

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perekonomian Indonesia saat ini menghadapi perubahan dan penyesuaian beragam akibat pengaruh globalisasi, perkembangan teknologi, ekonomi dan pasca pandemi Covid-19. Keberadaan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi tumpuan bagi penciptaan lapangan kerja, distribusi pendapatan, serta penguatan struktur perekonomian yang tercermin dari kontribusi UMKM yang mencapai lebih dari 60% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Nasional serta kemampuannya dalam menyerap hampir 97% tenaga kerja di Indonesia (Kemenko Perekonomian, 2025).

Sektor pertanian merupakan salah satu pilar utama dalam pembangunan nasional karena perannya yang langsung berkaitan dengan penyediaan kebutuhan pangan masyarakat. Pengelolaan dan pemanfaatan hasil produksi pertanian menjadi aspek strategis yang harus diperhatikan, terutama untuk memastikan ketersediaan dan keberlanjutan komoditas pangan sebagai penopang ketahanan pangan nasional. Perkembangan usaha budidaya jamur tiram merupakan salah satu bentuk usaha agribisnis yang berkembang pesat di Indonesia (Maisyura et al., 2023). Salah satunya budidaya jamur tiram yang juga berkembang di Kabupaten Kuningan, Jawa Barat. Dilihat dari kondisi geografis, Kabupaten Kuningan memiliki suhu yang sejuk dengan kelembapan yang baik sehingga cocok untuk budidaya jamur tiram. Usaha budidaya jamur tiram dapat meningkatkan pendapatan dan mendatangkan keuntungan sebagai bentuk pemanfaatan lahan sisa dan limbah kayu yang ada. Selain memiliki nilai gizi yang tinggi, jamur tiram juga memiliki potensial di pasaran, seperti untuk konsumsi bidang kuliner (Maliki, 2021). Disisi lain, menjalankan usaha budidaya jamur tiram tidak membutuhkan lahan yang luas, masa panen yang singkat, dan bibitnya mudah diperoleh dengan harga terjangkau (Triono, 2022).

Gambar 1. 1 Rata-rata Biaya Makanan per Orang per Bulan Berdasarkan Kategori Komoditas di Kabupaten Kuningan (Rupiah) tahun 2024

Pengeluaran Makanan Per Kapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas di Kabupaten Kuningan	Rata-rata Pengeluaran Makanan per Kapita Sebulan Menurut Kelompok Komoditas Di Kabupaten Kuningan (Rupiah)
	2024
Padi-padian	84.291
Umbi-umbian	5.809
Ikan/udang/cumi/kerang	22.077
Daging	32.427
Telur dan susu	33.785
Sayur-sayuran	42.765
Kacang-kacangan	19.005
Buah-buahan	27.411
Minyak dan kelapa	14.071
Bahan minuman	20.673
Bumbu-bumbuan	13.726
Konsumsi lainnya	13.662
Makanan dan minuman jadi	201.539
Rokok	96.469
Jumlah makanan	627.711

Keterangan Data :
Sumber : Badan Pusat Statistik, Survei Sosial Ekonomi Nasional (Susenas)

(Sumber : <https://kuningankab.bps.go.id>)

