

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1. Latar Belakang**

Perencanaan laba merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan karna besar kecilnya laba menjadi tolak ukur dan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan. Perencanaan laba berisi Langkah-langkah yang akan diambil perusahaan untuk mencapai target yang laba yang diharapkan. Untuk mencapai laba yang diharapkan oleh manajemen, harus dilakukan perencanaan laba yang optimal, salah satunya dengan membuat analisis target laba. Analisis target laba menggambarkan tingkat penjualan yang seharusnya dianggarkan perusahaan untuk mencapai sejumlah laba tertentu.

Suatu perusahaan membutuhkan perencanaan laba untuk membantu manajemen dalam penaksiran tingkat laba yang ingin diperoleh, dengan analisis *Cost Volume Profit* yang berfokus pada berbagai faktor yang mempengaruhi perubahan dalam komponen laba (Ulfah Setia Iswara 2017).

Beberapa manfaat perencanaan laba dan keunggulan dari perencanaan laba (Carter, 2019)

1. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah;
2. Perencanaan laba menyediakan arahan bagi semua tingkatan manajemen

3. Perencanaan laba merupakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerja sama dari semua tingkatan manajemen dan
4. Perencanaan laba merupakan suatu tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari setiap individu di dalam perusahaan.

Namun, Carter (2009) mengatakan perencanaan laba memiliki keterbatasan antara lain:

1. Perencanaan laba hanya membuat manajemen fokus pada tujuan yang tidak selalu sesuai dengan tujuan organisasi.
2. Penggunaan perencanaan laba sebagai alat evaluasi dapat menyebabkan perilaku disfungsional.
3. Perencanaan laba harus ada komitmen dari manajemen puncak dan semua anggota manajemen. Dan
4. Penyusunan perencanaan laba membutuhkan waktu.

Setiap usaha pada dasarnya memiliki tujuan dan sasaran yang ingin dicapai, yaitu memperoleh laba semaksimal mungkin demi keberlangsungan hidup usaha itu sendiri. Namun seiring berjalannya waktu, tentu persaingan dunia usaha akan semakin ketat pula, yang mana hal tersebut menuntut manajemen usaha untuk melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan yang ketat agar dapat tetap bertahan menghadapi persaingan yang ada.

Selain itu, dengan melakukan dan pengambilan keputusan secara tepat, juga dapat membantu dalam penaksiran tingkat laba yang akan diperoleh usaha tersebut, sehingga laba yang didapatkan akan lebih optimal. Laba

adalah nilai lebih antara jumlah pendapatan dikurangi dengan jumlah biaya. Pihak manajemen harus memperhatikan jumlah pendapatan dikurangi dengan jumlah biaya. Pihak manajemen harus memperhatikan jumlah pendapatan yang diperoleh dan jumlah biaya yang dikeluarkan sebelum mengambil keputusan agar usaha tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, perencanaan laba merupakan salah satu factor yang sangat penting bagi perusahaan karena dengan perencanaan ini manajer dapat menentukan aktivitas perusahaan dalam mencapai target laba yang sudah ditentukan. Dalam melakukan perencanaan laba terdapat beberapa metode yang dapat digunakan salah satunya adalah analisis biaya volume laba atau *cost volume profit analysis*.

Saat ini, berbagai macam usaha baru telah bermunculan sejalan dengan kebijakan pemerintah untuk merevitalisasi perusahaan Indonesia melalui usaha kecil dan menengah. Dengan pesatnya perkembangan dunia usaha akhir-akhir ini, persaingan antar usaha juga semakin meningkat. Agar usaha mampu bersaing, maka usaha tersebut tentu harus memiliki perencanaan penjualan dan biaya yang baik, yang dapat digunakan untuk mencapai kinerja yang optimal. Untuk mencapai kinerja yang optimal, pemilik dari usaha tersebut harus melakukan perencanaan laba yang berkaitan dengan komponen-komponen yang mempengaruhi hasil, seperti biaya, volume penjualan dan produksi.

Berdasarkan undang-undang nomor 7 tahun 2021 tentang kemudahan, perlindungan, dan pemberdayaan koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Mengatakan bahwa UMKM adalah badan usaha yang

beranggotakan orang seorang atau badan hukum Koperasi dengan melandaskan kegiatannya berdasarkan prinsip Koperasi sekaligus sebagai gerakan ekonomi rakyat yang berdasar atas asas kekeluargaan. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam peraturan pemerintah ini.

Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Menengah sebagaimana diatur dalam peraturan pemerintah ini.

Semakin tinggi persaingan dalam dunia bisnis maka semakin tinggi pula tingkat kesulitan yang akan dihadapi oleh para pelaku usaha. Manajemen yang baik sangat diharapkan untuk mengambil keputusan serta strategi yang dapat memandu pencapaian tujuan usaha. Manajer harus mampu membuat keputusan dengan mempertimbangkan pertimbangan keuangan dan non-ekonomi yang perlu didukung dengan panduan mencakup semua tahapan dan Tindakan yang perlu untuk mencapai tujuan perusahaan.

