

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peningkatan persaingan usaha di Tulungagung tergolong sangat tinggi, salah satunya dibidang pengolahan makanan. Makanan memiliki potensi yang besar untuk berkembang, karena semakin banyaknya kebutuhan masyarakat sehari-hari. Demi memenuhi kebutuhan konsumen, perusahaan harus mempertahankan kualitas dan kuantitas produk agar dapat bersaing dipasar. Tujuan sebuah usaha dijalankan yaitu untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat di pergunakan demi kelangsungan hidup perusahaan.

Suatu ukuran kesuksesan sebuah perusahaan sering dilihat dari keuntungan atau laba dan besar kecilnya laba yang didapatkan. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang.² Tujuan perusahaan menjalankan usaha adalah untuk mendapatkan keuntungan atau laba meskipun laba bukan merupakan satu-satunya tujuan akhir. Oleh karena itu, kemampuan menghitung laba atau rugi sangatlah penting.³ Untuk mendapatkan laba yang maksimal, perusahaan harus dapat menjalankan fungsi manajemen dengan baik. Diperlukan perencanaan yang matang agar hasil yang didapatkan sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan.⁴

Sebelum menjalankan suatu kegiatan kewajiban yang harus dilakukan oleh perusahaan yaitu membuat perencanaan laba. Perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya, karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima dengan biaya yang dikeluarkan. Dimana biaya pada perusahaan harus ditekan serendah mungkin,

² L. m. Samryn, *Pengantar Akuntansi 1 Mudah Membuat Jurnal Dengan Pendekatan Siklus Transaksi*, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2012), hlm. 346.

³ Kuswadi, *Meningkatkan Laba Melalui Pendekatan Akuntansi Keuangan Dan Akuntansi Biaya*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2005), Hlm. 17.

⁴ Astuti, Dkk, *Teori Penganggaran Perusahaan*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), Hlm. 1.

dan meningkatkan volume penjualan semaksimal mungkin agar perusahaan dapat memperoleh laba yang diinginkan.⁵ Perencanaan merupakan suatu usaha merumuskan tujuan perusahaan dan memilih cara terbaik untuk mencapai tujuan tersebut.⁶ Perencanaan penjualan berfokus pada banyaknya penjualan dalam unit yang harus dijual untuk tahun berikutnya. Perencanaan laba memiliki hubungan antara biaya, volume, dan harga jual. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang diharapkan, harga jual mempengaruhi volume penjualan, dan volume penjualan mempengaruhi volume produksi.⁷

Usaha Tradisional Barokah atau yang biasa dikenal Jenang Barokah merupakan sebuah usaha yang bergerak dibidang manufaktur, yaitu perusahaan yang aktifitasnya mengolah bahan baku atau bahan mentah menjadi bahan jadi yang siap dipasarkan kepada konsumen dengan membutuhkan biaya.⁸ Biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi atau mengubah bahan baku menjadi bahan jadi dinamakan biaya produksi.⁹ Biaya-biaya dalam proses produksi tersebut harus di kelola dengan baik agar sebuah usaha dapat berkembang dan bertahan dalam persaingan usaha lainnya.

Usaha Jenang Tradisional Barokah merupakan usaha jajanan tradisional, dengan produk utama jenang manten atau jenang ketan dan produk-produk jajanan tradisional lainnya seperti madumongso, wajik, dan jadah. Usaha ini dirintis oleh Bapak Slamet Riyadi (Alm) dan Ibu Wasitah sejak tahun 1993. Dengan seiring berjalannya waktu usaha yang dijalankan Ibu Wasitah ini berkembang dengan pesat dan tentunya mulai diminati oleh para konsumen. Tidak hanya melakukan pemasaran dalam kota saja tetapi hingga ke kota-kota besar seperti Malang, Batam, Jakarta dan Surabaya.¹⁰

⁵ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2016), hal. 322.

⁶ Astuti, Dkk, *Teori Penganggaran Perusahaan*, (Medan: Yayasan Kita Menulis, 2021), Hlm. 1.

⁷ Maria Monica Marisela Dkk, *Analisis Cvp (Cost Volume Profit) Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan Dan Laba Yang Diharapkan (Studi Pada Pt. Alp Petro Industry)*, Jurnal Administrasi Bisnis (Jab), Vol. 73, No. 2 Agustus 2019, Hlm. 11.

⁸ Triana, dkk, *Konsep dan Implementasi Akuntansi Comprehensif*, (Cirebon: Penerbit Insania, 2021), hlm. 170.

⁹ Reschiwati, *Akuntansi Perusahaan Manufaktur*, (Bogor: In Media), hlm. 2.

¹⁰ Wawancara dengan Wasitah, Selaku Pemilik UD. Jenang Tradisional Barokah, Pada Tanggal 26 Oktober 2021 Pukul 09.45.