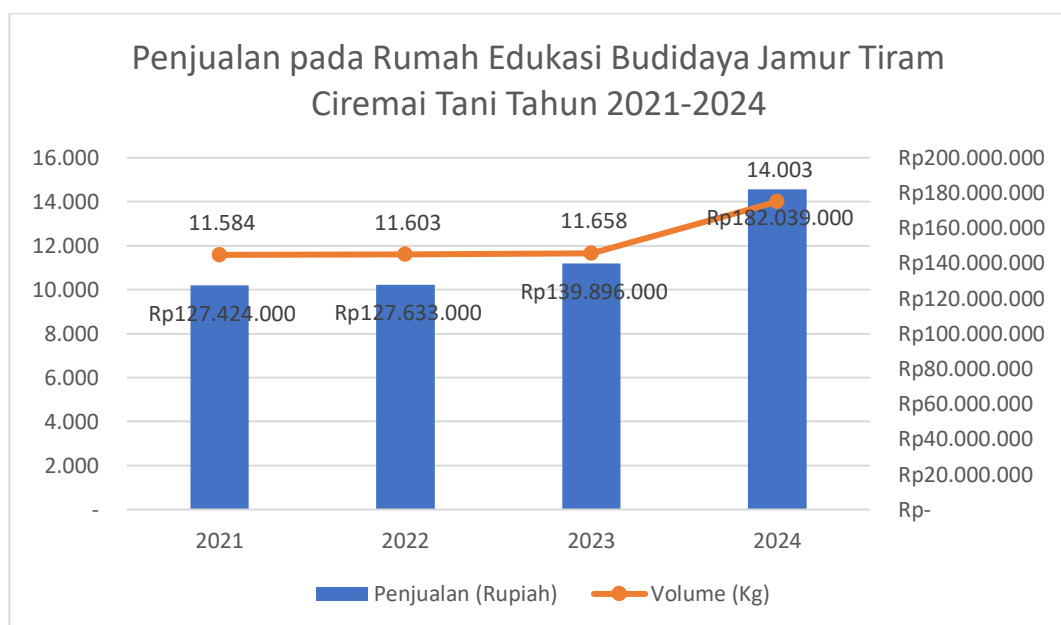
Dilihat dari informasi BPS (Badan Pusat Statistik) Kabupaten Kuningan tahun 2024 pada Gambar 1.1 di atas tercatat bahwa konsumsi gizi rata-rata per kapita sebulan untuk perorangan dalam kelompok sayur-sayuran mencapai Rp42.765 per bulan. Nilai tersebut menggambarkan pola konsumsi masyarakat Kuningan yang tinggi terhadap bahan pangan segar atau sayuran dari jumlah penduduk yang tercatat sebanyak 1.225.493 jiwa pada pertengahan tahun 2025. Angka ini menunjukkan bahwa pemanfaatan sayur-sayuran secara umum, termasuk jamur tiram menjadi bagian penting dari pengeluaran rumah tangga.

Berdasarkan data bersumber dari data Dinas Pemuda, Olahraga dan Pariwisata Kabupaten Kuningan tahun 2024, tercatat sebanyak 89 rumah makan/restoran yang tersebar di berbagai kecamatan di Kabupaten Kuningan. Data ini menunjukkan adanya kegiatan perekonomian sektor kuliner yang dapat menjadi salah satu potensi pasar bagi jamur tiram. Hal ini membuka peluang yang sangat besar bagi pelaku usaha untuk mengembangkan usaha budidaya jamur tiram mengingat permintaan pasar yang selalu ada.

Potensi pasar yang ada menunjukkan bahwa usaha budidaya jamur tiram

memiliki peluang untuk dikembangkan. Namun, peluang tersebut perlu diimbangi dengan pengelolaan usaha yang baik agar peningkatan produksi tidak menimbulkan risiko kerugian. Oleh sebab itu, pelaku usaha perlu mengawasi terkait volume produksi, biaya produksi, dan hasil penjualan, untuk menggambarkan kondisi usaha.

Gambar 1. 2 Penjualan Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani Tahun 2021-2024



(Sumber : Data diolah 2025)

Berdasarkan data penjualan pada Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani selama periode 2021 hingga 2024 seperti pada Gambar 1.2 bahwa usaha mengalami perkembangan yang ditandai dengan peningkatan nilai penjualan dan volume penjualan dari tahun ke tahun. Pada tahun 2021, volume penjualan tercatat sebesar 11.584 kg dengan nilai penjualan sebesar Rp127.424.000 pada harga Rp11.000 per-kilogram. Data tersebut menggambarkan kondisi usaha dengan tingkat produksi dan penjualan pasca Pandemi Covid-19. Sama halnya pada tahun 2022, volume penjualan mengalami peningkatan meskipun tidak signifikan, yaitu menjadi 11.603 kg dengan nilai penjualan sebesar Rp127.633.000 dengan harga yang masih sama Rp11.000. Meskipun harga jual tidak berubah untuk menjaga kestabilan pembeli pasca

pandemi Covid-19. Selanjutnya, pada tahun 2023 volume penjualan kembali mengalami peningkatan menjadi 11.658 kg dengan nilai penjualan juga meningkat menjadi Rp139.896.000. Kondisi ini menunjukkan bahwa pertumbuhan penjualan berlangsung secara bertahap dan konsisten, hal ini disebabkan karena naiknya harga jual menjadi Rp12.000 per-kilogram dengan tetap menjaga stabilitas dan keinginan pasar.

