

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Usaha merupakan suatu kegiatan yang dilakukan oleh seseorang atau sebuah perusahaan dengan tujuan untuk memperoleh laba sebanyak-banyaknya. Kegiatan itu dilakukan untuk memenuhi kebutuhan manusia yang semakin hari semakin meningkat seiring dengan perkembangan zaman. Untuk memenuhi kebutuhan itu, para pengusaha perlu merencanakan agar perusahaan mereka selalu mendapatkan laba minimal tidak merugi atau impas. Laba suatu usaha yang meningkat dari waktu ke waktu dapat menandakan bahwa usaha tersebut berkembang. Laba yang menurun bisa jadi merupakan sinyal bagi pengusaha untuk memperbaiki usahanya agar dapat kembali meningkatkan laba usaha tersebut. Menurunnya tingkat laba suatu usaha dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor, umumnya faktor-faktor tersebut adalah penjualan, biaya-biaya yang harus ditanggung oleh usaha tersebut, dan dapat juga oleh faktor persaingan. Suatu usaha membutuhkan manajemen yang baik agar dapat tetap mencapai tujuannya, dalam hal ini adalah laba.

Salah satu usaha yang terus berkembang di Indonesia adalah usaha percetakan fotocopy. Dengan adanya mesin fotocopy yang menjadi bagian dari perkembangan zaman khususnya dalam bidang teknologi yang sangat dirasakan manfaatnya. Mesin fotocopy ini sangat dibutuhkan bagi semua kalangan khususnya mahasiswa. Mesin Fotocopy adalah sebuah mesin yang digunakan untuk melakukan duplikasi dokumen-dokumen ke dalam kertas. Awalnya fungsi atau kegunaan Mesin Fotocopy hanya untuk menggandakan dokumen saja

atau membuat *hard copy*. Tetapi seiring dengan perkembangan jaman, mesin fotocopy tidak hanya digunakan untuk peralatan pendukung pekerjaan. Banyak pelaku ekonomi yang melihat adanya peluang bisnis dari mesin fotocopy tersebut. Sehingga pada akhirnya banyak bermunculan usaha percetakan yang menyediakan jasa fotocopy. Umumnya usaha percetakan fotocopy tidak hanya menyediakan jasa fotocopy saja, tapi juga menyediakan alat tulis kantor (ATK). Seperti kertas, map, pulpen, dan lain – lain.

Sekarang ini, di kota Poso sudah banyak usaha yang menyediakan jasa fotocopy, salah satu penyedia jasa ini adalah toko Fotocopy Arafah. Adanya pasar yang bertumbuh berarti juga menambah kesempatan usaha fotocopy ini untuk memperoleh hamparan penjualan yang lebih besar. Dengan perkembangan pasar dan meningkatnya permintaan seharusnya usaha ini bisa mendapatkan laba dari jasa yang dijualnya. Penulis mengangkat usaha ini dikarenakan cukup menjanjikan, terutama karena letak toko Fotocopy Arafah yang sangat strategis, yaitu di areal kampus Universitas Sintuwu Maroso Poso sehingga memudahkan kalangan mahasiswa dan pihak Universitas, dimana mereka sebagai target utama usaha ini. Laba yang diperoleh dari toko Fotocopy Arafah setiap hari semakin meningkat, hal ini dibuktikan dengan data keuangan selama tahun 2019 dan juga pelanggan yang semakin hari semakin bertambah

Pendekatan yang digunakan manajemen dalam perencanaan penjualan dan laba adalah analisis CVP (*Cost Volume Profit*), adalah alat yang berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan karena analisa CVP menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual dan harga maka semua informasi keuangan perusahaan terkandung di dalamnya. Analisa CVP dapat menjadi alat

yang bermanfaat untuk mengidentifikasi cakupan dan besarnya kesulitan ekonomi yang dialami oleh seseorang atau sebuah perusahaan, juga dapat digunakan untuk menentukan jumlah unit yang dijual untuk mencapai impas, dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas dan dampak kenaikan harga terhadap laba. CVP juga memiliki pendekatan dengan analisis lainnya, diantaranya analisis BEP (*Break Even Point*) MOS (*Margin Of Safety*), dan Margin Kontribusi. Melalui BEP perusahaan dapat dengan mudah menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan.

Hubungan *Break Even Point* dalam *Cost Volume Profit* ini adalah untuk mengetahui seberapa besar laba yang akan diperoleh jika volume penjualan sebesar "X", setidaknya berapa penjualan minimal yang harus dicapai oleh perusahaan agar tidak mengalami rugi, dan berapa batas hasil penjualan agar perusahaan dapat melanjutkan usahanya. Jadi semua yang berhubungan dengan perubahan volume produksi akan mempengaruhi biaya dan laba. Seorang pengusaha dapat menggunakan acuan BEP ini untuk proses perencanaan dan target untuk memperoleh laba. Dalam perhitungan BEP diperlukan data masalah misalnya jumlah penjualan, produksi dan biayanya. Besarnya produksi akan berpengaruh pada biaya produksi secara otomatis. Jadi setiap kegiatan perusahaan yang berhubungan dengan penjualan, jumlah produksi akan berpengaruh pada tingkat laba. Maka dari itu perlu adanya evaluasi perencanaan laba kembali dengan melihat penjualan dan jumlah yang diproduksi serta melihat biaya produksi mengalami kenaikan atau tidak.

Tujuan dari perencanaan laba adalah untuk menentukan berapa jumlah laba yang diinginkan oleh perusahaan. Perencanaan laba ini sangat penting bagi

perusahaan untuk mempertahankan kedudukannya dalam persaingannya di dalam pasar. Teknik yang dapat digunakan dalam perencanaan laba yaitu teknik *Break Even Point* yang akan dikaitkandengan *Cost Volume Profit*. Teknik tersebut dapat digunakan dengan baik dalam perencanaan laba dalam jangka pendek. Pada dasarnya *Break Even Point* dan *Cost Volume Profit* mempunyai hubungan dengan konsep MOS (*margin of safety*).

Selain sebuah perusahaan ingin mendapatkan laba yang tinggi, perusahaan tersebut juga perlu mengetahui sifat dan karakteristik serta permintaan pasar agar dalam proses perencanaan sampai hasil yang diperoleh tercapai tidak ada hambatan, sehingga perusahaan dapat mencapai tingkat laba yang diinginkan baik dalam jangka panjang maupun jangkapendek.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, penulis merumuskan masalah sebagai berikut :

Bagaimana penerapan CVP dalam merencanakan harga jual dan laba pada usaha Fotocopy Arafah ?

1.3. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui besar penjualan agar Fotocopy Arafah dapat memperoleh laba yang direncanakan.

1.4. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak, diantaranya :

1. Sebagai bahan informasi dan masukan bagi pemilik toko dalam kebijakan perencanaan dan pengelolaan usaha. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan

informasi dan bahan masukan untuk mengambil keputusan yang tepat dalam berinvestasi jangka panjang khususnya pada usaha fotocopy.

2. Bagi akademisi dan peneliti selanjutnya, penelitian ini dapat digunakan sebagai implementasi dari ilmu manajemen keuangan yang telah didapatkan selama kuliah untuk menambah pengetahuan khususnya mengenai kinerja keuangan.

3. Sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar sarjana pada program studi Manajemen Fakultas Ekonomi Universitas Sintuwu Maroso.

