

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pada zaman globalisasi seperti saat ini, dunia bisnis telah menghadapi banyak tantangan dan juga hambatan, yang salah satunya adalah berupa persaingan antar perusahaan sejenis ataupun beda jenis. Situasi persaingan mengharuskan perusahaan pintar dalam mengelola dan mengolah system manajemennya secara efektif dan efisien. Pada system manajemen, manajer diharuskan memiliki kemampuan dalam mengolah dan mengkoordinasi sumber daya yang ada dalam perusahaan untuk membuat suatu keputusan terbaik. Perusahaan butuh seorang manajer yang dapat berfikir kritis terhadap keputusan yang dapat berdampak positif. Koraang (2016) mengatakan bahwa pemikiran kritis ini dapat menjadi kekuatan bagi perusahaan dalam menghadapi persaingan pada pangsa pasar.

Menghadapi tantangan era globalisasi, manajer harus mengambil keputusan yang tepat dengan mempertimbangkan aspek keuangan dan non-keuangan. Vorotitjan dan Manosoh (2016), dengan mempertimbangkan aspek-aspek tersebut, keputusan yang dihasilkan mengarah pada tujuan yang maksimal dalam pengembangan perusahaan dari segi fungsi manajemen yaitu perencanaan, organisasi, operasi dan kontrol. Perencanaan merupakan salah satu tugas manajemen yang dapat digunakan untuk menentukan fase masa depan suatu perusahaan. Perencanaan adalah proses pembuatan peta jalan yang akan diterapkan perusahaan. Perencanaan tidak berakhir setelah perencanaan hasil, tetapi merupakan proses berkelanjutan atau berkelanjutan untuk memutuskan, mengubah, dan mengganti tujuan saat Anda bergerak maju. Perencanaan juga dapat digunakan sebagai alat ukur dan evaluasi pelaksanaan. Ketika kinerja perusahaan menyimpang dari tujuan yang telah ditetapkan, pemimpin harus mengambil tindakan dan tindakan lain untuk mengatasi penyimpangan tersebut.

Dalam pengambilan keputusan para manajer baik perusahaan manufaktur kecil maupun besar, dapat dipastikan bahwa usahanya berorientasi pada pencapaian tujuan perusahaan, seperti keselarasan yang lebih baik dan penciptaan kekayaan bagi anggota internal dan eksternal. Keputusan terkait dengan tujuan utama, maksimalisasi keuntungan perusahaan. Sehingga untuk mendapatkan laba yang maksimal, perusahaan harus dapat menentukan laba yang akan diperoleh, perusahaan juga harus memikirkan bagaimana cara mencapai laba yang diharapkan sebesar-besarnya. Manajer harus dapat membuat rencana yang baik untuk penggunaan sumber daya yang diatur dan dikendalikan (Garrison, 2014).

Perencanaan adalah salah satu jenis fungsi manajemen, merupakan kegiatan yang dirancang untuk memberikan masukan kepada manajer dalam pengambilan keputusan (Kembi, 2014). Menurut Iswara (2017), manajer dapat menerapkan langkah-langkah berikut untuk mencapai laba yang optimal, yaitu pertama, menjaga biaya operasi serendah mungkin dengan tetap mempertahankan tingkat harga dan volume penjualan. Kedua, menentukan besarnya harga jual sesuai dengan

keuntungan yang diinginkan. Ketiga, tingkatkan volume penjualan sebanyak mungkin. Menilai tingkat kinerja yang dicapai oleh perusahaan berkaitan erat dengan perencanaan kinerja yang baik.

Pencapaian strategi yang tepat dalam merencanakan *profit* pada perusahaan yang jelas *profitable* sebenarnya dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produksi, harga jual dan *Cost.max* (Winarko, 2017). Analisis yang cukup akurat untuk memahami hubungan antara biaya, volume dan laba adalah analisis CVP (*Cost Volume Profit*). Analisis CVP suatu perusahaan memberikan gambaran yang digunakan untuk membuat keputusan pilihan tentang berapa banyak penjualan minimum yang harus dipertahankan untuk mencapai titik impas bagi perusahaan, dan dengan demikian merencanakan tingkat penjualan yang harus dicapai, untuk diperoleh. keuntungan yang diharapkan.

Objek penelitian pada penelitian ini adalah pada CV. Obor Inti Boga Jember yang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang produksi beras jagung dan juga ampok (pakan ternak). Usaha ini berlokasi di Dusun Gondosari, Tamansari, Wuluhan Jember. Pada penelitian ini peneliti hanya berfokus pada produksi beras jagung yang merupakan produk dengan penjualan tertinggi. Beras jagung memiliki banyak manfaat yang diantaranya adalah sebagai sumber energy dalam membantu memperkuat daya tahan tubuh, menjaga kesehatan tulang, mengatasi gangguan pencernaan, mengurangi resiko kanker, menurunkan kolesterol, menurunkan gula darah dan masih banyak lagi. Beras Jagung cap "OBOR" pada CV Obor Inti Boga Jember ini menggunakan standar kualitas produk yang baik dengan memperhatikan proses pembuatannya. Jagung yang digunakan untuk beras jagung adalah jagung pilihan dengan kualitas yang sangat baik. Mulai ulang area pemasaran. Pembakar Inti Boga Jember adalah Jember, Banyuwangi, Lumajang, Bondowoso, dan Situbondo. Produksi beras jagung yang tinggi membuat CV. Boga Inti Obor Jember Jember menggunakan mesin untuk mencapai target.

