

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Pada umumnya perusahaan didirikan bertujuan untuk mendapatkan pendapatan atau laba yang semaksimal mungkin agar kelangsungan hidup perusahaan dapat terjamin, sehingga dapat selalu mengusahakan perkembangan lebih lanjut. Oleh karena itu kegiatan menentukan besarnya kebutuhan volume penjualan yang dapat dikaitkan dengan peningkatan laba usaha.

Laba atau profit merupakan salah satu tujuan utama berdirinya setiap badan usaha. Tanpa diperoleh laba, perusahaan tidak dapat memenuhi tujuan lainnya yaitu pertumbuhan yang terus-menerus (*going concern*) dan tanggung jawab sosial (*corporate social responsibility*). Untuk menjamin agar perusahaan mampu menghasilkan laba, maka manajemen perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan laba. Terdapat Dua faktor dalam menentukan laba yaitu pendapatan merupakan arus masuk atau peningkatan nilai aset dari suatu *entity* atau penyelesaian kewajiban dari *entity* atau gabungan dari keduanya selama periode tertentu yang berasal dari penyerahan/ produksi barang, pemberian jasa atas pelaksanaanya kegiatan lainnya yang merupakan kegiatan utama perusahaan yang sedang berjalan. Biaya merupakan semua pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi, yang dinyatakan dengan satuan uang menurut harga pasar yang berlaku, baik yang sudah terjadi maupun yang akan terjadi.

Semakin berkembangnya atau besarnya suatu perusahaan maka semakin meningkat pula aktivitas-aktivitas yang dilakukan perusahaan. Semakin meningkatnya aktivitas perusahaan akibatnya akan meningkatkan biaya yang dikeluarkan untuk modal kerja. Maka agar tidak terjadi pemborosan-pemborosan dan penyelewengan biaya yang dikeluarkan harus dipergunakan seefisien dan seefektif mungkin untuk menekan biaya. Untuk itu perusahaan perlu melakukan suatu perencanaan dan pengawasan biaya operasional dengan baik. Begitu juga dengan perusahaan PT Kamadjaja Logistics yang bergerak di bidang jasa.

Biaya operasional merupakan biaya yang memiliki peran besar dalam mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuannya. Karena, produk yang dihasilkan perusahaan melalui proses produksi yang panjang dan produk harus sampai kepada konsumen melalui serangkaian aktivitas yang saling menunjang. Tanpa aktivitas operasional yang terarah maka produk yang dihasilkan tidak akan memiliki manfaat bagi perusahaan.

Produk yang berkualitas dapat mempunyai daya saing tersendiri dalam persaingan dan kompetisi yang sangat ketat ini. Upaya untuk memberikan yang terbaik bagi pelanggannya dengan produk berkualitas agar produk yang diharapkan oleh konsumen sesuai dengan kenyataan sehingga konsumen merasakan kepuasan. Untuk itu, perusahaan harus senantiasa meningkatkan kualitas produknya maupun jasa.

Dalam hal ini perusahaan dituntut agar selektif dalam menjual produk kepada konsumen, sehingga target volume penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu bisa tercapai dengan optimal. Volume penjualan yang optimal merupakan salah satu target perusahaan, oleh karena itu perusahaan akan melakukan banyak volume penjualan dalam mencapai target yang telah di rencanakan, faktor penentu atas perolehan laba yang optimal adalah volume penjualan yang optimal.

Bila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih. Demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya (seperti pemakaian alat kantor yang berlebih) akan mengakibatkan menurunnya *net profit*.

Dalam menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan tidak dapat dilakukan volume penjualan terpisah atau sendiri-sendiri sebab ketiganya mempunyai hubungan yang erat bahkan saling berkaitan.

Salah satu perencanaan yang dibuat manajemen adalah perencanaan laba. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan

ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Oleh karena itu perencanaan laba yang baik, memerlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba.

Dengan melakukan analisis *break event*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimum yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu, analisis *break event* merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi manajemen untuk keperluan perencanaan laba sehingga manajemen dapat memilih berbagai usulan kegiatan yang memberikan kontribusi terbesar terhadap pencapaian laba di masa yang akan datang.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “ **Analisis Biaya Operasional dan Modal Kerja Dalam Meningkatkan Penjualan Pada PT. Kamadjaja Logistics Medan.** ”

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, maka penulis mengidentifikasi masalah penelitian sebagai berikut :

1. Biaya operasional yang ditanggung perusahaan terlalu besar
2. Modal kerja yang dimiliki perusahaan mengalami penurunan
3. Penjualan perusahaan mengalami penurunan

1.3. Batasan Masalah

Mengingat permasalahan tentang volume penjualan dan biaya operasional pada PT. Kamadjaja Logistics Medan sangat luas dan tidak semua permasalahan dapat dibahas dalam penelitian ini, maka penulis perlu untuk melakukan batasan masalah dengan maksud agar pembahasan dapat lebih terarah dan tidak terjadi pembahasan yang melebar, batasan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut : Data penjualan dan biaya operasional PT. Kamadjaja Logistics Medan yang terjadi di tahun 2014 sampai dengan 2018.

1.4. Perumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas maka penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana biaya operasional dalam meningkatkan penjualan pada PT. Kamadjaja Logistics Medan ?
2. Bagaimana modal kerja dalam meningkatkan penjualan pada PT. Kamadjaja Logistics Medan?
3. Bagaimana biaya operasional dan modal kerja dalam meningkatkan penjualan pada PT. Kamadjaja Logistics Medan?

1.5. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui biaya operasional dalam meningkatkan penjualan pada PT. Kamadjaja Logistics Medan.
2. Untuk mengetahui modal kerja dalam meningkatkan penjualan pada PT. Kamadjaja Logistics Medan
3. Untuk mengetahui biaya operasional dan modal kerja dalam meningkatkan penjualan pada PT. Kamadjaja Logistics Medan

1.6. Manfaat Penelitian

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut :

1. Bagi penulis manfaat penelitian ini berguna untuk menambah wawasan yang diperoleh dibangku kuliah dengan melakukan penelitian langsung lapangan.
2. Memberikan masukan kepada perusahaan bagaimana meningkatkan volume penjualan dengan meminimalkan biaya operasional.
3. Bagi pembaca atau peneliti lainnya dapat menjadi referensi sesuai dengan yang dibutuhkan.