

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Setiap perusahaan memiliki peran penting dalam perekonomian, suatu perusahaan dapat ditentukan oleh kemampuan manajemennya dalam mengenali kemungkinan dan peluang di masa depan. Tujuan perusahaan adalah untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan untuk menghasilkan keuntungan, melayani kebutuhan masyarakat, dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Dalam memulai suatu usaha hendaknya mempunyai suatu perencanaan agar usaha tersebut dapat berjalan secara efektif dan efisien serta menghasilkan keuntungan yang optimal sesuai dengan tujuan yang diharapkan. Oleh karena itu, diperlukan perencanaan laba untuk menentukan tujuan yang ingin dicapai di masa yang akan datang dan tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan tersebut. Setiap perusahaan membutuhkan manajer yang baik dalam mengelola perencanaan laba yang terkait dengan laba yang dihasilkan, maka penting untuk mengetahui berapa biaya, volume penjualan, dan harga jual pada sebuah produk (Anandrata, 2015).

Perencanaan laba salah satu unsur yang sangat penting dalam suatu usaha karena mempengaruhi kelancaran usaha dan keberhasilan pencapaian tujuan. Oleh karena itu, perlu dikembangkan perencanaan laba yang

memungkinkan manajer perusahaan menunjukkan kemampuannya secara terkoordinasi. Saat membuat rencana, wirausahawan sadar akan segala risiko dan kesulitan yang dihadapinya yang bisa muncul sewaktu-waktu. Dalam menghadapi semua permasalahan tersebut.

Manajer dapat membuat perencanaan laba memerlukan alat bantu yang berupa analisis *Cost Volume Profit*. Analisis *Cost Volume Profit* dapat membantu manajer dalam memahami antara hubungan antara biaya, *volume* penjualan, dan harga, sehingga seluruh informasi keuangan suatu perusahaan dimasukkan dalam hubungan antara biaya (*Cost*), volume penjualan (*Volume*), dan keuntungan (*Profit*) dan analisis CVP dapat membantu perusahaan dalam memahami bagaimana perubahan dalam volume penjualan atau biaya dapat memengaruhi keuntungan bersih perusahaan (Aznedra and Primadewi, 2019). Salah satu bagian analisis *Cost Volume Profit* yang terpenting adalah analisis titik impas atau BEP (*Break-Even Point*) yang merupakan salah satu elemen kunci dalam analisis *Cost Volume Profit* (*CVP*). BEP adalah level penjualan di mana pendapatan total sama dengan total biaya (biaya tetap dan variabel), sehingga laba bersih menjadi nol. Dalam konteks BEP, perusahaan mencapai titik impas atau "*break-even*," di mana keuntungan tidak ada, tetapi juga tidak ada kerugian (Maruta, 2018).

Dalam lingkungan bisnis yang kompetitif dan dinamis, perusahaan perlu memiliki pemahaman yang mendalam tentang bagaimana perubahan dalam biaya, volume penjualan, dan harga akan mempengaruhi kinerja keuangan setiap perusahaan. Analisis *Cost-Volume Profit* (*CVP*) telah terbukti

menjadi alat yang sangat efektif dalam membantu manajer dan pemilik bisnis dalam mengambil keputusan strategis yang tepat. Analisis *Cost Volume Profit* yang nantinya akan di hitung dengan perhitungan beberapa hal seperti, perhitungan titik impas, margin kontribusi, margin keamanan, dan juga struktur biaya. Analisa CVP ini tentu juga berlaku pada usaha mikro kecil dan menengah di Indonesia (Anandrata, 2015).

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran yang signifikan dalam perekonomian Indonesia, menyumbang sebagian besar produk domestik bruto. Di antara berbagai jenis UMKM, usaha donat telah menjadi salah satu yang populer karena permintaan yang konsisten dari konsumen di seluruh lapisan masyarakat. Namun, meskipun potensi pasar yang besar, UMKM donat sering menghadapi berbagai tantangan, termasuk persaingan yang ketat, masalah permodalan, manajemen operasional yang kurang efisien, dan perubahan tren konsumen. Perkembangan produk di pasaran Indonesia memang terus meningkat seiring dengan perubahan selera dan tren konsumen. Beberapa merek terkenal telah berhasil menciptakan identitas dan loyalitas pelanggan mereka melalui produk donat yang unik dan berkualitas. Apabila kurangnya penerapan perencanaan usaha yang baik, disebabkan adanya kesalahan-kesalahan yang di alami oleh UMKM Donato Lezato, sehingga titik impas usaha tidak mampu untuk dicapai dan membawa perusahaan pada posisi keuangan(Iju, 2022).