Peningkatan yang paling signifikan terjadi pada tahun 2024, karena pada tahun ini volume penjualan meningkat cukup besar menjadi 14.003 kg, yang diikuti dengan lonjakan nilai penjualan hingga mencapai Rp182.039.000. Kenaikan volume penjualan tersebut sejalan dengan peningkatan kapasitas produksi usaha, yang sebelumnya berada pada kisaran 40.000 baglog dan meningkat menjadi 45.000 baglog pada tahun 2024. Harga jual pada tahun ini naik menjadi Rp13.000 perkilogram nya. Setelah mengetahui penjualan yang terjadi pada Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani, berikut ini Biaya yang dikeluarkan untuk usaha.

Gambar 1. 3 Biaya pada Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani Tahun 2021-2024



(Sumber : Data diolah 2025)

Berdasarkan data biaya produksi pada Gambar 1.3, selama periode 2021 hingga 2024, dapat dilihat bahwa biaya operasional menunjukkan kecenderungan meningkat dari tahun ke tahun. Pada tahun 2021, total biaya operasional tercatat sebesar Rp79.347.000. Seterusnya, pada tahun 2022 biaya meningkat menjadi Rp84.062.000, kemudian kembali mengalami kenaikan pada tahun 2023 sebesar Rp91.282.000. Peningkatan biaya operasional yang paling besar terjadi pada tahun 2024, di mana total biaya produksi mencapai Rp105.084.500. Kenaikan biaya dari tahun ke tahun mencerminkan adanya penyesuaian terhadap berbagai komponen biaya produksi, baik yang berkaitan dengan penggunaan bahan baku, tenaga kerja, maupun biaya operasional lainnya. Selama periode 2021 hingga 2023, volume produksi berada pada kisaran sekitar 40.000 baglog per tahun. Pada tahun 2024, volume produksi mengalami peningkatan menjadi sekitar 45.000 baglog per tahun. Peningkatan volume produksi tersebut berhubungan langsung pada meningkatnya kebutuhan bahan baku dan sarana produksi, yang pada akhirnya turut mendorong kenaikan total biaya produksi. Hal ini sejalan dengan Sari & Munandar (2022) yang memaparkan bahwa semakin besar aktivitas produksi yang dilakukan, maka semakin besar pula biaya yang harus dikeluarkan oleh suatu usaha.

Meskipun total biaya produksi mengalami peningkatan, data pada Gambar 1.3 tersebut belum memberikan gambaran mengenai tingkat efisiensi biaya yang dicapai oleh usaha. Sampai saat ini belum diketahui secara pasti bagaimana perubahan biaya produksi tersebut memengaruhi biaya per unit produk, serta apakah peningkatan volume produksi mampu menekan biaya per unit atau justru meningkatkan beban biaya usaha.

Kondisi peningkatan biaya produksi yang terjadi dari tahun ke tahun menunjukkan bahwa pada Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani yang berada di Kabupaten Kuningan menghadapi permasalahan biaya yang perlu dikelola secara cermat. Dilihat dari sisi manajemen usaha, informasi mengenai besarnya total biaya produksi saja belum cukup untuk digunakan sebagai dasar pengambilan keputusan. Pelaku usaha perlu memahami bagaimana biaya tersebut terbentuk dan bagaimana perubahan aktivitas produksi

memengaruhi besarnya biaya yang dikeluarkan. Manajemen yang efektif memungkinkan suatu usaha untuk memaksimalkan sumber daya, memodifikasi strategi bisnis sesuai tren pasar, dan memastikan kelangsungan untuk jangka pendek maupun jangka panjang usaha. Pelaku usaha jamur tiram dalam menjalankan bisnisnya dituntut untuk mampu mengatur biaya produksi, kualitas hasil panen dan merencanakan kapasitas produksi yang harus dijual agar tidak mengalami kerugian.

Dengan adanya masalah tersebut diperlukannya pengembangan usaha terkait perencanaan, perhitungan keuntungan, analisis titik impas, dan prosedur biaya yang tepat. Tanpa prosedur yang jelas, suatu usaha dapat berjalan tetapi tidak memberikan keuntungan yang maksimal. Pada era industri modern ini, setiap usaha harus memiliki daya saing yang kuat untuk mempertahankan posisinya di pasar. Sama halnya pada Rumah Edukasi dan Budidaya Jamur Tiram yang harus menghasilkan produk premium dengan harga yang kompetitif. Tujuan usaha adalah untuk mencapai margin keuntungan yang maksimal.

