

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha yang semakin dinamis menuntut setiap pelaku usaha untuk mampu beradaptasi terhadap perubahan kondisi ekonomi, perilaku konsumen, serta persaingan pasar yang terus berkembang. Kemampuan suatu usaha dalam mempertahankan keberlangsungan usahanya tidak hanya ditentukan oleh kualitas produk yang dihasilkan, tetapi juga dipengaruhi oleh efektivitas pengelolaan sumber daya, pengendalian biaya, dan ketepatan dalam mengambil keputusan bisnis. Oleh karena itu, setiap pelaku usaha dituntut memiliki kemampuan manajerial yang baik agar kegiatan operasional dapat berjalan secara efisien dan tujuan usaha yang telah ditetapkan dapat tercapai.

Dalam struktur perekonomian Indonesia, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang memiliki kontribusi signifikan terhadap aktivitas ekonomi nasional. Besarnya kontribusi tersebut menunjukkan bahwa UMKM memiliki posisi strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Oleh sebab itu, UMKM tidak hanya berperan sebagai pelaku usaha yang menghasilkan barang dan jasa, tetapi juga memberikan kontribusi dalam membuka lapangan pekerjaan, meningkatkan pendapatan masyarakat, memanfaatkan potensi sumber daya lokal secara optimal, serta mendukung pertumbuhan ekonomi di tingkat daerah dan kualitas pengelolaan UMKM menjadi salah satu aspek penting agar sektor ini mampu berkembang secara berkesinambungan di tengah perubahan lingkungan bisnis.

Meningkatnya jumlah pelaku UMKM membawa konsekuensi berupa persaingan usaha yang semakin kompetitif. Kondisi tersebut mendorong setiap pelaku usaha untuk menyusun strategi yang mampu meningkatkan daya saing sekaligus menjaga stabilitas usahanya. Persaingan tidak lagi hanya ditentukan oleh harga atau kualitas produk, tetapi juga dipengaruhi oleh kemampuan pelaku usaha dalam mengendalikan biaya, menetapkan harga jual yang sesuai, mengelola kapasitas produksi, serta merencanakan tingkat penjualan yang realistis. Apabila aspek-aspek tersebut tidak dikelola secara optimal, peluang usaha untuk memperoleh keuntungan yang diharapkan akan semakin kecil. Dengan demikian, pencapaian laba memerlukan perencanaan yang didasarkan pada informasi yang akurat mengenai biaya maupun penjualan sehingga keputusan yang diambil tidak hanya bergantung pada pengalaman atau perkiraan semata.

Informasi mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba dapat diperoleh melalui penerapan analisis *Cost Volume Profit* (CVP). Analisis ini merupakan salah satu pendekatan dalam akuntansi manajemen yang digunakan untuk mengevaluasi pengaruh perubahan biaya maupun tingkat penjualan terhadap laba yang dihasilkan perusahaan. Melalui analisis tersebut, manajemen dapat memperkirakan konsekuensi dari setiap keputusan operasional sebelum keputusan tersebut diterapkan. Dengan demikian, proses pengambilan keputusan menjadi lebih terarah karena didasarkan pada informasi yang dapat diukur secara kuantitatif.

Penerapan analisis *Cost Volume Profit* tidak hanya memberikan gambaran mengenai besarnya keuntungan yang mungkin diperoleh perusahaan, tetapi juga membantu manajemen memahami struktur biaya yang dimiliki. Informasi

mengenai *Margin Contribution* , titik impas (*Break Even Point*), tingkat keamanan penjualan (*Margin of safety*), serta target penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba tertentu dapat digunakan sebagai dasar dalam menyusun strategi usaha. Oleh karena itu, analisis CVP tidak hanya berfungsi sebagai alat perhitungan, melainkan juga sebagai instrumen yang mendukung proses perencanaan, pengendalian, dan evaluasi kinerja usaha secara berkesinambungan.

