

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang Masalah

Pada Era Globalisasi, perusahaan dihadapkan oleh berbagai permasalahan dalam dunia bisnis, salah satunya adalah semakin banyaknya persaingan usaha yang dijalankan, baik yang bergerak pada bidang sejenis maupun yang tidak sejenis, ini dikarenakan minat masyarakat dalam mendirikan usaha semakin banyak dan besar. Untuk mempertahankan usaha tersebut tentunya dalam manajemen usaha tidak hanya untuk dijalankan begitu saja namun harus ada perencanaan sebelum melakukan usaha, Tentunya sesuai dengan fungsi manajemen dalam Perusahaan yaitu *planning* (perencanaan), *organizing* (pengorganisasian), *actuating* (pengimplementasian), dan *controlling* (pengawasan). Hal tersebut dilakukan menjadi rangkaian proses yang harus dilalui oleh manajer untuk mencapai tujuan yang diharapkan, terutama untuk mengatasi permasalahan yang akan terjadi pada Perusahaan tersebut. Dalam persaingan usaha tentunya tidak hanya dilakukan oleh Perusahaan besar saja, namun saat ini UMKM yang merupakan singkatan dari (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) diharuskan untuk memproduksi barang yang berkualitas di Tingkat domestic maupun hingga ekspor dengan harga yang dapat bersaing dipasaran, sehingga tidak tertinggal dari Perusahaan lainnya.<sup>1</sup>

Pada undang-undang nomor 20 tahun 2008 tentang usaha mikro, kecil, dan menengah, menjelaskan bahwa dalam rangka kemajuan ekonomi nasional perlu adanya pemberdayaan terhadap usaha mikro, kecil dan menengah.<sup>2</sup> Hal tersebut perlu diselenggarakan dengan

---

<sup>1</sup> Ulfa Khoirun Nisa, Mursalina Mursalina, and Mohamad Bastomi, “*Analisis Cost Volume Profit Dalam Mengoptimisasi Laba Pada UMKM Cilox Tata Surya*” 1, no. 2 (2023): 82–91, <https://doi.org/10.26798/manise.v1i2.822>.

<sup>2</sup> Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun, “*Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008,*” Otoritas Jasa Keuangan (OJK) Republik Indonesia, no. 1 (2008), [//www.ojk.go.id/sustainable-](http://www.ojk.go.id/sustainable-)

pengembangan pemberian kesempatan usaha, perlindungan, dan pengembangan usaha yang seluas-luasnya untuk meningkatkan potensi usaha kecil, mikro dan menengah untuk meningkatkan perekonomian rakyat. Karena, meskipun UMKM memiliki potensi yang besar, namun pelaku UMKM sering menghadapi tantangan dalam meningkatkan daya saing di pasar yang semakin kompetitif.<sup>3</sup>

Pemerintah provinsi Jawa Timur, saat ini tidak hanya berfokus pada Perusahaan atau usaha menengah keatas namun juga harus memberdayakan dan meningkatkan peluang bagi usaha skala mikro dan kecil untuk dapat bersaing dengan Perusahaan yang sudah masuk skala menengah ke atas. Jumlah UMKM (Usaha Mikro Kecil dan menengah) di Jawa Timur mengalami kenaikan seiring dengan bertambahnya tahun, yang dapat dilihat dalam tabel dibawah ini:

**Tabel 1.1**

**Data UMKM Provinsi Jawa Timur Tahun 2020-2024**

<b>Tahun</b>	<b>2020</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Jumlah Usaha Mikro (Omset < 2 Milyar)	720.250	681.442	782.131	822.057	824.473
Jumlah Usaha Kecil (Omset 2 – 15 Milyar)	108.232	80.573	92.366	115.414	121.512
Jumlah Usaha Menengah (omset 15 – 50 Milyar)	4.987	5.249	5.526	5.816	6.151
Jumlah Penyerapan Tenaga Kerja	2,4 juta	2,1 juta	2,44 juta	2,5 juta	2,64 juta

*Sumber: Badan Pusat Statistik (BPS) Republik Indonesia.2025.*

Dapat dilihat pada tabel bahwa perkembangan UMKM yang terjadi selama periode tahun 2020 hingga 2023 di provinsi Jawa Timur. Pada tahun 2020 jumlah UMKM di provinsi

---

finance/id/peraturan/undang-undang/Documents/Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