Tabel dibawah ini menggambarkan besarnya volume penjualan yang merupakan pendapatan dari Usaha Jenang Tradisional Barokah pada tahun 2017-2021.

Tabel 1.1
Data Penjualan di Usaha Jenang Tradisional Barokah
Tahun 2017-2021

Tahun	Penjualan
2017	Rp 2.698.400.000
2018	Rp 2.931.520.000
2019	Rp 2.811.200.000
2020	Rp 1.733.920.000
2021	Rp 2.258.960.000

Sumber : Usaha Jenang Tradisional Barokah, 2021

Dari tabel 1.1 diatas dapat kita lihat bahwa, Usaha Jenang Tradisional Barokah pada tahun 2017-2021 mengalami kenaikan dan penurunan penjualan setiap tahunnya. Kenaikan penjualan paling tinggi terjadi pada tahun 2018 dan penurunan penjualan paling tinggi terjadi pada tahun 2020. Menurunnya penjualan yang tinggi dikarenakan adanya pandemi *covid 19* yang secara langsung juga diikuti penurunan biaya produksi dan labanya.

Tingkat hasil produk yang tinggi, mendorong Usaha Jenang Tradisional Barokah untuk terus berbenah dan mengoptimalkan segala sumber daya yang dimiliki perusahaan. Perusahaan harus dapat bersaing dipasaran dengan menonjolkan kualitas produk yang tinggi. Penjualan dan laba pada Usaha Jenang Tradisional Barokah mengalami peningkatan dan juga penurunan. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan memerlukan suatu perhitungan yang cermat dalam hubungan penjualan, biaya dan laba dalam merencanakan laba agar mengalami peningkatan pula dalam kenaikan labanya.

Permasalahan yang ditemukan pada Usaha Jenang Tradisional Barokah diketahui belum menerapkan suatu alat bantu yang dapat memberikan gambaran perencanaan laba dalam perkembangan perusahaan. Perencanaan yang dibuat selama ini berdasarkan pada pengalaman tahun – tahun sebelumnya, sehingga dapat memberikan peluang kurangnya perhitungan yang

cermat terhadap perubahan biaya yang dapat terjadi pada tahun berikutnya. Selain itu, pemilik kurang mempertimbangkan pentingnya jumlah biaya yang dikeluarkan untuk menentukan harga jual sebuah produk untuk mencapai target yang diharapkan.

Jumlah produk yang dihasilkan perusahaan di dalam suatu periode tertentu akan memiliki hubungan langsung dengan besarnya biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan tersebut, pada saat dipertemukan dengan nilai penjualan produk akan berpengaruh secara langsung terhadap perolehan laba. Analisis yang mempelajari hubungan antara biaya, volume penjualan, dan tingkat laba yang diinginkan disebut analisis biaya-volume-laba/*cost volume profit* (CVP).¹¹ Analisis biaya volume laba merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba, untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek.¹² Dengan menggunakan analisis CVP, perusahaan akan mempunyai sebuah gambaran yang dapat dijadikan pedoman dalam keputusan yang dipilih mengenai berapa besarnya penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, menghasilkan perencanaan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba yang diharapkan.¹³

Analisis *cost-volume-profit* merupakan metode untuk menganalisis bagaimana keputusan operasi dan pemasaran mempengaruhi laba operasi, berdasarkan pemahaman tentang hubungan antara biaya variabel per unit, total biaya tetap, harga jual, dan tingkat output. Dengan kata lain, analisis *cost-volume-profit* menguji perilaku total pendapatan, total biaya, dan laba operasi ketika terjadi perubahan dalam tingkat output.¹⁴ Pemahaman yang jelas tentang hubungan antara biaya, volume, dan laba dapat membantu manajer membangun strategi yang meningkatkan kepedulian terhadap perusahaan. Analisis ini

¹¹ Suropto, dkk, *Akuntansi Manajemen*, (Bandung: Media Sains Indonesia, 2021), hlm. 80.

¹² Titin dan Danna, *akuntansi manajemen (teori dan praktek)*, (Klaten: Tahta Media Group, 2021), Hlm. 41.

¹³ Alvini Hassanah Dkk, *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh)*, *Ijurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi* Vol. 4, No. 2, (2019), hlm. 191.

¹⁴ Hery, *Istilah-istilah Akuntansi Dan Auditing*, (Jakarta: PT Grasindo, 2019), hlm. 269.

merupakan saran untuk mempelajari bagaimana biaya dan laba berperilaku dalam menanggapi perubahan dalam tingkat aktivitas bisnis.¹⁵ Analisis *cost volume profit* suatu alat yang bermanfaat untuk mengidentifikasi cakupan dan besarnya kesulitan ekonomi yang dihadapi perusahaan dan membantu mencari pemecahannya.¹⁶ Analisis tersebut akan menghasilkan nilai *contribution margin* (marjin kontribusi), *break evenpoint* (nilai titik impas), *margin of safety* (tingkat batas keamanan) dan *leverage operasi*.