Perencanaan laba menjadi salah satu fungsi penting dalam manajemen karena memberikan arah bagi perusahaan dalam menentukan sasaran usaha yang ingin dicapai. Melalui perencanaan yang disusun secara sistematis, manajemen dapat memperkirakan kebutuhan penjualan, mengendalikan penggunaan biaya, mengevaluasi kemampuan usaha dalam menghasilkan keuntungan, serta mengantisipasi berbagai risiko yang mungkin timbul selama kegiatan operasional berlangsung. Informasi tersebut menjadi dasar bagi perusahaan dalam menyusun kebijakan yang mampu meningkatkan efektivitas dan efisiensi pengelolaan usaha. Dalam praktiknya, penyusunan perencanaan laba memerlukan dukungan informasi yang mampu menjelaskan hubungan antara biaya yang dikeluarkan perusahaan, volume penjualan yang dicapai, serta laba yang diharapkan. Informasi tersebut diperlukan agar manajemen dapat memahami dampak perubahan biaya maupun penjualan terhadap tingkat keuntungan yang akan diperoleh. Oleh karena itu, diperlukan suatu pendekatan analitis yang mampu memberikan gambaran secara menyeluruh mengenai keterkaitan ketiga komponen tersebut sehingga keputusan yang diambil dapat dilakukan secara lebih rasional, terukur, dan sesuai dengan kondisi usaha yang sebenarnya. Berbagai penelitian terdahulu menunjukkan bahwa analisis *Cost Volume Profit* mampu memberikan manfaat yang signifikan dalam

penyusunan perencanaan laba (Mahmudah et al., 2021) menyatakan bahwa analisis CVP dapat dimanfaatkan untuk menentukan target penjualan yang harus dicapai agar perusahaan memperoleh laba sesuai dengan tujuan yang telah ditetapkan. Selanjutnya (Rahmi et al., 2023). Sementara itu (Al Fatah et al., 2023). mengemukakan bahwa analisis CVP juga memberikan informasi mengenai tingkat keamanan penjualan serta batas minimum penjualan yang harus dipertahankan agar perusahaan terhindar dari kondisi rugi. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa analisis CVP memiliki peranan penting sebagai dasar dalam mendukung pengambilan keputusan manajerial.

Meskipun demikian, penerapan analisis *Cost Volume Profit* pada sektor UMKM masih belum dilakukan secara luas. Sebagian besar pelaku usaha lebih berfokus pada kelancaran proses produksi dan pencapaian penjualan harian dibandingkan melakukan analisis terhadap hubungan antara biaya dan laba. Akibatnya, keputusan yang berkaitan dengan penetapan target penjualan, pengendalian biaya, maupun penentuan laba sering kali didasarkan pada pengalaman praktis tanpa didukung oleh informasi keuangan yang dianalisis secara sistematis. Kondisi tersebut menyebabkan peluang terjadinya ketidaktepatan dalam penyusunan strategi usaha menjadi lebih besar.

UMKM Kerupuk Jangek Desi merupakan salah satu usaha yang bergerak di bidang pengolahan makanan tradisional khas Minangkabau dengan produk utama berupa kerupuk jangek. Sejak berdiri pada tahun 2015, usaha ini mampu mempertahankan keberlangsungan operasionalnya melalui pemasaran produk kepada pelanggan tetap maupun konsumen umum. Selain berkontribusi dalam

menyediakan produk pangan khas daerah, keberadaan UMKM Kerupuk Jangek Desi juga memberikan dampak ekonomi bagi masyarakat sekitar melalui penyediaan lapangan pekerjaan dan pemanfaatan tenaga kerja lokal. Kondisi tersebut menunjukkan bahwa usaha ini memiliki potensi untuk terus berkembang apabila didukung oleh pengelolaan usaha yang lebih terencana. Di sisi lain, perkembangan usaha juga dihadapkan pada berbagai tantangan yang memerlukan perhatian serius.