<sup>3</sup> Widya Eka et al., "Pengembangan Kemasan UMKM Berbasis Sistem SPKP ( Sistem Penilaian Kurasi Produk ) Untuk Meningkatkan Brand Value Melalui Rumah Kurasi" 2, no. 3 (2024): 560–65.

jawa timur untuk usaha mikro sebanyak 720.250, kecil sebanyak 108.232, menengah sebanyak 4.987 dengan jumlah penyerapan tenaga kerja sebanyak 2,4 juta jiwa, pada tahun 2021 jumlah UMKM di jawa timur mengalami penurunan yaitu untuk usaha mikro sebanyak 681.442, usaha kecil 80.573, usaha menengah sebanyak 5.429 di tahun 2021 sehingga mengalami penurunan juga pada jumlah penerapan tenaga kerja dari 2,4 juta jiwa pada tahun 2020 menjadi 2,1 juta jiwa.<sup>4</sup> Hal ini merupakan dampak dari pandemi covid-19 yang terjadi secara nasional, hal ini juga dikarenakan UMKM mengalami kesulitan seperti kesulitan modal dan keuangan, bahan baku, penjualan, pemasaran dll dalam menjalankan usaha. Selama masa Covid 19, sehingga pada tahun 2021 mengalami penurunan jumlah UMKM di provinsi Jawa Timur. Pada tahun 2022 jumlah UMKM mengalami kenaikan yaitu usaha mikro sebanyak 782.131, usaha kecil sebanyak 92.366, usaha menengah sebanyak 5.526 dengan jumlah penyerapan tenaga kerja sebanyak 2,44 juta jiwa.<sup>5</sup> Pada tahun 2023 jumlah UMKM mengalami kenaikan kembali yaitu sebesar usaha mikro sebesar 822.057, usaha kecil 115.414, usaha menengah 5.816 dengan jumlah penyerapan tenaga kerja sebesar 2,5 juta jiwa.<sup>6</sup> Dan pada tahun 2024 jumlah UMKM di provinsi Jawa Timur mengalami kenaikan kembali yaitu sebesar usaha mikro 824.473, usaha kecil 121.512, usaha menengah 6.151 dengan jumlah penyerapan tenaga kerja sebanyak 2,64 juta jiwa.<sup>7</sup>

Dengan adanya data tersebut, membuktikan bahwa usaha UMKM memberikan kontribusi yang besar terhadap peningkatan ekonomi nasional dan pemerataan pendapatan

---

<sup>4</sup> Badan Pusat Statistik Republik Indonesia, “*Profil Industri Mikro Dan Kecil Tahun 2020*,” *Profil Industri Mikro Dan Kecil Tahun 2020* 22, no. 2 (2022), <https://doi.org/10.25104/transla.v22i2.1713>.

<sup>5</sup> Badan Pusat Statistik Republik Indonesia, “*Profil Industri Mikro Dan Kecil 2022*,” *Badan Pusat Statistik Republik Indonesia* 13 (2023): 258.

<sup>6</sup> Badan Pusat Statistik Republik Indonesia, “*Profil Industri Mikro Dan Kecil 2023*,” *Badan Pusat Statistik Republik Indonesia* 14 (2024): 1–239.

<sup>7</sup> Badan Pusat Statistik Republik Indonesia, “*Profil Industri Mikro dan Kecil 2024*.” *Badan Pusat Statistik Republik Indonesia* 15 (2025):1-236

di Masyarakat.<sup>8</sup> Sehingga dengan bertambahnya jumlah UMKM maka jumlah penyerapan tenaga kerja dapat meningkat sehingga menurunkan Tingkat pengangguran di masyarakat.

Kota Kediri merupakan salah satu kota berkembang dengan memperhatikan UMKM sebagai salah satu upaya peningkatan perekonomian daerah, Kota Kediri juga merupakan kota dengan memproduksi berbagai jenis seperti makanan dan minuman, fashion, hingga yang lainnya. Pada tahun 2023 jumlah UMKM di Kota Kediri sebanyak 9.553 usaha dan pada tahun 2024 mengalami kenaikan sebanyak 10.035 usaha.<sup>9</sup> Dalam peningkatan jumlah UMKM setiap tahunnya banyak program yang dilakukan oleh pemerintah Kota Kediri seperti Klinik UMKM, pelatihan, bantuan modal usaha, digitalisasi, dll. Hal tersebut bertujuan untuk pengembangan dan pemberdayaan UMKM di Kota Kediri.<sup>10</sup> Pemasaran UMKM di Kota Kediri tidak hanya melakukan penjualan dalam negeri, dengan mengikuti digitalisasi produk UMKM Kota Kediri berkesempatan melakukan penjualan secara ekspor. Berikut beberapa UMKM Kota Kediri yang melakukan ekspor :