Dalam setiap usaha tentunya memiliki tujuan yaitu agar usahanya berkelanjutan maka diperlukannya perencanaan. Perencanaan juga mengandung bagian dalam keberhasilan masa yang akan datang pada suatu bisnis dalam mencapai tujuan perusahaan, khususnya rencana penjualan dan kelola atau rencana laba (Triana et al., 2020). Pengelolaan yang baik mampu mengatur aktivitas bisnis dan membantu dalam meramalkan situasi usaha mikro, kecil, dan menengah di masa depan berdasarkan potensi keuntungan yang akan diperoleh dalam jangka waktu tertentu (Rahmi et al., 2023). Perencanaan laba menjadi penting dalam pengelolaan usaha terutama memperkirakan target keuntungan, menetapkan strategi harga yang tepat, dan mengendalikan biaya secara lebih efektif. Memastikan pendekatan perencanaan laba yang efektif dalam bisnis bergantung pada tiga elemen utama di antaranya kuantitas produksi, harga penjualan, dan biaya (Sultoni et al., 2024).

Selanjutnya dengan banyaknya kompetitor, pelaku usaha harus memiliki kemampuan manajemen yang baik. Komponen manajemen yang sering diabaikan adalah evaluasi biaya dan penjualan. Kurangnya pemahaman yang

kuat tentang biaya tetap dan variabel, serta volume penjualan dapat menyebabkan kesalahan perhitungan. Misalnya, pelaku usaha tidak dapat memperkirakan ambang batas impas, dan secara tidak sengaja memberi harga produk mereka terlalu rendah, yang pada akhirnya dapat menyebabkan kerugian finansial.

Dalam manajemen bisnis, pemahaman mengenai hubungan antara biaya dan laba merupakan salah satu sudut pandang penting dalam pengambilan keputusan bisnis (Hidayat et al., 2025). Beberapa masalah umum yang sering muncul adalah kurangnya kejelasan mengenai biaya, kebimbangan ketika menentukan harga jual dengan cermat, dan ketidakpastian mengenai tingkat produksi yang dibutuhkan untuk menghindari kerugian finansial.

Dari permasalahan di atas, *Cost Volume Profit* (CVP) dapat mempermudah dalam merencanakan laba, mengidentifikasi titik impas dan keterkaitan hubungan antara biaya, volume dan laba pada suatu usaha. Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) membantu pelaku bisnis untuk menentukan titik impas, dan proyeksi laba berdasarkan berbagai skenario volume penjualan dan biaya (Firyal, 2024). *Cost Volume Profit* (CVP) dapat menjadi teknik dalam menyusun strategi laba, pemantauan, dan membuat pilihan keputusan dalam operasi bisnis untuk mencapai laba yang ditargetkan dan mengelola perubahan yang mungkin timbul dalam volume penjualan dan biaya yang dikeluarkan (Mustika Charismawati et al., 2023). Oleh karena itu, analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dapat menjadi alat dalam menciptakan strategi yang lebih baik dan berbasis data. Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) ini menjadi sebuah alat bantu perencanaan laba yang sangat baik untuk membantu para pelaku usaha dalam mengambil keputusan agar dapat mengoptimalkan laba usahanya (Hesti et al., 2024).

Berdasarkan Penelitian sebelumnya oleh Aulia (2020) terkait Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) pada Tanjak Kreasi Gonggong Code Tanjung Pinang ditemukan bahwa ada hubungan antara *Cost Volume Profit* (CVP) dan kondisi usaha. Di semester kedua terjadi penurunan keuntungan meskipun penjualannya bertambah. Hal ini disebabkan oleh keputusan manajemen untuk merekrut lebih

banyak karyawan pada semester kedua, yang menyebabkan biaya yang dikeluarkan meningkat. Peningkatan dalam penjualan tidak sejalan dengan kenaikan biaya yang ditanggung oleh manajemen. Akibatnya, laba pada semester kedua mengalami penurunan.

Penelitian terdahulu dilakukan oleh Maulana (2023) terkait Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) pada UMKM Kasa Nyamuk Bima untuk periode 2022. Disimpulkan bahwa UMKM Kasa Nyamuk Bima telah berhasil menutupi semua biaya tetap yang dikeluarkan dan juga menghasilkan keuntungan. Dengan menerapkan Analisis *Cost Volume Profit* (CVP), mereka dapat merencanakan laba untuk tahun 2023. Untuk mencapai kenaikan laba sebesar 10% yang diinginkan, UMKM Kasa Nyamuk Bima perlu meningkatkan volume penjualannya. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target adalah 6.069 unit, sedangkan untuk mencapai target penjualan dalam nilai uang (Rp) diperlukan total sebesar Rp408.114.000.

