

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Seperti kita ketahui bersama, pada akhir tahun 2015 Indonesia akan menghadapi pasar bebas Asia Tenggara yang dikenal dengan sebutan Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA) yang akan membuka arus perdagangan barang atau jasa serta pasar tenaga kerja profesional. Pemerintah dan pihak swasta diharapkan dapat berkontribusi pada pasar bebas tersebut dengan meningkatkan kompetensi pada bidangnya masing-masing sehingga dapat bersaing dengan negara asia tenggara lainnya. Tentunya hal tersebut membutuhkan suatu *Planning, Organizing, Directing, and Controlling* yang merupakan unsur penting kelangsungan hidup suatu organisasi, baik *profit seeking organization* maupun *non profit organization*.

Perencanaan merupakan hal yang sangat penting bagi suatu perusahaan karena perencanaan atau *planning* didefinisikan sebagai perumusan tujuan beserta program pelaksanaan untuk mencapai tujuan tersebut. Perencanaan akan mempengaruhi secara langsung kelancaran serta keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan. Tercapainya tujuan yang telah dirumuskan sangat tergantung pada kemampuan manajemen dalam menyusun rencana di masa yang akan datang, baik jangka pendek atau jangka panjang.

Perencanaan akan memberikan garis pedoman atas pelaksanaan kegiatan sehari-hari serta aktivitas mendatang.

Perencanaan meliputi tindakan memilih dan menghubungkan fakta-fakta serta membuat dan menggunakan asumsi-asumsi mengenai masa yang akan datang dalam hal memvisualisasi serta merumuskan aktivitas-aktivitas yang diusulkan yang dianggap perlu untuk mencapai hasil yang diinginkan. Perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat berperan penting dalam suatu perusahaan karena akan mempengaruhi secara langsung terhadap faktor kelancaran maupun keberhasilan manajemen dalam mencapai tujuannya. Dengan adanya perencanaan yang baik maka akan memudahkan tugas manajemen itu sendiri karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan.

Laba merupakan salah satu tolak ukur kesuksesan manajemen dalam mengelola perusahaannya yang akan digunakan untuk mengembangkan usaha perusahaan. Laba menjadi sangat penting artinya karena dapat menjamin kontinuitas usaha dan menunjang pertumbuhan perusahaan. Agar dapat mencapai tingkat pertumbuhan yang sesuai dengan yang diharapkan maka perlu adanya perencanaan yang matang mengenai strategi pemasaran maupun strategi pengendalian faktor-faktor yang mempengaruhi laba. Keuntungan atau laba perusahaan dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti daya jual, biaya produksi dan pemasaran serta volume penjualan. Keuntungan atau laba merupakan selisih antara hasil penjualan dengan biaya yang dikeluarkan.

Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Kabupaten Sanggau dibentuk berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Daerah Tingkat II Sanggau Nomor 4 Tahun 1991 tentang Pendirian Perusahaan Daerah Air Minum, yang terakhir dirubah dengan Peraturan Daerah Nomor 6 Tahun 2008 yang memutuskan perubahan nomenklatur menjadi Perusahaan Daerah Air Minum (PDAM) Tirta Pancur Aji. PDAM Tirta Pancur Aji berkedudukan di Sanggau, merupakan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) yang menyediakan dan melayani air bersih untuk kebutuhan masyarakat di wilayah Kabupaten Sanggau.

Struktur organisasi dan tata Kerja (SOTK) PDAM Kabupaten Sanggau ditetapkan dengan peraturan Bupati Sanggau Nomor 26 Tahun 2010. Berdasarkan SOTK tersebut PDAM Kabupaten Sanggau dipimpin oleh seorang direktur yang membawahi Satuan Pengawas Intern dan 2 (dua) bagian yaitu Bagian Umum dan Keuangan dan Bagian Teknik, serta 11 (sebelas) unit yaitu Unit Kapuas, Unit Parindu, Unit Balai Sebut, Unit Balai Karangan, Unit Kembayan, Unit Entikong, Unit Beduai, Unit Tayan, Unit Sosok, Unit Meliau, dan Unit Batang Tarang. Pada tahun 2014 dibentuk 2 unit baru yaitu Unit Bonti dan Unit Mukok.

