

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Wirausaha secara umum adalah salah satu profesi yang paling diminati oleh sebagian besar penduduk Indonesia. Wirausaha adalah seseorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan bisnisnya. Menjadi *entrepreneur* tidak hanya menjadi seorang yang mampu menciptakan produk tetapi dapat menggali dan menciptakan peluang bisnis demi terciptanya kesejahteraan dirinya dan keluarga berdasarkan kemampuan, pengalaman, dan kreatifitas yang dimiliki. *Entrepreneur* menggambarkan *personal uniqueness* yang memiliki dimensi nilai sikap, kebutuhan, dan karakteristik usaha. Biasanya profesi ini memiliki motivasi yang tinggi untuk mencapai tujuan, sikap yang proaktif dalam menghadapi tantangan, dan kemampuan untuk melihat peluang ditengah keterbatasan.¹

Karakteristik usaha sangat nyata berpengaruh terhadap kompetensi kinerja secara positif dan signifikan. Kewirausahaan adalah suatu proses berinovasi dan kreatifitas yang terdapat empat dimensi didalamnya yaitu individu, entitas organisasi, lingkungan, serta proses dengan dukungan dari pemerintahan, sistem pendidikan dan kerangka konstitusi. Dengan memanfaatkan dan mengintegrasikan keempat dimensi ini secara efektif, kewirausahaan dapat menjadi kekuatan utama dalam menggerakkan inovasi

¹ Ni Made Wirastika Sari, “Pengaruh Karakteristik Kewirausahaan Terhadap Kinerja Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Gula Aren Di Kabupaten Lombok Barat,” *Jurnal Penyuluhan* 12 (2016): 52.

ekonomi, menciptakan lapangan kerja, serta meningkatkan kualitas hidup Masyarakat secara keseluruhan.²

Menjalankan bisnis atau usaha dapat dilakukan dengan tekad dan komitmen untuk mewujudkan usaha, memulai usaha tidak selalu diperlukan pendirian pabrik atau perusahaan besar dengan modal besar. Sebaliknya, usaha dapat disesuaikan dengan ketersediaan modal yang dimiliki. Salah satu alternatif yang efektif sebagai Langkah awal dalam memulai bisnis adalah dengan menjadi pelaku industri rumah tangga. Industry rumah tangga memungkinkan pengusaha untuk memanfaatkan sumber daya yang ada, termasuk tenaga kerja keluarga dan fasilitas rumah, untuk menghasilkan produk berkualitas tanpa memerlukan investasi besar. Model bisnis ini juga memberikan fleksibilitas yang tinggi dalam pengelolaan operasional dan keuangan, serta dapat menjadi dasar yang kuat untuk pertumbuhan dan ekspansi usaha dimasa depan.

Melalui *home industry* banyak pengusaha lokal yang aktif terlibat dalam seluruh rangkaian ekonomi, dari produksi, distribusi hingga pemasaran produk, yang demikian *home industry* berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi. *Home industry* juga berperan dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat yang inklusif dan berkelanjutan dengan memberikan peluang kepada berbagai lapisan masyarakat untuk terlibat dalam aktivitas ekonomi, meningkatkan kemandirian finansial serta memperkuat jaringan sosial dan ekonomi tingkat lokal.³

² Yuliani, "Entrepreneurial Motivation for Women Entrepreneurs," *Journal of Research in Business, Economics, and Education* 3, no. 3 (2021): 1995.

³ Alfiatussa'adah dkk, *Analisis Cost Volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba* (sukabumi: Tahta Media Group, 2023),1.

Keberhasilan suatu usaha dapat diukur dari kemampuannya untuk bertahan dan bersaing dalam kondisi pasar yang dinamis. Home industry yang beroperasi secara mandiri dan memiliki pemahaman mendalam tentang kondisi lapangan, mampu dengan cepat mengidentifikasi dan memenuhi kebutuhan serta keinginan konsumen dan produsen. Hal ini memungkinkan home industry untuk beradaptasi secara efektif dan merealisasikan permintaan pasar dengan cepat.⁴

Industri rumah tangga yang berorientasi pada profitabilitas tentu memerlukan manajemen keuangan yang responsif dalam perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan. pemilik membutuhkan alat atau panduan yang dapat membantu dalam menafsirkan laba secara akurat sehingga perusahaan dapat tetap eksis dan berkembang. Manajer dapat mengevaluasi potensi laba dengan menganalisis hubungan-hubungan antara biaya volume penjualan dan laba untuk mencapai tujuan ini.⁵

