahan referensi melakukan

penelitian selanjutnya yang terkait pengaruh biaya volume laba pada perencanaan laba di suatu perusahaan.

b. Aspek pengembangan ilmu pengetahuan

Sebagai penerapan ilmu dan teori yang diperoleh selama mengikuti perkuliahan dengan permasalahan yang sebenarnya. Sehingga memperoleh gambaran yang jelas sejauh mana tercapainya keselarasan antara pengetahuan secara teoritis dan praktiknya, terutama kaitannya dengan biaya volume laba.

c. Aspek Praktis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan referensi kepada perusahaan PT. INS GENERAL INDONESIA SURABAYA ataupun perusahaan lain untuk perencanaan laba yang lebih baik.