

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Seiring dengan perkembangan perekonomian di Indonesia, Usaha Mikro Kecil Menengah atau UMKM menjadi sangat penting dalam perekonomian masyarakat. Para pelaku bisnis yang membuka usaha yang sama semakin banyak, sehingga berdampak pada tingkat persaingan yang ketat. Bagi para pelaku UMKM pasti ingin memiliki manajemen yang baik dalam mengatur perusahaannya, selain dituntut dapat efektif dan efisien dalam mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang dimiliki, pihak manajemen juga dituntut untuk menghasilkan keputusan yang menunjang pencapaian tujuan perusahaan serta mempercepat perkembangan usahanya. Tujuan umum yang ingin dicapai UMKM pastinya untuk menghasilkan laba. Peningkatan laba dapat menjadi indikator dalam menentukan apakah perusahaan tersebut berhasil mengelola usahanya atau masih perlu meningkatkan kinerja agar dapat menjalankan usahanya dengan baik, sehingga dapat menghasilkan laba yang meningkat setiap tahunnya.

Upaya dalam meningkatkan laba bisa dengan menekan biaya operasional dan mempertahankan harga jual dengan volume penjualan yang sama. Peranan penting lainnya yang perlu ada di dalam UMKM meliputi perencanaan, karena akan mempengaruhi secara langsung faktor kelancaran maupun keberhasilan manajemen dalam mencapai tujuannya. Perencanaan merupakan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan. Perencanaan juga merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan berbagai alternatif tindakan dan perumusan kebijakan. Perencanaan yang baik dapat membantu dalam penaksiran

tingkat laba yang akan didapat dalam satuan unit bisnis, sehingga laba yang diperoleh bisa optimal. Suatu perencanaan bisa terealisasi apabila manajemen perusahaan yang diukur dengan besarnya laba (*profitability*). Perencanaan yang dapat dilakukan dalam UMKM yaitu perencanaan laba. Perencanaan laba merupakan suatu perencanaan yang didalamnya memuat langkah langkah yang harus ditempuh UMKM dalam mencapai tujuan yaitu laba yang ingin dicapai. Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba rugi, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan laba ditujukan kepada sasaran akhir perusahaan atau organisasi dan bermanfaat sebagai pedoman untuk mempertahankan arah kegiatan yang pasti. Perencanaan laba yang baik tidaklah mudah karena ada kekuatan kekuatan eksternal yang mempengaruhinya. Kekuatan kekuatan tersebut meliputi perubahan dalam teknologi, tindakan pesaing, ekonomi, demografi, selera serta pilihan pelanggan, perilaku sosial, serta faktor faktor politik. Kekuatan kekuatan tersebut umumnya berada diluar kendali manajemen, dan besar serta arah perubahan seringkali sulit untuk diprediksi. Perencanaan laba juga dipengaruhi oleh perencanaan penjualan (estimasi penjual) dan perencanaan biaya (estimasi biaya), sehingga untuk membuat perencanaan laba yang baik diperlukan alat bantu berupa analisis biaya volume laba (*cost volume profit*). Terkait dengan laba yang dihasilkan, maka penting untuk mengetahui berapa biaya, volume penjualan, dan harga jual pada sebuah produk, sehingga diperlukan analisis terhadap biaya, volume penjualan, dan harga jual.

Analisis CVP (*Cost Volume Profit*) menekankan keterkaitan antara biaya, volume yang terjual, dan harga, sehingga semua informasi keuangan perusahaan akan terkandung di dalamnya. Analisis CVP dapat menjadi suatu alat yang digunakan untuk

mengidentifikasi cakupan dan besaran kesulitan ekonomi yang dihadapi UMKM. Analisis CVP akan dijadikan sebagai pedoman dalam keputusan yang dipilih mengenai berapa besarannya penjualan minimal yang harus dipertahankan agar UMKM tidak mengalami kerugian, menghasilkan perencanaan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba yang diharapkan. Analisis *cost volume profit* dilakukan dengan melakukan beberapa analisis yaitu: 1) Analisis titik impas (*Break Event Point*). *Break event point* merupakan posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang tidak menguntungkan. Hasil penjualan yang diperoleh untuk periode tertentu sama besarnya dengan keseluruhan biaya yang telah dikorbankan. 2) Analisis Margin Kontribusi (*Contribution Margin*), *Contribution Margin* merupakan jumlah yang tersedia dari penjualan dikurangi biaya variabel. Jumlah tersebut akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba untuk periode tersebut. 3) Analisis margin keamanan (*Margin of safety*), *margin of safety* merupakan elemen penting dalam mengukur tingkat keamanan penjualan perusahaan. Margin keamanan menjelaskan jumlah dimana penjualan dapat menurun sebelum kerugian terjadi. Menurut (Mowen 2019:160) margin keamanan (*margin of safety*) merupakan jumlah unit yang terjual atau pendapatan yang diperoleh diatas volume titik impas. Perusahaan yang memiliki *margin of safety* dikatakan lebih baik karena rentang penurunan penjualan yang diterima lebih besar sehingga kemungkinan menderita kerugian rendah, dan begitu juga sebaliknya.