Tersedia berbagai tindakan antisipatif yang bisa dilakukan untuk menjaga keberlangsungan usaha seperti melakukan analisis biaya-volume-laba dalam menentukan perencanaan laba, untuk menghadapi persaingan dan memastikan pertumbuhan bisnis, serta mengoptimalkan laba dengan cermat. Upaya dalam memaksimalkan laba, pemilik *home industry* dapat mengurangi biaya operasional, menentukan harga jual, dan meningkatkan volume produksi.⁶

⁴ Fransisca Amalia dan Sri Anugrah Natalina, "Pemberdayaan Umkm Produk Mahar Dengan Pelatihan Digitalisasi Pemasaran Dimasa Pandemi (Studi Kasus Pada Rona Creation Desa Pacekulon Nganjuk)," *BATUAH: JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT* 3 (2023): 45.

⁵ Baldric Siregar dkk, *Akuntansi Manajemen* (Jakarta: Salemba Empat, 2013),7.

⁶ Ulfa Khoirun Nisa, Mursalina, dan Mohammad Bustomi, "Analisis Cost Volume Profit dalam Mengoptimalisasi Laba Pada UMKM Cilok Tata Surya," *MANISE :Manajemen Bisnis dan Ekonomi* 1, no. 2 (Agustus 2023):83.

Perencanaan laba dapat dihitung menggunakan salah satu alat pengukur perencanaan laba yaitu menggunakan Analisis Biaya Volume Laba (BVL) atau *Cost Volume Profit Analysis* (CVP). Analisis ini merupakan elemen pokok dalam penyusunan laporan laba rugi pada suatu usaha. Konsep biaya, volume dan laba menjadi dasar bagi manajemen untuk merencanakan struktur biaya, volume, dan laba yang menguntungkan.

Pencapaian laba dalam kegiatan usaha merupakan elemen kunci bagi para pelaku usaha untuk memenuhi kebutuhan dan bertumbuh secara bertahap dalam skala yang lebih besar. Untuk mencapai tujuan tersebut, pemilik usaha memerlukan alat atau panduan yang akurat untuk menganalisis laba, sehingga usaha terus mengalami pertumbuhan dan perkembangan berkelanjutan. Keputusan tepat dalam menganalisis laba yang didukung dengan baik akan menjadi faktor krusial dalam menentukan kesuksesan jangka panjang suatu usaha.⁷

Analisis biaya volume laba (BVL) menguji pada perilaku total pendapatan, total biaya dan laba operasional jika terjadi perubahan dalam output, harga jual, biaya variabel per unit dan biaya tetap produk. Analisis ini menyederhanakan kondisi yang akan dihadapi oleh setiap pelaku usaha.⁸ Pertumbuhan usaha yang terus berkembang, manajemen harus melakukan analisis biaya produksi, volume penjualan, dan laba untuk mengevaluasi kinerja

⁷ Neneng Dahtiah, Ghina Akmalia, and Setiawan, "Penerapan Cost Volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan Untuk Mencapai Target Laba Yang Diharapkan Pada Konveksi Nolyco," *INOVASI: Jurnal Ekonomi, Keuangan Dan Manajemen* 18, no. 3 (2022): 639.

⁸ Cantika Rosianna, Yola Winanda, and Windy Rezki Kurnia, "Analisis Cost Volume Profit Terhadap Perencanaan Laba UMKM Keripik Ibu," *Research In Accounting Journal* 1, no. 2 (2019): 291.

saat ini dan merencanakan kegiatan mendatang. Oleh karena itu, alat analisis diperlukan sebagai panduan bagi manajemen dalam pengambilan keputusan.

Salah satu kota yang saat ini telah berkembang menjadi Kota besar dan menjadi tempat transit para wisatawan ialah Kota Kediri, kearifan lokal pada kota ini terletak pada makanan khasnya yaitu tahu takwa yang menjadikan Kota Kediri sering terkenal dengan sebutan Kota Tahu. Kota Kediri yang telah memiliki wisata edukasi kampung tahu sehingga saat ada wisatawan datang dapat menyaksikan secara langsung produksi pembuatan tahu kuning atau tahu takwa langsung di lokasi pembuatannya. Industri tahu di Kediri bukan hanya sekedar bisnis, tetapi juga bagian dari warisan budaya yang terus dijaga dan dilestarikan oleh masyarakatnya. Kota Kediri telah memiliki wisata edukasi kampung tahu saat pengunjung datang dapat menyaksikan langsung produksi pembuatan tahu kuning atau tahu takwa langsung di lokasi pembuatannya.

