

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perkembangan perekonomian global saat ini ditandai dengan meningkatnya peran sektor usaha berskala kecil dan menengah dalam mendukung pertumbuhan ekonomi yang berkelanjutan. Berbagai negara menempatkan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) sebagai pilar penting dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi tingkat kemiskinan, serta memperkuat struktur ekonomi nasional. Dibandingkan dengan perusahaan besar, UMKM memiliki fleksibilitas yang lebih tinggi dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis karena struktur organisasi yang sederhana dan kemampuan beradaptasi yang cepat terhadap kebutuhan pasar. Selain itu, UMKM juga berperan sebagai penggerak ekonomi lokal karena mampu memanfaatkan sumber daya setempat dan mendorong pemerataan pembangunan antar wilayah (Sudaryono et al., 2024).

UMKM memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia karena memberikan dampak langsung terhadap kehidupan masyarakat, khususnya kelompok menengah ke bawah, dengan membuka lapangan kerja serta mendorong aktivitas ekonomi masyarakat. Seiring dengan perkembangan dunia usaha, tingkat persaingan antar bisnis juga semakin ketat sehingga pelaku usaha dituntut memiliki perencanaan penjualan yang matang serta kemampuan mengelola biaya secara efisien agar tetap kompetitif. Untuk dapat bertahan di tengah perubahan lingkungan bisnis yang cepat, perusahaan perlu terus berinovasi dan mengembangkan kemampuan dinamis yang mampu meningkatkan kinerja usaha. UMKM yang mampu mengintegrasikan, mengembangkan, dan menyesuaikan kemampuan internal maupun eksternal dengan memanfaatkan sumber daya yang tersedia akan lebih mudah memperoleh keunggulan kompetitif. Oleh karena itu, dalam menghadapi persaingan yang semakin ketat, UMKM perlu menerapkan strategi yang tepat

agar mampu mempertahankan keberlangsungan usahanya (Hanum & Fahriani, 2025).

Namun demikian, dalam perkembangannya UMKM masih menghadapi berbagai tantangan, khususnya dalam pengelolaan keuangan dan perencanaan usaha. Banyak pelaku UMKM yang menjalankan usaha secara tradisional tanpa didukung perencanaan keuangan yang sistematis, sehingga kesulitan dalam menentukan target penjualan, mengendalikan biaya, serta merencanakan laba secara optimal. Padahal, perencanaan laba merupakan salah satu aspek penting dalam menjaga keberlangsungan usaha, karena berkaitan langsung dengan kemampuan usaha dalam bertahan, berkembang, dan menghadapi persaingan bisnis yang semakin ketat (Sholihah & Jailani, 2023).

Di Indonesia, perkembangan UMKM juga menunjukkan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian daerah, termasuk di Kabupaten Cirebon. UMKM menjadi salah satu sektor yang mampu menyerap tenaga kerja serta mendorong pertumbuhan ekonomi lokal. Pemerintah daerah juga terus mendorong penguatan sektor UMKM melalui berbagai program pemberdayaan dan pendampingan usaha agar mampu meningkatkan daya saing dan keberlanjutan usaha, termasuk di Kabupaten Cirebon (Nugroho et al., 2024).

Berdasarkan data dari Kementerian Koperasi dan UKM, kontribusi UMKM terhadap PDB nasional mencapai lebih dari 60% juga menyerap tenaga kerja dalam jumlah yang cukup besar (UKM Republik Indonesia, 2023). Dilansir dari ukmindonesia.id. UMKM adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri. UMKM mampu menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat, sehingga meningkatkan pendapatan juga mengurangi jumlah pengangguran di Indonesia (Nurapni et al., 2023). Di Kabupaten Cirebon sendiri, jumlah UMKM terus meningkat, terutama pada sektor industri makanan. Hal ini menjadi salah satu sektor dominan dan cukup berkontribusi secara signifikan terhadap penyediaan lapangan kerja juga peningkatan pada pendapatan masyarakat (UKM Kabupaten Cirebon, 2024).

