

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha mikro, kecil dan menengah yang sering disingkat UMKM merupakan salah satu pilihan masyarakat dalam berbisnis dan merupakan salah satu cara untuk meningkatkan kesempatan kerja, sehingga membantu mengurangi pengangguran dan serta berperan penting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia, dan kegiatan ini dapat perhatian dari pemerintah. UMKM saat ini dianggap sebagai cara yang efektif dalam pengentasan kemiskinan. UMKM diakui memiliki peranan penting dalam peningkatan perekonomian daerah maupun perekonomian suatu negara serta sebagai salah satu penopang pertumbuhan sektor ekonomi Indonesia. UMKM memberikan dampak riil kepada masyarakat yang memiliki pendapatan menengah kebawah untuk dapat melanjutkan kegiatan ekonomi yang produktif.

UMKM semakin banyak, tentunya akan menjadi persaingan bagi setiap usaha. Manajemen berencana untuk membuat sebuah perencanaan yang baik agar dapat diatur secara terkendali. Upaya untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal juga dapat terjadi jika pengelola usaha mempunyai manajemen keuangan yang baik. Pelaku usaha harus memiliki strategi dalam meraih perhatian pasar salah satunya dengan meningkatkan volume penjualan produk. Pendataan yang dilakukan oleh kepala Dinas Koperasi dan UMKM Kota Padang pada tahun 2023, tercatat sebanyak 41.787 pelaku usaha. (Diskominfo/Padang.go.id). Jumlah UMKM semakin banyak, tentunya akan

menjadi persaingan bagi setiap usaha.

Memiliki peran stategis dalam aspek pertumbuhan ekonomi, tidak menjamin secara keseluruhan UMKM mampu mengelola usahanya dengan baik. Tolak ukur keberhasilan dan kesuksesan usaha merupakan bagaimana usaha tersebut bertahan dalam persaingan. Ada banyak hal yang dapat dilakukan agar usaha tetap dapat bertahan seperti melakukan analisis biaya volume laba atau *Analisis Cost Volume Profit (CVP)*. Dalam menghadapi persaingan agar usaha tetap berkembang, para pelaku usaha dituntut membuat perencanaan dan pengendalian terhadap biaya dan mengoptimalkan laba dengan tepat.

Perencanaan yang merupakan salah satu bentuk dari fungsi manajemen merupakan kegiatan yang dibuat untuk memberikan feed forward (umpan maju) agar dapat memberikan petunjuk kepada manajer saat pengambilan keputusan. Manajer dapat menggunakan langkah- langkah berikut untuk mencapai laba yang optimal yaitu menekan biaya operasional serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga dan volume penjualan, menentukan tingkat harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki, dan meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin. Sebuah perkiraan tingkat laba yang akan dicapai oleh perusahaan memiliki kaitan yang erat dengan sebuah perencanaan laba yang baik. Perencanaan laba dikelola dengan baik dapat diperoleh formula yang tepat dalam pencapaian laba yang maksimal.

Pihak pengelola usaha menggunakan informasi dan alat analisis untuk menilai berbagai kemungkinan yang dihadapi, alat analisis yang tepat digunakan yaitu analisis *CVP*. Analisis *CVP* merupakan alat bantu yang sangat berguna bagi manajer untuk memahami hubungan antar biaya, volume dan laba. Analisis target laba manajemen ini akan mendapatkan laba yang maksimal juga dapat terjadi jika pengelola usaha mempunyai manajemen keuangan yang baik. *CVP* merupakan gambaran yang akan dijadikan sebagai pedoman dalam keputusan yang dipilih mengenai berapa besarnya penjualan minimal yang harus diperhatikan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, menghasilkan perencanaan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba yang diharapkan.

Pencapaian strategi yang benar di dalam perencanaan laba pada perusahaan yang sudah jelas berkenaan tentang laba ternyata dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu volume produksi, harga jual, dan biaya volume, laba dan biaya harus dapat dikelola dengan baik agar dapat diperoleh formula yang tepat dalam pencapaian laba yang maksimal. Peran pengelola UMKM sangat penting dalam mengambil keputusan dengan mempertimbangkan dan mengevaluasi aspek-aspek yang diperhitungkan dengan menggunakan *Microsoft Excel*. Keputusan yang diambil diharapkan dapat memberikan hasil yang maksimal sesuai dengan tujuan UMKM. Perencanaan yang tepat dapat mengendalikan kegiatan usaha dan memperbaiki keadaan UMKM di masa depan berdasarkan besarnya keuntungan yang diperoleh pada periode tertentu.

Proses pencatatan keuangan diperlukan untuk semua kegiatan organisasi, termasuk UMKM. Persaingan antar usaha sangat ketat, manajemen yang efektif dan efisien sangat diperlukan agar dapat bertahan dan menghasilkan keuntungan yang optimal untuk mencapai tujuan. Besarnya keuntungan menjadi tolak ukur berhasil tidaknya manajemen dalam menjalankan pengelolaan usaha. Pemilik bisnis harus merencanakan keuntungan berdasarkan biaya, volume penjualan, dan harga jual. Analisis yang cukup tepat untuk memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume, dan laba. Analisis *CVP* perusahaan akan mempunyai sebuah gambaran yang akan dijadikan sebagai pedoman dalam keputusan yang dipilih mengenai berapa besarnya penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, menghasilkan perencanaan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba yang diharapkan. Hubungan antara analisis *CVP* dalam sebuah perencanaan laba dapat digunakan menggunakan beberapa alat yaitu menghitung laba, target laba, *BEP (break even point)* / titik impas dan *MoS (margin of safety)*. Analisis *CVP* juga dapat digunakan pada UMKM, penulis berniat melakukan penelitian menggunakan salah satu alat manajemen ini pada salah satu jenis UMKM yang ada di Padang yang bergerak pada pembuatan donat di Ze Donuts.