Banyak *home industry* di Kediri yang secara turun temurun memproduksi Tahu Takwa menggunakan metode yang *otentik*. Proses produksi yang diwariskan dari generasi ke generasi ini memberikan rasa tahu takwa Kediri dengan kualitas khas yang tidak bisa ditemukan di tempat lain. Keunikan ini menjadikan Kota ini tidak hanya menjadi pusat produksi tahu tetapi juga menjadi destinasi wisata kuliner bagi para pecinta tahu dari berbagai daerah. Keistimewaan rasa dan kualitas tahu takwa Kediri menarik wisatawan untuk datang dan mencicipi langsung ditempat asalnya, sehingga meningkatkan potensi ekonomi local melalui sektor pariwisata kuliner.

Wilayah Kota Kediri dikenal sebagai salah satu pusat produksi tahu takwa yang terkenal hal ini disebabkan oleh banyaknya pengrajin tahu takwa

yang tersebar di berbagai kawasan kota tersebut. Salah satu wilayah yang memiliki sebutan nama unik sebagai “Kampoeng Tahu” terletak pada Kelurahan Tinalan gang IV Kota Kediri yang memiliki sekitar 18 kluster rumah produksi. Keberadaan kluster-kluster ini menunjukkan bahwa industri rumahan tahu takwa memiliki peranan penting dalam perekonomian lokal, serta berkontribusi signifikan terhadap identitas budaya dan kuliner wilayah tersebut.⁹

Berikut kluster tahu takwa beserta besarnya volume produksi bulan Desember 2023 yang berada di Kelurahan Tinalan sebagai berikut:

Tabel 1.1
Data Home Industry Tahu Takwa
Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri
2023

No	<i>Home Industry</i>	Nama Pemilik	Volume Produksi Tahu Takwa (Pcs)	Harga Jual Satuan Produk (Rp)
1.	99	Jamal	1,175	1.900
2.	RTT	Masroni	2.200	1.900
3.	Budi Purnomo	Budi Purnomo	1.750	1.900

⁹ Wawancara Pemilik *Home Industry* Tahu Takwa Populer Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri, 13 Desember 2023, Transkrip wawancara lampiran 1.

4.	Bu Nur	Adi	1.800	1.900
5.	Pak Eko	Pak Eko	2.200	1.900
6.	Romario	Romario	1.925	1.900
7.	Populer	Mariono	3.000	1.900
8.	UD. Abah Aman	Parman	2.200	1.900
9.	Pak Min	Pak Min	1.125	1.900
10.	SDD	Mohariono	2.000	1.900
11.	SIS	Siswanto	1.800	1.900
12.	Lancar Jaya	Suprio	1.600	1.900
13.	Wijaya Kembar	Supini	2.400	1.900
14.	Bintang Barokah	Mujiono	1.100	1.900
15.	MJS	Mujaiz	2.600	1.900
16.	Pak Sam	Syamhendratno	2.200	1.900
17.	Rubiani	Rubiani	1.125	1.900
18.	Rio	Rio	1.600	1.900

Sumber: wawancara dengan ketua paguyuban Tahu Takwa Tinalan, data diolah peneliti, 2024

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat dilihat bahwa kluster Tahu Takwa di Kelurahan Tinalan Gang IV, Kota Kediri, merupakan industri kecil dan rumah tangga, di mana sebagian besar penduduknya berwirausaha dalam bidang tahu takwa. Hal ini menunjukkan bahwa usaha tahu takwa adalah salah satu sumber pendapatan utama masyarakat di kelurahan tersebut. Salah satu produsen dalam kluster ini, Tahu Takwa Populer, yang didirikan pada tahun 1998, memiliki volume produksi tertinggi yang pernah dicapai kurun waktu bulan Desember 2023, yaitu 3.000 pcs yang memiliki jumlah 4 karyawan serta 3 pengelola yang ikut andil dalam proses produksi, Tahu Takwa Populer memiliki keunggulan kualitas dari segi rasanya yang gurih dan teksturnya yang padat. Tahu Takwa Populer menetapkan harga jual sebesar Rp. 1.900 per pcs kepada pembeli umum, bukan reseller. Pemilik memberikan nama "Populer" dengan harapan produk ini dapat dikenal luas oleh konsumen.