**Tabel 1.2**

**Data UMKM Kota Kediri yang Melakukan Ekspor Tahun 2024**

NO	NAMA UMKM	JENIS USAHA	RATA – RATA PENJUALAN PER TAHUN
1	PT. BALA ADITI PAKUATY	KERIPIK TEMPE	Rp 2.160.000.000
2	PT. RV ETERNAL INDOTRADING	HOME APLIANCE	Rp 2.698.800.000
3	CV. KOKONAT INDONESIA	TANAMAN HIAS	Rp 1.969.200.000
4	TENUN IKAT MEDALI EMAS	BATIK TENUN	Rp 1.050.000.000
5	ARTERI HANDYCRAFT	HANDYCRAFT	Rp 720.000.000
6	UD. TAHU TAKWA BAHKACUNG	TAHU TAKWA	Rp 1.500.000.000
7	WIEN CRAFT	HANDCRAFT	Rp 630.000.000
8	RAJA KOPI NUSANTARA (ROASTERY)	BIJI KOPI SANGRAI	Rp 1.848.000.000
9	TENUN IKAT SINAR BAROKAH	BATIK TENUN	Rp 756.000.000
10	STIK IKAN SIDAT KAK ROOS	STIK IKAN	Rp 450.000.000

<sup>8</sup> As Syifa Khoirun N et al., “Mengoptimalkan Kepatuhan Terhadap Prinsip-Prinsip Syariah Dan Meningkatkan Kepercayaan Konsumen Melalui Pendampingan Sertifikasi Label Halal Pada UMKM” 1, no. 3 (2023): 589–94.

<sup>9</sup> Pemerintah Kota Kediri, . Satu-Data Kota Kediri, <https://satudata.kedirikota.go.id/> (diakses pada 9 Maret 2025).

<sup>10</sup> Dinas Koperasi UMTK, 2022. <https://kedirikota.go.id/p/berita/10110609/sehatkan-UMKM-kota-kediri-dinkop-umtk-dirikan-klinik-UMKM> (Diakses pada 1 Maret 2025).

*Sumber:* data diolah, 2025.

Berdasarkan tabel 1.2 memaparkan data UMKM kota Kediri yang melakukan penjualan secara ekspor, dapat disimpulkan bahwa PT RV Eternel Indotrading mendapatkan rata – rata penjualan per tahun tertinggi yaitu sebesar Rp 2.698.800.000 dibandingkan dengan UMKM yang sejenis maupun yang tidak sejenis. Sehingga, dengan penjualan yang tinggi menunjukkan pengelolaan manajemen yang lebih baik. Maka, UMKM ini sesuai untuk menjadi objek penelitian ini karena bisa mencetak laba dengan baik.

PT. RV Eternel Indotrading adalah UMKM yang bergerak pada pengolahan kayu menjadi produk Home Appliance yang sudah terstandarisasi dengan menggunakan system food grade sehingga aman apabila digunakan dalam mengolah atau bersentuhan langsung dengan makanan. PT. RV Eternel Indotrading memanfaatkan bagian kayu jati yang sudah tidak digunakan namun tetap dengan kualitas yang masih bagus untuk mendukung penghijauan dan pengelolaan batang pohon secara maksimal. UMKM ini memproduksi beberapa jenis Home Appliance yaitu spatula, talenan, dan mangkok, dalam proses pembuatan produk tersebut sudah menggunakan standar kualitas ekspor sehingga dapat mengenalkan produk Indonesia hingga Internasional. Dalam pengembangan Dan kelangsungan dari usaha tersebut tentunya diperlukan perencanaan dan target laba kedepannya, sehingga dapat melakukan evaluasi dan strategi dalam mencapai target laba tersebut. Karena, dengan pengelolaan manajemen yang baik akan meningkatkan kinerja Perusahaan dan meningkatkan pendapatan Perusahaan.<sup>11</sup>

