

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Krisis Ekonomi global pada indonesia saat ini sangat menghawatirkan bagi pengusaha. Perusahaan harus berlomba-lomba dalam mempromosikan produk atau jasa yang dihasilkan oleh suatu perusahaan tersebut. Sangat banyak pelaku bisnis yang gagal dalam melakukan usahanya. Dikarenakan banyaknya pesaing bisnis membuka usaha yang sama, akibatnya hal ini sangat berdampak pada persaingan usaha yang semakin ketat. Oleh sebab itu setiap perusahaan wajib memiliki manajemen perusahaan yang efisien, dengan membutuhkan penetapan strategi manajemen yang benar yang dipengaruhi 3 faktor yaitu volume produksi, harga jual, dan biaya dalam mengatur perencanaan laba. Setiap perusahaan pasti mempunyai tujuan yang sama yaitu untuk memperoleh keuntungan untuk mencapai tujuan. Untuk mencapai tujuan perusahaan, manajer memerlukan langkah-langkah untuk mencapai tujuan perusahaan. Semakin tinggi keuntungan yang diharapkan maka semakin baik bagi kelangsungan usahanya. Strategi keuntungan yang baik bergantung pada kekuatan eksternal yang mempengaruhi bisnis.

Perencanaan laba merupakan suatu hal yang sangat penting bagi perusahaan karena besar kecilnya laba menjadi tolok ukur dan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan Ulfah Setia Iswara dan Susanti (2017). Perencanaan laba merupakan serangkaian tindakan untuk mendapat suatu hasil yang diharapkan. Perencanaan laba melibatkan biaya, volume penjualan, dan harga jual. Faktor pertama yang menentukan harga jual dan pendapatan yaitu biaya yang harus ditanggung oleh perusahaan. Dalam proses produksi, besarnya biaya yang akan menentukan harga pada produk itu sendiri. Jika perusahaan mampu menambah volume penjualan, maka perusahaan memiliki indeks untuk

mencapai keuntungan yang besar. Perencanaan laba memiliki beberapa alternatif yaitu:

CVP (*Cost Volume Profit*) Analisis yang cukup tepat untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba (Hassanah and Daud, 2019)

Break Even Point (BEP) adalah suatu alat perhitungan yang dapat membantu seorang manajer dalam melakukan perencanaan penjualan, dengan tujuan yang telah ditetapkan. Sehingga volume penjualan yang harus direncanakan dan diaplikasikan didalam suatu kegiatan usaha, dapat terukur dengan maksimal (Rusmayanti, 2021).

Berdasarkan metode perencanaan laba diatas penulis memilih metode *Cost Volume Profit* untuk perencanaan laba pada CV warta Agung. Karena CVP memiliki kelebihan dapat menjadi alat untuk mengidentifikasi cakupan dan besarnya kesulitan ekonomi yang dialami suatu divisi dan membantu mencari pemecahannya, juga dapat digunakan untuk menentukan berapa jumlah unit yang akan dijual untuk mencapai titik impas, selain itu juga dapat melihat dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas dan dampak kenaikan harga terhadap laba (Kartika and Sunarka, 2019).

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sangat berperan penting dalam menganalisa dan untuk timbal balik antar biaya, volume, dan laba. *Cost Volume Profit* (CVP) mempunyai beberapa elemen analisis diantaranya yaitu analisis titik impas atau biasa disebut dengan *Break event Point* (BEP). Pada analisis tersebut berguna untuk mengetahui penjualan minimum yang akibatnya perusahaan tidak memperoleh laba namun juga tidak rugi.

Titik impas yaitu total pendapatan setara dengan total biaya atau suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami kerugian namun juga tidak memperoleh keuntungan atau tidak merugi, atau yang biasa disebut dengan titik impas. Dengan menggunakan analisis ini perusahaan dapat memperoleh informasi mengenai volume penjualan yang harus digapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan belum juga memperoleh laba.

Cost Volume Profit Analysis (CVP) merupakan salah satu dari analisis yang dapat digunakan suatu usaha untuk dapat mengetahui bagaimana keadaan keuangan usaha mereka. Dengan analisis ini, pemilik usaha akan dengan mudah memutuskan mengenai harga jual yang pantas untuk suatu produk, produk apa saja yang perlu diproduksi atau dijual, strategi pemasaran yang perlu dilakukan, tingkat laba yang diinginkan dan seterusnya. Selain itu dengan analisis ini kita akan mengetahui seberapa besar perubahan yang terjadi pada biaya, volume, dan harga jual dapat mempengaruhi laba usaha. Informasi kuantitatif yang diberikan dalam analisis ini akan sangat berguna bagi pemilik usaha dalam menentukan langkah yang akan diambilnya. Salah satu bagian yang penting dalam suatu perusahaan adalah perhitungan CVP untuk mencapai target laba yang diinginkan oleh perusahaan. Perhitungan CVP melibatkan data penjualan, data biaya tetap dan biaya variabel. Anggaran laba merupakan target laba yang ditentukan di awal tahun, yang digunakan sebagai acuan laba yang ingin dicapai di akhir tahun (Kembi et al., 2014).