Meskipun deretan kluster tahu yang teratur menempati sebagian besar ruang di lokasi tersebut, peningkatan pesaing dalam industri ini tidak dapat dipungkiri. Pelaku usaha di daerah tersebut akan berupaya untuk mempertahankan keberlangsungan usaha mereka dengan mengadopsi strategi-strategi yang memungkinkan memenuhi permintaan konsumen. Berikut ini adalah tabel yang menggambarkan besarnya volume produksi dari *Home Industry* Tahu Takwa Populer:

Tabel 1.2
Data Volume Produksi Tahu Takwa Populer
Triwulan 2022 dan 2023

Tahun	Triwulan	Volume produksi
2022	I	115.200
	II	120.000
	III	110.400
	IV	124.800
2023	I	182.400
	II	148.800
	III	134.400
	IV	129.600

Sumber: *Data Diolah Peneliti, 2024*

Dari tabel 1.2 diatas dapat diketahui bahwa Tahu Takwa Populer pada tahun 2022 mengalami variasi produksi pada triwulan I sebesar 115.200 pcs, kemudian mengalami peningkatan pada triwulan II, pada triwulan III mengalami penurunan kembali, sedangkan pada triwulan IV mengalami peningkatan yang cukup tinggi. Sedangkan pada tahun 2023 mengalami fluktuasi yang lebih besar dari produksi triwulan I ke II, diikuti oleh penurunan di triwulan III dan IV. Dari hasil wawancara dengan pemilik *fluktuasi* ini terjadi karena ada peningkatan permintaan produk pada bulan-bulan tertentu.

yang otomatis berpengaruh terhadap jumlah biaya dan pendapatan *home industry* ini.

Konteks perencanaan laba dalam hal ini perusahaan harus melakukan analisis yang cermat terhadap hubungan antara pendapatan dan biaya produksi. Keputusan terkait harga jual produk, volume produksi, dan strategi pengendalian biaya akan secara langsung mempengaruhi hasil laba atau rugi yang dihasilkan perusahaan. Oleh karena itu, manajemen harus mengelola dengan hati-hati setiap komponen dalam perencanaan laba dengan memahami dan mengoptimalkan keterkaitan antara pendapatan, biaya produksi, biaya variabel, biaya tetap, dan hasil laba/rugi perusahaan dapat mengambil keputusan yang lebih baik untuk meningkatkan kinerja keuangan dan keberlanjutan jangka panjang perusahaan.¹⁰

Keterkaitan antara pendapatan, biaya produksi, biaya variabel, biaya tetap, dan laba/rugi dalam perencanaan laba sangat bernilai bagi keberlanjutan dan kesuksesan keuangan Perusahaan. Pendapatan merupakan jumlah uang yang diperoleh dari penjualan produk atau jasa yang menjadi sumber utama pendapatan Perusahaan. Sementara itu, biaya produksi mencakup biaya langsung maupun tidak langsung yang diperlukan untuk menghasilkan barang atau jasa tersebut.¹¹

Penentuan komponen harga pokok produksi yang digunakan Tahu Takwa Populer terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja.

¹⁰ Widya Ais Sahla, *Akuntansi Biaya Panduan Perhitungan Harga Pokok Produk*, pertama (Banjarmasin Utara: Poliban Press, 2020):1-11.

¹¹ *Ibid.*,

Adapun pengeluaran Tahu Takwa Populer data triwulan tahun 2022 dan 2023 sebagai berikut:

Tabel 1.3
Data Triwulan Penjualan, Biaya Produksi, Laba/Rugi
Tahu Takwa Populer
2022

Triwulan	Penjualan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Laba/Rugi (Rp)
I	218.880.000	191.921.089	151.764.400	40.156.689	26.958.911
II	228.000.000	199.324.689	159.168.000	40.156.689	28.675.311
III	209.760.000	182.592.289	142.435.600	40.156.689	27.167.711
IV	237.120.000	201.271.489	161.114.800	40.156.689	35.848.511

Sumber: Data diolah peneliti, 2024

Tabel 1.4
Data Triwulan Penjualan, Biaya Produksi, Laba/Rugi
Tahu Takwa Populer Triwulan
2023

Triwulan	Penjualan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Biaya Variabel (Rp)	Biaya Tetap (Rp)	Laba/Rugi (Rp)
I	346.560.000	307.965.100	212.443.600	95.531.500	38.594.900
II	282.720.000	250.546.700	184.140.200	66.406.500	32.173.300
III	255.360.000	219.752.900	171.739.400	48.013.500	35.607.100
IV	246.240.000	216.358.700	168.345.200	48.013.500	29.881.300