Menurut Ida Bagus, Perencanaan laba (*Profit Planning*) adalah tujuan atau sasaran laba perusahaan yang harus dicapai pada masa atau periode yang akan datang, sehingga perusahaan dapat melakukan perencanaan dan strategi untuk mencapai target yang telah

---

<sup>11</sup> Rindi Cantika Dewi and Ashfa Fikriyah, "Sistem Upah Toserta Dan Grosir Riska Dalam Perspektif Manajemen Pengupahan Islam" 4, no. 1 (2024): 83–94, <https://doi.org/10.21154/joie.v2i2.3968>.

ditentukan.<sup>12</sup> Dalam perencanaan laba usaha, volume penjualan dan harga jual produk secara langsung mempengaruhi hasil laba atau rugi yang dihasilkan sebuah usaha. Oleh karena itu pelaku usaha harus melakukan analisis dengan baik terkait dengan hal tersebut. Dalam perencanaan laba dengan memahami serta mengoptimalkan dari pendapatan penjualan, biaya proses produksi yang diantaranya biaya variabel dan biaya tetap, yang secara signifikan berpengaruh terhadap laba rugi Perusahaan, sehingga pelaku usaha dapat melakukan evaluasi dan meningkatkan kinerja keuangan dan keberlanjutan dari usaha yang dijalankan.<sup>13</sup> Pendapatan merupakan jumlah nominal yang didapatkan dari penjualan produk usaha yang menjadi sumber utama dari pendapatan usaha. Untuk biaya proses produksi mencakup biaya yang diperlukan untuk menghasilkan barang yang akan dijual oleh usaha tersebut.

Menurut Maryanne M. Mowen, terdapat beberapa metode analisis yang digunakan dalam perencanaan laba Perusahaan. yaitu analisis *Cost Volume Profit (CVP)* dan Analisis *Activity Based Costing (ABC)*. Analisis CVP merupakan analisis yang digunakan untuk membuat strategi dalam pengambilan Keputusan Perusahaan, CVP merupakan sebuah metode yang digunakan untuk menganalisa, mengidentifikasi, dan mengetahui perubahan biaya yang terjadi, baik biaya variabel maupun biaya tetap terhadap peningkatan atau penurunan dari volume penjualan dan perubahan harga dalam mempengaruhi laba Perusahaan. Analisis *Activity Based Costing* adalah pendekatan yang digunakan untuk menghitung biaya produk atau jasa, dengan fokus pada biaya yang timbul dari berbagai aktivitas yang diperlukan untuk menghasilkan suatu produk atau jasa. Dalam penerapannya, meskipun ABC memiliki keunggulan dalam akurasi pembebanan biaya overhead melalui identifikasi aktivitas, namun dalam penelitian ini lebih fokus pada urgensi manajerial untuk

---

<sup>12</sup> Ida Bagus Agung Dharmanegara, . (Yogyakarta : Penerbit Graha Ilmu. 2010) Hal 69

<sup>13</sup> Ari Purwati, , (Jakarta Selatan: Penerbit Salemba Humanika, 2023) hal 204

melakukan perencanaan laba (*Profit Planning*) yang lebih responsif terkait perubahan pasar. Sehingga, menyediakan analisis strategis untuk memprediksi dampak perubahan harga jual, biaya variabel, dan volume penjualan terhadap laba bersih. Sehingga memudahkan manajemen dalam pengambilan Keputusan secara cepat, efektif dan menyeluruh karena dalam analisis ini mengandung seluruh informasi yang berhubungan dengan perencanaan laba (*Profit Planning*) Perusahaan.

Penentuan komponen harga penjualan di PT. RV Eternal Indotrading terdiri dari biaya bahan baku, biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja langsung, biaya penyusutan peralatan, dll. Berikut adalah penjualan dan biaya PT. RV Eternal Indotrading dari tahun 2021 hingga 2024, sebagai berikut:

