

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah sering disingkat 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. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi salah satu pilihan masyarakat untuk memulai suatu usaha, serta turut mengambil peranan penting dalam pertumbuhan ekonomi di Indonesia serta menjadi sarana menambah lapangan pekerjaan untuk membantu mengurangi tingkat pengangguran dan kegiatan ini mendapat perhatian dari pemerintah.

Berdasarkan pendataan yang dilakukan oleh Dinas Koperasi dan UMKM Kota Padang pada tahun 2021, tercatat sebanyak 11.787 pelaku usaha. (Sumber: Diskominfo/Padang.go.id). Semakin banyaknya jumlah UMKM yang ada, tentunya akan menjadi persaingan bagi setiap pelaku usaha. Maka dari itu, pelaku usaha harus memiliki strategi dalam meraih perhatian pasar salah satunya dengan meningkatkan volume penjualan produk.

Upaya untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal juga dapat terjadi jika pengelola usaha mempunyai manajemen keuangan yang baik. Hal itu mengharuskan pihak pengelola usaha menggunakan informasi dan alat analisis untuk menilai berbagai kemungkinan yang dihadapi, alat analisis yang tepat digunakan yaitu *Cost Volume Profit (CVP)* atau analisis biaya volume laba.

Analisis biaya volume laba membantu pengelola usaha untuk mendapatkan kombinasi terbaik dari berbagai komponen yang mempengaruhi tingkat laba usaha seperti harga jual produk, volume penjualan dan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Hal ini menjadikan peran pengelola usaha sangat penting bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam pengambilan keputusan dengan mempertimbangkan dan menilai aspek yang telah diperhitungkan menggunakan *microsoft excel* dan diharapkan agar keputusannya dapat memberikan hasil yang maksimal sesuai dengan tujuan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Perencanaan yang tepat dapat mengendalikan kegiatan usaha dan membantu dalam kondisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di masa mendatang berdasarkan tingkat laba yang akan didapat dalam suatu periode tertentu.

Proses pencatatan keuangan diperlukan dalam setiap kegiatan organisasi termasuk pada UMKM. Persaingan bisnis yang ketat menurut para pelaku usaha melakukan pengelolaan manajemen secara efektif dan efisien agar mampu bertahan dan memperoleh laba yang optimal untuk mencapai tujuan. Besar kecilnya laba akan menjadi tolak ukur sukses tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaan, oleh karena itu perusahaan perlu melakukan perencanaan laba yang berhubungan dengan biaya, volume penjualan, dan harga jual.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Ayam Geprek Atlantis yang didirikan pada tahun 2019, salah satu usaha kuliner di Kota Padang yang fokus dalam produk ayam geprek dengan sambal khas rumahan yang pedes. UMKM ini berlokasi di Komplek Griya Gelvan, Jl Jerami Raya 1B/04 Ampalu Pegambiran,

Kec Lubuk Begalung, Kota Padang. Bisnis makanan menjadi prospek usaha yang sangat menjanjikan dari tahun ke tahun karena memiliki target pasar yang luas mulai dari anak-anak sampai orang dewasa, serta menjaga kualitas dengan harga terjangkau dan layanan pelanggan yang luar biasa merupakan kunci sukses Ayam Geprek Atlantis sampai saat ini. Peluang bisnis tersebut dapat tercapai apabila suatu usaha mampu menentukan biaya, volume penjualan, serta harga jual agar dapat mengendalikan biaya tetap dan biaya variabel, sehingga menghasilkan laba yang maksimal. Selama usahanya berjalan sampai saat ini, pemilik usaha Ayam Geprek Atlantis yang dalam prakteknya tidak melakukan perhitungan menggunakan *Cost Volume Profit (CVP)*, hanya melakukan pencatatan manual atas biaya-biaya yang dikeluarkan selama satu bulan. Berdasarkan permasalahan diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penulisan dengan judul “Analisis *Cost Volume Profit (CVP)* dalam perencanaan laba pada UMKM Ayam Geprek Atlantis”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka permasalahan yang akan dibahas sebagai berikut:

- 1.2.1. Bagaimana perhitungan *Cost Volume Profit (CVP)* pada UMKM Ayam Geprek Atlantis melalui perhitungan titik impas dalam penjualan dan *margin of safety*?
- 1.2.2. Berapa pendapatan penjualan yang harus diperoleh UMKM Ayam Geprek Atlantis agar mencapai laba yang diharapkan?

1.3 Tujuan

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

1.3.1. Untuk mengetahui perhitungan *Cost Volume Profit (CVP)* pada UMKM Ayam Geprek Atlantis.

1.3.2. Untuk mengetahui pendapatan penjualan yang harus diperoleh UMKM Ayam Geprek Atlantis.

1.4 Manfaat

Manfaat yang diperoleh dari penelitian ini adalah:

1.4.1. Bagi UMKM

- a. Sebagai dasar perencanaan operasional usaha untuk mencapai target laba atau *profit planning*.
- b. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual setelah diketahui hasil perhitungan *Cost Volume Profit (CVP)* atau analisis biaya volume laba.
- c. Sebagai alat dalam pengambilan keputusan oleh pemilik terkait dengan volume penjualan, harga jual produk dan biaya produksi penjualan dalam perencanaan laba.

1.4.2. Bagi Penulis

- a. Menambah pengetahuan dan wawasan di bidang akuntansi khususnya akuntansi manajemen.
- b. Menambah pengetahuan dalam menganalisis *Cost Volume Profit (CVP)* yang baik menggunakan *Microsoft Excel* sehingga dapat digunakan pada dunia kerja nantinya.

1.4.3. Bagi Akademik

Penulisan ini diharapkan dapat bermanfaat untuk Akademik dapat menjadi bahan referensi tentang *Cost Volume Profit (CVP)* dan sebagai bahan pertimbangan bagi instansi terkait untuk menggunakan *Microsoft Excel* dalam menganalisis *Cost Volume Profit (CVP)* supaya dapat memudahkan kegiatan usahanya dalam mengambil keputusan yang baik dan benar.

1.5. Metode Pengumpulan Data

1.5.1. Wawancara

Metode wawancara merupakan teknik pengumpulan data dengan melakukan kunjungan dan tanya jawab langsung kepada pegawai yang mempunyai wewenang untuk memberikan data atau informasi bersifat *eksternal* dan kepada pemilik usaha untuk memberikan data atau informasi bersifat *internal*.

1.5.2. Studi Kepustakaan

Studi Kepustakaan merupakan segala usaha yang dilakukan oleh penulis untuk menghimpun informasi yang relevan dengan topik atau masalah yang akan atau sedang ditulis dengan mencari informasi lewat buku, majalah dan literatur lainnya yang bertujuan untuk membentuk sebuah landasan teori.

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 memuat pemaparan teori-teori yang 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 membuat gambaran ringkas objek penelitian dan pembahasan dari rumusan masalah yang diselesaikan oleh penulis.

Bab IV Kesimpulan

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

Daftar Pustaka

Lampiran