

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan usaha dalam bidang jasa di Indonesia sangat pesat. Usaha dalam bidang jasa memberikan dampak yang besar terhadap perekonomian Indonesia. Pencapaian itu tidak luput dari usaha industri yang semakin banyak dan berkembang. Namun, persaingan dunia bisnis dalam industri sangat ketat. Ditengah situasi pandemi virus corona berbagai jenis usaha, baik yang berskala besar maupun berskala kecil dituntut harus dapat bertahan untuk mendapatkan laba yang diinginkan. Oleh karena itu, setiap usaha harus melakukan perencanaan laba sehingga laba yang diperoleh dapat mencapai titik optimal.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah salah satu sumber perekonomian Indonesia. Sesuai dengan ketentuan UU No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM merupakan suatu jenis usaha yang dijalankan secara mandiri, dijalankan oleh satu orang atau lebih, atau suatu badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan dari perusahaan lain. UMKM merupakan salah satu jenis usaha yang lebih banyak diminati dan dikembangkan oleh masyarakat Indonesia untuk mendirikan usaha dan menjadi sarana membuka lapangan pekerjaan yang membantu mengurangi pengangguran di Indonesia sehingga bentuk operasi ini mendapat perhatian dari pemerintah.

Usaha didirikan dengan tujuan mencari keuntungan atau profit, namun besarnya keuntungan yang diperoleh tergantung pada perencanaan dan sistem manajemen yang diterapkan pada badan usaha tersebut. Setiap badan usaha dapat menghitung jumlah uang yang akan dikeluarkan untuk mencapai target laba yang ingin dicapai dan dapat meramalkan berbagai risiko dan kesulitan yang akan timbul pada suatu waktu tertentu. Untuk mencapai hal tersebut, manajemen harus memiliki kapasitas dan kekuatan untuk dapat melihat dan menyikapi kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi di masa depan, untuk mencapai tujuan baik jangka panjang maupun jangka pendek. Pertumbuhan laba yang optimal menunjukkan bahwa kinerja perusahaan dalam pelaksanaan proses bisnis telah tercapai secara efisien dan efektif. Hal ini tentunya tidak terlepas dari kontrol pemilik atau manajemen usaha dalam pengambilan keputusan dan kebijakan. Dalam mengambil keputusan harus didasarkan pada informasi yang relevan sehingga kesimpulan manajemen akurat dan target laba yang jelas. Maka perusahaan dapat membandingkan tujuan bisnis yang ingin dicapai dengan fakta yang terjadi dalam lingkungan usaha. Perencanaan laba juga membantu pemilik bisnis memahami bagaimana proses bisnis berjalan, apakah laba naik atau turun, atau efisiensi dan kinerja yang dihadapi perusahaan. Untuk mengetahui apa yang akan terjadi di masa depan, maka harus dilakukan dengan cepat perubahan dan memperbaiki apa yang dianggap sebagai penyebab kerugian.

Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) atau metode biaya volume profit adalah sebuah metode akuntansi yang digunakan untuk membantu dalam menganalisis pengaruh volume penjualan serta biaya produk terhadap laba yang dihasilkan. Serta digunakan juga untuk mengetahui harga jual, dengan biaya produksi per unit yang harus diperlukan, sehingga perusahaan dapat menganalisis eksistensi sebuah bisnis untuk mencapai BEP atau mencapai laba yang di targetkan. Selain daripada itu, penerapan analisis CVP akan memudahkan manajemen dalam menjalankan usaha mereka termasuk saat mengaudit laporan keuangan dalam perusahaan. Serta angka dari analisis CVP bisa dimanfaatkan sebagai data untuk mengetahui volume penjualan dan jumlah pengeluaran biaya dengan

mengurangi risiko terjadinya kecurangan laporan keuangan dalam badan usaha. Metode CVP merupakan sebuah cara yang sangat berguna dalam perencanaan dan pengambilan keputusan yang berkaitan dengan biaya, volume penjualan dan harga, sehingga para pemilik usaha dapat mengetahui pengaruh dari tingkatan harga atau biaya terhadap laba, pengaruh pengurangan biaya tetap terhadap jumlah unit yang harus dijual untuk mencapai BEP atau titik impas. Maka, jika badan usaha tidak mencapai hasil penjualan yang lebih besar dari hasil penjualan pada tingkat BEP atau tidak mencapai hasil penjualan yang telah ditetapkan, maka pemilik usaha harus dapat mengetahui penyebabnya dan berupaya untuk menghasilkan penjualan yang lebih besar sehingga dapat memperoleh laba yang maksimal.