**Tabel 1.3**

**Data PT. RV Eternal Indotrading Tahun 2021 – 2024**

<b>Keterangan</b>	<b>Produk</b>	<b>2021</b>	<b>2022</b>	<b>2023</b>	<b>2024</b>
Harga	Spatula	Rp 12.000	Rp 15.000	Rp 15.000	Rp 20.000
	Talenan	Rp 20.000	Rp 25.000	Rp 30.000	Rp 45.000
	Mangkok	Rp 35.000	Rp 40.000	Rp 50.000	Rp 65.000
Volume	Spatula	13.500 pcs	16.500 pcs	19.500 pcs	21.000 pcs
	Talenan	6.000 pcs	18.000 pcs	18.000 pcs	22.000 pcs
	Mangkok	11.000 pcs	12.500 pcs	17.000 pcs	20.000 pcs
Total Volume penjualan		40.500 pcs	47.000 pcs	54.500 pcs	63.000 pcs
Penjualan	Spatula	Rp 162.000.000	Rp 247.500.000	Rp 292.500.000	Rp 420.000.000
	Talenan	Rp 320.000.000	Rp 450.000.000	Rp 540.000.000	Rp 990.000.000
	Mangkok	Rp 385.000.000	Rp 500.000.000	Rp 850.000.000	Rp 1.300.000.000
Total Penjualan		Rp867.000.000	Rp1.197.500.000	Rp1.682.500.000	Rp2.710.000.000
Biaya Variabel	Spatula	Rp 80.598.300	Rp. 119.096.580	Rp. 178.945.200	Rp 192.627.000
	Talenan	Rp 165.867.100	Rp. 191.038.920	Rp. 258.355.800	Rp.360.541.000
	Mangkok	Rp 205.059.600	Rp. 232.264.500	Rp. 379.749.000	Rp 511.232.000
Total Biaya Variabel		Rp 450.925.000	Rp 534.150.000	Rp 817.050.000	Rp 1.064.400.000
Margin Kontribusi / unit	Spatula	Rp 6.030	Rp 7.783	Rp 5.823	Rp 10.827
	Talenan	Rp 9.633	Rp 14.387	Rp 15.647	Rp 28.612
	Mangkok	Rp 16.358	Rp 21.419	Rp 27.662	Rp 39.439
Margin Kontribusi		Rp 416.075.000	Rp 662.900.000	Rp 865.450.000	Rp 1.645.600.000
Rasio Margin Kontribusi		48 %	55,3%	51,4%	61%
Biaya Tetap	Spatula	Rp 14.732.421	Rp 19.850.538	Rp 29.063.586	Rp 34.290.960

	Talenan	Rp 29.070.927	Rp 36.090.141	Rp 53.617.272	Rp 80.749.680
	Mangkok	Rp 34.979.652	Rp 40.094.821	Rp 84.351.160	Rp 106.191.360
Total Biaya Tetap		Rp 78.783.000	Rp 96.094.821	Rp 167.032.000	Rp 221.232.000
Laba (Rugi)		Rp337.292.000	Rp567.314.500	Rp698.418.000	Rp1.424.368.000

Sumber: data diolah, 2025

Berdasarkan tabel 1.3 diatas, dapat diketahui bahwa penjualan pada PT. RV Eternal Indotrading naik secara signifikan setiap tahunnya, pada tahun 2021 PT. RV Eternal Indotrading menjual sebanyak 40.500 pcs dengan total pendapatan sebesar Rp 867.000.000, sehingga mendapatkan laba bersih sebesar Rp 337.292.000 setelah dikurangi oleh biaya produksi selama satu tahun. Pada tahun 2022 mengalami kenaikan penjualan sebanyak 47.000 pcs dengan total pendapatan sebesar Rp 1.197.500.000, sehingga mendapatkan laba bersih sebesar Rp 567.314.500 setelah dikurangi oleh biaya produksi selama satu tahun. Pada tahun 2023 PT. RV Eternal Indotrading mengalami kenaikan penjualan Kembali sebesar 54.500 pcs dengan total penjualan sebesar Rp 1.682.500.000, sehingga mendapatkan laba bersih sebesar Rp 698.418.000 setelah dikurangi dengan biaya produksi selama satu tahun. Dan terakhir pada tahun 2024 kembali mengalami kenaikan penjualan sebanyak 63.000 pcs dengan total penjualan sebesar Rp 2.710.000.000, sehingga mendapatkan laba bersih sebesar Rp1.424.368.000

