

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan industri manufaktur di Indonesia terbilang cukup pesat. Realisasi yang terlihat adalah hampir di setiap sudut jalan kita dapat melihat berbagai usaha manufaktur baik itu usaha kecil, usaha dengan skala menengah maupun usaha dengan skala yang besar. Skala usaha yang kecil, menengah maupun besar membuat pemiliknya tetap memikirkan kondisi keuangan ataupun besarnya keuntungan atau kerugian yang dicapainya. Pada umumnya jika usaha dengan skala kecil akan memproduksi dengan jumlah yang relatif sedikit, sebaliknya jika usaha dengan skala besar maka akan memproduksi dengan jumlah yang besar pula. Hal tersebut membuat pemilik usaha akan memikirkan perencanaan terhadap usahanya ke depannya.

Perencanaan memegang peranan yang sangat penting dalam perusahaan karena perencanaan merupakan alat ukur dan evaluasi dari hasil yang sesungguhnya. Perencanaan juga dapat diartikan sebagai alat yang digunakan untuk mengendalikan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai suatu tujuan tertentu pada masa yang akan datang. Tercapainya tujuan perusahaan tergantung pada kemampuan manajer perusahaan dalam menyusun suatu perencanaan. Dengan adanya perencanaan yang baik maka memungkinkan manajer untuk bekerja lebih efektif dan efisien serta dapat menghasilkan laba sesuai yang diharapkan.

Perencanaan penjualan merupakan langkah yang digunakan perusahaan untuk menentukan besarnya laba yang diinginkan, karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima dari hasil penjualan dengan biaya yang dikeluarkan. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu biaya, volume produk yang dijual dan harga jual produk. Ketiga faktor tersebut akan saling berhubungan satu sama lain.

UD.Nisoku adalah salah satu perusahaan yang bergerak pada bidang manufaktur yang ada di Kota Blitar. UD.Nisoku merupakan perusahaan yang menjual berbagai jenis pisau. Bahan baku yang sering digunakan dalam pembuatan pisau tersebut adalah besi dan baja. Sekarang ini harga besi yang semakin mahal dari pada harga baja mengakibatkan manajemen UD.Nisoku perlu mengendalikan biaya-biaya untuk pembuatan pisau tersebut agar perusahaan bisa memperoleh laba yang diharapkan.

Perencanaan yang akan penulis gunakan untuk membantu meningkatkan laba yang diharapkan pada UD.Nisoku adalah analisis *Cost-Volume-Profit (CVP)*. Analisis tersebut digunakan dengan tujuan untuk membantu manajemen dalam memberikan informasi mengenai angka minimal yang harus diproduksi agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan mendapatkan keuntungan serta menetapkan perencanaan penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh tingkat laba yang diharapkan. Analisis tersebut juga akan mengetahui seberapa besar perubahan yang terjadi pada biaya, volume, dan harga jual yang mempengaruhi laba usaha. Informasi kuantitatif yang

diberikan dalam analisis ini akan sangat berguna bagi pemilik usaha dalam menentukan langkah yang akan diambilnya.

B. Permasalahan

Tingginya biaya produksi mengakibatkan UD.Nisoku mempunyai laba yang minim. Berdasarkan observasi awal dari tahun 2014-2018 UD.Nisoku mengalami penurunan laba. Hal ini disebabkan karena biaya produksi dari tahun ke tahun mengalami peningkatan dan biaya bahan baku yang digunakan untuk pembuatan pisau harganya semakin tinggi. Selama ini UD.Nisoku dalam merencanakan penjualannya hanya dilakukan dengan melihat realisasi tahun-tahun sebelumnya dan kemudian dibuat anggaran. Perencanaan penjualan yang dibuat perusahaan tersebut hanya berdasarkan perkiraan dari pengalaman tahun-tahun sebelumnya. Menghadapi kondisi tersebut UD.Nisoku mengalami keresahan dan merasa tidak ada yang dapat dilakukan selain mencari bahan baku yang lebih murah dan menekan biaya-biaya seminimal mungkin. Namun meskipun usaha tersebut sudah dilakukan, laba yang didapatkan tidak sesuai yang diharapkan perusahaan. Oleh karena itu perlu adanya perencanaan penjualan guna meningkatkan laba yang diharapkan.

C. Rumusan Masalah

Berdasar pada uraian serta penjelasan yang telah dikemukakan pada latar belakang dan permasalahan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

”Bagaimana menganalisis perencanaan penjualan guna meningkatkan laba pada UD.Nisoku ?”

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis perencanaan penjualan guna meningkatkan laba pada UD.Nisoku.

E. Kegunaan Penelitian

1. Bagi Penulis

Untuk menambah pengetahuan dan memperluas wawasan mengenai analisis *Cost-Volume-Profit* yang digunakan sebagai alat perencanaan penjualan guna meningkatkan laba dengan melihat praktiknya secara langsung di dalam perusahaan.

2. Bagi Perusahaan UD.Nisoku

Memberikan bahan masukan dan bahan perbaikan dalam melakukan perencanaan penjualan guna meningkatkan laba yang diharapkan perusahaan serta dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan.

3. Bagi Pembaca/Pihak lain

Dapat dijadikan bahan dan referensi untuk melakukan penelitian selanjutnya yang serupa tentang analisis *Cost-Volume-Profit* sebagai alat perencanaan penjualan guna meningkatkan laba pada perusahaan.