Masalah klasik seperti akses permodalan bagi Lembaga Keuangan mulai terpecahkan. Tujuan perusahaan ditetapkan biasanya untuk keuntungan optimal, menurut Budi Wibowo (2012) dapat digunakan untuk administrator langkan selanjutnya untuk meraih kemandirian yang optimal:

1. Mengurangi biaya operasi dan menjaga tingkat harga serta volume penjualan,
2. Menentukan tingkat harga jual bentuk sesuai dengan keuntungan yang diinginkan,
3. Meningkatkan volume penjualan semaksimal mungkin.

Saat ini mengevaluasi level keuntungan yang ingin diperoleh dari hasil usaha dari rencana kemenangan sangat dibutuhkan upaya untuk merencanakan manfaat maka diperlukan suatu alat analisis yaitu analisis keuntungan biaya.

Salah satu analisis yang digunakan adalah analisis biaya, volume dan laba, atau biasa yang disebut *Cost Volume Profit* (CVP). Analisis biaya volume laba (CVP) adalah alat bisnis untuk memahami hubungan antar biaya, volume penjualan dan keuntungan. Analisis CVP berfokus pada bagaimana laba dipengaruhi oleh lima faktor: harga, penjualan, volume penjualan, biaya unit variabel, dan penjualan campuran biaya tetap. Analisis CVP dapat membantu usaha untuk menentukan target usaha yang diharapkan dan berapa biaya yang dibutuhkan untuk mencapai keuntungan tersebut. Ada beberapa alat analisis untuk menentukan profit yaitu BEP (*Break event point*) perhitungan *margin of safety*, *contribution margin* dan *operating leverage*.

Saat mengambil keputusan bisnis manajemen juga harus mempertimbangkan lima elemen penting sehubungan dengan analisis biaya volume hasil yaitu:

1. Harga produk, yaitu harga ditetapkan untuk periode tertentu terus menerus,
2. Volume atau level kegiatan ukuran produk diproduksi dan dimaksud untuk dijual selama periode waktu tertentu.
3. Biaya variabel per unit adalah jumlah biaya produk penagihan langsung untuk setiap unit barang yang diproduksi
4. Total biaya tetap adalah biaya tetap dari waktu ke waktu dalam kurun waktu tertentu,
5. Jumlah bruto produk yang di jual yaitu volume relative stok produk yang dijual oleh usaha tersebut.

Penelitian Hassanah (2019) menunjukkan bahwa Analisis volume profit pada target laba yang direncanakan Perusahaan mengalami peningkatan sebesar 15% dari tahun sebelumnya. Menurut Carter (2009) menyatakan bahwa analisis *cost volume profit* adalah penentuan antara volume penjualan, biaya dan bauran produk yang diperlukan untuk dapat mencapai tingkat laba yang diharapkan.

Usaha yang berorientasi laba harus memiliki manajemen keuangan yang baik dalam perencanaan, pengendalian, dan kegiatan pengambilan keputusan mengenai perolehan laba dari penjualan. Oleh karena itu *Ifamoy Rumah Industri* perlu di analisis komponen-komponen dari perencanaan laba yang sesuai dengan kondisi usaha,

Dari beberapa uraian yang telah dikemukakan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul "*Analisis Cost Volume Profit*" sebagai dasar perencanaan laba yang diharapkan yang bertepatan pada usaha milik pribadi *Ifamoy Home Industri* Di Ubo-Ubo Kota Ternate, karena penulis bisa mengetahui bagaimana proses para pekerja di *Ifamoy Home Industri* untuk mencapai tujuan yang diinginkan.

### **1.2. Rumusan Masalah**

Bagaimana merencanakan penetapan harga jual dan merencanakan laba yang diharapkan usaha dengan menggunakan analisis *Cost volume profit* (Cvp) pada Usaha Milik Sendiri "*Ifamoy Home Industri*" pada tahun 2018-2022?

### **1.3. Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah sebagaimana tersebut diatas, maka tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui perencanaan laba dan yang diharapkan dengan menggunakan analisis *Cost volume provit* (CVP) pada usaha milik pribadi "*Ifamoy Home Industri*" pada tahun 2018-2022.

### **1.4. Manfaat Penelitian**

Adapun manfaat yang diharapkan penulis adalah sebagai berikut:

#### **1. Manfaat Teoritis**

Sebagai bahan informasi bagi manajemen *Ifamoy Home Industri* tentang penggunaan analisis *cost volume profit* (CVP) untuk perencanaan usaha selanjutnya, Sebagai bahan informasi bagi manajemen "*Ifamoy Home Industri*" untuk perencanaan produksi dan peningkatan volume penjualan,

## 2. Manfaat Praktis

Sebagai bahan informasi peneliti lain yang dapat digunakan sebagai acuan atau referensi untuk pengembangan serta menjadi sumber informasi atau masukan bagi peneliti selanjutnya yang berminat melakukan penelitian menyangkut masalah yang di bahan.