Penelitian lain dilakukan oleh Anisa (2024) dengan judul “*Analisis Perencanaan Laba Menggunakan Metode Cost-Volume-Profit (CVP) Berdasarkan Perspektif Islam Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan*” dengan menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif yang menyimpulkan bahwa perencanaan laba dengan metode *Cost Volume Profit* (CVP) yang diterapkan oleh UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam pada periode tahun 2023 dapat membantu memproyeksikan target laba tahun berikutnya sehingga dapat diestimasi dengan perencanaan laba berdasarkan perspektif Islam pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam yang sudah sesuai berdasarkan Islam yaitu halal, tidak menimbun, tidak menimbulkan bahaya, dan tidak menipu.

Penelitian oleh Waradi et al., (2025) terkait *Analisis Cost Volume Profit* (CVP) pada CV. Martini Putra Jaya menjelaskan bahwa Hasil analisis *Cost Volume Profit* (CVP) yang dilakukan tidak hanya memberikan angka, tetapi juga memberikan gambaran tentang langkah-langkah yang dapat diambil oleh manajemen CV. Martini Putra Jaya dalam merencanakan laba dan mengelola pengeluaran. Dari hasil perhitungan *Cost Volume Profit* (CVP), diperoleh

informasi bahwa untuk mencapai target laba yang ditetapkan, yaitu peningkatan laba 5% dengan fokus pada penjualan Mesin Sojet, perusahaan harus mencapai target penjualan sebesar Rp 579.922.745,39 pada tahun 2022. Untuk itu, perusahaan perlu menjual 27 unit. Sementara itu, untuk tahun 2023, perusahaan harus mencapai target penjualan sebesar Rp 228.497.894,29 dengan total penjualan unit sebanyak 11 unit. Dengan informasi ini, manajemen dapat menentukan langkah yang tepat untuk setiap produk sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai..

Dari perbedaan beberapa penelitian di atas cenderung diteliti pada satu periode tertentu dan difokuskan pada perhitungan serta perencanaan laba pada satu tahun pengamatan pada tempat dan sektor usaha berbeda. Penelitian sebelumnya belum banyak membahas perubahan biaya, volume produksi, dan pendapatan usaha dalam jangka waktu atau periode yang lebih panjang.

Seiring dengan perkembangan usaha dan meningkatnya perubahan biaya serta volume produksi, upaya optimalisasi laba pada usaha dibidang agribisnis khususnya budidaya jamur tiram menjadi isu yang relevan untuk dikaji secara lebih mendalam. Perubahan volume produksi dan biaya yang terjadi dari waktu ke waktu mengharuskan adanya dasar perhitungan yang jelas agar keputusan usaha tidak hanya didasarkan pada perkiraan. Penelitian ini berbeda dari penelitian sebelumnya karena dilakukan pada sektor agribisnis yaitu budidaya jamur tiram dengan karakteristik usaha skala kecil serta pada wilayah dan 4 periode tahun yang diamati. Selain itu, penelitian ini memanfaatkan pendekatan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai alat untuk menganalisis hubungan antara biaya, volume, dan laba, serta memproyeksikan target laba usaha pada periode berikutnya sebagai dasar perencanaan dan pengambilan keputusan usaha.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui biaya-biaya yang dikeluarkan dalam usaha budidaya jamur tiram dan mengevaluasi peningkatan keuntungan pada sektor ini melalui penerapan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dan strategi perencanaan laba yang tepat.

Secara teoritis, diharapkan bahwa penelitian ini akan menambah wawasan dan pengetahuan, khususnya tentang manajemen UMKM dalam usaha budidaya jamur tiram. Selain itu, penelitian ini dapat meningkatkan penelitian terkait penggunaan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dalam lingkungan usaha kecil serta untuk mengoptimalkan laba. Penelitian ini pada dasarnya dapat digunakan sebagai referensi bagi bisnis budidaya jamur tiram, UMKM, dan pihak lain yang membutuhkan untuk mengembangkan teknik manajemen perdagangan yang lebih ekonomis, efisien, dan kompetitif.

