

**ANALISIS HUBUNGAN BIAYA, VOLUME PENJUALAN DAN
LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA**
(Survey pada Apotik di Sukoharjo)



Dimaksud Untuk Melengkapi Tugas-tugas dan Memenuhi Syarat-syarat Guna
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Akuntansi Pada Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Oleh:

PATUH KURNIAJI
B. 200 050 024

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2009

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Penelitian

Dengan perkembangan dunia usaha dewasa ini, sejalan dengan kebijakan Pemerintah untuk mendorong pertumbuhan sektor riil, maka persaingan antar perusahaan khususnya yang sejenis semakin meningkat. Untuk menjaga kesinambungan hidup perusahaan dalam menghadapi persaingan yang ketat tersebut diperlukan penanganan dan pengelolaan yang baik. Penanganan dan pengelolaan yang baik tersebut hanya dapat dilakukan oleh manajemen yang baik pula.

Manajemen selain dituntut untuk dapat mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang dimiliki perusahaan secara efektif dan efisien, juga dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan perusahaan. Manajemen hendaknya dapat berfikir kritis dalam mengambil setiap keputusan, agar setiap keputusan yang diambil tersebut membawa dampak yang baik bagi perkembangan perusahaan. Kemampuan berfikir kritis inilah yang dapat mengantisipasi hal-hal yang harus dilakukan perusahaan untuk dapat bertahan dalam situasi persaingan pasar yang selalu meningkat.

Selain itu, dalam mengambil keputusan, manajemen hendaknya mempertimbangkan dan menilai aspek yang ada, agar keputusan itu memberi hasil yang maksimal terhadap pencapaian tujuan perusahaan dalam

perkembangan perusahaan. Manajemen memerlukan suatu pedoman berupa perencanaan yang berisikan langkah-langkah yang akan dan harus ditempuh perusahaan dalam mencapai tujuannya, perencanaan dapat pula berupa alat ukur dan evaluasi atas hasil sesungguhnya. Apabila hasil yang sesungguhnya tidak sesuai dengan apa yang direncanakan, maka manajemen harus mengevaluasi ketidaksesuaian tersebut dan mengambil tindakan-tindakan yang diperlukan untuk mengatasinya. Perencanaan juga merupakan alat untuk pengendalian terhadap kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan perusahaan. Dengan demikian, perencanaan memegang peranan yang sangat penting dalam menunjang kegiatan-kegiatan perusahaan.

Perencanaan yang baik dapat membantu dalam penaksiran tingkat laba yang akan didapat perusahaan, sehingga laba yang didapat akan lebih optimal. Untuk mencari laba yang optimal (dalam perencanaan laba maupun realisasi). Manajer-manajer dapat menggunakan langkah-langkah berikut:

1. Menekan biaya operasional serendah mungkin dengan 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.

Tetapi perlu diingat dan diperhatikan bahwa ketiga langkah tersebut tidak dapat dilakukan secara terpisah atau sendiri-sendiri sebab ketiganya mempunyai hubungan yang erat bahkan saling berkaitan.

Salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah perencanaan laba. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Oleh karena itu perencanaan laba yang baik, memerlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba.

Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *break event*. Analisis *break event* adalah suatu teknik analisis untuk mengetahui penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol). Dengan melakukan analisis *break event*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, analisis *break event* merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajemen dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba di masa yang akan datang. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk membuat penelitian mengenai analisis biaya-volume-laba dengan judul **“Analisis Hubungan Biaya, Volume Penjualan dan Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba”**.

B. Perumusan Masalah

Bertitik tolak dari latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah analisis biaya-volume-laba perusahaan untuk omset yang didapat.
2. Bagaimana perbedaan hasil analisis biaya-volume-laba antar perusahaan dalam perencanaan laba jangka pendek.

C. Pembatasan Masalah

Agar penelitian ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari pokok permasalahan maka penulis melakukan pembatasan masalah sebagai berikut:

1. Masalah yang diteliti terbatas pada hal-hal yang berhubungan secara langsung dengan analisis biaya-volume-laba.
2. Masalah yang diteliti terbatas pada beberapa sampel yang telah dipilih oleh penulis untuk diteliti.

D. Maksud dan Tujuan Penelitian

Maksud dan tujuan penelitian yang penulis lakukan terutama untuk mendapatkan jawaban atas masalah yang dikemukakan di atas, yaitu:

1. Untuk mengetahui bagaimana biaya-volume-laba dari omset yang didapat perusahaan.
2. Untuk mengetahui perbedaan hasil analisis biaya-volume-laba dalam menunjang perencanaan laba jangka pendek.

E. Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis untuk menambah wawasan mengenai analisis biaya-volume-laba dengan melihat praktiknya secara langsung di perusahaan.

2. Bagi perusahaan penulis berharap agar penelitian ini memberi input dalam rangka perbaikan dan pengembangan perusahaan.
3. Bagi pihak lain hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai referensi dan menambah pengetahuan, pemahaman analisis biaya-volume-laba dan penerapannya.

F. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan dalam penelitian ini dapat dibagi menjadi lima bab, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisi latar belakang, perumusan masalah, pembatasan masalah, maksud dan tujuan penelitian, manfaat penelitian serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisi dasar-dasar teori yang digunakan dalam penelitian ini. Meliputi pengertian komponen analisis biaya, Volume penjualan dan laba.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

memaparkan pilihan metode yang digunakan dalam penelitian ini serta metode analisis yang digunakan.

BAB IV ANALISA DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tinjauan umum tentang obyek yang diteliti dan data yang diperoleh oleh peneliti serta analisis terhadap data tersebut.

BAB V PENUTUP

Bagian ini bertujuan menjelaskan kesimpulan, saran dan keterbatasan yang dialami oleh peneliti dalam melaksanakan penelitian.