Perubahan harga kulit sapi sebagai bahan baku utama, meningkatnya biaya tenaga kerja dan biaya operasional, perubahan preferensi konsumen, serta persaingan usaha yang semakin ketat merupakan berbagai faktor yang dapat memengaruhi besarnya biaya produksi dan laba yang diperoleh UMKM. Kondisi tersebut mengharuskan pemilik usaha memiliki informasi keuangan yang memadai sebagai dasar dalam pengambilan keputusan, sehingga biaya yang dikeluarkan dapat dikendalikan dan pendapatan usaha tetap optimal.

Meskipun UMKM Kerupuk Jangek Desi telah mampu mempertahankan kegiatan usahanya selama bertahun-tahun, hasil observasi awal menunjukkan bahwa proses pengelolaan keuangan masih dilakukan secara sederhana. Pencatatan transaksi telah tersedia sebagai dokumentasi aktivitas usaha, namun informasi yang dihasilkan belum dimanfaatkan secara optimal untuk mendukung proses analisis maupun penyusunan kebijakan usaha. Data keuangan yang dimiliki belum diolah menjadi informasi yang dapat menggambarkan hubungan antara biaya produksi, volume penjualan, dan laba, sehingga belum mampu memberikan dasar yang kuat dalam proses pengambilan keputusan manajerial.

Kondisi tersebut menyebabkan penetapan target penjualan masih lebih banyak didasarkan pada pengalaman dan perkiraan pemilik usaha dibandingkan hasil analisis yang terukur. Pendekatan seperti ini memang dapat digunakan dalam menjalankan aktivitas operasional sehari-hari, tetapi memiliki keterbatasan ketika perusahaan dihadapkan pada perubahan kondisi pasar, seperti kenaikan harga bahan baku, perubahan biaya operasional, maupun fluktuasi permintaan konsumen. Tanpa didukung informasi yang memadai, pemilik usaha akan mengalami kesulitan dalam memperkirakan jumlah penjualan minimum yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya serta besarnya penjualan yang diperlukan agar target laba dapat direalisasikan. Selain itu, pemisahan biaya berdasarkan perilakunya belum dimanfaatkan sebagai dasar dalam proses perencanaan laba. Padahal, pengelompokan biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel merupakan tahapan penting dalam penerapan analisis *Cost volume profit*. Ketepatan klasifikasi biaya akan memengaruhi hasil perhitungan *Margin Contribution*, titik impas, *Margin of safety*, maupun target penjualan yang menjadi dasar dalam penyusunan strategi usaha. Apabila informasi tersebut tidak tersedia secara akurat, maka keputusan yang diambil berpotensi kurang mencerminkan kondisi usaha yang sebenarnya.

Penelitian mengenai penerapan analisis *Cost Volume Profit* telah banyak dilakukan pada berbagai jenis perusahaan maupun UMKM. Akan tetapi, setiap usaha memiliki karakteristik biaya, kapasitas produksi, harga jual, dan pola penjualan yang berbeda sehingga hasil penelitian pada suatu objek tidak dapat diterapkan secara langsung pada objek usaha lainnya. Hingga penelitian ini dilakukan, belum ditemukan penelitian yang secara khusus menganalisis penerapan *Cost Volume Profit* sebagai dasar perencanaan laba pada UMKM Kerupuk Jangek

Desi di Kota Padang. Kondisi tersebut menunjukkan adanya ruang penelitian yang perlu dikaji untuk menghasilkan informasi yang sesuai dengan karakteristik usaha tersebut.