Tabel 1.1
Kontribusi UMKM terhadap Perekonomian Nasional

Indikator	Nilai	Sumber
Kontribusi terhadap PDB	± 60,5%	Kemenkop UKM Republik Indonesia (2023)
Penyerapan tenaga kerja	± 97%	Kemenkop UKM Republik Indonesia (2023)

Sumber: Kemenkop UKM Republik Indonesia, 2023

Tabel 1.1 menunjukkan bahwa UMKM berperan signifikan dalam perekonomian nasional dengan kontribusinya terhadap PDB sebesar 60,5%, juga menyerap sekitar 97% tenaga kerja (UKM Republik Indonesia, 2023). Data tersebut memperlihatkan bahwa UMKM tidak hanya menjadi penggerak atas perekonomian ditingkat lokal, tapi juga menjadi penopang utama keberlanjutan ekonomi nasional.

Tabel 1.2
Jumlah UMKM di Kabupaten Cirebon berdasarkan Sektor Usaha

Sektor	Jumlah UMKM	Sumber
Makanan	18.069	Open Data Cirebon (2022)
Perdagangan	10.113	Open Data Cirebon (2022)
Jasa	1.379	Open Data Cirebon (2022)
Lainnya	1.319	Open Data Cirebon (2022)

Sumber: Open Data Kabupaten Cirebon, 2022

Tabel 1.2 menunjukkan jumlah UMKM di Kabupaten Cirebon tahun 2022 berdasarkan sektor usaha. Data tersebut memperlihatkan bahwa UMKM dibidang kuliner menempati posisi penting dalam jumlah UMKM, sehingga bidang ini menjadi salah satu yang dominan di wilayah ini (Open Data Cirebon, 2022). Kondisi ini menunjukkan bahwa UMKM industri kuliner memiliki potensi besar untuk terus berkembang, terutama dalam mendukung

perekonomian daerah. Meskipun secara resmi data terbaru terpublikasi tahun 2022, tapi dilansir dari (UKM Kabupaten Cirebon, 2024) menegaskan bahwa UMKM yang bergerak dibidang kuliner menjadi salah satu fokus utama dalam pengembangan UMKM di masa mendatang. Strategi yang dirancang oleh pemerintah daerah menekankan pentingnya peningkatan dalam kapasitas manajerial juga pengelolaan keuangan bagi para pelaku usaha UMKM agar dapat bersaing secara berkelanjutan.

Salah satu wilayah yang memiliki perkembangan UMKM cukup pesat adalah Kecamatan Plumbon, Kabupaten Cirebon. Wilayah ini dikenal memiliki aktivitas ekonomi masyarakat yang cukup tinggi, khususnya pada sektor usaha kuliner skala mikro dan kecil. Banyak masyarakat yang menjalankan usaha makanan dan minuman sebagai sumber pendapatan utama maupun tambahan. Hal ini menunjukkan bahwa sektor kuliner memiliki potensi besar sebagai penggerak ekonomi lokal sekaligus penyedia lapangan kerja bagi masyarakat sekitar. Dengan jumlah penduduk sebanyak 87.195 jiwa, terdapat 12 desa yang memiliki aktivitas ekonomi yang beragam (BPS, 2024).

Dilansir dari (Cirebonbribin, 2024), Kecamatan Plumbon menjadi lokasi pembinaan oleh Bank Indonesia Cirebon, dimana sekitar 350 UMKM yang menunjukkan potensi pengembangan usaha di wilayah ini yang cukup besar. Beberapa usaha kuliner seperti mie ayam, bakso, nasi goreng, dan yang lainnya menjadi salah satu bentuk usaha mikro yang banyak dijalankan oleh masyarakat karena relatif mudah untuk dijalankan dan memiliki permintaan pasar yang stabil. *Kerupuk Silet* di Desa Kedungsana menjadi contoh nyata keberadaan industri makanan lokal yang berkembang di wilayah Kecamatan Plumbon (Komala & Suharti, 2023). Selain itu, ada juga program pemberdayaan UMKM Kecamatan Plumbon tepatnya di Desa Marikangen, melalui kegiatan *business coaching* dan *appreciative inquiry* (Bustaman, 2022).