Pengambilan data laporan keuangan mulai tahun 2021 dikarenakan mulai peningkatan Kembali penjualan pasca pandemi covid 19, sedangkan pada tahun 2023 PT. RV Eternal Indotrading mulai melakukan ekspor sehingga pada rentang tahun tersebut sangat sesuai untuk diteliti. Pada tahun 2021 hingga 2022 perusahaan menggunakan perencanaan berupa analisis BEP. Sehingga, berpengaruh pada penurunan margin kontribusi karena perubahan kenaikan pada biaya tetap dan variabel yang tidak diiringi dengan kenaikan harga jual. Meskipun terdapat kenaikan penjualan dari tahun 2022, namun dalam perolehan laba Perusahaan tahun 2023 tidak mengalami kenaikan yang signifikan, dikarenakan beban biaya variabel dan tetap yang naik, namun tidak adanya kenaikan pada harga jual, sehingga

berpengaruh pada perolehan laba Perusahaan. pada tahun 2023 perusahaan mulai menggunakan analisis CVP sebagai alat untuk perencanaan laba Perusahaan, sehingga pada tahun 2024 perusahaan mendapatkan keuntungan yang sangat signifikan dari pada tahun 2023.

Sistem perencanaan peningkatan laba pada PT. RV Eternal Indotrading dengan tahun sebelumnya juga mempertimbangkan aspek pemasaran yang mulai berkembang ke pasar internasional atau ekspor sehingga mempertimbangkan segi kualitas bahan baku yang di pakai untuk memenuhi standart target pasar, PT. RV Eternal Indotrading juga melakukan perencanaan laba dengan baik dengan pertimbangan utama yaitu target penjualan dan biaya yang dikeluarkan, namun belum menggunakan metode atau analisis tertentu untuk membantu dalam memudahkan perencanaan laba PT. RV Eternal Indotrading. Dengan beberapa permasalahan diatas maka perencanaan laba menggunakan CVP (*Cost Volume Profit*) merupakan salah satu metode yang dapat digunakan. Dengan memakai metode tersebut maka pengusaha dapat mengetahui berapa biaya, dan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan sebuah profit atau keuntungan, dan dititik mana atau seberapa banyak usaha tersebut menjual produknya tersebut untuk mencapai titik impas.

Menurut Ari Purwanti, Analisis *Cost Volume Profit* adalah alat analisis yang membantu manajer dalam mengambil Keputusan bisnis terkait volume produksi, penjualan, biaya, dan laba perusahaan.<sup>14</sup> Menurut Dr. Lina, SE., M.Si, tujuan dari menganalisis CVP adalah untuk ,mengestimasi bagaimana perubahan ketiga factor, yaitu biaya, volume penjualan, dan harga jual mempengaruhi laba yang dicapai oleh perusahaan.<sup>15</sup> Analisis CVP yang sering disebut sebagai *cost, volume, profit analysis* adalah alat yang sangat berguna dan menguntungkan bagi pengusaha atau manajer Perusahaan untuk melakukan suatu

---

<sup>14</sup> Ari Purwati, , (Jakarta Selatan: Penerbit Salemba Humanika, 2023) hal 204

<sup>15</sup> Dr. Lina, SE., M.Si., Ak., CA., CSRS., CSRA, Akuntansi Manajemen. (Pekalongan: Penerbit NEM-Anggota IKAPI, 2024) Hal 13.

perencanaan bisnis, seperti contoh dalam perencanaan pendapatan / laba dalam periode tertentu, dan bagaimana volume, biaya, dan laba saling berkaitan satu sama lain. Analisis ini menyajikan atau memaparkan suatu informasi kepada pihak manajemen atau pengelola usaha mengenai dampak perubahan dalam biaya, volume terhadap laba yang akan dihasilkan Perusahaan:

Analisis CVP menggunakan asumsi bahwa biaya berperilaku linear terhadap kenaikan produksi, dan bauran penjualan (*Sales mix*) adalah konstan. Namun, asumsi yang mendasari CVP tersebut sering kali tidak sejalan dengan penerapannya pada perusahaan. Baiq Nurul Aini dalam penelitiannya menyoroti bahwa pada perusahaan multiproduk, fluktuasi *sales mix* yang tidak stabil dapat menyebabkan permasalahan dan ketidakakuratan dalam perencanaan laba menggunakan analisis CVP.<sup>16</sup> Sehingga penerapannya dalam PT RV Eternel Indotrading yang memproduksi beberapa produk dengan pasar ekspor yang dinamis, penerapan CVP perlu untuk dilakukan uji terkait dengan relevansi dan perubahannya terhadap pasar yang nantinya akan berpengaruh pada perolehan laba perusahaan.

