

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan bisnis usaha, perkembangan ekonomi membuat persaingan antar perusahaan khususnya yang sejenis semakin meningkat. Setiap perusahaan berlomba-lomba untuk membuat produk yang paling kompetitif dengan yang lain, terutama dalam hal harga produk. Banyak tantangan yang harus dihadapi oleh para pemilik usaha. Untuk menghadapi persaingan yang mudah, suatu perusahaan harus dikelola dengan baik. Untuk mengelola dan menangani suatu perusahaan diperlukan manajemen yang baik. Pihak manajemen dituntut untuk membuat suatu perencanaan yang dapat mengkoordinasi segala sumber daya yang ada dalam perusahaan sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan tepat dalam pengambilan keputusan.

Perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi secara langsung terhadap faktor kelancaran maupun keberhasilan manajemen dalam mencapai tujuannya. Perencanaan yang baik akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien sehingga dapat menghasilkan laba yang optimal.

Laba merupakan salah satu tujuan dari usaha yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan. Laba adalah selisih antara pendapatan yang diterima (hasil dari penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu biaya produksi, harga jual produk dan volume penjualan. 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 biaya. Agar perusahaan mempunyai acuan untuk mencapai laba maka salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah perencanaan laba.

Perencanaan laba penting dilakukan agar perusahaan memperoleh laba yang optimal dan sesuai dengan harapan perusahaan. Perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Suatu rencana laba atau anggaran mencerminkan tingkat laba atau target yang diperkirakan yang berusaha

untuk dicapai oleh manajemen (Carter dan Usry, 2005:4). Untuk merencanakan laba, maka diperlukan alat bantu yakni alat analisis. Alat analisis yang digunakan adalah alat analisis biaya-volume-laba. Analisis biaya-volume-laba merupakan alat yang berguna untuk perencanaan dan pembuatan keputusan. Analisis biaya-volume-laba menekankan pada hubungan antara biaya, volume (kuantitas penjualan), dan harga jual. Analisis biaya-volume-laba merupakan alat yang berguna untuk mengidentifikasi permasalahan yang berhubungan dengan perencanaan penjualan dan membantu perusahaan dalam memecahkan permasalahan (Siregar, 2013:317).

UD Primadona 2 merupakan industri yang bergerak dibidang makanan. UD Primadona 2 yang beralamat di Jalan KH. Wahid Hasyim No.40 Kabupaten Jember adalah UD Primadona yang khusus memproduksi suwar-suwir. Industri ini merupakan salah satu industri maju dan berkembang. Industri ini ingin mengetahui besarnya laba sesuai target laba dalam kaitannya untuk mengevaluasi perubahan yang terjadi dalam usaha pencapaian tujuan perusahaan dalam halnya perencanaan penjualan. Industri ini belum menggunakan analisis biaya-volume-laba dalam perencanaan penjualannya. Harapannya dengan dilakukan analisis biaya-volume-laba sebagai alat perencanaan laba jangka pendek pada UD Primadona 2 dapat mengetahui perencanaan penjualan dimasa yang akan datang dan dapat membantu manajemen dalam merencanakan laba agar dapat memperoleh laba yang optimal serta dapat merumuskan kebijakan dalam pengambilan keputusan.

Dari uraian di atas, maka dilakukan penelitian dengan judul : “ **ANALISIS BIAYA-VOLUME-LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA JANGKA PENDEK PADA UD PRIMADONA 2 KABUPATEN JEMBER**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, rumusan masalah dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Berapakah *contribution margin*, *break event point*, *margin of safety*, dan *degree of operating leverage* pada bulan Januari-Juni 2015 ?

- b. Berapakah target laba yang diharapkan dengan estimasi biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual pada bulan Juli-Desember 2015?
- c. Berapakah tingkat penjualan yang harus dicapai dalam target laba yang diinginkan perusahaan bulan Juli-Desember 2015?

1.3 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Mampu menentukan *contribution margin*, *break event point*, *margin of safety*, dan *degree of operating leverage* pada bulan Januari-Juni 2015.
- b. Mampu menyusun perencanaan laba yang diharapkan dengan estimasi biaya tetap, biaya variabel, dan harga jual pada bulan Juli-Desember 2015.
- c. Mampu mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai dalam target laba yang diharapkan perusahaan pada bulan Juli-Desember 2015.

1.4 Manfaat

Manfaat dari penelitian ini diharapkan untuk memberikan manfaat:

- a. Bagi Perkembangan Ilmu Pengetahuan
 Penelitian ini diharapkan memberikan sumbangan wawasan dan pengetahuan mengenai perencanaan laba perusahaan dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba.
- b. Bagi Pihak Manajemen UD Primadona 2
 Penelitian ini diharapkan dapat membantu pihak manajemen dalam mengambil keputusan terkait dengan perencanaan biaya, volume penjualan dan laba yang akan datang.
- c. Bagi Peneliti Lain
 Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai referensi bagi peneliti lain dan dapat memberikan perbandingan dalam mengadakan pada penelitian yang akan datang.