

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dengan kemajuan dunia bisnis saat ini, persaingan antar Perusahaan untuk merebut pangsa pasar semakin ketat. Dalam menjalankan aktivitas usahanya, setiap perusahaan berupaya mencapai sasaran yang telah ditentukan. Pada dasarnya, tujuan utama pendirian perusahaan adalah untuk memperoleh laba sekaligus menjaga keberlangsungan usahanya. Keberhasilan dalam mencapai tujuan tersebut sangat bergantung pada kemampuan manajemen dalam membaca peluang, baik untuk situasi sekarang maupun di waktu yang akan datang. Oleh sebab itu, mencapai tujuan Perusahaan bukanlah perkara mudah, sehingga dibutuhkan profesionalisme manajer dalam melakukan perencanaan, koordinasi, dan pengendalian terhadap seluruh kegiatan perusahaan.

Manajemen dituntut mampu mengambil keputusan strategis untuk meraih tujuan perusahaan dengan mengacu pada perencanaan yang terstruktur dan terarah. Sasaran utama perusahaan adalah mendapatkan keuntungan yang maksimal, sehingga manajemen perlu mengelola sumber daya dan fasilitas secara efektif. Untuk itu, diperlukan perencanaan bisnis yang mampu memaksimalkan keuntungan sekaligus meminimalkan risiko kerugian. Dalam hal ini, perencanaan laba menjadi bagian penting dari strategi perusahaan, dan manajemen memiliki peran yang sangat besar dalam menentukan serta mengambil keputusan terkait pencapaian laba tersebut (Maemunah et al., 2020)

Laba adalah perbedaan antara pendapatan hasil penjualan dengan seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan pengelolaan biaya. sehingga perlu disusun secara matang. Seiring meningkatnya persaingan bisnis, perusahaan harus mampu mengambil keputusan manajemen yang tepat agar tetap bertahan. Dengan perencanaan yang baik, perusahaan dapat memperkirakan tingkat pengembalian modal sehingga laba yang diperoleh dapat dimaksimalkan (Lengkong et al., 2022)

Perencanaan laba adalah proses merumuskan strategi dan langkah-langkah yang akan dijalankan oleh perusahaan dalam periode tertentu dengan tujuan memperoleh keuntungan, di mana perusahaan menetapkan target laba serta menyusun upaya untuk meningkatkan profitabilitas. Menurut Intan et al., (2025) Tingkat profitabilitas yang tinggi mencerminkan kemampuan perusahaan dalam meraih laba kotor yang lebih besar. Dalam pengelolaan dan pengembangan bisnis, terutama pada usaha kecil dan menengah, perencanaan laba memegang peranan penting, karena membantu pemilik usaha merancang strategi untuk meningkatkan keuntungan sekaligus meminimalkan risiko kerugian. Oleh karena itu, manajemen perlu memahami fluktuasi biaya dan jumlah penjualan yang dapat memengaruhi laba, sehingga faktor-faktor tersebut harus diperhitungkan secara cermat dalam penyusunan anggaran. Dalam menyusun Untuk merancang perencanaan laba yang efektif, manajemen dapat menggunakan analisis *Cost Volume Profit (CVP)* sebagai alat pendukung dalam pengambilan keputusan.

Menurut Yanto et al. dalam (Mawikere & Tangkuman, n.d), *analisis Cost Volume Profit (CVP)* digunakan untuk menghubungkan laba, biaya, dan volume penjualan. Analisis ini membantu mengidentifikasi faktor yang memengaruhi perubahan laba, terutama volume dan penjualan, serta memahami hubungan biaya tetap dan variabel terhadap profitabilitas, sehingga manajemen dapat menentukan strategi untuk mencapai titik impas dan target laba.

Penelitian yang membahas tentang analisis *Cost Volume Profit (CVP)* dilakukan oleh Mustofa et al., (2022) pada UD. Zacyndo yang menunjukkan bahwa analisis CVP dapat dijadikan alat untuk perencanaan laba, khususnya dalam menentukan target penjualan minimum dan pencapaian keuntungan yang diinginkan. Penelitian ini menegaskan pentingnya penerapan analisis CVP pada UMKM, salah satunya adalah UMKM Kue Pia Keysha yang perlu mengimplementasikan analisis tersebut.

