

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

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. Manajer memerlukan suatu pedoman berupa perencanaan yang berisikan langkah-langkah yang akan dan harus ditempuh perusahaan dalam mencapai tujuannya. Perencanaan dapat pula berupa alat ukur dan evaluasi atas hasil sesungguhnya. Apabila hasil yang sesungguhnya tidak sesuai dengan apa yang direncanakan, maka manajer harus mengevaluasi ketidaksesuaian tersebut dan mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mengatasinya. Perencanaan juga merupakan alat untuk pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang kegiatan-kegiatan perusahaan.

Pada umumnya organisasi dapat dikelompokkan menurut tujuannya kedalam dua kategori pokok, yaitu yang bertujuan sosial dan yang bertujuan mencari laba. Akan tetapi pada perusahaan, tujuan yang dominan adalah menciptakan laba semaksimal mungkin sedangkan tujuan sosial hanyalah sebagai tujuan antara yang lebih merupakan strategi untuk mencapai tujuan laba sesuai dengan yang diharapkan. Oleh karena itu manajemen senantiasa berusaha untuk mencapai tingkat laba yang optimal dengan kemampuan dan sumber daya yang dimiliki, baik untuk jangka panjang maupun untuk jangka pendek.

Perencanaan yang baik dapat membantu dalam penafsiran tingkat laba yang akan didapat perusahaan, sehingga laba yang didapat akan lebih optimal.

Untuk mencapai laba yang optimal (dalam perencanaan laba maupun realisasi), manajer-manajer dapat menggunakan langkah-langkah berikut : (Nelly, 2011)

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

Ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah sebab ketiganya mempunyai hubungan yang saling berkaitan dalam mengambil keputusan dan perumusan perusahaan masa yang akan datang.

Tujuan dari suatu perusahaan adalah mencari keuntungan yang optimal. Untuk itu perusahaan harus mampu menjual barang yang dihasilkan semaksimal mungkin agar mendapatkan laba sesuai yang diinginkannya. Namun demikian, oleh karena sesuatu hal kadang-kadang upaya yang dilakukan oleh perusahaan belum tentu sesuai dengan yang diharapkan, sehingga kemungkinan mengalami kerugian.

Laba perusahaan adalah merupakan selisih antara penjualan di atas semua biaya dalam periode akuntansi tertentu. Oleh karena itu, perencanaan laba untuk periode akuntansi tertentu akan berhubungan dengan perencanaan atas penjualan dan atas biaya pada periode akuntansi yang bersangkutan. Bila

perusahaan menghubungkan antara biaya-biaya yang dikeluarkan, laba yang diperoleh dan volume penjualan akan didapatkan suatu analisis yang disebut sebagai analisis biaya – volume – laba (*cost – volume – profit / CVP*). Suatu teknik analisa untuk mengetahui antara biaya *tetap*, *biaya variabel*, *keuntungan dan volume kegiatan* disebut sebagai analisis *break even point*. (Bambang Riyanto,2011:359)

Salah satu elemen analisis biaya – volume – laba (*cost – volume – profit / CVP*) yang penting adalah analisis titik impas (*Break Event Point Analysis*). Analisis titik impas (*break event point*) digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tersebut. Analisis titik impas adalah titik di mana besarnya biaya dan pendapatan adalah sama. Tidak ada laba maupun rugi pada titik impas. Untuk mencapai titik impas, target laba adalah nol.

Analisis biaya – volume – laba (*cost – volume – profit / CVP*) dapat juga digunakan pada perusahaan dagang misalnya toko baju.

Dalam perusahaan dagang perusahaan dituntut bagaimana menghasilkan dan memasarkan berbagai produk yang terdapat pada toko tersebut bagi konsumen yang membutuhkannya. Pendapatan perusahaan dagang dipengaruhi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah banyaknya produk yang terjual.

Baby Shop and Kids ” CITRA” Surabaya merupakan usaha perseorangan yang bergerak di bidang penjualan pakaian dan perlengkapan bayi dan anak. Baby Shop and Kids “CITRA” berlokasi di Jl Raya Rungkut Madya Kav 8-10 Gununganyar Surabaya.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik dan ingin mengkaji lebih jauh lagi dengan mengadakan penelitian mengenai analisis biaya-volume-laba dengan judul "**Analisis Cost - Volume – Profit (CVP) untuk Perencanaan Laba Jangka Pendek pada Baby Shop and Kids "CITRA"**".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan dari latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

- a. Berapa *break event point* pada kegiatan operasional penjualan Baby Shop and Kids "CITRA" Surabaya pada tahun 2014 - 2015 ?
- b. Bagaimana perencanaan laba jangka pendek dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba (*cost – volume – profit / CVP*) pada Baby Shop and Kids "CITRA" Surabaya?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah :

- a. Untuk mengetahui *break event point* pada kegiatan operasional penjualan Baby Shop and Kids "CITRA" Surabaya pada tahun 2014-2015.
- b. Untuk mengetahui perencanaan laba perusahaan dengan analisa biaya-volume-laba (*cost – volume – profit / CVP*).

1.4 Kegunaan Penelitian

Manfaat penelitian ini adalah :

- a. Bagi perusahaan

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

b. Bagi penulis

Sebagai wadah untuk menambah wawasan tentang analisis biaya – volume – laba (*cost – volume – profit / CVP*) secara teori dan mengaplikasikannya terhadap data-data yang diperoleh perusahaan yaitu dengan menghitung dan menganalisisnya.

c. Bagi pembaca umumnya

Sebagai bahan informasi dan referensi bagi mahasiswa lain yang ingin membuat skripsi yang berkaitan dengan judul ini.