Berdasarkan isu yang sedang berkembang, latar belakang dan penelitian terdahulu yang telah dipaparkan, penelitian terkait penerapan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) terutama pada sektor agribisnis khususnya pada usaha budidaya jamur tiram masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini mengisi celah penelitian dan kebaruan atau *Novelty* dengan melakukan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) berdasarkan data usaha selama empat tahun berturut-turut pada Usaha Budidaya Jamur Tiram, sehingga diharapkan mampu memberikan gambaran yang lebih terstruktur untuk mendukung perencanaan laba yang lebih realistis untuk periode berikutnya. Oleh sebab itu peneliti tertarik dan bermaksud untuk melakukan penelitian dengan judul ***“Analisis Cost Volume Profit (CVP) Periode 2021-2024 Pada Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani Kabupaten Kuningan”***

B. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah yang terjadi di lapangan yaitu kurangnya pemahaman pelaku usaha dalam perencanaan laba usahanya, hal tersebut karena belum memahami secara rinci tentang pemisahan atau klasifikasi biaya. Kemudian biaya dan volume jualan yang berubah sehingga diperlukan perhitungan secara sistematis yang berguna bagi perhitungan target laba yang ingin dicapai di tahun berikutnya. Atas dasar tersebut, identifikasi masalah yang penulis temukan yaitu:

1. Pelaku usaha Rumah Edukasi dan Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani belum memahami terkait pengelompokan biaya-biaya dalam usahanya.

Biaya tetap dan biaya variabel belum dipisahkan secara jelas sehingga berdampak pada perhitungan operasionalnya dan belum optimal.

2. Usaha belum memiliki gambaran umum minimal penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Perhitungan terkait biaya dan volume dan laba yang ingin dicapai pada Rumah Edukasi dan Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani belum optimal.
3. Belum adanya analisis sistematis terstruktur yang mengaitkan biaya, volume produksi, dan laba sehingga usaha berisiko menghadapi ketidaksesuaian antara target laba yang diharapkan dengan kondisi biaya dan kapasitas produksi yang dimiliki. Penentuan target laba dan keputusan produksi masih dilakukan berdasarkan pengalaman dan perkiraan.

C. Batasan Masalah

Batasan masalah merupakan penetapan ruang lingkup kajian yang dimaksudkan untuk mempersempit permasalahan yang terlalu luas sehingga penelitian dapat dilaksanakan secara lebih terarah dan fokus (Ikhlās et al., 2023).

Pada penelitian ini, penulis membatasi masalah sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya dilakukan pada satu unit usaha budidaya jamur tiram di Kabupaten Kuningan sebagai studi kasus.
2. Perhitungan perencanaan laba target laba yang disajikan dalam penelitian ini bersumber dari hasil Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) yang didukung dengan kajian literatur akuntansi manajemen.
3. Penelitian ini tidak mengkaji aspek pemasaran seperti promosi, ataupun strategi pemasaran lainnya.

D. Rumusan Masalah

Perumusan masalah merupakan tahapan awal dalam penelitian yang mencakup pengidentifikasian, penentuan, dan perumusan masalah yang akan dikaji, dengan menitikberatkan pada fenomena atau isu yang relevan untuk diteliti (Nirmala et al., 2021). Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah yang telah dipaparkan, maka penelitian ini memerlukan perumusan masalah

yang jelas agar tujuan penelitian dapat dicapai secara tepat, karena hal itu rumusan masalah pada penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana struktur biaya (biaya tetap dan biaya variabel) serta tingkat penjualan pada Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani Kabupaten Kuningan selama periode 2021–2024?
2. Bagaimana hasil analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dalam menentukan *Contribution Margin* (CM), *Break Even Point* (BEP), dan *Margin of Safety* (MoS) selama periode 2021–2024?
3. Bagaimana pemanfaatan hasil analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai dasar perencanaan laba dan pengambilan keputusan manajerial?