UMKM Kue Pia Keysha merupakan usaha yang bergerak di bidang produksi dan penjualan makanan ringan berupa kue pia dengan berbagai varian rasa. Dalam kegiatan operasionalnya, usaha ini telah melakukan pencatatan biaya dan penjualan, namun masih sederhana, Selain itu, UMKM Kue Pia Keysha belum menerapkan perencanaan laba secara khusus karena selama ini keuntungan yang diperoleh hanya berdasarkan hasil penjualan setelah dikurangi biaya yang dikeluarkan, tanpa adanya target laba yang ingin dicapai. Hal tersebut menyebabkan jumlah laba yang diperoleh mengalami perubahan secara fluktuatif, yaitu dapat meningkat maupun menurun sesuai dengan

perubahan jumlah produksi dan penjualan. UMKM Kue Pia Keysha juga belum menentukan target keuntungan, target penjualan, serta jumlah produksi yang harus dicapai dalam periode tertentu, sehingga kegiatan usaha belum memiliki arah perencanaan yang jelas dan belum dapat mengoptimalkan pencapaian laba. Oleh karena itu, analisis *Cost Volume Profit (CVP)* digunakan sebagai dasar untuk perencanaan laba dan peningkatan profitabilitas usaha.

Berdasarkan permasalahan tersebut, Penelitian ini berfokus pada penggunaan analisis *Cost Volume Profit (CVP)* sebagai alat perencanaan laba untuk bisnis Kue Pia Keysha. Penelitian ini berfokus pada analisis struktur biaya, volume produksi, dan penjualan untuk mengetahui bagaimana biaya yang dikeluarkan berhubungan dengan laba yang diperoleh. Selain itu, UMKM Kue Pia Keysha belum memiliki perencanaan laba yang jelas karena belum menentukan target keuntungan, target penjualan, serta jumlah produksi yang harus dicapai, sehingga laba yang diperoleh masih mengalami perubahan secara fluktuatif. Pendekatan kuantitatif digunakan untuk mengidentifikasi struktur biaya, menghitung margin kontribusi, menentukan titik impas, serta menganalisis target laba berdasarkan berbagai skenario volume penjualan.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian yang berjudul “Penerapan *Cost Volume Profit (CVP)* Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Kue Pia Keysha)”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, maka permasalahan yang akan diteliti adalah bagaimana penerapan analisis *Cost Volume Profit (CVP)* dalam perencanaan laba pada usaha Kue Pia Keysha?

1.3 Tujuan Penelitian

Untuk mengetahui sejauh mana penerapan analisis *Cost Volume Profit (CVP)* dapat digunakan sebagai alat bantu dalam perencanaan laba pada usaha Kue Pia Keysha.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagi peneliti

Penelitian ini diharapkan mampu memperluas wawasan dan pemahaman peneliti terkait penerapan analisis *Cost Volume Profit (CVP)* sebagai alat dalam perencanaan laba, sekaligus menjadi wadah bagi peneliti untuk mengimplementasikan teori-teori yang telah dipelajari selama masa perkuliahan ke dalam praktik yang sesungguhnya pada usaha Kue Pia Keysha.

2. Bagi Kue Pia Keysha

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi serta bahan pertimbangan bagi pihak UMKM Kue Pia Keysha dalam merencanakan laba, menentukan volume penjualan yang optimal, mengendalikan biaya,

serta membantu pengambilan keputusan manajerial agar usaha dapat menjalankan kegiatan usahanya secara lebih efektif dan efisien.