Permasalahan yang dihadapi UMKM Donato Lezato saat ini yaitu dalam menjalankan usahanya Donato Lezato belum merencanakan laba untuk menjalankan bisnisnya. Laba yang didapatkan mengalami kenaikan dan penurunan secara fluktuatif. Pencatatan laporan keuangan juga masih sangat sederhana. Selain itu UMKM Donato Lezato tidak mempertimbangkan target keuntungan target penjualan, dan tingkat produksi. Hal ini menunjukkan UMKM Donato Lezato belum mengimplementasikan perencanaan laba selama ini. Padahal perencanaan laba membantu manajemen membuat keputusan strategis terkait ekspansi bisnis, pengenalan produk baru, atau perubahan model bisnis. Dengan memodelkan skenario yang berbeda dan menghitung titik impas serta margin kontribusi yang diperlukan, manajemen dapat menilai risiko dan manfaat dari setiap keputusan strategis yang diambil. Analisis *Cost Volume Profit (CVP)* juga dapat membantu mengidentifikasi keterbatasan dan hambatan dalam mencapai tujuan keuntungan jangka panjang dan memberikan wawasan mengenai potensi manfaat yang dapat dicapai seiring berjalannya waktu. Berdasarkan uraian di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang “ANALISIS *COST VOLUME PROFIT* SEBAGAI ALAT UNTUK PERENCANAAN LABA PADA UMKM DONATO LEZATO “

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah yang diuraikan di atas, maka rumusan masalah yang akan menjadi topik pembahasan dalam penelitian ini yaitu :
Bagaimana penerapan *Cost Volume Profit (CVP)* pada UMKM Donato Lezato pada tahun 2023?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah di atas penelitian ini dilaksanakan dengan tujuan : Untuk mengetahui penerapan Analisis *Cost Volume Profit* pada UMKM Donato Lezato pada tahun 2023.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan penulis tentang *Cost Volume Profit* sebagai alat bantu perencanaan laba pada UMKM.

2. Bagi UMKM Donato Lezato

Hasil penelitian ini akan memberikan input bagi UMKM Donato Lezato sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan terutama yang berkaitan dengan masalah volume penjualan untuk mencapai target laba.

3. Bagi Politeknik Harapan Bersama,

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan dapat memberikan bahan referensi khususnya mengenai Metode *Cost Volume Profit* sebagai alat perencanaan laba.