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah harapan dari peneliti untuk menemukan hasil jawaban dari rumusan masalah yang telah dibuat (Syahroni, 2022). Maka dari itu, berikut tujuan penelitian ini, yaitu:

- a. Untuk mengklasifikasikan struktur biaya (biaya tetap dan biaya variabel) pada Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani Kabupaten Kuningan selama periode 2021–2024.
- b. Untuk menganalisis penggunaan *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai alat perencanaan laba dalam menentukan *Contribution Margin*, *Break Even Point* (BEP), dan *Margin of Safety* (MoS) pada Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani Kabupaten Kuningan selama periode 2021–2024
- c. Untuk dasar perencanaan laba dan keputusan manajerial terkait target laba dengan memanfaatkan hasil analisis *Cost Volume Profit* (CVP) yang tepat untuk mengoptimalkan keuntungan pada Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani Kabupaten Kuningan

2. Manfaat Penelitian

Diharapkan bahwa dalam penelitian ini mampu memberikan manfaat, baik bagi penulis, pelaku usaha, akademisi dan pihak lainnya. Manfaatnya adalah sebagai berikut:

a. Manfaat Teoritis

Dengan berfokus pada penggunaan analisis *Cost Volume Profit* (CVP), penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk memberikan informasi berharga kepada berbagai pihak terutama manajemen dan perencanaan laba yang dapat digunakan dalam usaha skala kecil dan menengah seperti pada usaha budidaya jamur tiram. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan wawasan berharga dan memperdalam pemahaman di bidang akuntansi manajemen bagaimana pendekatan *Cost Volume Profit* (CVP) dapat digunakan untuk menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba. Penelitian ini juga dapat berfungsi sebagai sumber daya yang berharga bagi penelitian di masa mendatang yang berfokus pada analisis struktur biaya, Margin Kontribusi atau *Contribution Margin* (CM), Titik Impas atau *Break Even Point* (BEP), dan Margin Keamanan atau *Margin of Safety* (MoS), terutama bagi usaha kecil dan menengah yang beroperasi di sektor agribisnis.

b. Manfaat Praktis

1) Bagi Penulis

Bagi peneliti sendiri, penelitian ini menjadi pengalaman serta pendalaman yang bermanfaat dalam menerapkan teori akuntansi yang berkaitan dengan manajerial dan menambah wawasan mengenai solusi yang dihadirkan dalam penelitian ini yaitu melalui Analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dalam pengoptimalan laba.

2) Bagi Pelaku Usaha

Sebagai sumber informasi untuk Pelaku Usaha dalam membantu memahami seputar manajerial usaha yang telah diukur secara terstruktur yang mencakup biaya yang

dikeluarkan, menghitung titik impas dan strategi yang tepat untuk mencapai target laba.

3) Bagi Akademisi

Sebagai sumber informasi, acuan, referensi atau masukan bagi peneliti selanjutnya terkait topik yang dibahas. Selain itu dapat menjadi sumber pembelajaran mengenai *Cost Volume Profit* (CVP) dalam usaha yang nyata untuk perencanaan laba di masa mendatang.

F. Sistematika Penulisan

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab pertama, peneliti membahas latar belakang dan penjelasan umum tentang tantangan yang dibahas dalam penelitian ini. Bab ini juga memiliki subbab tentang identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta penulisan sistematika penelitian secara terstruktur.

BAB II LANDASAN TEORI

Pada Bab kedua, berisi uraian mengenai dasar teori dalam mengkaji permasalahan penelitian. Selain itu disajikan juga penelitian terdahulu yang relevan sebagai rujukan untuk memperkuat teori. Selain itu, terdapat kerangka penelitian dan penelitian terdahulu yang relevan dengan judul penulis. Landasan teori yang digunakan berdasarkan peninjauan pada *literatur review* yang relevan yang sesuai dengan konteks penelitian ini.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada Bab ini, penulis menjabarkan teknik penelitian yang digunakan, mencakup lokasi penelitian, jenis data, sumber data, dan teknik pengumpulan data. Pada penelitian ini menggunakan metode kuantitatif deskriptif yang didapatkan dari data primer dan data sekunder.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Pada Bab ini menyajikan hasil penelitian yang diperoleh, seperti memuat gambaran singkat Rumah Edukasi Budidaya Jamur Tiram Ciremai Tani, data yang dihasilkan mencakup data penelitian, hasil perhitungan, atau hasil olahan data serta pembahasan mengenai perhitungan atas analisis *Cost*

Volume Profit (CVP) dan perencanaan laba yang bisa diterapkan untuk mengoptimalkan laba.

BAB V PENUTUP

Bab Penutup berisi berupa kesimpulan dan saran. Kesimpulan pada mencakup jawaban atas pertanyaan yang diuraikan dalam rumusan masalah yang kemudian telah dianalisis pada Bab sebelumnya. Saran pada Bab ini yaitu berisi mengenai rekomendasi penulis tentang topik terkait berdasarkan kesimpulan yang diperoleh.