Menurut perspektif islam perencanaan laba merupakan sesuatu hal yang harus diperhatikan oleh Perusahaan. Pengambilan keuntungan sejalan dengan kemampuan Perusahaan serta tujuan dalam pengembangan untuk tahun yang akan datang. Laba yang diharapkan Perusahaan juga harus selaras dengan modal yang dikeluarkan sebagai bagian dari pengembangan Perusahaan yang membutuhkan modal yang besar tentunya pengambilan laba juga harus disesuaikan supaya Perusahaan mendapatkan keuntungan dan tidak mengalami kerugian.

Sehingga penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada UMKM tersebut, dengan mengangkat judul **“PERENCANAAN LABA DENGAN PENDEKATAN COST**

---

<sup>16</sup> Baiq Nurul Aini, “Penerapan analisis cost volume profit (CVP) pada usaha mikro kecil menengah (UMKM) (Studi kasus pada pabrik roti tawar bandung)”. (Politeknik negeri bali. 2022).

## **VOLUME PROFIT UNTUK MENINGKATKAN KEUNTUNGAN UMKM (STUDI PADA PT. RV ETERNAL INDOTRADING)“.**

### **B. Rumusan Masalah**

Berdasarkan dengan latar belakang diatas maka dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Bagaimana perencanaan laba dengan pendekatan *Cost Volume Profit* pada PT. RV Eternal Indotrading?
2. Bagaimana perencanaan laba dengan pendekatan *Cost Volume Profit* untuk meningkatkan keuntungan pada PT. RV Eternal Indotrading?

### **C. Tujuan Penelitian**

- 1 Untuk menganalisis penerapan perencanaan laba dengan pendekatan *Cost Volume Profit* pada PT. RV Eternal Indotrading
- 2 Untuk menganalisis penerapan perencanaan laba dengan pendekatan *Cost Volume Profit* untuk meningkatkan keuntungan pada PT. RV Eternal Indotrading

### **D. Manfaat Penelitian**

Diharapkan penelitian ini dapat bermanfaat untuk berbagai pihak yaitu:

#### **1 Secara teoritis**

Melalui penelitian ini diharapkan dapat menjelaskan mengenai pentingnya melakukan perencanaan dalam bisnis. Dapat menjelaskan pula peran analisis CVP dalam mempermudah pihak manajemen Perusahaan / pemilik usaha PT. RV Eternal Indotrading dalam melakukan perencanaan laba untuk bisnis yang dijalani tersebut. Selain itu, dapat memperluas pengetahuan seputar akuntansi manajemen dan biaya.

#### **2 Secara Praktis**

- a. Bagi pihak akademi

Harapannya penelitian ini dapat menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya, dan menambah referensi untuk perpustakaan UIN SYEKH WASIL Kediri, serta sebagai bahan penelitian khususnya bagi prodi akuntansi syari'ah.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi sebuah masukan, dan rekomendasi kepada pihak Perusahaan atau pemilik PT. RV Eternal Indotrading terkait perencanaan bisnis untuk mengoptimalkan perolehan laba Perusahaan.

c. Bagi peneliti

Dengan adanya penelitian ini diharapkan sebagai sarana untuk menambah wawasan dan pengetahuan terkait Akuntansi Manajemen, dan biaya, sekaligus untuk memperoleh gelar sarjana.

E. Penelitian Terdahulu

*1. Analisis Cost-Volume-Profit (CVP) Untuk Perencanaan Laba Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Kasa Nyamuk Bima Periode 2022 Oleh Adam Maulana (2023), Mahasiswa Universitas Pakuan Bogor.*

Penelitian ini berfokus pada analisis *Cost-Volume-Profit (CVP)* sebagai alat bantu untuk perencanaan laba pada UMKM Kasa Nyamuk Bima periode 2022. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif deskriptif dengan Teknik analisis dengan mengidentifikasi penjualan dan biaya, analisis laba. Pada penelitian ini memiliki persamaan yaitu menggunakan analisis CVP sebagai alat bantu dalam perencanaan laba pada UMKM. Serta, perbedaannya terletak pada jenis objek yang diteliti. Pada penelitian ini meneliti terkait dengan barang yang berguna untuk mematikan nyamuk, sedangkan objek yang akan diteriti oleh penulis terkait dengan produk home appliance Dan jenis barang yang akan diteliti memiliki jumlah yang berbeda.