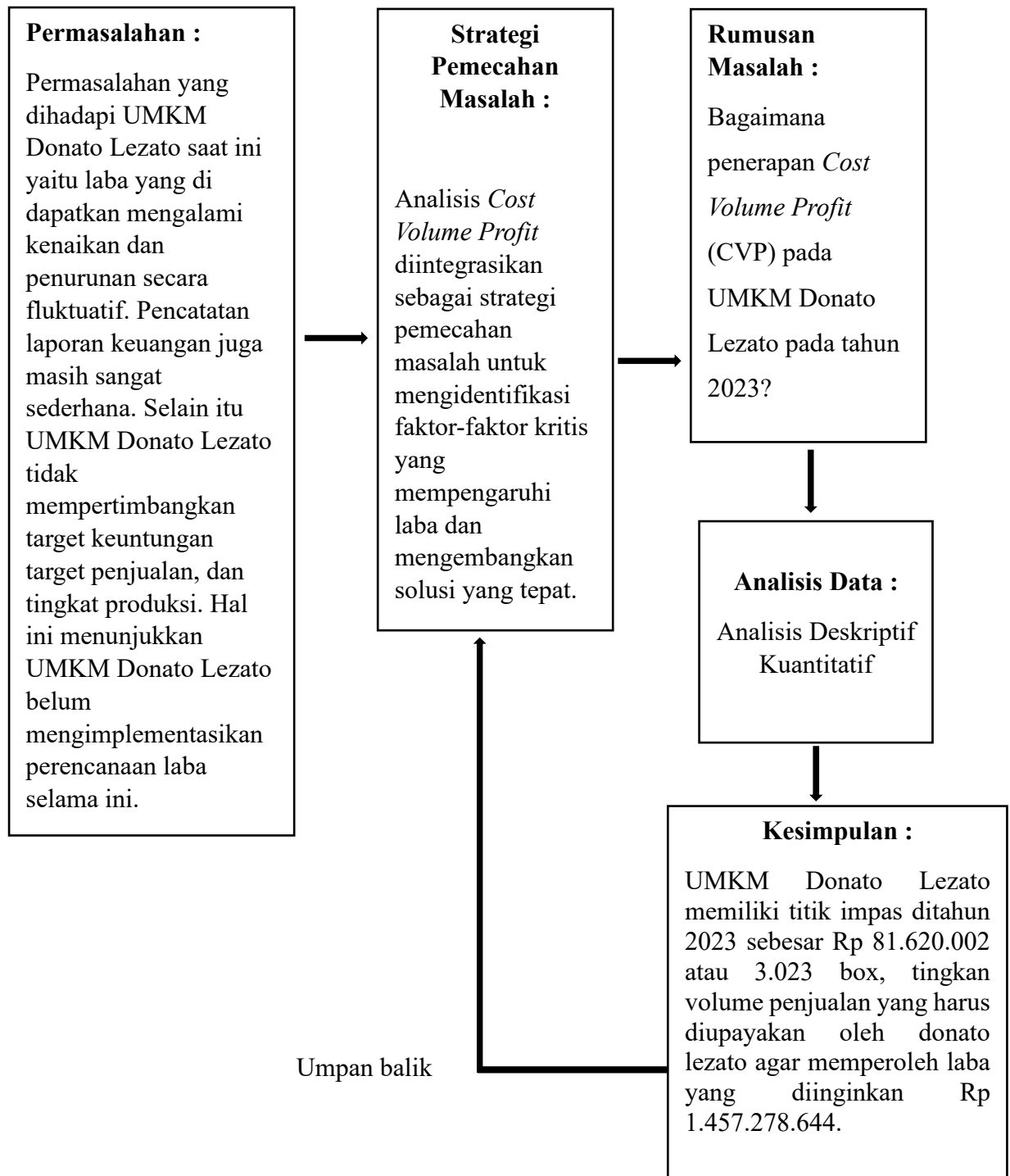
1.5 Batasan Masalah

Guna menjaga fokus penelitian pada penelitian ini, penentuan batasan masalah pada penelitian ini dianggap perlu. Batasan masalah yang ditentukan oleh peneliti yaitu penerapan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dalam rangka menentukan perencanaan laba pada UMKM Donato Lezato pada 12 cabang periode 2023 dikarenakan untuk membantu dalam memahami hubungan antara biaya, volume produksi atau penjualan dan laba bersih. Dengan menggunakan *Cost Volume Profit* perusahaan dapat mengidentifikasi titik impas (*Break Even Point*), mengevaluasi dampak perubahan harga jual atau biaya, dan membuat keputusan perencanaan seperti menentukan tingkat produksi optimal atau menetapkan produk.

1.6 Kerangka Berpikir

Cost Volume Profit (CVP) merupakan alat perencanaan laba untuk menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan. Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) merupakan suatu metode untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu perencanaan laba manajemen. Dalam analisis *Cost Volume Profit* (CVP), ada metode analisis untuk perencanaan laba yaitu: analisis *Break Even Point* (BEP) dan batas keamanan (*Margin Of Safety*). Analisis *Break Even Point* (BEP) dimaksudkan untuk mengetahui rupiah dan penjualan impas atau pada tingkat penjualan perusahaan tidak mendapat laba atau rugi sedangkan batas keamanan (*Margin Of Safety*) digunakan untuk mengetahui posisi aman penjualan perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk

persen. Adapun skema kerangka pikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :



Gambar 1. 1 Kerangka Berpikir

1.7 Sistematika Penulisan

Penulisan tugas akhir ini terdiri dari 3 bagian, dimana masing-masing bagian dan bab akan disusun secara sistematis sebagai berikut :

1. Bagian Awal

Bagian awal berisi halaman judul, halaman pengesahan, daftar isi. Bagian awal ini berguna untuk memberikan kemudahan kepada pembaca dalam mencari bagian-bagian penting secara cepat.

2. Bagian isi yang terdiri dari lima bab, yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini berisi Latar Belakang masalah, perumusan masalah, Tujuan penelitian, manfaat penelitian, Batasan masalah, kerangka berpikir dan sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini memuat teori tentang pengertian *Cost Volume Profit (CVP)*, *Break Even Point (BEP)* atau Titik Impas dan *Margin Of Safety*.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini berisi tentang lokasi, waktu penelitian, metode pengumpulan data, jenis data dan sumber data penelitian, dan metode analisis data.