

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dalam kehidupan perekonomian yang sudah mengalami perkembangan yang sangat cepat disertai dengan arus teknologi dan informasi yang semakin mengglobal dimasa sekarang ini, maka dalam melaksanakan kegiatan bisnisnya banyak perusahaan berusaha beroperasi seefisien mungkin sehingga bisnis yang dijalankan dapat bertahan, bersaing serta mampu berkembang dalam pertarungan ekonomi globalisasi.

Setiap perusahaan baik itu perusahaan jasa, perdagangan maupun industri selalu berusaha agar tetap hidup dan terus berkembang. Persaingan dalam dunia usaha telah semakin berkembang dan penuh variasi, seiring dengan pesatnya perkembangan di dunia usaha. Semakin banyaknya perusahaan-perusahaan yang muncul, tumbuh dan berkembang, semakin tajam pula persaingan yang timbul antara perusahaan yang satu dengan yang lainnya, khususnya untuk perusahaan yang menghasilkan produk sejenis. Perusahaan-perusahaan tersebut mengalami persaingan yang sangat ketat untuk memajukan perusahaan mereka. Dalam menghadapi persaingan di dunia industri yang semakin ketat, perusahaan selalu berusaha meningkatkan produktifitasnya agar memperoleh keuntungan yang maksimal dan mampu menjaga keberlangsungan hidup perusahaan. Hal ini menuntut pola berpikir dari pimpinan perusahaan yang bermutu tinggi dan memperhatikan hal-hal yang berhubungan dengan aktivitasnya. Sehingga tujuan perusahaan yang telah di tetapkan dari awal dapat tercapai secara maksimal. Dalam mempertahankan keberlangsungan hidupnya, perusahaan harus dapat memahami dan dapat memberikan reaksi yang cepat terhadap kebutuhan dan keinginan konsumen akan barang dan jasa, misalkan

dengan memproduksi atau menghasilkan barang sesuai dengan apa yang konsumen inginkan. Setiap perusahaan apapun jenis usahanya pada dasarnya selalu memiliki tujuan yang sama yaitu berorientasi pada laba. Secara lebih mendetail, tujuan perusahaan selain memaksimalkan laba juga memiliki tujuan lain, seperti pencapaian volume penjualan dalam jumlah tertentu, penguasaan pangsa pasar, kembalinya modal dalam jangka waktu tertentu dan lain sebagainya. Pencapaian laba secara maksimal adalah merupakan tujuan utama bagi perusahaan yang berorientasi pada laba.

Tujuan utama sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat di pergunakan untuk kelangsungan hidup. Mendapatkan keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba sering menjadi ukuran kesuksesan suatu manajemen di sebuah perusahaan. Hal tersebut harus didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan yang muncul dimasa yang akan datang. Karena itulah dibutuhkan manajemen yang baik dan handal dalam mengatur perusahaan dalam menghadapi berbagai macam persaingan yang semakin ketat.

Manajemen yang baik dapat membantu perusahaan dalam mencapai tujuan yang diharapkan dengan cara yang efektif dan efisien. Manajemen harus mampu memperkirakan hal-hal yang akan dilakukan untuk kemajuan perusahaan tersebut dalam penjualan produk yang dapat dilakukan dengan menganalisis biaya, produk yang dijual dan laba yang akan didapatkan nantinya.

Manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang dapat menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan, agar dapat bertahan dalam persaingan dan juga untuk memperkecil resiko kegagalan yang mungkin terjadi. Manajemen memerlukan suatu perencanaan yang baik untuk perusahaan dalam mencapai tujuannya tersebut. Ukuran yang sering kali dipakai untuk menilai sukses atau

tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh perusahaan, seberapa besar laba yang mampu dihasilkan oleh perusahaan tersebut.

Berhasil atau tidaknya suatu perusahaan untuk bertahan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan maupun kesempatan dimasa yang akan datang. Oleh sebab itu, tugas manajemen dalam perencanaan perusahaan adalah pengambil keputusan dalam pemilihan berbagai macam alternatif dan perumusan kebijaksanaan dalam perusahaan.

Manajer perusahaan harus dapat membuat perencanaan secara terpadu, tersistem dan terintegrasi atas semua aktivitas yang sedang maupun akan dilakukan dalam upaya mencapai laba yang diharapkan.