3. Bagi Universitas Harkat Negeri

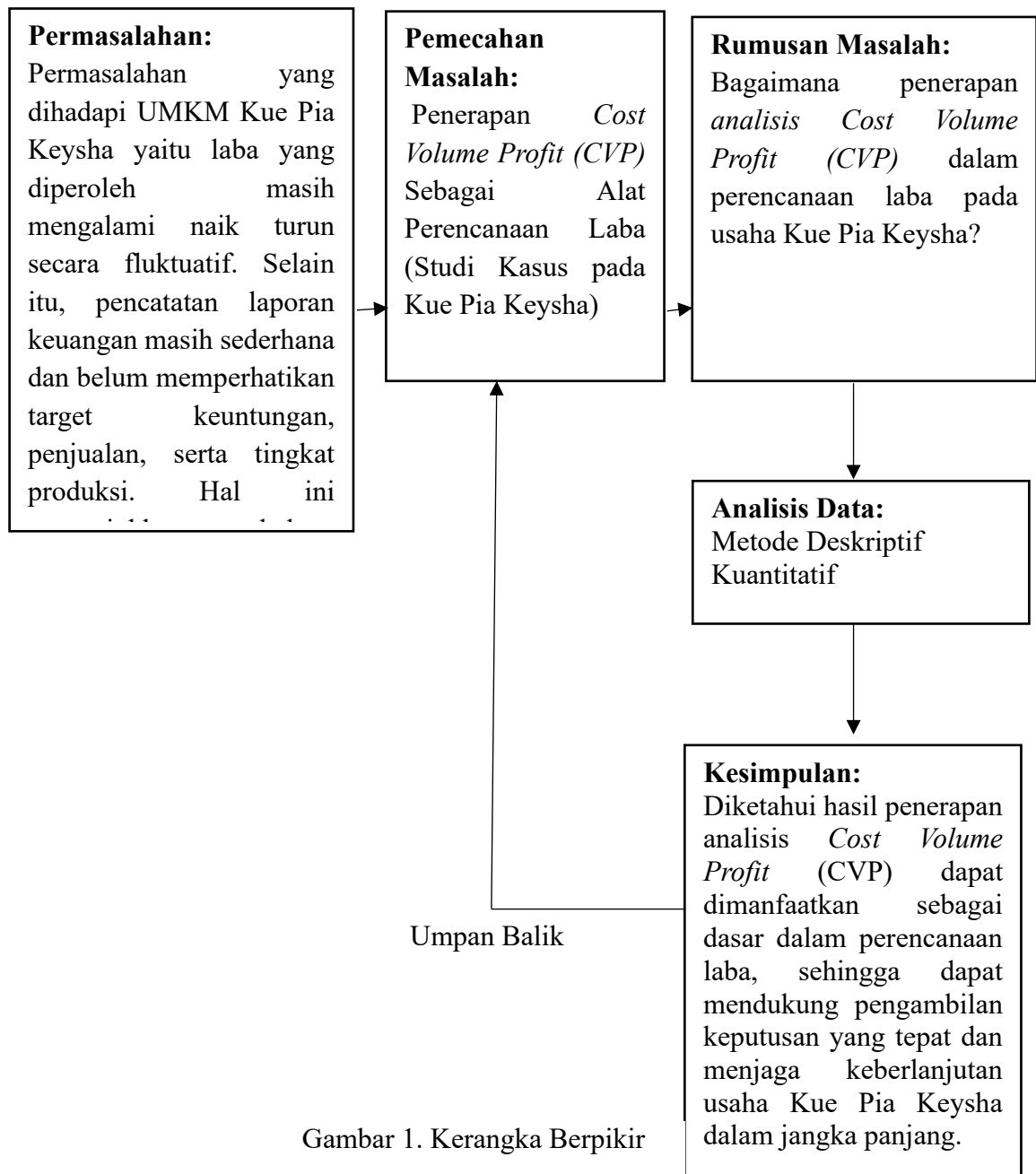
Penelitian ini diharapkan dapat menjadi salah satu bahan referensi serta memperkaya literatur ilmiah bagi Universitas Harkat Negeri, khususnya bagi mahasiswa dan civitas akademika, sekaligus memberikan kontribusi dalam pengembangan kajian ilmu akuntansi manajemen, terutama yang berkaitan dengan analisis *Cost Volume Profit (CVP)*.

1.5 Batasan Masalah

Fokus penelitian ini adalah UMKM Kue Pia Keysha, yang bergerak di industri makanan, khususnya produksi dan penjualan kue pia sebagai usaha pengolahan makanan ringan tradisional. Studi ini akan menggunakan analisis *Cost Volume Profit (CVP)* sebagai alat perencanaan laba. Hanya biaya tetap, biaya variabel, dan laba usaha yang termasuk dalam periode akuntansi tertentu yang dianalisis dalam penelitian ini, dengan data yang diolah secara pertahun untuk tahun 2025. Selain itu, fokus penelitian adalah menciptakan target laba tahunan selama tahun 2026. Tujuannya adalah untuk menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai target tersebut. Dalam penelitian ini, diasumsikan bahwa harga jual per unit, biaya variabel per unit, dan biaya tetap tetap selama periode penelitian. Selain itu, penelitian ini tidak membahas aspek perpajakan, pemasaran, maupun strategi manajerial lainnya, serta tidak membandingkan metode perencanaan laba dengan metode lain di luar analisis *Cost Volume Profit (CVP)*.