Tabel 1.3
Data Demografi Kecamatan Plumbon Tahun 2024

Indikator	Jumlah	Sumber
Jumlah penduduk	87.195 jiwa	BPS (2024)
Jumlah desa	12 desa	BPS (2024)

Sumber: Badan Pusat Statistik Kabupaten Cirebon, 2024

Tabel diatas menunjukkan data demografi di Kecamatan Plumbon, Kabupaten Cirebon yang memiliki 87.195 jiwa penduduk yang tersebar di 12 desa (BPS, 2024). Dengan jumlah penduduk yang besar tersebut memberikan potensi pasar yang luas bagi pelaku usaha UMKM khususnya pada bidang kuliner.

Tabel 1.4
Contoh UMKM dan Program di Kecamatan Plumbon

Jenis Data	Keterangan	Sumber
UMKM binaan BI	± 350 UMKM	Cirebonbribin (2024)
UMKM makanan lokal	Kerupuk Silet (Desa Kedungsana)	(Komala & Suharti, 2023)
Program pemberdayaan	UMKM Marikangen melalui coaching & appreciative inquiry	(Bustaman, 2022)

Sumber: BPS, 2024; Cirebonbribin, 2024; Komala & Suharti, 2023; Bustaman, 2022

Tabel 1.4 menunjukkan salah satu UMKM kuliner di Kecamatan Plumbon yaitu Kerupuk Silet di Desa Kedungsana, serta adanya program pemberdayaan UMKM di Desa Marikangen. Selain itu terdapat juga sekitar 350 UMKM di Kecamatan Plumbon yang pernah mendapatkan pembinaan dari Bank Indonesia Cirebon (Cirebonbribin, 2024). Dengan fakta ini, menunjukkan bahwa Kecamatan Plumbon memiliki fondasi UMKM yang cukup kuat dengan dukungan pembinaan dari beberapa pihak.

Namun demikian, sebagian besar pelaku UMKM kuliner di Kecamatan Plumbon masih menghadapi permasalahan dalam pengelolaan keuangan usaha. Banyak pelaku usaha yang belum melakukan pencatatan keuangan secara sistematis serta belum memiliki perencanaan laba yang jelas. Kondisi tersebut menyebabkan pelaku usaha kesulitan dalam menentukan target penjualan, menghitung biaya secara tepat, serta memperkirakan laba yang dapat diperoleh. Padahal, perencanaan laba sangat penting agar usaha dapat berkembang secara berkelanjutan dan tidak hanya berjalan secara operasional harian (Alfarisi & Bastomi, 2023). Penelitian (Maharany, 2025) menunjukkan bahwa meskipun UMKM memiliki potensi pasar yang besar, tapi kemampuan UMKM dalam menyusun perencanaan laba masih sangat terbatas.

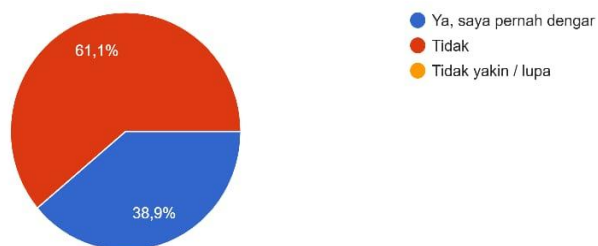
Salah satu alat yang dapat membantu pelaku usaha dalam merencanakan laba adalah analisis *Cost Volume Profit* (CVP). Banyak pelaku usaha yang belum mampu membedakan biaya tetap dan biaya variabel, belum lagi menghitung titik impas (*Break Even Point*). Melalui analisis ini, pelaku usaha akan dapat mengetahui titik impas atau *Break Even Point*, yaitu kondisi dimana total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak mengalami untung ataupun rugi. Selain itu, analisis CVP ini juga akan membantu pelaku usaha dalam menentukan target penjualan yang harus dicapai agar dapat memperoleh laba yang diinginkan (Sholihah & Jailani, 2023). Secara teoritis sendiri, analisis CVP merupakan alat penting dalam akuntansi manajemen yang digunakan dalam membantu perusahaan merencanakan laba melalui pengendalian biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan, dan penentuan titik impas (Garrison et al., 2018).