Dalam perencanaan maupun realisasinya, manajer dapat memperbesar laba perusahaan melalui langkah-langkah sebagai berikut :

1. Menekan biaya operasional seefisien dan serendah mungkin dengan tetap 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 diatas tidak dapat dilakukan secara terpisah atau sendiri-sendiri sebab ketiganya mempunyai hubungan yang sangat erat bahkan saling berkaitan.

Salah satu perencanaan yang harus dibuat oleh manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan, karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima dari hasil penjualan dengan biaya yang

dikeluarkan, maka perencanaan laba sangat dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Dalam perencanaan laba hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba.

Laba merupakan target utama sebuah perusahaan. Perencanaan laba berguna untuk mengetahui seberapa besar tingkat pengembalian modal yang telah diperoleh. Dalam menentukan perencanaan laba perlu adanya alat bantu yaitu margin kontribusi. Margin kontribusi berfungsi untuk menghitung seberapa besar tingkat pengembalian modal yang telah dikeluarkan oleh perusahaan. Selain itu margin kontribusi merupakan teknik yang digunakan dalam perencanaan laba dengan berdasarkan pada volume penjualan serta besarnya biaya-biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan. Margin kontribusi merupakan alat bantu yang bisa digunakan oleh manajer perusahaan untuk menganalisis tingkat keuntungan pada suatu produksi. Semakin besar margin kontribusi yang diperoleh maka semakin besar pula laba yang diperoleh. Margin kontribusi juga sebagai alat bantu bagi pihak manajemen sebagai alat ukur internal untuk pengambilan keputusan, khususnya dalam perencanaan laba perusahaan.

Perencanaan laba berhubungan erat dengan margin kontribusi perusahaan. Hal ini dikarenakan margin kontribusi berkaitan erat dengan besarnya tingkat pengembalian uang yang telah kita peroleh dibandingkan dengan biaya-biaya yang telah kita keluarkan untuk memperoleh laba. Oleh karena itu, untuk menilai seberapa besar tingkat pengembalian uang yang kita peroleh dalam kegiatan operasional perusahaan, pihak manajemen membutuhkan alat bantu untuk perencanaan laba perusahaan yaitu analisis

margin kontribusi. Menurut Garrison, Norren, Brewer terjemahan Kartika (2016) mengemukakan bahwa margin kontribusi adalah jumlah yang tersisa dari pendapatan penjualan dikurangi beban variabel. Sedangkan rencana laba adalah gambaran keuangan yang naratif mengenai hasil yang diharapkan dari implementasi keputusan. Penggunaan istilah perencanaan laba (anggaran) karena secara eksplisit rencana ini menyatakan sasaran dalam kurun waktu tertentu dan hasil keuangan yang diharapkan (pengembalian investasi, laba dan biaya) untuk setiap bagian perusahaan. Analisis margin kontribusi ini dapat diterapkan dalam berbagai jenis usaha baik itu manufaktur, jasa maupun dagang. Sehingga analisis margin kontribusi ini sangat cocok untuk diterapkan pada PT. BISI International Tbk yang sifat usahanya bersifat manufaktur.

PT BISI International Tbk (awalnya bernama PT Bright Indonesia Seed Industry) merupakan perusahaan multinasional yang memproduksi benih pertanian yang bermarkas di Surabaya, Indonesia. Perusahaan ini didirikan pada 22 Juni 1983 berdasar Akta Nomor 35 di hadapan Notaris Drs. Gde Ngurah Rai, S.H. Perusahaan memiliki pabrik pengolahan benih di Plosoklaten dan Pare Kabupaten Kediri. Perusahaan ini menghasilkan berbagai macam-macam benih pertanian. Fasilitas processing unit BISI memiliki kapasitas terpasang cukup besar sehingga mampu menghasilkan 40.000 ton benih jagung hibrida per tahun.

Produk utama benih BISI dengan nilai penjualan tertinggi adalah benih jagung hibrida. Di Indonesia, BISI adalah salah satu perusahaan produsen benih jagung hibrida dengan market share terbesar. Beberapa varietas unggulan benih jagung hibrida yang menjadi favorit petani antara lain: BISI-2, BISI-12, BISI-16, BISI-18, BISI-816, BISI-222 dan BISI-226.

Perencanaan laba yang dilakukan oleh PT. BISI International Tbk ini hanya berdasarkan histori saja, perolehan laba periode lalu dijadikan pedoman untuk target periode selanjutnya. Melihat konsumen PT. BISI International Tbk

yang sangat besar bahkan sampai di luar pulau Jawa, hal ini kurang efisien untuk diterapkan. Informasi yang berdasarkan histori tersebut masih kurang menunjukkan informasi yang lebih spesifik dan berarti untuk keberlangsungan usaha bagi PT. BISI International Tbk. Oleh karena itu, PT. BISI International Tbk ini perlu alat bantu untuk perencanaan laba yaitu analisis margin kontribusi.