Jumlah pelanggan PDAM Tirta Pancur Aji yang berada di wilayah Kabupaten Sanggau per tanggal 31 Desember 2014 adalah sebanyak 11.427 pelanggan terdiri dari:

TABEL 1-1
Jumlah Pelanggan Per Unit Operasi

No	Unit Operasi	Jumlah Pelanggan
1	Kapuas	5.605
2	Tayan	457
3	Balai Karang	870
4	Sosok	648
5	Entikong	775
6	Kembayan	393
7	Batang Tarang	428
8	Balai Sebut	116
9	Meliau	923
10	Beduai	189
11	Bodok	272
12	Mukok	475
13	Bonti	276
	Total	11.427

Sumber : data sekunder yang diolah

Perilaku biaya dalam perusahaan dipengaruhi oleh volume penjualan, hal ini dikarenakan volume penjualan yang rendah akan mengakibatkan perilaku rata-rata biaya per unit atau per meter kubik menjadi tinggi. Pada PDAM selaku perusahaan daerah, tinggi rendahnya harga jual per meter kubik ditentukan dari peraturan pemerintah daerah setempat mengenai harga jual air per meter kubik.

Selama ini PDAM Tirta Pancur Aji selalu mengalami kenaikan biaya setiap tahunnya, tetapi mengalami penurunan pada volume penjualannya, untuk lebih jelasnya berikut ini akan disajikan tabel mengenai total biaya dan volume penjualan PDAM tahun 2011 s.d 2013.

TABEL 1-2
Total Biaya dan Volume Penjualan PDAM
(Tahun 2011 – 2013)

Tahun	Total Biaya			Volume Penjualan M ³		
	Jumlah	Perubahan	%	Jumlah	Perubahan	%
2011	6.216.877.594,23	-	-	2.036.077		
2012	7.572.469.182,35	1.355.591.588,12	21,81	1.990.647	(45.430)	(2,23)
2013	8.983.303.749,65	1.410.834.567,30	18,63	1.938.230	(52.417)	(2,63)

Sumber : data sekunder yang diolah

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa pada kurun waktu 3 (tiga) tahun terakhir terjadi peningkatan biaya dari tahun-tahun sebelumnya, sedangkan volume penjualan mengalami penurunan dalam kurun waktu 3 (tiga) tahun terakhir, hal ini mengakibatkan kerugian yang terus dialami perusahaan. Kondisi seperti ini diperkirakan akan terus berlanjut pada tahun berikutnya, sehingga terhadap kondisi seperti ini maka perusahaan harus mengkaji ulang target yang direncanakan dan estimasi biaya untuk tahun berikutnya.

Perusahaan terus mengalami kerugian pada kurun waktu 3 (tiga) tahun tersebut, seperti terlihat pada table berikut ini:

TABEL 1-3
Kerugian PDAM Tirta Pancur Aji
(2012 s.d 2014)

Tahun	Kerugian	Perubahan	%
2012	209.762.448,61	-	-
2013	425.108.631,35	215.346.182,74	102,66
2014	760.830.001,68	335.721.370,33	78,97

Kerugian ini diperkirakan akan terus berlanjut pada tahun berikutnya apabila tidak diambil kebijakan yang tepat. Disamping itu hasil yang dicapai pada tahun tersebut akan menjadi dasar perencanaan untuk tahun berikutnya.

Proses anggaran yang baik diperlukan untuk merencanakan dan mengendalikan faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan laba. Tidak adanya laba yang diperoleh PDAM Tirta Pancur Aji kemungkinan terjadi akibat dari faktor biaya dan volume penjualan, sesuai dengan acuan pengertian laba sebelumnya bahwa laba adalah selisih antara pendapatan dan pengeluaran. Pendapatan (*total revenue*) mengacu pada harga jual (*price*) dan unit yang terjual (*quantity atau volume of sales*). Sedangkan pengeluaran (*expense atau total cost*) mengacu pada biaya produksi dan biaya non-produksi, baik merupakan biaya tetap (*fixed cost*) maupun biaya variabel (*variable cost*).

Analisis yang cukup tepat untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba adalah analisis biaya-volume-laba yang dapat dipakai oleh manajemen sebagai suatu teknik perencanaan, pengendalian, serta pengambilan keputusan pada kegiatan perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi perubahan yang mungkin terjadi atas volume penjualan, harga jual serta biaya yang dikeluarkan.