Berdasarkan tabel 1.3 diatas dapat diketahui bahwa penjualan meningkat pada triwulan II dan IV dibandingkan dengan triwulan I dan III. Triwulan IV memiliki penjualan tertinggi sebesar Rp.237.120.000, sementara triwulan III memiliki penjualan terendah sebesar Rp.209.760.000. Sedangkan Berdasarkan tabel 1.4 penjualan tertinggi pada triwulan I sebesar Rp.346.560.000 dan terendah pada triwulan IV Rp.246.240.000, dari hasil wawancara dengan pemilik usaha penurunan penjualan dapat disebabkan oleh beberapa faktor seperti musim, persaingan pasar, atau perubahan permintaan konsumen dalam hal ni diperlukan analisis lebih lanjut untuk mengidentifikasi penyebab pastinya. kedua tabel diatas menggambarkan ada sebuah tantangan tersendiri yang sedang dihadapi Tahu Takwa Populer pada tahun 2022 dan 2023.

. Kemudian dalam *home industry* Tahu Populer ingin mengetahui berapa penjualan yang harus ditingkatkan dan mengharapkan volume penjualan mengalami peningkatan sebesar 5% setiap bulannya. Dengan menerapkan analisis biaya volume laba dapat mengetahui penjualan yang harus dicapai agar memperoleh laba yang diinginkan.¹²

Adapun alasan peneliti memilih topik penelitian ini karena peneliti menemukan celah penelitian/*research gap* dari penelitian terdahulu, yaitu

¹² Wawancara dengan pemilik Home Industry Tahu Takwa Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri, 13 Desember 2023.

sebagai berikut: Ita Rakhmawatie dan Firda¹³, Fitria, dkk¹⁴, Novan dan Sulisty¹⁵, Mohammad Abror, dkk¹⁶, Novita, dkk¹⁷, Reginaldo¹⁸, Irzan, dkk¹⁹, Ana, dkk²⁰, Erda, dkk²¹. Yang menyatakan bahwa penerapan analisis biaya volume laba memberikan dampak signifikan terhadap pertumbuhan profit serta total biaya yang digunakan dalam memproduksi sejumlah barang sehingga bagi industri rumah tangga mampu mencapai target laba yang diharapkan.

Peneliti juga menemukan penelitian lainnya, antara lain: penelitian Dwi, dkk²², Karolus dan Marianus²³, Jeriko dan Ventje²⁴, Fadila²⁵, Nur Fitria, dkk²⁶,

¹³ Ita Rakhmawatie dan firda Masfiroton Nikmah, "Analisis Biaya Volume Dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek," *J-ISACC Journal Islamic Accounting Competency 2* (2022):33.

¹⁴ Fitria Rahmi dkk., "Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Pempek Palembang MWR," *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas* 25, no. 1 (2023):64–73.

¹⁵ Novan Yudi Cahyadi, "Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat" *Politeknik Negeri Semarang* 1, No. 1 (2018): 10–28.

¹⁶ M Alfarisi dan Mohamad Bastomi, "Perencanaan Laba UMKM Cilok Pak Dji Merjosari Melalui Analisis Cost Volume Profit (CVP) MEKANISDA (Manajemen , EKonomi , Akuntansi , Bisnis Digital dan Kewirausahaan)" 1, no. 2 (2023):67–72.

¹⁷ Stanley Walandouw, Harijanto Sabijono, dan Novita Lalensang, "Penerapan Metode Biaya-Volume-Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada PT. Air Manado," *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 2, no. 4 (2014):38–46.

¹⁸ Reginaldo Rosario, "Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Upaya Merencanakan Volume Penjualan Kamar Dan Laba Jangka Pendek Padahotel Sintesa Peninsula Manado," *Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi* 1, no. 4 (2013):38–48.

¹⁹ Romli,dkk. "Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Multiproduk Dalam Perencanaan Keuntungan Perusahaan," *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi* 2, no. 1 (2024): 34–52.

²⁰ Dharma Andalas "Analisis Cost, Volume Profit, and Perencanaan Laba," *Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam* 25, no. 2 (2023):383.

²¹ Erda Dwi Ananda Asyadi dkk., "Analisis Break Event Point Pada UMKM Ayam Geprek Pak Iwan," *Jurnal Pelita Manajemen* 01, no. 02 (2023):115–22.

²² Achmand Fauzi dkk., "Optimalisasi Biaya Produksi Dan Peningkatan Laba Melalui Analisis Biaya Volume Dan Laba," *Jurnal Bisnis Dan Ekonomi* 2, no. 1 (2024):53–73.