2. *Penerapan Analisis Cost Volume Profit (CVP) Pada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) (Studi Kasus Pada Pabrik Roti Tawar Bandung)* Oleh Baiq Nurul Aini (2022), Mahasiswi Politeknik Negeri Bali.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis target penjualan yang mencapai titik impas (*break even*), target penjualan yang memungkinkan peningkatan laba sebesar 23% dibandingkan tahun sebelumnya, serta margin of safety penjualan pada tahun 2022 di Pabrik Roti Tawar Bandung. Penelitian ini memiliki kesamaan pada penggunaan CVP sebagai alat bantu analisis laba penjualan pada UMKM, serta jumlah / variasi barang yang akan diteliti sama lebih dari 1 jenis barang. Sedangkan perbedaan terletak pada jenis objek yang diteliti, yaitu pada penelitian sebelumnya meneliti pada bidang makanan yaitu roti tawar, sedangkan pada penelitian ini meneliti terkait dengan produk home appliance.

3. *Penerapan Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Faroj Store Di Kabupaten Bogor*, Oleh Hani Nooryani (2022), Mahasiswi Universitas Pakuan Bogor.

Penggunaan analisis *Cost Volume Profit* memungkinkan perusahaan untuk merencanakan dan memproyeksikan laba produksi serta mengevaluasi kinerja bisnis berdasarkan contribution margin, break even point, dan margin of safety. Dengan memanfaatkan metode ini, UMKM Faroj Store dapat memantau keuntungan dan kerugian, merealisasikan target laba yang telah ditetapkan, dan menjadikannya sebagai motivasi untuk mencapai target laba. Selain itu, hasil analisis ini dapat menjadi pedoman bagi pemilik UMKM dalam merumuskan kebijakan perusahaan. Kesamaan dalam penelitian tersebut adalah menggunakan analisis CVP sebagai alat bantu dalam perencanaan laba Perusahaan, perbedaannya terletak pada objek yang diteliti, pada

penelitian sebelumnya usaha yang bergerak pada produksi Sepatu anak, sedangkan pada objek yang diteliti adalah usaha yang bergerak pada produksi Home Appliance.

4. *ANALISIS BREAK EVENT POINT DAN BATAS KEAMANAN (MARGIN OF SAFETY) DALAM PERENCANAAN LABA (Studi Kasus Pada PT Betonjaya Manunggal, Tbk.)*. Oleh Muhammad Zaki Al Ayyubi (2020), Mahasiswa UIN SYEKH WASIL Kediri.

Tujuan penelitian ini adalah mengeksplorasi penerapan analisis break even point di PT. Betonjaya Manunggal selama 2014 hingga 2018, sekaligus mengevaluasi penerapan margin of safety guna merancang perencanaan laba untuk tahun 2019. Penelitian ini memanfaatkan pendekatan kuantitatif nonstatistik dengan menggunakan data sekunder yang bersumber dari laporan keuangan PT. Betonjaya Manunggal periode 2014–2018. Dalam penelitian tersebut terdapat kesamaan pada jenis analisis yang Dimana dalam CVP menggunakan BEP dan MOS sebagai alat untuk membantu perencanaan laba usaha. Perbedaannya terletak pada objek yang diteliti.

5. *PENERAPAN ANALISIS BIAYA VOLUME LABA DALAM PERENCANAAN LABA HOME INDUSTRI (STUDI PADA INDUSTRI TAHU TAKWA POPULER DI KELURAHAN TINALAN GANG IV KOTA KEDIRI)* Oleh Nurkhasanah (2024), Mahasiswa UIN SYEKH WASIL Kediri

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisis penerapan biaya volume laba pada tahu takwa populer kelurahan tinalan gang IV Kota Kediri. Terdapat kesamaan dalam metode analisis yang digunakan dalam perencanaan laba, yaitu menggunakan analisis Biaya Volume Laba, Dimana analisis ini sangat membantu dalam melihat hubungan dan pengaruh biaya produksi, dan penjualan terhadap laba, serta dapat melakukan perencanaan target laba pada periode yang akan datang. Perbedaan pada penelitian ini terletak pada objek yang diteliti, yaitu pada penelitian terdahulu menggunakan objek tahu

takwa atau produksi makanan, sedangkan penelitian ini menggunakan objek produksi home appliance.