Selama ini Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Pancur Aji belum menggunakan analisis biaya-volume-laba dalam merencanakan laba jangka pendeknya. Analisis biaya-volume-laba memiliki beberapa kelebihan yang

diantaranya adalah dapat menyajikan berbagai informasi yang bermanfaat untuk menganalisis faktor-faktor yang mempengaruhi pencapaian laba yang diharapkan, oleh karena itu dalam penelitian ini, peneliti menggunakan analisis biaya-volume-laba agar selain bisa digunakan menjadi alat bantu perencanaan suatu perusahaan, namun juga menjadi alat pengawasan atau pengendalian yang kemudian berpengaruh pada proses *decision making* suatu perusahaan. Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis tertarik untuk mengambil judul skripsi “***Analisis Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Perusahaan Daerah Air Minum Tirta Pancur Aji Kabupaten Sanggau***”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka permasalahan yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba, berapa peningkatan volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai *Break Even Point* (BEP)?
2. Dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba, berapa tarif air yang ideal untuk mencapai Break Even Point (BEP)?
3. Dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba, apakah tarif air yang diterapkan sudah mampu menutupi biaya secara penuh?
4. Dengan menggunakan analisis biaya-volume-laba, bagaimana kondisi keuangan perusahaan untuk periode satu tahun kedepan?

1.3 Batasan Masalah

Agar penelitian lebih fokus dan tidak meluas dari pembahasan yang dimaksud, dalam skripsi ini penulis membatasi jangka waktu proyeksi biaya, volume dan tarif yang harus dicapai dalam jangka waktu 3 (tiga) tahun.

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan yang hendak dicapai dari dilakukannya penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui peningkatan volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai *Break Even Point* (BEP).
2. Untuk mengetahui tarif air yang ideal untuk mencapai Break Even Point (BEP).
3. Untuk mengetahui struktur harga pokok air sudah mampu ditutupi oleh tarif yang ditetapkan.
4. Untuk mengetahui kondisi keuangan perusahaan untuk periode satu tahun ke depan.

1.5 Kegunaan Penelitian

Dari penelitian ini, diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak yang berkepentingan, yaitu:

1. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan penulis dalam memecahkan masalah-masalah yang terjadi dalam perusahaan khususnya tentang analisis biaya-volume-laba.
2. Penelitian ini diharapkan dapat digunakan oleh perusahaan, khususnya PDAM Tirta Pancur Aji sebagai bahan pertimbangan dalam pengambilan keputusan.
3. Bagi akademisi dan penelitian yang akan datang diharapkan dapat digunakan sebagai bahan masukan mengenai manfaat analisis biaya-volume-laba.

1.6 Hasil Penelitian Terdahulu

Ada beberapa peneliti yang telah melakukan penelitian mengenai analisis biaya-volume-laba sebagai alat bantu perencanaan laba diantaranya adalah sebagai berikut :

1. Andi Cahyo Nugroho (2008) melakukan penelitian mengenai Analisis *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba pada UD. Putri Salju Karanganyar. Tujuan penelitian tersebut adalah untuk mengetahui sejauh mana analisis biaya-volume-laba dapat digunakan sebagai alat bantu manajemen didalam merencanakan laba yang diinginkan serta dapat mengembangkan usahanya dimasa yang akan datang. Hasil penelitian Andi Cahyo Nugroho menunjukkan bahwa *break even point* perusahaan pada tahun 2008 sebesar Rp120.512.850,00 dan *margin of safety*nya

sebesar 40,701% dan laba yang bisa diketahui pada tahun 2008 sebesar Rp202.785.621,00.

2. Yulianing Hariyanti (2010) melakukan penelitian mengenai Analisis Biaya –Volume - Laba (*Cost-Volume-Profit Analysis*) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UD. Layar di Jember. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan besarnya laba pada UD. Layar di tahun 2011. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa UD. Layar di Jember pada tahun 2011 mendapatkan laba sebesar Rp1.032.596.832,00, BEP perusahaan adalah sebesar Rp. 233.990.936,00, *Margin of Safety* adalah 41%, *degree of operating leverage* UD. Layar adalah sebesar 1,215 atau 121,5%, dan *Shut Down Point* sebesar Rp43.152.456,00.
3. Aang Hadi Wailuyo (2011) melakukan penelitian mengenai analisis Biaya-Volume-Laba sebagai alat perencanaan laba pada Donat-Roti Ciliwung di Jember. Penelitian ini bertujuan untuk menentukan besarnya Laba, *Contribution Margin*, *Margin of Safety* dan *Operating Leverage* pada Donat-Roti Ciliwung di tahun 2012. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa Donat-Roti Ciliwung pada tahun 2012 periode April-Maret mendapatkan Laba sebesar Rp.61.989.050, *Contribution Margin* sebesar Rp. 107.230.786, *Margin Of Safety* sebesar 55% dan *Operating Leverage* sebesar 20,4%.