²³ Karolus Belmo dan Saldanha Neno, "Analisis-Biaya-Volume-Laba-Sebagai-Alat-Perencanaan-Laba," *Jurnal Manajemen* 13, no. 3 (2020):289.

²⁴ Jeriko Falentino Koraag dan Ventje Ilat, "Analisis of Cost-Volume-Profit for Planning Profit at the Tofu Factory 'Ibu Siti,'" *Jurnal Berkala Ilmiah Efisiensi* 16, no. 03 (2016):803–12.

²⁵ Fadila, Rafiza Rahmi, dan Riswandi, "Analisis Volume Laba Terhadap Perencanaan Laba Umkm Keripik Ibu Juniza," *Research In Accounting Journal* 2, no. 2 (2019):225–32.

²⁶ Fitria Rahmi et al., "Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Pempek Palembang MWR." *Jurnal Ekonomi dan Bisnis Dharma Andalas* 25, no. 1 (2023):64-73.

Ulfa, dkk, Guruh, dkk²⁷, Iksan²⁸, dkk, Ramadan, I Wayan Nuada²⁹, M alfarisi, dkk³⁰, Ayu wanda, dkk³¹ Yang menyatakan bahwa penerapan analisis biaya volume laba bagi industri rumah tangga belum diterapkan secara optimal karena terkendala pada pelaksanaannya belum mempunyai pengalaman terhadap perencanaan laba sehingga laba yang dicapai kurang maksimal.

Berdasarkan *research gap* tersebut, terdapat beragam hasil penelitian ada yang memiliki manfaat terhadap perencanaan laba ada yang belum maksimal terhadap perencanaan laba. Dengan demikian perlu dilakukan penelitian lebih lanjut guna memperoleh temuan penelitian yang lebih akurat dan komprehensif dalam perencanaan laba.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian terhadap **“Penerapan Analisis Biaya Volume Laba Dalam Perencanaan Laba *Home Industry* (Studi Pada Industri Tahu Takwa Populer di Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri)”**

B. Rumusan Masalah

Berlandaskan latar belakang yang sudah diuraikan peneliti, maka peneliti menuliskan rumusan masalah sebagai berikut:

²⁷ Anny Suryani Guruh Ardana Putra Perdana, Endah Dwi Kusumastuti, “Analisis Perhitungan Cost-Volume-Provit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada UMKM Obot Fried Chicken,” *Indonesian Accounting Literacy Journal* 02 (2021): 3.

²⁸ Mohamad Bastomi Iksan Hikmatullah, Fajar Dini Harianto, Muhammad Riyanto Gufron³, “Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah,” *MAMEN (Jurnal Manajemen)* 2, no. 2 (2023): 241–49.

²⁹ Rusdin I Wayan Nuada, I Gusti Agung Didit Eka Permadi², “ANALISIS BIAYA, VOLUME PENJUALAN, DAN LABA PADA KRIPIK TALAS DI UD. WARNA SARI TAHUN 2023,” *Open Journal Systems* 18, no. 5 (2023): 1109–24.

³⁰ Alfarisi and Bastomi, “Dan KewirAusahaan) Perencanaan Laba UMKM Cilok Pak Dji Merjosari Melalui Analisis Cost Volume Profit (CVP) MEKANISDA (Manajemen , EKonomi , Akuntansi , BisNIS Digital Dan KewirAusahaan).” *MEKANISDA (Manajemen, Ekonomi, Akuntansi, Bisnis Digital Dan KewirAusahaan)* 1, no. 2 (2023):67-72.

³¹ dan Siti Juriah Ayu Wanda Sari, Rudeva Juniawaty, “Analisis Perhitungan Cost Volume Profit (Cvp) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Banana Nugget Raffi,” *Udicious Journal of Management* 04, no. 02 (2023): 297.

1. Bagaimana penerapan analisis Biaya Volume Laba di Tahu Takwa Populer Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri?
2. Bagaimanakah analisis Biaya Volume Laba dalam perencanaan laba di tahu takwa populer kelurahan tinalan gang IV kota kediri?

C. Tujuan Penelitian

Berlandaskan rumusan masalah yang telah dijelaskan, tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis Penerapan Biaya Volume Laba pada Tahu Takwa Populer Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri
2. Untuk menganalisis Biaya Volume Laba dalam Perencanaan Laba pada Tahu Takwa Populer Kelurahan Tinalan Gang IV Kota Kediri

D. Manfaat Penelitian

Penelitian yang sudah dilakukan ini diharapkan mempunyai manfaat baik secara teoritis maupun praktis adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis

Untuk memperluas pengetahuan dan informasi tentang analisis biaya volume laba untuk perencanaan laba, yang merupakan bagian dari peningkatan manajemen dalam suatu usaha, serta sebagai sumber referensi penelitian lebih lanjut diwaktu yang akan datang.

