

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Menurut UU No. 20 Tahun 2008 mengenai UMKM menjadi dasar hukum bagi pemerintah dalam mendukung perberdayaan UMKM, yang telah mendorong sektor ini berkembang dengan cepat dan menjadi pilar penting dalam perekonomian Nasional. Seiring dengan perkembangan perekonomian di Indonesia, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memang menjadi tulang punggung perekonomian masyarakat Indonesia. Menurut data informasi yang dihimpun oleh Dinas Koperasi dan UKM Kota Padang tercatat pelaku UMKM di Kota Padang telah mencapai 47.289 unit usaha, tersebar di 11 Kecamatan hingga Maret 2025. Beberapa kecamatan dengan jumlah terbanyak pelaku UMKM tersebut antara lain yaitu Kuranji (7.836 unit), Koto Tangah (6.336 unit), dan Lubuk Begalung (5.538 unit). (Padek.Jawapos.Com).

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memegang peran strategis dalam mendorong pertumbuhan perekonomian Indonesia serta menyerap tenaga kerja secara signifikan. Selama ini UMKM sangat membantu pemerintah dalam menciptakan lapangan pekerjaan dan menurunkan angka pengangguran di Indonesia. Berdasarkan data Dinas Koperasi dan UMKM di Kota Padang pertumbuhan usaha roti pada tahun 2023 tercatat sebanyak 79 pelaku usaha roti yang sedang beroperasi. (Dinas Koperasi dan UMKM Kota Padang, 2023). Oleh karena itu perkembangan UMKM yang semakin pesat, tentunya akan meningkatkan persaingan usaha dalam industri yang sama.

Usaha, mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memang mempunyai peran strategis untuk meningkatkan perekonomian, namun tidak semua UMKM mampu mengelola usahanya secara baik. Pelaku UMKM pasti ingin memiliki manajemen yang baik dalam mengatur usahanya, oleh karena itu, pelaku UMKM perlu merumuskan strategi untuk menghadapi persaingan industri yang ketat melalui peningkatan penjualan dan menekan biaya produksi agar mendapatkan laba perusahaan yang lebih optimal.

Tujuan utama suatu perusahaan dalam jangka pendek maupun jangka panjang adalah mencapai laba maksimal dengan memanfaatkan seluruh sumber daya yang tersedia seefisien mungkin. Tingkat laba yang didapatkan pelaku UMKM juga menjadi tujuan utama dalam mencapai keberhasilan, namun dalam mencapai tujuan tersebut ada tantangan yang dihadapi oleh pelaku usaha yaitu meminimalkan biaya.

Upaya dalam meningkatkan laba bisa dengan mengurangi pengeluaran operasional sambil menjaga tingkat penjualan dan harga tetap konsisten. Pelaku usaha harus mampu melakukan perencanaan biaya dengan detail dan pengendalian biaya secara ketat serta memaksimalkan laba, karena kedua hal tersebut secara langsung memengaruhi kelancaran operasional dan keberhasilan manajemen dalam mencapai target perusahaan. Perencanaan merupakan proses sistematis yang mencakup penetapan tujuan, serta penyusunan dan pengorganisasian langkah-langkah yang diperlukan dalam mencapai target laba yang spesifik. Perencanaan juga merupakan pengetahuan terorganisir yang terdapat sebuah proses mulai dari penetapan tujuan, dan menentukan strategi atau langkah-langkah dalam mencapai target laba pada

perusahaan. Perencanaan laba memiliki peran penting bagi pelaku UMKM karena dengan perencanaan target laba yang baik akan mempermudah pemilik dalam menjalankan usahanya. Merancang perencanaan laba yang efektif bukan hal mudah, karena perencanaan tersebut harus memperhitungkan berbagai tekanan eksternal seperti fluktuasi ekonomi, persaingan pasar, regulasi pemerintah, ketersediaan bahan baku, dan perkembangan teknologi yang berada diluar kendali perusahaan dan sangat mempengaruhi pencapaian target laba. Faktor-faktor eksternal tersebut berada diluar kendali manajemen dalam perusahaan serta arah maupun besarnya perubahannya sering kali sulit diperkirakan. Menurut Adam Al Fatah et al (2023) Perencanaan laba dibuat dari perencanaan harga dan perencanaan biaya yang dimana sangat berpengaruh pada target keuntungan perusahaan yang dicapai, sehingga dengan menggunakan analisis *cost volume profit* (CVP) untuk mengetahui berapa banyak unit produk yang perlu dijual agar dapat meraih laba yang ditargetkan oleh perusahaan, yaitu dengan cara memahami hubungan antara biaya, penjualan dan harga jual suatu produk.