Penelitian ini berupaya mengisi ruang tersebut dengan menganalisis penerapan *Cost Volume Profit* (CVP) secara menyeluruh pada UMKM Kerupuk Jangek Desi, mulai dari klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel untuk tiga varian kemasan produk (kemasan kecil, sedang, dan besar), perhitungan *Margin Contribution*, *Break Even Point* (BEP), *Margin of safety* (MOS), dan target laba, hingga pengukuran *Degree of Operating Leverage* (DOL) untuk mengetahui tingkat risiko operasional usaha. Dengan cakupan analisis tersebut, penelitian ini diharapkan mampu memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba pada UMKM Kerupuk Jangek Desi dibandingkan penelitian-penelitian sejenis yang umumnya hanya membahas *Margin Contribution*, BEP, dan MOS tanpa mengukur tingkat leverage operasinya.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis *Margin Contribution*, *Break Even Point* (BEP), *Margin of safety* (MOS), serta target penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba yang diharapkan. Selain itu, penelitian ini juga bertujuan menunjukkan bagaimana hasil analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dapat dimanfaatkan sebagai informasi pendukung dalam perencanaan dan pengambilan keputusan usaha. Dari aspek akademis, penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi mengenai penerapan akuntansi manajemen pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), khususnya terkait penggunaan analisis CVP sebagai alat dalam perencanaan laba. Dari aspek praktis, hasil penelitian diharapkan dapat

memberikan masukan kepada UMKM Kerupuk Jangek Desi dalam mengelola biaya, menetapkan target penjualan, serta menyusun strategi untuk meningkatkan laba secara lebih efektif.

Berdasarkan uraian tersebut, dapat dipahami bahwa perencanaan laba yang efektif memerlukan informasi yang mampu menjelaskan keterkaitan antara biaya, volume penjualan, dan laba secara menyeluruh. Analisis *Cost Volume Profit* dipandang sebagai pendekatan yang relevan untuk menjawab kebutuhan tersebut karena mampu menyediakan informasi kuantitatif yang dapat digunakan dalam proses perencanaan maupun evaluasi usaha. Atas dasar pertimbangan tersebut, penulis tertarik melakukan penelitian dengan judul **“Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Kerupuk Jangek Desi di Kota Padang.”**

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian pada latar belakang, diketahui bahwa pengelolaan informasi mengenai biaya dan penjualan pada UMKM Kerupuk Jangek Desi masih belum dimanfaatkan secara maksimal dalam proses perencanaan laba. Kondisi tersebut menunjukkan perlunya suatu analisis yang dapat menjelaskan keterkaitan antara biaya, volume penjualan, dan laba sebagai dasar dalam menetapkan keputusan usaha. Atas dasar permasalahan tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bagaimana penerapan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Kerupuk Jangek Desi di Kota Padang melalui analisis *Margin Contribution* , *Break Even Point* (BEP), *Margin of safety* (MOS), *Degree of*

leverage (DOL) dan target penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba yang diharapkan?

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis penerapan *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Kerupuk Jangek Desi di Kota Padang. Melalui penelitian ini diharapkan dapat diperoleh informasi mengenai klasifikasi biaya berdasarkan perilakunya, besarnya *Contribution Margin*, *Break Even Point* (BEP), dan *Margin of safety* (MOS), *Degree of leverage* (DOL) serta target penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba sesuai dengan target yang diharapkan. Hasil analisis tersebut diharapkan dapat memberikan gambaran yang lebih komprehensif mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba sehingga dapat menjadi dasar bagi pemilik usaha dalam menyusun perencanaan laba dan mengambil keputusan usaha secara lebih efektif.

1.4 Manfaat Tugas Akhir

1. Bagi Penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan penulis mengenai penerapan akuntansi manajemen, khususnya analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dalam perencanaan laba. Melalui penelitian ini, penulis juga memperoleh pengalaman dalam menganalisis data biaya dan penjualan serta mengaplikasikan teori yang telah dipelajari ke dalam praktik pengelolaan usaha pada UMKM.

2. Bagi UMKM Kerupuk Jangek Desi

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi yang bermanfaat bagi

UMKM Kerupuk Jangek Desi dalam meningkatkan kualitas pengelolaan usaha. Hasil analisis yang diperoleh dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dalam menetapkan target penjualan, mengendalikan pengeluaran, serta merencanakan pencapaian laba. Selain itu, informasi tersebut diharapkan mampu mendukung pemilik usaha dalam mengambil keputusan yang lebih tepat berdasarkan kondisi biaya dan penjualan yang sebenarnya.