2. Manfaat Praktis

a. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi sebuah alat untuk memperdalam pemahaman dan penerapan teori yang telah dipelajari, meningkatkan keterampilan penulis penelitian, dan membantu dalam

pemahaman yang lebih mendalam terhadap ilmu akuntansi syariah khususnya tentang penerapan manajemen laba dan bisnis.

b. Bagi Pengusaha

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi tentang tingkat penjualan minimum yang diperlukan untuk menghindari kerugian.

c. Bagi Pembaca

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memperkaya pengetahuan pembaca dalam bidang bisnis dan menyediakan referensi yang bermanfaat.

E. Telaah Pustaka

Berdasarkan kajian Pustaka yang dilakukan, terdapat penelitian yang hampir serupa dengan judul pada penelitian penulis. Berikut telaah Pustaka yang digunakan penulis:

1. Penelitian dengan judul “Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Alat Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu)” oleh Lenggar Deny Aziz (2020) mahasiswa UIN Maulana Malik Ibrahim Malang.

Penelitian yang dilakukan oleh saudara Lenggar Deny Aziz menggunakan metode deskriptif kualitatif. Temuan dari penelitian ini mengindikasikan tahun 2020, analisis *cost volume profit* menunjukkan bahwa perusahaan dapat menutupi biaya tetapnya dan menghasilkan *profit* dengan margin kontribusi sebesar 20%. Perusahaan harus meningkatkan

volume penjualan sebesar 6.089.469.485 unit atau menjual sekitar 246.456 kardus sari apel, untuk mencapai peningkatan laba sebesar 5% atau sekitar 621.980.100.³²

Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan metode kualitatif sedangkan perbedaannya terletak pada objek yang diteliti dan lokasi penelitian yang berbeda.

2. Penelitian dengan judul “Analisis Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Mutha Bakery Di Kabupaten Tanah Datar” oleh Maulia Ayi Agustin (2022) mahasiswa UIN Mahmud Yunus Batusangkar.

Penelitian yang dilakukan oleh Mahmud Yunus menggunakan metode kualitatif. Dari hasil penelitian tersebut, terlihat bahwa penjualan produk roti dan kue dari UMKM Muthia Bakery pada tahun 2021 telah melampaui titik impas dan menghasilkan keuntungan. Berdasarkan temuan ini, UMKM Muthia Bakery dapat merencanakan laba dan mengetahui volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba pada tahun 2022. Hal ini mengharuskan UMKM Muthia Bakery meningkatkan penjualannya dari periode sebelumnya. Tingkat *margin of safety* untuk tahun 2022 ternyata cukup tinggi, menandakan bahwa UMKM Muthia Bakery beroperasi dengan baik dan memiliki risiko kerugian yang rendah.³³

³² Lenggar Deny Aziz, “ANALISIS COST VOLUME PROFIT SEBAGAI ALAT DALAM PERENCANAAN LABA (Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu)”, (skripsi sarjana, fakultas ekonomi, UIN Maulana Malik Ibrahim Malang 2020),24.

³³ Maulia Ayi Agustin, “Analisis Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Mutha Bakery Di Kabupaten Tanah Datar” (UIN Mahmud Yunus Batusangkar, 2022).

Persamaan dari penelitian ini adalah adalah menggunakan metode penelitian yang sama yaitu metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada hasil peneliti bertujuan untuk melakukan analisis break event point terhadap penjualan dan biaya tahun 2021 untuk merencanakan laba tahun 2022. Berbeda yang ditulis peneliti belum menargetkan laba yang diharapkan.

3. Penelitian dengan judul “Analisis Biaya Volume Laba Sebagai Alat Perencanaan Laba” (Studi Pada UMKM Jamu Sari Alam Trenggalek) oleh Siti Mahmudah (2021) mahasiswi UIN Satu Tulungagung.

Hasil penelitian dari tahun 2018 hingga 202 menunjukkan bahwa UMKM Jamu Sari Alam Trenggalek selalu menjual lebih dari titik impas dan memiliki margin keamanan yang tinggi. Tetapi target laba 202 tidak tercapai. Untuk mencapai target laba, UMKM Jamu Sari Alam Trenggalek harus menaikkan harga jual sebesar 25% dan meningkatkan volume penjualan sebanyak 16.439 unit.