Pentingnya melakukan analisis CVP pada Usaha Jenang Tradisional Barokah yaitu dapat menentukan tingkat penjualan minimum yang harus dicapai dan menentukan harga jual suatu produk agar memperoleh target laba yang diharapkan oleh perusahaan. Analisis ini juga dapat membantu perusahaan untuk menganalisis dampak perubahan penjualan, biaya, dan harga jual, sehingga mengetahui keadaan perusahaan apakah dalam keadaan baik atau tidak, serta memberikan solusi untuk perusahaan.

Penelitian terdahulu yang digunakan sebagai dasar penelitian ini yaitu penelitian yang dilakukan oleh Ulfah Setia Iswara dan Susanti yang berjudul “Analisis Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Laba yang Diharapkan (Studi Pada Perusahaan Kopi Di Kabupaten Jember)”. Penelitian Ulfah Setia Iswara dan Susanti bertujuan untuk mengetahui penerapan analisis CVP sebagai dasar perencanaan laba yang diharapkan untuk tahun 2017. Objek penelitian Ulfah Setia Iswara dan Susanti adalah Perusahaan Kopi Macro Coffe Roastery yang ada di Kabupaten Jember. Dalam penelitiannya, Ulfah Setia Iswara dan Susanti menggunakan metode deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data yang dilakukan yaitu wawancara, observasi langsung, pengamatan prosedur atau kebijakan yang dilaksanakan oleh perusahaan dan mengumpulkan data tertulis. Hasil analisis yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa margin kontribusi di tahun 2016 sebesar Rp 144.070.100. Penjualan minimum sebesar Rp 140.698.100 dan titik impas Rp 84.375.000. Perusahaan menetapkan laba sebesar 22% dari tahun sebelumnya. Untuk mencapai laba

¹⁵ Jeni Irnawati, dkk, *Akuntansi Manajemen*, (Bandung: CV Media Sains Indonesia, 2021), hlm. 44.

¹⁶ *Ibid.*, hlm. 45.

yang diharapkan, penjualan ditargetkan sebesar Rp 256.071.100 pada tahun 2017.¹⁷

Pada penelitian terdahulu terdapat beberapa perbedaan dengan penelitian yang dilakukan oleh penulis. Pada penelitiannya Ulfah Setia Iswara dan Susanti objek penelitiannya berada di Perusahaan Kopi Macro Coffe Roastery Jember, sedangkan pada penelitian ini objek penelitiannya berada di Usaha Jenang Tradisional Barokah. Selain itu produk pada Perusahaan Kopi Macro Coffe Roastery Jember hanya menganalisis satu jenis produk saja dan tidak adanya pemisahan biaya semi variabel, sedangkan dalam penelitian ini menganalisis lebih dari satu jenis produk dan adanya pemisahan biaya semi variabel. Berdasarkan uraian diatas maka peneliti memberi judul penelitian ini dengan “**Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Jenang Tradisional Barokah Di Desa Bono Kecamatan Boyolangu**”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, peneliti dapat mengidentifikasi beberapa masalah yang ditemui yaitu Usaha Jenang Tradisional Barokah belum menerapkan suatu alat bantu yang dapat memberikan gambaran perencanaan laba dalam perusahaan. Perhitungan terhadap biaya yang terjadi dalam proses produksi masih menggunakan perhitungan sederhana dan kurang mempertimbangkan pentingnya jumlah biaya yang dikeluarkan untuk menentukan harga jual sebuah produk.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang diatas, maka penulis dapat mengemukakan suatu rumusan masalah yaitu :

1. Bagaimana perencanaan laba yang diterapkan Usaha Jenang Tradisional Barokah?

¹⁷ Ulfah Setia Iswara dkk, *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi Pada Perusahaan Kopi Di Kabupaten Jember)*, journal RAK, Vol. 2, No. 3, 2017.

2. Bagaimana analisis perencanaan laba menggunakan analisis *cost-volume-profit* pada Usaha Jenang Tradisional Barokah?
3. Bagaimana perbedaan perencanaan laba sebelum dan setelah menggunakan analisis *cost-volume-profit* pada Usaha Jenang Tradisional Barokah?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah ditentukan, tujuan yang akan dicapai dalam penelitian ini yaitu :

1. Untuk menganalisis perencanaan laba yang diterapkan Usaha Jenang Tradisional Barokah.
2. Untuk menganalisis perencanaan laba menggunakan analisis *cost-volume-profit* pada Usaha Jenang Tradisional Barokah.
3. Untuk menganalisis perbedaan perencanaan laba sebelum dan setelah menggunakan analisis *cost-volume-profit* pada Usaha Jenang Tradisional Barokah.

