

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perencanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang sangat penting dalam suatu perusahaan, karena akan mempengaruhi secara langsung terhadap kelancaran maupun keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Jadi sebelum para manajer dapat memimpin ataupun mengendalikan seluruh sumber daya perusahaan maka mereka terlebih dahulu membuat rencana yang memberikan tujuan dan arah pada organisasi atau perusahaan. Dalam suatu rencana, para manajer menentukan apa yang akan dikerjakan, kapan akan dikerjakan, bagaimana mengerjakannya dan siapa yang akan mengerjakannya.

Kebutuhan untuk melakukan perencanaan akan meningkat dengan semakin besar dan kompleksnya organisasi perusahaan. Dalam penelitian ini akan dibahas tentang perencanaan dalam bisnis. Perencanaan dalam bisnis selalu melibatkan pengambilan keputusan oleh manusia, bahkan oleh manajemen puncak. Selain itu, informasi yang dijadikan dasar untuk pengambilan tindakan adalah informasi keuangan dan banyak dilakukan lewat pengolahan data akuntansi dan laporan-laporan statistik. Proses yang dapat digunakan dalam perencanaan bisnis adalah dengan menerapkan analisis atas biaya, volume penjualan, dan laba perusahaan bersangkutan.

Pada umumnya, tujuan suatu perusahaan adalah memperoleh laba, dimana besar kecilnya laba yang diperoleh merupakan tolak ukur keberhasilan manajemen

suatu perusahaan dalam mengelola sumber-sumber daya yang ada. Sedangkan laba terutama dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, volume penjualan, dan biaya. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan langsung mempengaruhi biaya.

Dalam perencanaan, hubungan antara pendapatan, biaya, dan laba memegang peranan yang sangat penting bagi manajemen dalam merumuskan tujuan secara objektif, lebih luas dari sekedar pencapaian cita-cita (*goal*) berupa perolehan target laba. Perencanaan sangat penting karena merupakan fungsi yang mendasari dan mendahului fungsi-fungsi manajerial lainnya. Agar tidak terjadi kesalahan dalam pengambilan keputusan, maka manajemen memerlukan suatu alat analisis yang akan digunakan sebagai dasar perencanaan penjualan, biaya, dan laba perusahaan. Alat perencanaan dalam hal ini adalah analisis biaya, volume, dan laba (*cost-volume profit-analysis* atau CVP) yang menghasilkan *break even point* atau sering disebut titik impas atau titik pulang pokok. Analisis CVP diterapkan dalam penentuan *break even point* dan analisis hubungan penjualan, biaya, dan laba merupakan teknik untuk menggabungkan, mengkoordinasikan, dan menafsirkan data produksi dan distribusi untuk membantu manajemen mengambil keputusan. Analisis ini berkembang terus menerus dalam penerapannya. Dewasa ini analisis CVP juga diterapkan terhadap perusahaan jasa, industri manufaktur yang menghasilkan satu produk ataupun lebih, dan juga