Cost Volume Profit (CVP) secara mendetail menegaskan hubungan erat antara biaya, volume penjualan dan harga jual produk, oleh karena itu semua informasi keuangan suatu perusahaan dapat dikaji secara terpadu. Analisis *cost volume profit* berfungsi sebagai acuan yang digunakan untuk mengarahkan dan memastikan keputusan diambil secara tepat, efisien, dan selaras dengan tujuan organisasi agar sebuah UMKM tidak mengalami kerugian. Dalam melakukan perhitungan analisis *cost volume profit* (CVP) dapat digunakan dengan beberapa metode antara lain: 1. Analisis titik impas (*Break Event Point*);

2. Analisis margin kontribusi (*contribution margin*); 3. Analisis margin keamanan (*Margin of safety*).

UMKM Shakila Bakery merupakan salah satu jenis usaha roti di Kota Padang yang memiliki potensi profit serta menjanjikan. Usaha roti Shakila Bakery ini tergolong usaha mikro yang mulai beroperasi sejak tahun 2020. UMKM ini berlokasi di Jln. Pila Tarok No. 100 Pasar Ambacang, Kecamatan Kuranji, Kota Padang, Sumatera Barat. Berdasarkan hasil wawancara pada UMKM Shakila Bakery diketahui bahwa UMKM ini belum pernah menggunakan metode *cost volume profit* dalam merencanakan laba usahanya. Shakila Bakery menetapkan harga jual hanya berdasarkan harga jual dari industri sejenis yang berada di Kota Padang. Shakila Bakery memperoleh laba berdasarkan hasil dari penjualan yang konstan tanpa memiliki perencanaan laba. Oleh karena itu sulit UMKM ini untuk meningkatkan laba karena tidak melakukan analisa atas *cost volume profit* untuk meningkatkan target laba.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul tentang “Analisis *Cost Volume Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada UMKM Shakila Bakery”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dikemukakan diatas, oleh karena itu, permasalahan yang dapat diangkat dalam penelitian ini adalah Bagaimana Analisis Perhitungan *Cost Volume Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada UMKM Shakila Bakery?

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Tujuan penulisan yang diharapkan dalam penelitian ini adalah untuk

mengetahui perhitungan *Cost Volume Profit* untuk perencanaan laba pada UMKM Shakila Bakery.

1.4 Manfaat Tugas Akhir

1.4.1 Bagi Penulis

Berdasarkan hasil penelitian ini penulis mampu menerapkan ilmu yang diperoleh selama di bangku perkuliahan, terutama untuk menerapkan perhitungan analisis *cost volume profit* untuk perencanaan laba pada UMKM.

1.4.2 Bagi Universitas

Hasil penelitian tersebut diharapkan dapat memberikan manfaat bagi pengembangan ilmu pengetahuan dan sebagai bahan pedoman peneliti selanjutnya mengenai Metode *Cost Volume Profit* sebagai alat perencanaan laba pada UMKM.

1.4.3 Bagi Perusahaan

Dari hasil penelitian ini penulis diharapkan dapat memberikan informasi dalam pengambilan keputusan dalam meningkatkan penjualan dan laba usahanya untuk mencapai target yang diinginkan.

1.5 Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara

Metode wawancara merupakan metode pengumpulan data informasi dalam penelitian ini, yang dilakukan menggunakan cara mengunjungi langsung objek penelitian dan melakukan sesi tanya jawab dengan pemilik Shakila Bakery atau pegawai yang memiliki otoritas dan mengajukan beberapa pertanyaan untuk mengumpulkan informasi perusahaan yang dibutuhkan. Wawancara ini bertujuan untuk mengumpulkan data informasi

yang relevan.

2. Observasi

Observasi merupakan metode pengumpulan data melalui pengamatan secara langsung ke dalam perusahaan dimana peneliti mencatat secara sistematis berbagai kegiatan dan fenomena yang terjadi untuk memperoleh bukti- bukti yang dapat mendukung penulis dalam melengkapi hasil penelitian tugas akhir ini. Dalam penelitian ini, penulis mengunjungi UMKM Shakila Bakery dan mengamati langsung serta mencatat peristiwa yang ada di tempat penelitian tersebut.

3. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan metode pengumpulan data atau informasi dalam bentuk dokumen tertulis, foto atau rekaman video dan arsip lainnya yang di analisis berdasarkan data tersebut berdasarkan masalah yang diteliti penulis dari objek tugas akhir.

1.6 Sistematika Penulisan

1. Bab I Pendahuluan

Bab I ini menjelaskan secara garis besar mengenai latar belakang masalah, perumusan masalah terkait mengenai penelitian, tujuan penelitian, serta fungsi dari penelitian. Selain itu bab ini juga mencakup metode penelitian dan sistematika penulisan.

2. Bab II Landasan Teori

Bab II ini menjelaskan mengenai tinjauan pustaka yang terdiri dari landasan teori yang membahas konsep yang melandasi dan mendukung penelitian yang akan dilakukan mengenai analisis perencanaan laba dengan

menggunakan metode *Cost Volume Profit* pada UMKM.

3. Bab III Pembahasan

Bab ini membahas mengenai gambaran umum suatu perusahaan yang memaparkan sejarah atau historis berdirinya perusahaan, struktur perusahaan serta pembahasan dari rumusan masalah yang diselesaikan oleh penulis.

4. Bab IV Penutup

Bab ini berisi mengenai kesimpulan dan saran penulis untuk perbaikan terhadap permasalahan yang dihadapi oleh perusahaan.