Di Kecamatan Plumbon, Kabupaten Cirebon, pelaku usaha kuliner semakin banyak bermunculan, dan para pelaku usaha bersaing secara kompetitif. Dalam situasi ini, pelaku UMKM yang tidak mampu mengelola biaya dan merencanakan laba dengan baik akan mengalami kesulitan untuk bertahan. Oleh karena itu, penerapan analisis CVP menjadi alat yang penting guna membantu pelaku UMKM dalam merencanakan strategi yang tepat untuk bersaing di pasar (Nugroho et al., 2024). Kebanyakan pelaku UMKM masih

kesulitan dalam mengakses pelatihan atau konsultasi mengenai manajemen keuangan, termasuk analisis CVP. Dilihat dari penelitian (Fitriawati et al., 2023), menekankan bahwa meskipun banyak program pembinaan untuk UMKM, beberapa aspek teknis seperti perencanaan laba melalui analisis *Cost Volume Profit* (CVP) belum menjadi fokus utama. Oleh karena itu, penelitian ini relevan untuk menganalisis peran *Cost Volume Profit* (CVP) analisis dalam perencanaan laba pada UMKM. Penelitian ini penting untuk mengidentifikasi cara-cara yang dapat membantu pelaku UMKM dalam memanfaatkan analisis CVP meskipun dengan sumber daya yang terbatas.

Berdasarkan kondisi tersebut, peneliti melakukan penyebaran kuesioner awal kepada beberapa UMKM kuliner di Kecamatan Plumbon untuk mengetahui tingkat pemahaman pelaku usaha terhadap konsep perencanaan laba dan analisis CVP.

Apakah Anda pernah mendengar istilah "Analisis Cost Volume Profit (CVP)"?
18 jawaban



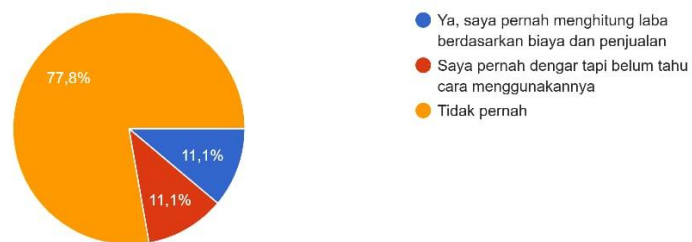
Gambar 1. Tingkat Pengetahuan UMKM Kuliner terhadap istilah CVP di Kecamatan Plumbon

Sumber: Data wawancara, 2025

Hasil survei awal memperlihatkan bahwa sebagian besar pelaku usaha UMKM di Kecamatan Plumbon belum mengenal istilah analisis CVP. Sebanyak 61,1% dari responden mengaku tidak pernah mendengar istilah analisis "*Cost Volume Profit* (CVP)". Sedangkan 38,9% yang lainnya menyatakan pernah mendengar istilah tersebut tapi tidak tahu lebih lanjut. Hal

ini menunjukkan bahwa meskipun analisis CVP merupakan salah satu alat penting dalam perencanaan laba, tapi pengetahuan dan pemanfaatannya dikalangan pelaku UMKM masih sangat terbatas.

Jika ya, apakah Anda pernah menerapkan analisis CVP dalam usaha Anda?
18 jawaban



Gambar 2. Tingkat Penerapan Analisis CVP oleh UMKM Kuliner di Kecamatan Plumbon.