UMKM Tahu Sumedang Khayangan merupakan salah satu usaha tahu di Kota Padang yang memiliki potensi profit yang menjanjikan. Usaha Tahu Sumedang ini tergolong usaha mikro yang mulai beroperasi sejak tahun 2015. UMKM ini berlokasi di Jalan Lik Ulu Gadut Simpang Koto Baru Limau Manis Selatan, Kota Padang, Provinsi Sumatera Barat. UMKM Tahu Sumedang Khayangan ini belum pernah menggunakan metode *cost volume profit* dalam merencanakan laba usahanya. UMKM Pabrik Tahu Sumedang Khayangan hanya mengandalkan pada tingkat tinggi hasil penjualannya, semakin tinggi hasil penjualan maka semakin besar laba yang dihasilkan, tanpa memperhitungkan perencanaan laba. Apabila hanya menafsirkan laba yang ingin dicapai, maka perusahaan akan sulit melakukan efisiensi biaya dan melakukan evaluasi kinerja manajemen. Pemilik usaha juga harus memahami karakteristik dan perilaku biaya dari setiap komponen biaya dalam pembuatan produk dan proses penjualannya. Berdasarkan uraian tersebut, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang perencanaan laba dengan menggunakan pendekatan analisis *cost volume profit*, sehingga judul yang diangkat dalam penelitian ini yaitu

“Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Untuk Perencanaan Laba Pada UMKM Pabrik Tahu Sumedang Khayangan”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka dapat dirumuskan masalah yang akan dibahas dalam tugas akhir ini adalah:

1. Bagaimanakah analisis perhitungan *Cost Volume Profit* (CVP) Untuk Perencanaan Laba Pada UMKM Pabrik Tahu Sumedang Khayangan?
2. Berapakah penjualan yang harus diperoleh UMKM Pabrik Tahu Sumedang Khayangan agar dapat mencapai target laba yang ditetapkan?

1.3 Tujuan Tugas Akhir

1. Untuk mengetahui perhitungan *Cost Volume Profit* (CVP) pada UMKM Pabrik Tahu Sumedang Khayangan.
2. Untuk mengetahui berapa penjualan yang harus diperoleh UMKM Pabrik Tahu Sumedang Khayangan agar dapat mencapai target laba yang ditetapkan.

1.4. Manfaat Tugas Akhir

1.4.1 Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pertimbangan dan masukan mengenai perusahaan dalam meningkatkan penjualan dan laba usahanya yang lebih optimal pada tahun yang mendatang.

1.4.2. Bagi Penulis

Diharapkan dapat menjadi suatu wadah yang tepat dalam menerapkan ilmu yang diperoleh selama berada dibangku kuliah, terutama dalam menerapkan analisis *cost volume profit* dalam perencanaan laba.

1.4.3 Bagi Institusi Pendidikan

Manfaat tugas akhir ini bagi Universitas Dharma Andalas yaitu menghasilkan lulusan yang paham dan kompeten dalam melakukan penelitian tentang analisis *cost volume profit* sehingga dapat digunakan oleh pembaca atau peneliti lain yang akan melakukan penelitian dengan topik yang sama.

1.5 Metode Pengumpulan Data

1. Wawancara

Metode wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan melakukan kunjungan dan tanya jawab langsung kepada pegawai yang mempunyai

wewenang untuk memberikan data atau informasi yang bersifat eksternal dan kepada pemilik usaha untuk memberikan data atau informasi yang bersifat internal.

2. Dokumentasi

Metode dokumentasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mengumpulkan data, yang diidentifikasi dari dokumentasi yang ada kaitannya dengan masalah yang diteliti penulis dari objek tugas akhir. Metode dokumentasi dalam penelitian ini, dipergunakan untuk melengkapi data dari hasil wawancara dan hasil pengamatan (observasi).

3. Observasi

Observasi merupakan teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara mempelajari dan melakukan pengamatan secara langsung kedalam perusahaan untuk mendapatkan bukti-bukti yang dapat mendukung dan melengkapi hasil penelitian tugas akhir yang akan dipecahkan oleh penulis. Metode ini biasanya diartikan sebagai bentuk pengamatan dan pencatatan tentang fenomena fenomena lapangan yang diselidiki, baik secara langsung maupun tidak langsung. Metode ini peneliti gunakan untuk data tentang monografi, serta keadaan obyek yang diteliti..

1.6. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan Tugas Akhir mengenai “Analisis *Cost Volume Profit* Untuk Perencanaan Laba Pada UMKM Pabrik Tahu Sumedang Khayangan dengan menggunakan *Excel For Accounting* (EFA)” terdiri dari pokok-pokok masalah menurut bab-bab dan secara menyeluruh dapat diuraikan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini merupakan pendahuluan yang terdiri dari latar belakang masalah yang akan dibahas pada tugas akhir, perumusan masalah yang digunakan untuk memberitahukan permasalahan pada objek yang diteliti. Tujuan tugas akhir merupakan tujuan dari penelitian dalam pemecahan masalah yang ada pada objek penelitian. Manfaat tugas akhir berisikan mengenai pencapaian yang diterima perusahaan dari tujuan yang ada pada tujuan tugas akhir. Sistematika tugas akhir merupakan bagian akhir pada bab pertama dari tugas akhir.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini terdiri dari landasan teori yang diangkat dari tinjauan pustaka yang menjadi landasan bagi permasalahan yang akan diselesaikan. Bab ini berisi dasar-dasar teoritis yang terkait dengan konsep yang melandasi dan mendukung penelitian yang akan dilakukan mengenai menganalisis perencanaan laba dan pengendalian laba menggunakan analisis *cost volume profit*.

BAB III GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

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

BAB IV PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dan saran penulis yang berkaitan dengan perbaikan masalah yang telah diuraikan pada bab sebelumnya.