

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang

Perkembangan baru di industri kuliner Indonesia semakin hari semakin berkembang. Saat ini banyak pelaku bisnis yang membuka usaha yang sama sehingga hal ini berpengaruh pada tingkat persaingan yang semakin ketat. Oleh karena itu, setiap ventura rintisan harus memiliki manajemen yang baik dan agar dapat memproduksi produk secara efektif dan efisien ventura rintisan diharapkan menggunakan teknologi modern untuk mencapai target laba sesuai yang direncanakan.

Ventura rintisan mahasiswa P-WBI menjadi salah satu ventura yang mengambil peran dalam pertumbuhan ekonomi khususnya di Kota Medan serta menjadi sarana menambah lapangan pekerjaan untuk mengurangi angka pengangguran. Saat ini dunia usaha sedang dihadapkan dengan berbagai tantangan dan rintangan, salah satu contoh adalah persaingan antar ventura yang sejenis maupun tidak sejenis. Perolehan target laba menjadi suatu yang tidak mudah untuk ventura rintisan dalam melampaui kualitas produk lain.

Ventura rintisan (*startup*) menurut Steve G. Blank merupakan organisasi yang temporer diciptakan dengan tujuan untuk mencari model bisnis yang *repeatable* (berulang) dan *scalable* (terukur). Ventura rintisan (*startup*) tentunya akan berkembang jika memiliki produk atau jasa yang kreatif. Umumnya ventura rintisan mempunyai tujuan untuk memperoleh laba perusahaan yang optimal menggunakan sumber daya yang dimilikinya, akan tetapi hal itu tidak dapat terlaksana dengan mudah. Kondisi kompetitor yang semakin kompetitif menuntut ventura rintisan untuk mengelola sumber daya secara efektif dan efisien agar mampu mencapai laba yang optimal. Pencapaian laba yang optimal ini didukung oleh kemampuan ventura rintisan dalam memanfaatkan peluang serta kesempatan di masa depan.

Perencanaan laba sangat penting dalam sebuah ventura rintisan, terutama untuk melihat dan menetapkan tingkat penjualan serta biaya yang harus dikeluarkan oleh ventura. Perencanaan laba mempunyai hubungan dengan biaya, volume penjualan, serta harga jual. Faktor utama dalam menentukan harga jual serta pendapatan adalah biaya yang dikeluarkan oleh ventura. Proses pencatatan keuangan diperlukan dalam setiap kegiatan organisasi termasuk pada ventura rintisan. Perencanaan laba harus dipersiapkan demi keberlangsungan suatu ventura, terutama untuk meningkatkan penjualan maupun biaya yang harus dikeluarkan.

Pendekatan perhitungan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) membantu ventura rintisan untuk berfokus pada tujuan untuk mendapatkan komponen yang mempengaruhi tingkat laba seperti harga jual produk, volume penjualan dan biaya-biaya yang akan dikeluarkan oleh ventura rintisan. Perencanaan laba yang baik dibentuk dari analisis biaya volume laba (*Analisis Cost Volume Profit*). Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) ini dapat dipakai sebagai alternatif pilihan, sehingga ventura rintisan dapat menentukan berapa banyak unit produk baru yang harus dijual agar mencapai titik impas.

Titik impas merupakan keadaan di mana suatu usaha tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian, dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah pendapatan dengan jumlah biaya sama, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja.

Ventura rintisan PummyO merupakan ventura yang bergerak di bidang kuliner camilan yang menyediakan *cookies* berbahan dasar labu. PummyO memilih labu sebagai bahan utama dari produk yang mereka jual karena labu memiliki manfaat yang ramah untuk kesehatan, salah satunya adalah meningkatkan kekebalan tubuh dan menjaga berat badan. Labu juga termasuk salah satu menu diet karena bebas lemak, rendah kalori dan kaya akan serat. Ventura ini termasuk ventura yang memiliki konsep *sustainable* (berkelanjutan) karena tidak hanya menjual produk tetapi menawarkan perubahan gaya hidup dimana mereka menginisiasikan slogan *feel free to ngemil*. Slogan ini memberikan harapan kepada *customer* untuk tidak khawatir dalam memilih camilan PummyO. Karena produk yang ditawarkan PummyO menggunakan bahan-bahan alami dan tanpa pengawet, ventura ini dapat menggapai pasar disegala usia.

PummyO adalah ventura rintisan yang lahir dari mata kuliah *entrepreneurship* di Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia yang juga mendapat pendanaan dalam Program Wirausaha Mahasiswa Vokasi (PWMV) Tahun 2021. Ventura ini menyediakan produk dengan sistem pemesanan online dan *made by order*, mereka membuka sistem PO (*purchase order*) agar kualitas produk tetap terjaga sampai ke tangan pembeli. Selama ini PummyO sudah menentukan tingkat produksinya tetapi dalam pengaplikasian perencanaan laba masih menggunakan metode yang konvensional belum sesuai dengan sistem laporan keuangan. Dengan laba yang dihasilkan tidak sama di setiap periodenya membuat penulis ingin menganalisis kondisi dan kemampuan ventura rintisan ini untuk mencapai target perencanaan laba mulai tahun 2022.

Sejauh ini, PummyO hanya melakukan pencatatan terhadap biaya-biaya yang dikeluarkan, tanpa tahu berapa target laba yang harus dicapai. Oleh karena itu penulis akan melakukan penelitian tentang perhitungan *cost-volume profit* (cvp) pada ventura rintisan PummyO.

## 1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka penulis merumuskan masalah yaitu bagaimana Desain Perhitungan *Cost-Volume Profit* (CVP) Pada Ventura Rintisan PummyO?

## 1.3. Tujuan Tugas Akhir

Tujuan dari penelitian tugas akhir ini adalah untuk membuat Desain Perhitungan *Cost-Volume Profit* (CVP) Pada Ventura Rintisan PummyO

## 1.4. Kontribusi/Manfaat Tugas Akhir

Penelitian ini diharapkan dapat memberi kontribusi bagi Ventura PummyO maupun peneliti selanjutnya, yaitu sebagai berikut

### 1. Bagi Ventura Rintisan PummyO

Bagi PummyO diharapkan mampu menjadi pilihan untuk pengambilan kebijakan pihak manajemen terkait dengan volume penjualan, harga jual produk dan biaya produksi per unit untuk perencanaan laba.

### 2. Bagi Peneliti Lain

Bagi peneliti lain diharapkan dapat dijadikan referensi untuk penelitian lebih lanjut dalam bidang kajian yang sama.