

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

PT PLN merupakan perusahaan pemasok energi terbesar di Indonesia yang berperan penting dalam menyediakan energi untuk mendukung pertumbuhan ekonomi. Dalam menjalankan aktivitasnya, PLN menghadapi tantangan antara lain fluktuasi biaya operasional, harga jual Listrik, dan permintaan pelanggan. Untuk memaksimalkan keuntungan, perusahaan harus berupaya meningkatkan pendapatan dan mengelola biaya secara efisien.

Ada beberapa alat perencanaan laba. Salah satunya adalah CVP Analysis. Berdasarkan pengetahuan tentang hubungan antara biaya variabel, biaya tetap, harga jual per unit, dan tingkat produksi, Analisis CVP merupakan teknik untuk mengkaji bagaimana pilihan operasional dan keputusan pemasaran mempengaruhi laba bersih (Blocher, 2000). Dengan menggunakan analisis CVP, bisnis dapat merencanakan strategi penjualan mereka untuk mencapai titik impas (BEP) dan tujuan keuntungan mereka. BEP adalah titik di mana pendapatan perusahaan sama dengan seluruh pengeluarannya; pada titik ini, tidak menghasilkan keuntungan (Mulyadi, 2001). Untuk mencapai penjualan, untuk mencapai BEP dan target laba, perusahaan perlu merumuskan strategi yang tepat.

CVP Analysis menjadi semakin relevan di UP3 PT PLN Padang khususnya dalam perencanaan laba. Meningkatnya biaya operasional dimana kebutuhan akan teknologi baru memaksa PLN untuk lebih berhati-hati dalam mengelola keuangannya. Informasi tentang hubungan antara volume, laba, dan biaya diberikan kepada manajemen melalui Analisis CVP. membantu dalam menilai unsur-unsur yang mempengaruhi pencapaian profitabilitas organisasi di masa depan.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menerapkan Analisis CVP pada jaringan layanan PT PLN power dan UP3. Keuntungan, titik impas, volume penjualan, biaya tetap, biaya variabel per unit, biaya tetap secara keseluruhan, dan biaya variabel per unit semuanya dapat dikuantifikasi dengan menggunakan analisis CVP. Untuk memenuhi tujuan laba dan mengidentifikasi jumlah Margin of Safety (MOS) yang sesuai, PT PLN dapat menghitung dan memvisualisasikan volume penjualan yang diperlukan menggunakan grafik. Penelitian ini menawarkan metode yang berbeda untuk mencapai tujuan laba dengan menggunakan variabel analisis CVP berikut: volume penjualan, harga jual per unit, biaya variabel per unit, pendapatan tetap, dan beban tetap. Dengan data yang dapat digunakan oleh manajer keuangan untuk melakukan Analisis CVP yang paling tepat, penelitian ini akan membantu kemajuan PT PLN di tahun-tahun mendatang.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan hal di atas, penulis merumuskan masalah yang akan di bahas dalam laporan magang ini yaitu sebagai berikut :

- 1.2.1. Berapa penjualan untuk mencapai titik impas untuk produk atau layanan yang ditawarkan oleh UP3 PT PLN Padang?
- 1.2.2. Berapa penjualan untuk mencapai target laba untuk produk atau layanan yang ditawarkan oleh UP3 PT PLN Padang?
- 1.2.3. Bagaimana strategi PT PLN untuk mencapai titik impas dan target laba yang diinginkan?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penulisan yang ingin tercapai dari penelitian ini adalah:

- 1.3.1. Untuk menghitung penjualan untuk mencapai titik impas layanan yang disediakan oleh PT PLN?
- 1.3.2. Untuk menghitung penjualan untuk mencapai target laba pada UP3 PT PLN Padang?
- 1.3.3. Bagaimana strategi PT PLN untuk mencapai titik impas dan target laba yang diinginkan?

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang ingin tercapai dari penulisan ini adalah :

a. Bagi penulis

1. Untuk menambah wawasan serta pengetahuan penulis tentang penerapan akuntansi manajemen, khususnya metode titik impas, dalam konteks perusahaan nyata.
2. Sebagai sarana penerapan dan pengembang ilmu teori peningkatan pengalaman, pengetahuan dan pemahaman lingkungan kerja.
3. Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Andalas mengharuskannya sebagai prasyarat untuk meraih gelar Diploma III.
4. Meningkatkan keterampilan sosial, memperoleh keterampilan dan kreatifan di lingkungan kerja.

b. Bagi Universitas Andalas

1. Dapat meningkatkan kualitas lulusan Universitas Andalas melalui pengalaman kerja magang agar dapat dikenal oleh Masyarakat dan dunia kerja.
2. Mempromosikan Diploma III Fakultas Ekonomi dan Bisnis di Universitas Andalas yang berkualitas serta dapat bersaing pada dunia kerja nantinya.

c. Bagi Instansi

1. Dapat membantu manajemen PLN mengambil keputusan mengenai biaya dan harga layanan.
2. Dapat memperkuat hubungan antara instansi dan akademik, sehingga dapat membuka peluang untuk mahasiswa magang tersebut secara langsung.
3. Dapat memberikan kontribusi yang baik terhadap mahasiswa magang sebagai bentuk partisipasi nyata yang diberikan oleh instansi.

1.5 Tempat dan Waktu Magang

Lokasi PT PLN (Persero) Sumatera Barat akan menjadi tuan rumah magang ini. Tanggal mulai yang diantisipasi untuk magang ini adalah Januari 2025, dan durasinya adalah 40 (empat puluh) hari kerja.

1.6 Sistematika Penulisan

Bab I Pendahuluan

Bagian ini membahas pendahuluan, yang mencakup topik-topik berikut: sejarah masalah, rumusannya, tujuan kegiatan, kelebihanannya, lokasi dan waktu magang, dan sistematika laporan.

Bab II Tinjauan Pustaka

Pada bagian ini, penulis menyediakan sejumlah sumber yang mendukung penelitian dan analisis yang mereka sarankan.

Bab Iii Gambaran Umum Institusi

Bab ini memberikan gambaran umum tentang kantor, termasuk latar belakang, tujuan, dan operasinya di Sumatera Barat, serta struktur perusahaan dan kegiatan perusahaan yang dilakukan oleh kantor tersebut.

Bab Iv Pembahasan

Bab ini membahas data dari informasi tentang hasil yang didapat penulis selama magang di PT PLN (Persero) di Wilayah Sumatera Barat.

Bab V Penutup

Bagian ini menyimpulkan laporan yang merinci hasil dari kegiatan magang; rekomendasi yang dibuat di sini dapat menjadi informasi yang berguna bagi organisasi dan individu terkait.