UMKM Ze Donuts yang didirikan pada tahun 2019, UMKM ini berlokasi di Jl. Muhammad Yunus Lubuk Lintah, Kota Padang, Sumatera Barat. UMKM Ze Donuts merupakan salah satu usaha kuliner di Kota Padang yang fokus dalam produk donuts dengan rasa khas dan berbagai

varian rasa atau topping. Bisnis berkembang sebagai prospek bisnis yang menjanjikan dari tahun ke tahun karena menjaga kualitas dengan harga terjangkau serta layanan pelanggan yang luar biasa adalah kunci kesuksesan Ze Donuts. Peluang usaha ini dapat diwujudkan jika pemilik usaha mampu menentukan biaya, volume penjualan dan harga jual guna mengendalikan biaya tetap dan variabel untuk mencapai keuntungan yang maksimal. Selama usahanya berjalan, pemilik Ze Donuts tidak menghitung dengan metode *CVP*, cukup mencatat biaya-biaya yang dikeluarkan selama sebulan secara manual. Berdasarkan permasalahan diatas maka penulis ingin menulis dengan judul “Analisis *Cost Volume Profit (CVP)* untuk perencanaan laba optimal pada UMKM Ze Donuts”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang penulis gunakan adalah:

1. Bagaimana cara menghitung *cost volume profit (cvp)* pada UMKM Ze Donuts melalui perhitungan titik impas (break event point) dan margin of safety?
2. Berapa pendapatan penjualan yang harus dihasilkan UMKM Ze Donuts untuk mencapai keuntungan yang diharapkan?

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan penelitian adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui perhitungan Cost Volume Profit (CVP) pada UMKM Ze Donuts
2. Untuk mengetahui berapa pendapatan yang dibutuhkan UMKM untuk memperoleh laba optimal UMKM Ze Donuts

1.4 Manfaat Tugas Akhir

Manfaat yang penulis dapat dari penelitian ini adalah:

A. Bagi Penulis

1. Menambah pengetahuan dan pemahaman akuntansi khususnya akuntansi manajemen.
2. Menambah tingkat pengetahuan penulis tentang analisis CVP yang benar dengan microsoft Excel untuk dapat di gunakan dimasa depan dalam dunia pekerjaan

B. Bagi UMKM

1. Sebagai dasar perencanaan operasional suatu usaha untuk mencapai tujuan keuntungan perencanaan keuntungan.
2. Sebagai bantuan dalam proses pengambilan keputusan pemilik mengenai volume penjualan, harga jual produk dan biaya produksi penjualan dalam perencanaan laba.
3. Sebagai bahan diperhatikan dalam menentukan harga jual setelah hasil perhitungan mengkaji CVP atau analisis biaya volume laba.

C. Bagi Akademik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk Akademik, sebagai dokumen referensi CVP dan sebagai dorongan kepada otoritas

terkait untuk menggunakan microsoft excel untuk analisis biaya volume laba (CVP) untuk memperlancar kegiatan usahanya melalui pengambilan keputusan yang baik dan benar.

1.5 Metode Pengumpulan Data

a. Wawancara

Wawancara adalah cara yang digunakan untuk memperoleh informasi dan pengumpulan data untuk keperluan penelitian melalui tanya jawab langsung ke pemilik UMKM.

b. Dokumentasi

Pengumpulan data dapat dilakukan berdasarkan dokumentasi tertulis atau secara elektronik berupa foto dan data digunakan untuk menjamin kelengkapan data dan informasi data.

c. Observasi

Observasi merupakan cara Pengumpulan data melalui proses pencatatan dengan cara melakukan survei langsung kelokasi yaitu UMKM Ze Donuts, untuk mendapatkan bukti bukti yang dapat mendukung dan melengkapi hasil penelitian tugas akhir yang akan dipecahkan oleh penulis. Hal ini diperlukan guna mengetahui kondisi lokasi yang sebenarnya.

1.6 Sistematika Penulisan

Bab I Pendahuluan

Bab ini berisi tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan tugas akhir, manfaat tugas akhir, metode pengumpulan data dan sistematika penulisan.

Bab II Landasan Teori

Bab ini berisi tentang penjelasan teori-teori yang sesuai dengan tema tugas akhir menjadi landasan untuk menjawab rumusan masalah. Teori-teori tersebut diantaranya mengenai analisis biaya volume laba atau *Cost Volume Profit (CVP) analysis*, *Microsoft Excel*, perhitungan laba, target laba, *Break Even Point (BEP)*, dan *Margin of Safety* menggunakan *Microsoft Excel*.

Bab III Gambaran Umum UMKM dan Pembahasan

Bab ini berisi gambaran ringkas objek penelitian dan dari pembahasan rumusan masalah yang telah diselesaikan oleh penulis.

Bab IV Penutup

Bab ini memuat kesimpulan dan saran dari hasil pembahasan tugas akhir.