Sumber: Data wawancara, 2025

Selain itu, hasil survei juga memperlihatkan bahwa mayoritas pelaku usaha UMKM belum pernah menerapkan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dalam perencanaan laba mereka. Dari data, sebanyak 77,8% responden menyatakan tidak pernah menerapkan analisis CVP dalam usahanya. Sementara itu, hanya 11,1% yang pernah menghitung laba berdasarkan biaya dan penjualan, juga 11,1% lainnya yang pernah mendengar istilah analisis CVP tapi belum memahami bagaimana cara menerapkannya pada usaha mereka. Dari data survei ini menunjukkan rendahnya tingkat pemanfaatan CVP analisis dalam praktik usaha sehari-hari pada lingkungan UMKM di Kecamatan Plumbon. Oleh karena itu, penelitian ini difokuskan pada UMKM yang belum memahami penerapan analisis CVP sebagai alat perencanaan laba.

Data di lapangan menunjukkan, mayoritas pelaku UMKM belum memahami konsep dasar analisis *Cost Volume Profit*. Hal ini mengakibatkan para pelaku usaha kesulitan dalam merencanakan, mengelola biaya, dan memprediksi laba yang didapat dari penjualan usahanya. Tanpa pemahaman yang baik mengenai analisis ini, keputusan bisnis yang diambil cenderung tidak

berdasarkan data yang akurat dan hal ini dapat berujung pada kerugian usaha. Dari data Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2021, menunjukkan bahwa ada banyak UMKM di Indonesia, termasuk di Kabupaten Cirebon mengalami kegagalan beberapa tahun pertama dalam operasionalnya, salah satu penyebab utama kegagalannya adalah kurangnya perencanaan keuangan yang baik. Tanpa analisis yang tepat, pelaku usaha tidak dapat merencanakan strategi pertumbuhan yang efektif (Iswara et al., 2023). Hal lain juga disebabkan karena keterbatasan pengetahuan para pelaku usaha mengenai pencatatan biaya juga minimnya pemahaman tentang pentingnya perencanaan laba dalam kegiatan usahanya (Nugroho et al., 2024). Karena hal itu, perencanaan laba belum optimal dan pelaksanaan usaha masih berjalan secara sederhana. Berdasarkan studi literatur dan pengamatan awal penulis (2025), kondisi ini masih menjadi masalah nyata yang dihadapi oleh sebagian UMKM.

Temuan ini menunjukkan rendahnya tingkat pemahaman dan penerapan CVP pada UMKM di Kecamatan Plumbon. Penelitian (Rahmi, Hafisyah, et al., 2023) menjelaskan bahwa UMKM bidang kuliner meskipun potensial, sering juga menghadapi kendala dalam menyusun perencanaan laba karena keterbatasan dalam penerapan analisis *Cost Volume Profit* (CVP). Oleh karena itu, meskipun potensi pasar di Kecamatan Plumbon cukup besar, tetapi UMKM di wilayah ini belum sepenuhnya mampu memanfaatkannya. Dimana salah satu penyebabnya ialah keterbatasan dalam pemahaman dan penggunaan analisis *Cost Volume Profit* (CVP). Dengan memahami konsep analisis CVP, pelaku UMKM dapat membuat keputusan yang lebih baik mengenai harga, pengendalian biaya, dan strategi pemasaran. Selain itu, analisis CVP juga mencakup perhitungan target laba dan mengukur sejauh mana perubahan penjualan harus dicapai untuk mendapat laba yang diharapkan (Rahmawati et al., 2023).

Fenomena empiris yang terjadi di lapangan menunjukkan bahwa masih banyak pelaku usaha UMKM industri makanan di Kecamatan Plumbon, Cirebon yang masih belum mampu memisahkan biaya tetap dan biaya variabel, belum juga menghitung titik impas. Hal ini didukung dari hasil survei awal yang

menunjukkan sebagian besar pelaku usaha UMKM belum memahami konsep CVP, mereka juga belum menggunakan perhitungan biaya sebagai dasar penentuan harga jual maupun target laba.