Analisis CVP mempunyai hubungan dalam sebuah perencanaan laba dapat digunakan menggunakan beberapa alat yaitu menghitung BEP (*break even point*/titik impas), MOS (*margin of safety*), CM (*contribution margin*), struktur biaya atau OL (*Operating Leverage*) (Hassanah and Daud, 2019).

Meskipun metode CVP (*Cost Volume Profit*) merupakan alat yang berguna dalam analisis keuangan dan perencanaan laba terdapat beberapa aspek kebaruan atau inovasi yang dapat diterapkan untuk meningkatkan kegunaannya. Unsur kebaruan tersebut dapat dilihat dari beberapa faktor yaitu, Integrasi teknologi informasi, penggunaan teknologi informasi dan sistem informasi keuangan dapat meningkatkan efisiensi dan akurasi dalam pengumpulan dan analisis data yang diperlukan untuk analisis CVP (*Cost Volume Profit*) Sistem analisis keuangan otomatis dan integrasi data yang lebih baik dapat memberikan wawasan yang lebih cepat dan lebih akurat. Analisis data lanjutan Pendekatan analisis data lanjutan, seperti analisis regresi atau analisis statistik lainnya, dapat digunakan

untuk mengidentifikasi pola dan hubungan yang lebih kompleks antara variabel biaya, volume penjualan, dan laba. Ini dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang faktor-faktor yang memengaruhi profitabilitas perusahaan. Analisis sensitivitas yang lebih komprehensif Selain hanya menganalisis sensitivitas terhadap perubahan dalam biaya variabel dan harga jual, metode CVP dapat diperluas untuk mengidentifikasi dan mengevaluasi dampak sensitivitas terhadap berbagai faktor eksternal dan internal, termasuk risiko pasar, perubahan regulasi, atau perubahan dalam struktur biaya. Penekanan pada analisis prospek masa depan Selain hanya menganalisis kinerja historis, metode CVP juga dapat digunakan untuk melakukan proyeksi dan skenario perencanaan masa depan. Ini membantu perusahaan untuk merencanakan strategi dan tindakan yang lebih adaptif dan responsif terhadap kondisi pasar yang berubah-ubah.

Kemampuan Sumber Daya Manusia (SDM) memainkan peran penting dalam keakuratan penggunaan metode CVP Cost-Volume-Profit dalam perencanaan laba. Pada penelitian ini terdapat keakuratan metode CVP (*Cost Volume Profit*) dengan kemampuan pada obyek penelitian diantaranya yaitu:

1. Pemahaman Konsep CVP Tingkat pemahaman dan pengetahuan SDM tentang konsep dasar CVP akan memengaruhi kemampuan mereka untuk menggunakan metode ini dengan benar
2. Kualitas Data dan Analisis Kemampuan SDM untuk mengumpulkan, menyusun, dan menganalisis data keuangan dengan benar akan memengaruhi keakuratan analisis CVP
3. Kemampuan Meramalkan dan Menganalisis Kemampuan SDM untuk meramalkan dan menganalisis tren pasar, permintaan pelanggan, dan faktor-faktor eksternal lainnya akan memengaruhi keakuratan prediksi volume penjualan dalam analisis CVP

4. Analisis Sensitivitas Kemampuan SDM untuk melakukan analisis sensitivitas terhadap perubahan dalam variabel kunci, seperti harga jual atau biaya, akan memengaruhi keakuratan analisis CVP

Dalam konteks perencanaan laba adapun kemudahan menggunakan metode CVP ini yaitu pertama sederhana dan mudah dipahami, Konsep dasar metode CVP, yang melibatkan hubungan antara biaya, volume penjualan, harga jual, dan laba, relatif sederhana dan mudah dipahami, Hal ini memungkinkan manajer dari berbagai latar belakang fungsional untuk menggunakan metode ini dalam perencanaan laba tanpa memerlukan pengetahuan keuangan yang mendalam. Kedua langkah – langkah yang terstruktur yaitu Metode CVP memiliki langkah-langkah yang terstruktur dalam melakukan analisis, termasuk mengidentifikasi biaya tetap dan variabel, menghitung titik impas, dan mengevaluasi margin kontribusi. Struktur yang terorganisir ini memudahkan manajer dalam menjalankan proses perencanaan laba dengan langkah-langkah yang jelas. Ketiga mendukung penetapan tujuan laba perusahaan Analisis CVP memungkinkan perusahaan untuk menetapkan tujuan laba yang realistis dengan mempertimbangkan hubungan antara volume penjualan, harga jual, dan biaya. Dengan memahami titik impas dan margin kontribusi, manajer dapat merencanakan target laba yang sesuai dengan situasi bisnis perusahaan. Keempat memfasilitasi dalam pengambilan keputusan Metode CVP dapat digunakan untuk mengevaluasi berbagai skenario perencanaan yang berbeda, seperti perubahan dalam harga jual, biaya variabel, atau volume penjualan. Ini membantu manajer dalam membuat keputusan yang lebih baik terkait strategi harga, alokasi sumber daya, dan target penjualan