CV Boga Inti Obor Jember belum mengidentifikasi pada tahap produksi atau penjualan mana perusahaan tidak untung, tapi juga tidak rugi. CV Obor Inti Boga Jember menggunakan *profit planning* dalam usahanya, namun masih belum optimal. Ini karena akumulasi data biaya historis dari sistem peramalan laba tidak sesuai dengan target biaya yang telah ditetapkan. Selain permasalahan perusahaan, penulis mencoba menganalisis *cost-volume-profit* sebagai alat perencanaan laba pada CV Boga Inti Obor Jember. CV Obor Inti Boga Jember perlu menerapkan perencanaan laba dengan mempertimbangkan harga jual, volume penjualan dan laba. Harga jual yang kompetitif dapat ditentukan dari total biaya yang dikeluarkan, sehingga pengelolaan biaya harus seefisien mungkin. Namun, harus ada strategi manajemen biaya yang efektif untuk mencapai pengembalian yang optimal. Selama ini CV Obor Inti Boga Jember hanya tingkat penjualan, yaitu semakin tinggi penjualan maka semakin tinggi pula keuntungannya tanpa mempertimbangkan perencanaan laba. Jika hanya mengevaluasi target laba, sulit bagi perusahaan untuk merealisasikan ekonomi dan mengevaluasi kinerja manajemen CV Boga Inti Obor Jember.

Penentuan laba pada CV. Obor Inti Boga Jember ini sebelumnya hanya dihitung berdasarkan sisa hasil usaha yang terjadi selama periode akuntansi tertentu. Sehingga tidak ada target signifikan dalam memperoleh labanya, tidak ada ketentuan khusus dalam mengambil laba dalam suatu penjualan produknya. Hal ini mengakibatkan fluktuasi pendapatan laba yang tidak menentu dalam perolehan penjualan produk setiap periode akuntansinya. Penggunaan metode *cost-volume-profit* dalam analisis ini nantinya akan dapat membantu CV. Obor Inti Boga Jember dalam memperkirakan perolehan laba yang dituju dalam setiap periode akuntansinya. Penggunaan metode *cost-volume-profit* ini juga dapat membantu CV. Obor Inti Boga Jember dalam merencanakan penjualannya sehingga CV. Obor Inti Boga Jember dapat menghindari terjadi ya BEP atau *Break Even Point* yaitu titik dimana suatu perusahaan tidak mengalami laba atau rugi.

Penentuan metode *cost-volume-profit* sebagai alat bantu perencanaan laba ini nantinya akan digunakan oleh peneliti dalam menganalisis volume laba yang diharapkan oleh CV. Obor Inti Boga Jember. Pada metode *cost-volume-profit* ini nanti nya akan membantu CV. Obor Inti Boga Jember dalam menentukan volume penjualan, biaya maupun bauran produk yang akan diperlukan dalam mencapai tingkat laba yang diharapkan. Sehingga penelitian dengan metode *cost-volume-profit* pada CV. Obor Inti Boga Jember nantinya dapat membantu pemilik usaha dalam menentukan besaran laba yang diharapkan dan menghindari terjadinya BEP dalam proses produksi maupun penjualannya, agar tidak ada produk yang terbuang atau tersimpan dalam gudang dengan jangka waktu yang lama.

Penelitian Hassanah (2019) menunjukkan bahwa Analisis *cost-volume-profit* maka target laba yang direncanakan setiap UMKM mengalami peningkatan sebesar 15% dari tahun. Menurut Carter (2009) menyatakan bahwa analisis *cost volume profit* adalah penentuan anatara volume penjualan, biaya dan bauran produk yang diperlukan untuk dapat mencapai tingkat laba yang diharapkan. Namun penerapan perencanaan laba CV. Obor Inti Boga Jember yang masih mengalami tingkat laba yang fluktuasi selama tahun 2019 hingga 2021 sehingga perlunya penelitian terkait penerapan *cost-volume-profit* sebagai alat bantu perencanaan laba pada CV. Obor Inti Boga Jember. Berdasarkan latar belakang diatas peneliti akan melakukan penelitian berjudul “Analisis *Cost-Volume-Profit* Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada CV. Obor Inti Boga Jember”.

1.2 Rumusan Masalah

Adapun permasalahan yang akan dibahas dalam penelitian ini adalah sebagai berikut bagaimana *cost-volume-profit* sebagai alat bantu perencanaan laba pada CV. Obor Inti Boga Jember?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan rumusan masalah yang telah dijelaskan, maka tujuan dari penelitian adalah untuk mengetahui dan menganalisis penggunaan *cost-volume-profit* dalam perencanaan laba di CV. Obor Inti Boga Jember.

1.4 Manfaat Penelitian

Sesuai dengan tujuan penelitian, hasil dari penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat:

1. Bagi Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu sumbangan dalam pemikiran atau pemasukan terhadap pihak entitas agar dapat dijadikan referensi seagai acuan perencanaan laba kedepannya dengan menggunakan metode *cost volume profit*.

2. Bagi Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi bagi penelitian yang akan digunakan oleh berbagai pihak, khususnya untuk mahasiswa yang berminat untuk meneliti metode *cost volume profit* sebagai salah satu metode perencanaan dalam keberlangsungan usahanya.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Sebagai referensi bagi penelitian selanjutnya dan di harapkan dapat bermanfaat bagi para pembaca sebagai menambah informasi.

