

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Indonesia pada umumnya meliputi usaha seperti usaha manufaktur yaitu usaha yang mengubah input dasar menjadi produk yang bisa dijual kepada konsumen, usaha dagang yaitu usaha yang menjual produk kepada konsumen, dan usaha jasa yaitu usaha yang menghasilkan jasa, bukan menghasilkan produk atau barang untuk konsumen. Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) bertujuan menumbuh kembangkan usaha dalam rangka membangun perekonomian nasional berdasarkan demokrasi ekonomi yang berkeadilan. Hal ini mengandung makna, bahwa UMKM merupakan alat perjuangan nasional untuk menumbuhkan dan membangun perekonomian nasional dengan melibatkan sebanyak mungkin pelaku ekonomi berdasarkan potensi yang dimiliki atas dasar keadilan bagi semua pemangku kepentingan.

Setiap usaha termasuk UMKM memiliki tujuan untuk memperoleh keuntungan atau laba dari hasil penjualan yang mereka lakukan. Pendapatan laba sering sekali menjadi tolak ukur dari kesuksesan sebuah usaha. Karena itu sebuah usaha penting untuk memiliki perencanaan, karena sebuah perencanaan memiliki pengaruh terhadap keuntungan sebuah usaha dan keberhasilan usaha tersebut kedepannya. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan atau peluang dari masa yang akan datang. Manajemen dituntut untuk dapat menghasilkan keputusan yang dapat menunjang pencapaian tujuan dari usaha tersebut. Untuk mencapai tujuan dari usaha tersebut, sebuah usaha perlu memiliki perencanaan penjualan dan perencanaan laba.

Untuk membuat perencanaan laba, manajer harus membuat secara terpadu atas semua aktifitas yang sedang maupun yang akan dilakukan. Upaya pencapaian tujuan usaha dipengaruhi oleh faktor-faktor seperti biaya, volume dan laba.

Hubungan ketiga faktor tersebut adalah biaya-biaya yang dikeluarkan akan mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan akan mempengaruhi volume produksi, volume produksi akan berpengaruh terhadap biaya. Adanya faktor-faktor tersebut yang saling mempengaruhi satu sama lain, maka perlu adanya alat analisis dalam perencanaan penjualan dan perencanaan laba.

Salah satu alat analisis biaya, volume dan laba membantu manajer dalam membuat keputusan yang penting terkait produksi dan layanan apa yang akan ditawarkan, penentuan harga jual produk, strategi marketing yang digunakan, dan struktur biaya yang dipertahankan. Analisis biaya-volume-laba sangat berguna bagi perusahaan yang sedang menyusun rencana usahanya atau sebagai alat pengendali sewaktu perusahaan masih dalam kegiatan. Analisis biaya-volume-laba menitik beratkan sampai seberapa jauh perubahan-perubahan pada biaya, volume dan harga jual akan berakibat pada perubahan laba yang direncanakan menurut Weston dan Bringham (2005:201).

Perencanaan laba (profit planning) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan (Carter, 2009:4).

Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Apabila beban lebih besar dari pendapatan, selisihnya disebut rugi. Laba atau rugi merupakan hasil perhitungan secara periodik (berkala). Laba atau rugi ini belum merupakan laba atau rugi yang sebenarnya. Laba atau rugi yang sebenarnya baru dapat diketahui apabila perusahaan telah menghentikan kegiatannya dan dilikuidasikan menurut Soemarso (2010).

Demi tercapainya tujuan manajemen keuangan perusahaan, maka diperlukan aplikasi keempat fungsi manajemen. Seorang manajer keuangan melakukan keempat fungsi manajemen melalui kegiatan menyusun perencanaan berupa strategi, kebijakan, serta anggaran. Manajer keuangan pun merealisasikan serta mengarahkan segala sumber daya untuk melaksanakan strategi, kebijakan, serta anggaran tersebut. Selain itu, manajer keuangan melakukan pengawasan untuk

memastikan segala aktivitas dilaksanakan sesuai dengan yang telah ditetapkan. Artinya semua kegiatan harus diusahakan sekecil mungkin adanya penyimpangan antara kenyataan dan harapan. Dalam fungsi ini, diadakan komparasi antara hasil aktual yang dicapai dengan apa yang telah direncanakan. Hasil dari evaluasi tersebut akan membuahkan proses pengambilan keputusan.

Brosem Agro Industri merupakan jenis koperasi produksi yang menyediakan input dan pemasaran hasil produksi anggota yang berupa minuman sari apel. UMKM ini memiliki tingkat penjualan yang dalam tiga tahun terakhir mengalami peningkatan penjualan, namun mengalami penurunan terhadap rasio laba. Diketahui penjualan pada tahun 2017 yang dicapai sebesar Rp 4.205.534.000 dan untuk tahun 2018 penjualan mencapai Rp 5.841.726.550 selanjutnya di tahun 2019 penjualan mencapai Rp 5.930.880.000. Rasio laba operasi yang dicapai pada tahun 2017 adalah 5,21% dan untuk tahun 2018 rasio laba mengalami penurunan mencapai angka 3,75%, selanjutnya di tahun 2019 rasio laba mengalami penurunan mencapai 3,69%.

Bersadarkan pemaparan tersebut, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dalam hal perencanaan laba pada Brosem Agro Industri, sehingga perusahaan dapat mencapai keseimbangan antara perencanaan laba yang baik untuk periode yang akan datang dengan menggunakan *metode cost-volume-profit analysis*.

Perusahaan yang berorientasi laba tentu harus memiliki manajemen keuangan yang tanggap dalam perencanaan, pengendalian, dan kegiatan pengambilan keputusan mengenai perolehan laba dari penjualan. Oleh karena itu, UMKM ini perlu menganalisa komponen-komponen dari perencanaan yang sesuai dengan kondisi perusahaan. Selain itu, UMKM Brosem ini harus terus mengarahkan seluruh aktivitas perusahaan agar jalan sebagaimana yang dihasratkan serta tanggap jika terjadi perbedaan hasil yang diinginkan dengan kejadian yang nyata.

Adapun penelitian mengenai perencanaan laba dengan metode *cost-volume-profit analysis*. Dan mendorong penulis untuk mengetahui seberapa besar laba maksimal yang mampu diperoleh oleh UMKM di periode selanjutnya, selain itu peneliti ini bertujuan untuk menguji kembali penelitian sebelumnya dengan tahun objek yang berbeda. Objek penelitian ini adalah UMKM Brosem Agro Industri atau Apple Cider Brosem Kota Batu, sedangkan penelitian terdahulu dilakukan oleh Ana Puji Lestari (2015) pada UMKM Mom's Jelly Padepokan Suket Segoro Semarang, dan Fena Ulfa Aulia (2018) pada Pabrik Paving Wahyu Agung, serta Dahlia HB (2011) pada PT Pabrik Gula Takalar.

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 di atas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimanakah penerapan metode CVP (Cost Volume Profit) untuk perencanaan laba pada UMKM Brosem Agro Industri atau Apple Cider Brosem Kota Batu?

1.3 Tujuan Peneliti

Untuk mengetahui bagaimana caranya untuk penerapan cost volume profit dalam perencanaan laba pada UMKM Brosem Agro Industri atau Apple Cider Brosem Kota Batu?

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi penulis

Untuk bisa mengaplikasikan 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.