CV Warta Agung adalah sebuah perusahaan karoseri yang bergerak di bidang jasa / jasa dagangan. Karoseri yakni perusahaan yang melayani pembuatan bodi dan interior kendaraan sesuai dengan kebutuhan tertentu di atas chasis atau kerangka dasar mobil. Pada umumnya karoseri yang dibuat yaitu badan untuk

kendaraan-kendaraan besar seperti truk dan bus. CV warta Agung berlokasi di Jalan Irawan No.89 Gedangsewu Kabupaten Kediri. CV Warta Agung memiliki beberapa jasa dagangan yang dijualnya yaitu, bak truk, dump truk, box cargo, tanki, trailer, semi trailer, dan freezer box. CV Warta Agung selama ini sudah menentukan tingkat produksinya namun dalam pengaplikasian perencanaan laba masih menggunakan metode yang bersifat konvensional dan belum sesuai dengan sistem laporan keuangan. Metode konvensional dapat menghasilkan informasi yang tidak akurat, sehingga dapat menghambat perusahaan dalam pengambilan keputusan yang efektif oleh manajemen perusahaan. Pada waktu tertentu juga terkadang harga unit pada perusahaan karoseri ini mengalami penurunan atau mengalami fluktuasi yang tidak stabil. Kejadian ini terjadi sejak tahun 2016 hingga saat ini. Hal tersebut terjadi karena ditinjau dari material-material yang digunakan juga mengalami hal yang serupa sehingga mengakibatkan naik atau turunnya harga unit tersebut. Perusahaan karoseri saat ini juga banyak ditemui di kota Kediri namun CV Warta Agung memiliki banyak kelebihan dalam jasa produknya namun masih disayangkan untuk perencanaan labanya masih belum maksimal.

Penelitian yang telah dilakukan oleh Rahmayani and Mardiyantika (2020) menyimpulkan bahwa metode perencanaan laba Cost Volume Profit menekankan pada keterkaitan antara biaya, kualitas yang terjual, dan harga. Hal ini dilakukan agar perusahaan mendapatkan kontribusi yang diinginkan. Penelitian juga dilakukan oleh Yelvita, (2022) menyimpulkan bahwa metode perencanaan laba yang menggunakan analisis metode *Activity Based Costing* dinilai lebih menekankan pada biaya, harga pokok produksi, dan penjualan.

Berdasarkan penelitian terdahulu terdapat kesenjangan beberapa metode perencanaan laba dimana metode tersebut saling memiliki kelemahan dan kelebihan maka dalam penelitian ini ingin meneliti kembali terkait perencanaan laba dengan menggunakan metode *Cost Volume Profit*. Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka penulis tertarik mengambil judul dalam penelitian

ini yaitu: “Penerapan Metode *Cost Volume Profit* (CVP) Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Pada Perusahaan Karoseri CV Warta Agung)”.

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1.2.1. Bagaimanakah perencanaan laba pada perusahaan karoseri CV. Warta Agung ?

1.2.2. Bagaimanakah penerapan metode CVP (*Cost Volume Profit*) dalam perencanaan laba pada CV Warta Agung ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1.3.1. Untuk mengetahui perencanaan laba pada perusahaan karoseri CV.warta Agung

1.2.3. Untuk mengetahui penerapan metode CVP (*Cost Volume Profit*) dalam perencanaan laba pada CV Warta Agung

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat secara teoritis

Secara teoritis penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan mengenai perencanaan laba pada perusahaan karoseri CV. Warta Agung.

1.4.2 Manfaat Praktis

1.4.1.1. Bagi Penulis

Sebagai pengaplikasian dan pengembangan terhadap teori-teori yang telah dipelajari di perkuliahan untuk dapat diterapkan pada permasalahan dalam dunia nyata yang berkaitan dengan manajemen keuangan dan yang lebih penting yaitu pentingnya penerapan *Cost Volume Profit* dalam perencanaan laba perusahaan.

1.4.1.1. Bagi Perusahaan

Penelitian ini dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan oleh manajemen keuangan atau laporan keuangan untuk mengidentifikasi masalah keuangan perusahaan dan membantu mencari solusi atas permasalahannya dalam perusahaan tersebut. Dan juga untuk mengetahui hal-hal penting antara lain yaitu:

- a. Berapa jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas.
- b. Berapa volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba yang diharapkan dengan melihat sumber daya manusia yang dimiliki saat ini.

1.4.1.2. Bagi pengembangan ilmu

Sebagai bahan acuan atau pertimbangan untuk peneliti berikutnya yang tertarik dalam masalah ini dan ingin menambah serta memperdalam penelitian ini.