

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Seiring dengan perekonomian di Indonesia yang krisis ekonomi global ini begitu banyak sekarang pelaku bisnis yang membuka usaha yang sama, sehingga hal ini sangat berdampak pada tingkat persaingan antar usaha semakin ketat. Oleh karena itu setiap perusahaan harus memiliki manajemen yang baik dalam mengatur perencanaan laba. Selain itu dituntut untuk dapat efektif dan efisien dalam mengkoordinasikan seluruh sumber daya yang dimiliki, setiap perusahaan mempunyai tujuan yang sama yaitu memperoleh keuntungan dari setiap penjualan barang ataupun jasa. Oleh karena itu dibutuhkan manajemen yang baik dan juga dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang berpengaruh terhadap pencapaian tujuan. Selain itu manajemen yang baik juga harus memperkirakan apa yang dilakukan untuk kemajuan dalam penjualan produk untuk mencapai target yang diinginkan, dengan memerlukan penetapan strategi manajemen yang benar yang dapat dipengaruhi oleh 3 faktor yaitu volume produksi, harga jual dan biaya. Untuk mempengaruhi biaya, produk yang dijual dan laba yang akan didapatkan nantinya. Manajemen juga harus bisa mengambil keputusan apapun supaya bisnis dapat bertahan lebih lama dalam persaingan yang sangat ketat sehingga memperkecil kegagalan dan juga terorganisir dan terkendali.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan suatu usaha yang dikelola oleh perorangan atau badan usaha dalam hal ini yang termasuk sebagai kriteria usaha dalam lingkup kecil atau Mikro yang juga terdapat dalam Peraturan Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008. UMKM Merupakan usaha kecil yang membantu perekonomian Indonesia. Dikatakan membantu perekonomian Indonesia disebabkan karena dengan melalui UMKM akan membentuk lapangan kerja baru serta juga meningkatkan devisa negara dengan melalui pajak badan usaha (Rudjito).

Perencanaan laba berhubungan dengan biaya, volume penjualan, dan harga jual. Faktor utama dalam penentuan harga jual dan pendapatan adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Analisis yang tepat untuk menghubungkan timbal balik antar biaya, volume dan laba yaitu analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) . Analisis CVP mempunyai beberapa pendekatan di antaranya yaitu titik impas (*break even point, BEP*), nilai *margin of safety* (MOS), nilai *Operating leverage*, dan *nilai Contribution Margin* (CM). Analisis Cost Volume Profit ini dapat dipakai sebagai alternative pilihan, sehingga dapat menentukan berapa banyak unit produk baru yang harus dijual agar mencapai titik impas.

Titik impas sendiri adalah suatu keadaan dimana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi, dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan (revenue) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja". (Mulyadi 1997:72)

Analisis biaya volume laba atau Cost Volume Profit Analysis menguji perilaku pendapatan total dan laba operasi ketika terjadi perubahan dalam tingkat output, harga jual, biaya variabel per unit, dan biaya tetap produk. (Goerge Foster 2008,h.72 dalam Lestari ,2015) )

UMKM Party Scene Florist Malang adalah usaha yang bergerak dibidang jasa perangkai bunga yang menyediakan produk handbouquet dan juga party planner. Party scene florist yang bertempat di JL. MT.Haryono no 122A Kota Malang. Party Scene Florist ini cenderung ke handbouquet, vas bunga meja, accesorise paket wisuda (patung wisuda, boneka). Sedangkan Party planner cenderung ke diner party, birthday party, dekorasi. Dan Party Scene Florist ini menyediakan juga yang sesuai degan request atau sesuai dengan pesanan konsumen. Dan UMKM Party Scene Florist Malang selama ini sudah menentukan tingkat produksinya tetapi dalam pengaplikasiaan perencanaan laba masih menggunakan metode yang bersifat konvensional belum sesuai dengan sistem laporan keuangan. Dengan laba yang dihasilkan tidak sama di setiap periodenya membuat penulis ingin menganalisis kondisi dan kemampuan perusahaan untuk

mencapai target perencanaan laba mulai tahun 2020. Dengan banyaknya florist saat ini untuk mempertahankan kualitasnya party scene florist ini mempunyai kelebihan dalam produknya sehingga sangat disayangkan untuk pengaplikasian perencanaan labanya sangat kurang .

Penelitian ini merupakan replika peneliti terdahulu yang membahas perencanaan laba dengan metode *cost-volume-profit analysis*. Dan mendorong penulis untuk mengetahui seberapa besar laba maksimal yang mampu diperoleh oleh UKM di periode selanjutnya, selain itu peneliti ini bertujuan untuk menguji kembali penelitian sebelumnya dengan tahun dan objek yang berbeda. Objek peneliti ini adalah UMKM Party Scene Florist Malang, sedangkan peneliti terdahulu dilakukan oleh Palawiten dan Ilat (2014) pada UD Glady's Bakery, Ana Puji Lestari (2015) pada UMKM Mom's Jelly Padepokan Suket Segoro Semarang, dan Eti Verawati (2014) pada UMKM Vinito Brownis, serta Aning Kesuma Putri dan Ika Ayu Fitriani (2015) pada CV. Tawazzun Lubuk Linggau.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Untuk mendapatkan profit atau laba yang besar diperlukan tujuan dari setiap manajemen dalam suatu perusahaan. Dengan tujuan para manajemen perlu menyusun sebuah perencanaan laba.

Merencanakan laba ini digunakan analisis *cost volume profit* atau analisis biaya volume laba. Hal ini dikarenakan *cost volume profit* menekankan keterkaitan antara biaya, kuantitas yang terjual, dan harga, semua informasi keuangan perusahaan terkandung di dalamnya (Hansen Mowen.2009).

Dari uraian diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah ssebagai berikut :

1. Bagaimanakah penerapan metode CVP (*Cost Volume Profit*) untuk perencanaan laba pada UMKM Party Scene Florist Malang?

### **1.3 Tujuan Peneliti**

1. Untuk mengetahui bagaimana caranya untuk penerapan cost volume profit dalam perencanaan laba pada UMKM Party Scene Florist Malang.

### **1.4 Manfaat Penelitian**

1. Bagi penulis

Untuk bisa pengaplikasian dan pengembangan terhadap teori-teori yang telah sudah dipelajari di bangku kuliah dan bisa diterapkan pada permasalahan-permasalahan di dalam dunia nyata, apalagi yang mempunyai usaha bisa lebih diterapkan kembali yang berkaitan dengan masalah manajemen keuangan, selain itu yang lebih pentingnya juga tentang penerapan analisis volume cost profit dalam perencanaan laba.

2. Bagi UMKM/Industri

Penelitian ini dapat sebagai bahan pertimbangan manajemen keuangan atau laporan keuangan untuk mengidentifikasi permasalahan ekonomi perusahaan dan membantu untuk mencari solusi atas permasalahan dalam perusahaan tersebut. Dan juga untuk mengetahui hal-hal yang penting, antara lain:

- a. Berapa volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba yang diharapkan dengan sumber daya yang dimiliki saat ini.
- b. Berapa jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas.

3. Bagi Pengembangan Ilmu

Sebagai bahan acuan atau pertimbangan bagi peneliti selanjutnya yang lebih tertarik dalam masalah ini dan ingin memperdalam penelitian ini.