

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Dalam dunia bisnis perusahaan-perusahaan pasti mengalami persaingan yang sangat ketat, tidak terkecuali persaingan untuk berebut mendapatkan pangsa pasar yang ada dalam masyarakat. Karena pangsa pasar adalah faktor paling penting dalam berjalanya perusahaan yaitu sebagai market segmen yang merupakan keseluruhan permintaan suatu barang yang mencerminkan golongan konsumen menurut ciri khasnya seperti tingkat pendapatan, umur, jenis kelamin, pendidikan dan status sosial maka tidak heran lagi jika pangsa pasar menjadi suatu tombak yang di perebutkan banyak perusahaan. Perebutan pangsa pasar seperti ini juga dialami oleh perusahaan-perusahaan yang bergerak pada perdagangan, berbagai usaha dilakukan untuk menjadi perusahaan dagang yang bisa merebut minat pasar yang ada. Perusahaan harus melakukan berbagai usaha dan strategi guna meningkatkan penjualan dan juga meningkatkan laba. Berbagai usaha yang dilakukan untuk mendongkrak penjualannya seperti melakukan promosi, melakukan pengiklanan melalui berbagai media tidak terkecuali media sosial, pemberian sampling produk terutama untuk produk-produk yang masih baru di kalangan masyarakat, memberikan potongan penjualan yang bisa dilakukan dengan banyak metode seperti potongan discount harga sampai dengan pemberian bonus barang

asalkan bisa menjadikan perusahaanya sebagai perusahaan pendistribusi yang paling diminati dan dicari masyarakat.

Perusahaan dagang erat kaitanya dengan pendistribusian suatu barang atau produk, baik produk yang sangat dibutuhkan yaitu produk yang merupakan kebutuhan pokok, distribusi kebutuhan pelengkap maupun kebutuhan barang mewah. Baik bergerak sebagai pendistribusi barang kebutuhan pokok, pelengkap maupun barang mewah hal yang perlu diperhatikan ialah bagaimana menjadi perusahaan paling dicari oleh masyarakat dalam berbagai kalangan baik atas sampai kalangan menengah kebawah. Banyak hal yang bisa ditempuh untuk menarik minat pasar ini salah satunya yaitu dengan menjadi perusahaan yang memiliki banyak supplier barang, hal ini sangat penting karena dengan memiliki banyak supplier atau pemasok barang perusahaan akan mampu menyediakan kebutuhan masyarakat baik dari yang paling mendasar hingga barang yang digunakan sebagai pelengkap saja.

Perusahaan dagang dengan banyak supplier memang sangat menguntungkan bagi perusahaan, bagaimana tidak jika suatu perusahaan bisa menarik semua pasar dalam masyarakat dari berbagai kalangan maka untuk menjual barang yang dimiliki akan sangat mudah, hal ini juga berarti keuntungan perusahaan juga meningkat. Selain keuntungan dari penjualan yang akan meningkat biaya juga termasuk yang tidak bisa dipungkiri kenaikanya. Biaya merupakan suatu harga pokok yang telah habis dimanfaatkan. Biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi

berupa kas atau nilai yang setara dengan kas yang dikeluarkan oleh sebuah perusahaan yang digunakan untuk mendapatkan suatu barang atau jasa yang diharapkan dapat memberikan suatu manfaat pada masa yang akan datang. Informasi biaya dapat digunakan oleh manajemen perusahaan untuk berbagai macam tujuan. Maka dari itu perusahaan dengan multi supplier barang harus benar-benar jeli dalam urusan memilah-milah dan membebaskan biaya-biaya yang muncul dari setiap kegiatan manajemen, operasional, maupun biaya yang muncul dari pelayanan penjualan produk yang ada, pembebanan biaya ini harus dipilah-pilah berdasarkan supplier barang yang dijual. Pembebanan biaya sangat penting dilakukan karena dengan melakukan pembebanan biaya yang jelas maka perusahaan bisa dengan mudah untuk mengetahui apakah produk dari suatu supplier masih mendatangkan untung atau justru mendatangkan rugi bagi perusahaan. sehingga dari sini bisa diketahui laba sesungguhnya suatu perusahaan yang berasal dari masing masing supplier produk yang ada dalam perusahaanya.