Wira bordir komputer adalah usaha yang bergerak di bidang jasa yang menjual jasa bordir kain yang menggunakan komputer. Wira bordir komputer membordir kain dengan jumlah yang tidak menentu karena berdasarkan pesanan, serta membeli persediaan dan perlengkapan juga tidak menentu karena belum melakukan perencanaan yang strategis dalam melakukan pembelian ulang. Sehingga menimbulkan adanya perubahan jumlah pendapatan dengan pengeluaran biaya. Dari perubahan jumlah unit produk atau jasa yang diproduksi dan di jual membutuhkan metode CVP untuk membedakan biaya tetap, biaya variabel serta untuk menetapkan harga jual produk. Adanya pemisahan biaya dan penetapan harga jual produk akan menghasilkan perencanaan jumlah barang yang akan di produksi untuk mengoptimalkan laba yang akan diperoleh.

Analisis *break even point* (BEP) merupakan titik keseimbangan antara hasil, pendapatan serta modal yang dikeluarkan, sehingga terhindar dari kerugian atau mendapatkan keuntungan. Suatu badan usaha dikatakan berada pada titik impas jika penjualan atau pendapatan sama dengan biaya yang dikeluarkan. Analisis CVP tidak hanya digunakan untuk mengetahui keadaan badan usaha mencapai titik impas atau BEP saja. Namun analisis CVP digunakan memberikan informasi kepada manajemen usaha mengenai tingkatan volume penjualan, dan hubungannya dengan kemungkinan memperoleh profit menurut tingkat penjualan. Sehingga dapat mengetahui berapa banyak target penjualan dapat turun agar tidak terjadi kerugian. Ketika mengalami penurunan penjualan lebih tinggi dari batas keamanan *margin of safety* (MOS) maka usaha dapat dikatakan mengalami kerugian. Dan *contribution margin* (CM) digunakan untuk mengetahui cukup atau tidak jumlah yang tersedia untuk menutupi beban tetap badan yang kemudian akan menjadi laba.

Wira Bordir Komputer adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang berdiri sejak tahun 2014 yang bergerak di bidang usaha jasa khususnya bordir komputer. Wira Bordir Komputer berada di Jl. Bustamam No. 10 Tembung, Kec. Percut Sei Tuan, Kabupaten Deli Serdang, Sumatera Utara. Wira bordir computer memproduksi bordir kain yang menggunakan komputer seperti atribut sekolah, bordir nama di baju maupun jaket, bordir handuk, selempang, dan masih banyak lagi produk bordir yang mereka hasilkan. Wira Bordir Komputer sekarang memiliki perkembangan yang cukup signifikan baik dari segi produk maupun pangsa pasar. Wira bordir komputer mampu mencapai omzet Rp. 40.000.000/bulan. Namun, perkembangan tersebut tidak diiringi dengan perencanaan laba yang jelas dan tepat. Pemilik Wira Bordir Komputer menceritakan selama ini sudah menentukan tingkat produksinya tetapi dalam pengaplikasian perencanaan laba masih menggunakan metode yang bersifat konvensional, masih belum sesuai dengan sistem laporan keuangan akuntansi. Laba yang dihasilkan tidak sama di setiap periodenya. Dalam hal ini Wira Bordir Komputer belum pernah menggunakan analisis metode CVP dalam mencapai target labanya. Oleh karena itu, penulis tertarik melakukan penelitian tentang Desain Analisis *cost volume profit* (CVP) pada Wira Bordir Komputer.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka masalah pada penelitian ini adalah bagaimana desain metode *cost volume profit* (CVP) untuk barang produksi pada Wira Bordir Komputer?

1.3 Tujuan Tugas Akhir

Berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan, maka tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendesain metode *cost volume profit* (CVP) untuk barang produksi pada Wira Bordir Komputer.

1.4 Kontribusi Tugas Akhir

Hasil dari penelitian ini dapat dimanfaatkan sebagai berikut:

1. Alat untuk membantu Wira Bordir Komputer dalam hal mengambil keputusan perencanaan laba secara tepat.
2. Membantu Wira Bordir Komputer dalam mengidentifikasi permasalahan yang berhubungan dengan perencanaan penjualan.
3. Untuk membantu Wira Bordir Komputer dalam perencanaan jumlah unit produk yang seharusnya di jual agar usaha mencapai titik impas atau BEP
4. Membantu pemilik Wira Bordir Komputer dalam melakukan analisis sensitivitas melalui pengujian tentang dampak berbagai tingkat harga jual dan biaya terhadap laba.
5. Bagi pihak lain penelitian ini dapat dijadikan referensi karya ilmiah dan sarana ilmu pengetahuan mengenai analisis *cost volume profit* (CVP) sebagai perencanaan laba perusahaan.