

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan industri khususnya pada bidang kuliner di Indonesia berkembang pesat. Berdasarkan data Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) Republik Indonesia mencatat, subsektor kuliner berkontribusi 41,4 persen dari total kontribusi perekonomian kreatif sebesar Rp 922 triliun pada tahun 2016, (Kompas.com, 2018). Faktanya hampir disetiap sudut jalan kita dapat menemukan berbagai macam usaha di bidang kuliner.

Usaha Kecil Menengah (UKM) 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.

Proses pencatatan keuangan diperlukan dalam setiap kegiatan organisasi termasuk pada UKM. Persaingan bisnis yang ketat menuntut 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.

Perencanaan laba harus dipersiapkan demi kelangsungan hidup suatu usaha. Perencanaan merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan karena

perencanaan atau *planning* adalah suatu perumusan tujuan beserta program pelaksanaan untuk mencapai tujuan tersebut. (Sakti, 2013).

Menurut Verawati (2014) perencanaan merupakan salah satu faktor yang sangat berperan penting dalam suatu perusahaan karena akan memengaruhi secara langsung terhadap faktor kelancaran maupun keberhasilan manajemen dalam mencapai tujuannya. Perencanaan yang baik akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih efektif dan efisien sehingga dapat menghasilkan laba yang optimal sesuai dengan target yang diharapkan.

Perencanaan laba begitu penting dalam perusahaan, terutama untuk menentukan tingkat penjualan maupun biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Menurut Winarko, dkk (2018) yang menyatakan bahwa: “Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca, kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek.” Sehingga dengan perencanaan laba yang baik, perusahaan akan terus berkembang dan dapat dicapai laba yang diinginkan.

Analisis *Cost Volume Profit* merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan yang menekankan keterkaitan antara biaya, volume penjualan dan harga, dengan demikian para manajer dapat mengetahui dampak dari berbagai tingkat harga atau biaya terhadap laba, dampak pengurangan biaya tetap terhadap titik impas dan jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai titik impas (Antameng dkk, 2017). Sehubungan dengan itu, apabila perusahaan tidak mencapai hasil penjualan yang lebih besar dari hasil penjualan pada tingkat *break-even point* atau tidak mencapai hasil penjualan yang telah

ditetapkan, maka pimpinan perusahaan harus dapat mengetahui penyebabnya dan berusaha untuk mencapai hasil penjualan yang lebih besar sehingga dapat diperoleh laba yang optimal. (Sakti, 2013).

Linardi Group didirikan pada tanggal 1 Juli 2014, bergerak di bidang kuliner yang fokus dalam produk ayam goreng dengan sambal khas rumahan yang pedas. Sejak tahun 2014 hingga saat ini sudah ada 12 outlet dibawah Linardi Group. Adapun produk khas dari Linardi Group yaitu “ Ayam Penyet Linardi ” dan kemudian berinovasi terus menambah 2 produk andalan lainnya, Crispy Chicken Linardi dan Ayam Geprek Cemas. 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 premium dengan harga terjangkau & layanan pelanggan yang luar biasa merupakan kunci sukses Linardi Group sampai saat ini. Peluang bisnis tersebut dapat tercapai apabila suatu usaha mampu untuk menentukan biaya, volume penjualan, serta harga jual agar dapat mengendalikan biaya tetap dan biaya variabel, sehingga menghasilkan laba yang maksimal.

Selama ini, pihak manajemen Linardi Group hanya melakukan pencatatan terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan, tanpa tahu secara rinci berapa target laba yang harus dicapai oleh perusahaan. Oleh karena itu, penulis akan melakukan penelitian tentang perencanaan laba dan membuat laporan laba rugi pada usaha Ayam Geprek Cemas (Linardi Group) dengan menggunakan analisis *Cost Volume Profit* (CVP).

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan, maka dapat dibuat rumusan masalah sebagai berikut :

1. Berapakah volume penjualan produk yang harus diperoleh agar mencapai target laba yang diinginkan?
2. Berapakah harga jual produk yang harus ditetapkan agar mencapai laba yang diinginkan?
3. Berapakah biaya produksi per unit yang harus dikeluarkan agar memperoleh laba yang maksimal?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui berapa volume penjualan, harga jual produk dan biaya produksi per unit yang harus dikeluarkan untuk mencapai target laba yang diinginkan.
2. Untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan laba, agar mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya serta memperluas usahanya.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini antara lain:

1. Bagi Perusahaan

Sebagai alat dalam pengambilan keputusan pihak manajemen terkait dengan volume penjualan, harga jual produk dan biaya produksi per unit untuk perencanaan laba dan perencanaan keuangannya.

2. Bagi Penulis

Agar mampu untuk menganalisis permasalahan yang ada pada perusahaan serta memberikan solusi terhadap masalah yang ada dan menambah wawasan, kemampuan, pengetahuan tentang Analisis *Cost Volume Profit* secara teori dan mengaplikasikannya secara langsung.

3. Bagi Akademisi

Diharapkan dapat menjadi bahan informasi dan menambah referensi terutama yang berkaitan dengan topik *Cost Volume Profit* ini.

1.5 Batasan dan Ruang Lingkup Masalah

Sebagaimana tujuan dari penelitian maka penulis membatasi ruang lingkup skripsi ini. Adapun yang menjadi ruang lingkup sebagai berikut:

1. Penulis melakukan penelitian ini pada Ayam Geprek Cemas (Linardi Group) Medan.
2. Penulis hanya membahas mengenai analisis perencanaan laba dengan metode *Cost Volume Profit* pada Ayam Geprek Cemas (Linardi Group) Medan.
3. Periode penelitian Juni 2020 – Juli 2020