CV Borobudur Prima Sejahtera adalah perusahaan Dagang yang bergerak dalam bidang distribusi dengan produk jual berupa makanan dan minuman. Untuk mengembangkan usahanya perusahaan ini selalu mencari celah untuk meningkatkan laba perusahaan, berbagai usaha dilakukan oleh perusahaan CV Borobudur Prima Sejahtera ini, termasuk memberikan potongan harga, promosi dan berusaha menjadi perusahaan distribusi makanan dan minuman terlengkap yang ada di Blitar. untuk menarik minat serta berusaha merebut pangsa pasar yang ada di Blitar, perusahaan ini memilih

menjalankan usaha dagangnya dengan mendistribusikan barang-barang dari beberapa supplier makanan dan minuman yang ada di Indonesia. Supplier barang tersebut adalah dari PT Mayora Indah Tbk dengan produk jual berupa minuman sachet tinggal seduh yang berupa Coffe dan Cereal, PT Dua kelinci dengan produk dagang berupa snack dan minuman seduh yaitu makanan ringan berupa kacang-kacangan dan minuman instan rasa buah dan PT United Waru Biscuit Manufactory dengan produk jual berupa biskuit dan wafer.

Dalam usaha meningkatkan laba perusahaan seperti yang dilakukan CV Borobudur Prima Sejahtera maka akan muncul biaya-biaya dari setiap operasional yang ada. Untuk itu harus ada pemisahan biaya-biaya berdasarkan supplier produk yang ada agar dapat diketahui laba perusahaan, untuk itu skripsi ini diangkat dengan judul “Analisis Pembebanan Biaya Guna Mengetahui Laba Pada Perusahaan CV Borobudur Prima Sejahtera”

B. Permasalahan

CV Borobudur Prima Sejahtera adalah perusahaan dagang yang bergerak dalam bidang distribusi makanan dan minuman dengan supplier barang dari PT Mayora Indah Tbk, PT Dua Kelinci dan Unitet Waru Biscuit Manufactory. Adanya biaya-biaya yang muncul dari kegiatan perusahaan yang dilakukan untuk supplier yang belum dibebankan, seperti biaya gaji bagian insentif dan biaya-biaya lain yang harusnya dibebankan kepada supplier namun masih dicatat sebagai beban perusahaan yang mengakibatkan perusahaan kesulitan mengetahui laba perusahaan yang sesungguhnya.

C. Rumusan Masalah

Sesuai masalah yang dikemukakan diatas maka rumusan masalahnya adalah “Bagaimana menganalisa pembebanan biaya untuk mengetahui Laba perusahaan sesungguhnya ?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penulis dalam penelitian ini adalah ” untuk mengetahui laba perusahaan sesungguhnya dengan menggunakan analisa pembebanan biaya”.

E. Kegunaan Penelitian

1. Bagi peneliti

- a. penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan peneliti mengenai pembebanan biaya serta perannya dalam mengetahui laba perusahaan.
- b. Penelitian ini sangat bermanfaat sebagai sarana pengembangan diri dan pengembangan konsep bagi peneliti yang berhubungan dengan pembebanan biaya.

2. Bagi perusahaan

- a. penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran dan saran kepada perusahaan tentang pembebanan biaya dalam mengetahui laba perusahaan.
- b. Penelitian ini bermanfaat sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan untuk mengatasi permasalahan terutama pada bagian operasional.

3. Bagi akademisi

- a. penelitian ini diharapkan dapat memberikan gambaran dan pemahaman bagi para peneliti lain yang akan melakukan penelitian, untuk dijadikan sebagai bahan referensi dalam menyempurnakan dan mendalami kajian spesifik mengenai pembebanan biaya operasional dalam mengetahui laba perusahaan.
- b. Penelitian ini bermanfaat sebagai tolak ukur dan bahan evaluasi sejauh mana metode pengajaran yang disampaikan di kampus teraplikasikan secara nyata dalam sebuah perusahaan.