Selama periode 2018-2020, hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan UMKM Jamu Sari Alam Trenggalek selalu melebihi titik impas dengan tingkat margin of safety yang tinggi. Namun, target laba pada tahun 2020 tidak tercapai sesuai perencanaan. Oleh karena itu, UMKM Jamu Sari Alam Trenggalek perlu menaikkan harga jual produk mereka sebesar 25% dan meningkatkan volume penjualan sebanyak 16.439 unit agar dapat mencapai target laba yang telah di rencanakan.³⁴

³⁴ Siti Mahmudah, “ANALISIS BIAYA VOLUME LABA SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA (Studi Pada UMKM Jamu Bubuk Sari Alam Trenggalek)”, (skripsi sarjana, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, IAIN Tulungagung 2021), 15.

Persamaan dari penelitian ini adalah adalah menggunakan metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada penjualan penelitian di tahun 2020 tidak sesuai perencanaan sehingga harga jual dari masing-masing produk harus dinaikkan sebesar 25% dan meningkatkan volume penjualan diatas 16.439 unit agar target tercapai. Berbeda dengan yang ditulis peneliti belum ada perencanaan penjualan sehingga volume penjualan belum stabil.

4. Penelitian dengan judul “Penerapan Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Faroj Store Di Kabupaten Bogor” oleh Hani Nooryani (2022) mahasiswi Universitas Pakuan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa penggunaan analisis cost volume profit dapat membantu dalam merencanakan dan membuat proyeksi laba produksi, serta mengevaluasi kinerja perusahaan dengan menggunakan konsep seperti contribution margin, titik impas, dan margin of safety. Dengan menerapkan analisis ini, UMKM Faroj Store dapat memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang keuntungan, kerugian, dan mencapai target laba yang telah direncanakan. Hal ini dapat menjadi panduan bagi UMKM untuk memotivasi diri dalam mencapai target laba, serta membantu pemilik UMKM dalam pengambilan keputusan terkait kebijakan perusahaan..³⁵

Persamaan dari penelitian ini adalah adalah menggunakan metode penelitian yang sama yaitu metode penelitian kualitatif. Sedangkan

³⁵ Hani Nooryani, “Penerapan Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Faroj Store Di Kabupaten Bogor”, (Skripsi Sarjana, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis, 2022), 6.

perbedaannya hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa analisis *cost volume profit* dapat digunakan untuk mengetahui dan membuat peramalan atau perencanaan laba produksi, serta sejauh mana kondisi kinerja perusahaan. Berbeda dengan yang ditulis peneliti perencanaan laba, untuk mengetahui kondisi kinerja Perusahaan masih menganalisa secara manual.

5. Penelitian dengan judul “Analisis Biaya Volume Laba Dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek” oleh Ita Rakhmawati dan Firda Musfirotun Nikmah (2022) mahasiswi IAIN Kudus.

Temuan dari penelitian ini menunjukkan bahwa margin kontribusi rata-rata mencapai Rp. 7.431.587,00, dengan rasio margin kontribusi sebesar 0,20%, yang mengindikasikan persentase pendapatan yang digunakan untuk menutupi biaya tetap. Titik impas yang harus dicapai oleh perusahaan adalah sebesar 423 unit atau setara dengan Rp. 10.425.120,00. Oleh karena itu, perusahaan perlu menjual di atas titik tersebut untuk mencapai target keuntungan. Selain itu, margin of safety rata-rata sebesar Rp. 24.272.379,00 atau sekitar 66,22%, yang menunjukkan besarnya titik aman sebelum perusahaan mengalami potensi kerugian. Jika nilai yang diperoleh melebihi rata-rata, ini menandakan tingkat keamanan yang lebih besar sebelum perusahaan mengalami kerugian.

Persamaan dari penelitian ini adalah menggunakan metode penelitian yang sama yaitu metode penelitian kualitatif. Sedangkan perbedaannya terletak pada hasil penelitian bahwa ada perencanaan

peningkatan penjualan ditiap masing-masing produk. Berbeda dengan yang ditulis peneliti belum ada perencanaan peningkatan penjualan.³⁶

³⁶ Ita Rakhmawati and Firda Musfirotun Nikmah, "Analisis Biaya Volume Laba Dalam Perencanaan Laba Jangka Pendek," *J-ISACC* 2, no. 2 (2022): 29.