E. Batasan Masalah

Agar penelitian yang dilakukan tidak menyimpang dari tujuan penelitian, maka keterbatasan penelitian ini sebagai berikut :

- a. Menetapkan objek penelitian di Usaha Jenang Tradisional Barokah, terletak di Desa Bono Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung.
- b. Penelitian ini melihat biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel dalam laporan keuangan yang ada di Usaha Jenang Tradisional Barokah.
- c. Penelitian ini menggunakan data primer dan data sekunder. Data primer didapatkan secara langsung dari narasumber yaitu pemilik dan karyawan Usaha Jenang Tradisional Barokah dengan metode wawancara. Sedangkan data sekunder didapatkan dari biaya-biaya dalam laporan keuangan pada periode 2017-2021.

F. Kegunaan Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi beberapa pihak sebagai berikut :

1. Secara Teoritis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna dalam pengembangan, penambahan literatur, dan penelitian dalam perencanaan laba menggunakan analisis *cost volume profit* serta dapat dijadikan referensi penelitian sejenis atau akademika dalam bidang akuntansi, terutama bagi Usaha Jenang Tradisional Barokah.

2. Secara Praktis

a. Bagi perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai informasi tambahan bagi perusahaan untuk mengambil keputusan dan perencanaan laba yang akan datang dalam hubungannya dengan biaya volume laba.

b. Bagi Akademis

Sebagai literatur untuk dijadikan pedoman atau sumber sebagai acuan penelitian berikutnya yang berhubungan dengan penelitian ini.

c. Bagi Pihak Lain

Sebagai bahan menambah pengetahuan dan memperluas wawasan mengenai analisis biaya volume laba sebagai alat perencanaan laba.

G. Penegasan Istilah

1. Biaya

Biaya adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat yang meneliti satu periode akuntansi tahunan.¹⁸

2. Volume Penjualan

Menurut Mulyadi, volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan besarnya ataupun jumlah terjualnya barang dan jasa.¹⁹

¹⁸ Fidya Ari Pratama, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta: K-Media, 2016), hlm. 2.

¹⁹ Alvini Hassanah Dkk, *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Umkm Dendeng Sapi Di Banda Aceh)*, *Ijurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi Akuntansi* Vol. 4, No. 2, (2019), hlm. 192.

3. Laba

Menurut soemarsono, laba adalah selisih lebih pendapatan atas biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut.²⁰

4. Analisis biaya volume laba (*cost volume profit analysis*)

Analisis hubungan biaya, volume, laba (*cost volume profit analysis*) merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba, untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek.²¹

H. Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penyusunan penelitian ini dibagi menjadi tiga bagian utama yang bertujuan untuk mempermudah mengetahui urutan sistematika penulisan, yaitu sebagai berikut :

1. **Bagian awal**, terdiri dari halaman sampul depan, halaman sampul dalam, halaman persetujuan, halaman pengesahan, motto, persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran, dan abstrak.
2. **Bagian Utama**, terdiri dari enam pokok bahasan yaitu sebagai berikut :
 - a. **Bab I Pendahuluan**, berisi tentang gambaran secara singkat mengenai hal yang akan dibahas dalam penelitian ini, didalamnya terdiri dari latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, batasan masalah, kegunaan penelitian, penegasan istilah, dan sistematika penulisan.
 - b. **Bab II Kajian Pustaka**, berisi tentang kajian-kajian teori yang merupakan pemikiran dari berbagai ahli dan sumber, penelitian terdahulu, dan kerangka teoritis.

²⁰ Muhammad Gade, *Teori Akuntansi*, (Jakarta: Almahira, 2005), hlm. 15.

²¹ Titin Ruliana Dan Danna, *Akuntansi Manajemen (Teori Dan Praktek)*, (Klaten: Tahta Media Group, 2021), hlm. 41.

- c. **Bab III Metode Penelitian**, terdiri dari pendekatan dan jenis penelitian, lokasi penelitian, kehadiran peneliti, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, teknik analisis data, pengecekan keabsahan temuan, dan tahap-tahap penelitian.
 - d. **Bab IV Hasil Penelitian**, berisi tentang paparan data perusahaan yang diperoleh pada saat penelitian dan pengolahan data temuan.
 - e. **Bab V Pembahasan**, berisi tentang penjelasan dari hasil temuan mengenai perencanaan laba yang kemudian dianalisis menggunakan analisis CVP.
 - f. **Bab VI Penutup**, terdiri dari kesimpulan yang diperoleh dari hasil penelitian yang dilakukan dan saran atau rekomendasi.
3. **Bagian Akhir**, terdiri dari daftar pustaka, lampiran-lampiran, surat keaslian skripsi, dan daftar riwayat hidup.