1.6 Kerangka Berpikir

Dalam perencanaan laba, *Cost Volume Profit (CVP)* adalah alat yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai target labanya. Pada UMKM Kue Pia Keysha, terdapat permasalahan yang terjadi yaitu pencatatan biaya dan penjualan masih dilakukan secara sederhana sehingga belum dapat memberikan informasi yang optimal sebagai dasar perencanaan usaha. Selain itu, UMKM Kue Pia Keysha belum menerapkan perencanaan laba secara khusus karena belum menentukan target keuntungan, target penjualan, serta tingkat produksi yang harus dicapai dalam periode tertentu. Kondisi tersebut menyebabkan laba yang diperoleh mengalami perubahan secara fluktuatif sesuai dengan perubahan jumlah produksi dan penjualan. Oleh sebab itu Analisis *Cost Volume Profit (CVP)* digunakan untuk menentukan struktur biaya, menghitung margin kontribusi, menentukan titik impas (BEP) serta menganalisis proyeksi target laba berdasarkan berbagai skenario volume penjualan. Melalui penerapan analisis *Cost Volume Profit (CVP)*, perencanaan laba diharapkan dapat menjadi lebih akurat dan mampu membantu dalam pengambilan keputusan dan meningkatkan profitabilitas bisnis Adapun kerangka berpikir yang digunakan dalam penelitian ini dapat digambarkan sebagai berikut:



Gambar 1. Kerangka Berpikir

1.7 Sistematika Penulisan

Dalam penyusunan tugas akhir ini, disusun suatu sistematika penulisan agar isi laporan lebih mudah dipahami serta dapat memberikan gambaran umum mengenai penelitian ini kepada pembaca. Adapun sistematika penulisan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagian Awal

Bagian awal terdiri atas halaman judul, halaman persetujuan, halaman pengesahan, serta halaman pernyataan keaslian Tugas Akhir (TA). Selain itu, terdapat pula halaman pernyataan persetujuan publikasi karya ilmiah untuk kepentingan akademis, halaman persembahan, halaman moto, kata pengantar, intisari atau abstrak, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran. Bagian awal ini berguna untuk memberikan kemudahan kepada pembaca dalam mencari bagian-bagian penting secara cepat.

2. Bagian isi terdiri dari lima bab, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Pada Bab ini memuat uraian mengenai latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, batasan masalah, kerangka berpikir, serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini memuat teori perencanaan laba, pengelolaan biaya, volume penjualan, serta penerapan analisis *Cost-Volume-Profit (CVP)*. Selain itu, bab ini juga menjelaskan titik impas (*Break Even Point*), *Margin of Safety*, dan meninjau penelitian-penelitian sebelumnya yang relevan dengan topik penelitian.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada Bab ini menguraikan mengenai lokasi dan waktu penelitian, jenis data, sumber data, metode pengumpulan data, populasi dan sampel, definisi operasional variabel, serta metode analisis data, dan luaran penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini memuat tentang hasil penelitian mengenai penerapan *Cost Volume Profit* untuk perencanaan laba sehingga pertanyaan-pertanyaan yang ada dalam perumusan masalah dapat terjawab.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini memuat Kesimpulan dari hasil penelitian khususnya analisis cost volume profit untuk perencanaan laba disajikan pada bab ini. Saran yang diharapkan dapat membantu UMKM Kue Pia Keysha dalam penerapan analisis guna merencanakan laba dan volume penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba yang sudah ditentukan.

DAFTAR PUSTAKA

Daftar Pustaka berisi tentang daftar buku, *literature* yang berkaitan dengan penelitian. Lampiran berisi data yang mendukung penelitian tugas akhir secara lengkap.

3. Bagian Akhir

LAMPIRAN

Lampiran Berisi informasi tambahan mendukung kelengkapan laporan, di antaranya kartu konsultasi, spesifikasi teknis, serta data-data lain yang diperlukan. Sementara itu, bagian akhir laporan berisi daftar pustaka, yang mencantumkan buku dan literatur yang digunakan sebagai acuan dalam penelitian ini.