3. Bagi Universitas

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi tambahan referensi dan bahan kajian ilmiah bagi mahasiswa, khususnya Program Studi Diploma III Akuntansi, yang akan melakukan penelitian terkait analisis *Cost Volume Profit* (CVP), akuntansi manajemen, dan perencanaan laba pada UMKM.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu referensi dalam pengembangan penelitian mengenai analisis *Cost Volume Profit* maupun topik lain yang berkaitan dengan akuntansi manajemen. Peneliti selanjutnya dapat menjadikan hasil penelitian ini sebagai dasar untuk melakukan kajian pada jenis usaha, periode penelitian, atau pendekatan analisis yang berbeda sehingga diperoleh hasil yang lebih komprehensif.

1.5 Metode Pengumpulan Data

1. Penelitian Lapangan (*Field Research*)

Pelaksanaan penelitian dilakukan melalui kegiatan observasi langsung pada

UMKM Kerupuk Jangek Desi di Kota Padang. Pendekatan ini bertujuan untuk memperoleh data primer yang relevan, seperti informasi mengenai biaya produksi, harga jual, volume penjualan, dan berbagai data pendukung lainnya yang diperlukan dalam analisis penelitian. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. Observasi

Observasi dilakukan dengan cara melakukan pengamatan secara langsung terhadap kegiatan operasional yang berlangsung pada UMKM Kerupuk Jangek Desi, khususnya yang berkaitan dengan proses produksi, penggunaan bahan baku, dan aktivitas penjualan.

b. Wawancara

Pengumpulan data melalui wawancara dilakukan dengan mengajukan sejumlah pertanyaan kepada pemilik UMKM Kerupuk Jangek Desi guna memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam penelitian, antara lain mengenai biaya usaha, volume penjualan, harga jual produk, dan kondisi yang memengaruhi pencapaian laba.

c. Dokumentasi

Dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan data pendukung berupa catatan penjualan, data biaya produksi, laporan pencatatan usaha, serta dokumen lain yang berkaitan dengan kebutuhan analisis Cost Volume Profit.

2. Penelitian Kepustakaan (Library Research)

Penelitian kepustakaan dilakukan dengan mempelajari berbagai sumber referensi yang relevan dengan topik penelitian, seperti buku, jurnal ilmiah, artikel, dan sumber literatur lainnya yang berkaitan dengan akuntansi manajemen, biaya, *Cost Volume Profit* (CVP), *Contribution margin*, *Break Even Point* (BEP), *Margin of safety* (MOS), dan perencanaan laba. Penelitian kepustakaan bertujuan untuk memperoleh landasan teori yang mendukung analisis dan pembahasan dalam penelitian ini.

1.6 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan Tugas Akhir mengenai “Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Kerupuk Jangek Desi di Kota Padang” terdiri dari pokok-pokok pembahasan yang disusun dalam beberapa bab dan secara keseluruhan dapat diuraikan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

memuat latar belakang penelitian, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, metode pengumpulan data, serta sistematika penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini menguraikan berbagai konsep dan teori yang menjadi dasar pelaksanaan penelitian. Pembahasan meliputi akuntansi manajemen, konsep biaya beserta penggolongannya, biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*), analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP), *Contribution Margin* (CM), *Break Even Point* (BEP),

Margin of safety (MOS), perencanaan laba, hasil penelitian terdahulu, serta kerangka pemikiran yang digunakan sebagai acuan dalam penelitian.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

Bab ini berisi gambaran umum mengenai UMKM Kerupuk Jangek Desi yang meliputi sejarah singkat perusahaan, struktur organisasi, uraian tugas, serta aktivitas operasional usaha yang menjadi objek penelitian.

BAB IV PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dari keseluruhan hasil penelitian mengenai penerapan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Kerupuk Jangek Desi sebagaimana telah diuraikan pada bab sebelumnya, serta saran yang diberikan bagi UMKM Kerupuk Jangek Desi maupun bagi penelitian selanjutnya.