Analisis margin kontribusi memiliki peran yang sangat penting bagi PT. BISI International Tbk untuk mengetahui seberapa jauh tingkat pengembalian uang dibandingkan dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan. Dengan dilakukannya analisis margin kontribusi maka akan lebih memudahkan pihak manajemen dalam melakukan perencanaan labanya. PT. BISI International Tbk memiliki volume penjualan yang berubah-ubah selama periode 2015-2017. Tahun 2015 terjadi peningkatan penjualan sebesar 24,40% dari tahun 2014, di tahun 2016 peningkatan penjualan yaitu sebesar 28,84% dari tahun 2015, dan di tahun 2017 peningkatan jumlah penjualan sebesar 24,74% dari tahun 2016. Hal ini disebabkan oleh terjadinya perubahan biaya pada bahan baku yang digunakan, karena beberapa bahan baku yang harus impor sehingga sangat terpengaruh oleh fluktuasi kurs mata uang Dollar. Berubah-ubahnya volume penjualan ini juga mengakibatkan berubahnya laba yang diperoleh oleh PT. BISI International Tbk. Laba pada Tahun 2015 sebesar Rp. 263.967.000.000,00, pada tahun 2016 sebesar Rp. 336.220.000.000,00 dan pada Tahun 2017 sebesar Rp. 400.506.000.000,00.

Karena ketidakpastian tersebut analisis margin kontribusi dapat menjadi solusi untuk alat bantu perencanaan laba bagi PT. BISI International Tbk. Selain itu dengan menerapkan analisis margin kontribusi maka pihak manajemen dapat mengukur seberapa jauh tingkat pengembalian modal, persentase laba yang diperoleh untuk menetapkan target di masa yang akan datang, serta memudahkan pihak manajemen dalam mengambil keputusan bagi usaha

mereka. Tidak hanya hal itu, analisis margin kontribusi ini membantu manajemen dalam memperhitungkan rasio margin kontribusi, batas pengamanan, titik impas, serta menganalisis biaya, volume, laba serta *operating leverage* bagi PT. BISI International Tbk.

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian diatas maka peneliti dapat merumuskan masalah sebagai berikut ;

1. Bagaimanakah peranan margin kontribusi produk jagung hibrida sebagai alat bantu perencanaan laba di PT. BISI International Tbk ?
2. Bagaimanakah peranan margin kontribusi produk jagung hibrida sebagai alat bantu dalam menentukan strategi penjualan di PT. BISI International Tbk ?

1.3 Tujuan Penelitian

Dari rumusan masalah diatas, maka penelitian ini bertujuan :

1. Untuk mengetahui peranan margin kontribusi produk jagung hibrida sebagai alat bantu perencanaan laba bagi PT. BISI International Tbk.
2. Untuk mengetahui peranan margin kontribusi produk jagung hibrida sebagai alat bantu dalam menentukan strategi penjualan di PT. BISI International Tbk.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Aspek akademis, manfaat teoritis pada penelitian ini, peneliti dapat menerapkan ilmu-ilmu ke dalam kehidupan sehari-hari dan bermanfaat bagi masa depan dan menambah wawasan dari peneliti khususnya dalam Analisis Margin Kontribusi Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba dalam Menentukan Strategi Penjualan.
2. Aspek pengembangan ilmu pengetahuan, sedangkan bagi pembaca dapat dijadikan referensi dan menambah wawasan, serta diharapkan bisa

dijadikan rujukan sebagai penelitian selanjutnya yang berkaitan dengan margin kontribusi sebagai alat bantu perencanaan laba dalam menentukan strategi penjualan.

3. Aspek manfaat praktis bagi PT. BISI International Tbk, penelitian ini dapat dijadikan suatu evaluasi untuk usaha mereka agar usaha yang dijalankan lebih maju dan lebih berkualitas dibandingkan dengan pesaing bisnis mereka. Juga memberikan masukan bagi perusahaan yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam menetapkan harga pokok produk gabungan sehingga perusahaan mengetahui margin kontribusi yang dihasilkan masing-masing produk dan memproduksi produk secara wajar dan tepat pada proses produksi selanjutnya untuk dapat memaksimalkan laba.