Beberapa penelitian menjelaskan mengenai analisis *Cost Volume Profit* dapat membantu UMKM, diantaranya penelitian dari (Fitriawati et al., 2023) yang menjelaskan bahwa analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dapat membantu pelaku usaha UMKM dalam meningkatkan efektivitas perencanaan laba dan berkontribusi terhadap perekonomian yang berkelanjutan. Penelitian lain dilakukan oleh (Wulandari et al., 2018) menganalisis CVP pada usaha pembenihan ikan lele UMKM Basori di Kabupaten Malang dengan tujuan mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba untuk perencanaan keuangan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan analisis CVP membantu meningkatkan laba melalui strategi peningkatan volume penjualan 2% dan pengurangan biaya variabel 5%.

Penelitian lain juga dilakukan pada UMKM Gula Habang Taratau tahun 2020 yang berfokus pada penggunaan analisis CVP untuk menghitung margin kontribusi dan menentukan titik impas sebagai dasar optimalisasi laba pada satu unit usaha. Penelitian ini menggunakan pendekatan studi kasus dan menghasilkan rekomendasi peningkatan target penjualan untuk mencapai laba yang diinginkan. Kemudian, penelitian yang dilakukan pada UMKM Dendeng Sapi di Banda Aceh pada tahun 2019, berisi mengenai penggunaan analisis CVP dalam membantu perusahaan menentukan target laba, juga menghitung titik impas. Penelitian ini menunjukkan bahwa analisis CVP dapat membantu perusahaan dalam menetapkan target penjualan untuk mencapai laba yang diinginkan.

Penelitian lainnya dilakukan pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah pada tahun 2023. Hasil penelitiannya menunjukkan bahwa penerapan CVP membantu pemilik usaha dalam mengetahui margin kontribusi, volume penjualan minimal, dan menentukan target penjualan untuk mencapai laba yang diinginkan. Tetapi, penelitian tersebut belum mengukur besarnya pengaruh

biaya tetap, biaya variabel, volume penjualan dan titik impas terhadap perencanaan laba.

Penelitian yang dilakukan pada CV. Obor Inti Boga Jember tahun 2023, menunjukkan hasil bahwa analisis CVP membantu perusahaan dalam mengetahui margin kontribusi, menentukan titik impas, juga memperkirakan target laba yang harus dicapai sesuai dengan perubahan biaya dan volume produksi. Kemudian, penelitian yang dilakukan pada UMKM Kecap Manis 747 di tahun 2023. Memperlihatkan hasil bahwa penerapan CVP membantu UMKM dalam menghitung kebutuhan volume penjualan untuk mencapai titik impas. CVP juga membantu untuk memperkirakan laba yang harus dicapai berdasarkan biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan.

Berdasarkan kondisi yang terlihat, masih terdapat kesenjangan penelitian terkait dengan penerapan analisis *Cost Volume Profit* pada UMKM kuliner yang berskala mikro, khususnya yang dikelola dengan sederhana oleh pelaku usaha. Sebagian besar penelitian terdahulu masih berfokus pada penerapan analisis CVP pada usaha sektor tertentu seperti industri gula, peternakan, perikanan, maupun industri pengolahan makanan skala tertentu. Sementara itu, beberapa penelitian juga dilakukan pada perusahaan atau usaha yang memiliki sistem pencatatan biaya yang relatif lebih terstruktur dibandingkan dengan sebagian besar UMKM kuliner yang dikelola secara sederhana. Belum ada penelitian yang secara khusus mengkaji penerapan analisis CVP pada UMKM kuliner berskala kecil yang dikelola secara tradisional, khususnya usaha makanan yang menjual produk siap saji seperti mie ayam dan bakso. Padahal, usaha jenis ini adalah salah satu usaha mikro yang banyak dijalankan oleh masyarakat. Dimana usaha ini memiliki peran penting dalam perekonomian daerah.

Salah satu UMKM kuliner di Kecamatan Plumbon yang mengalami kondisi tersebut adalah usaha Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri. Usaha ini merupakan usaha kuliner skala mikro yang telah beroperasi selama beberapa tahun dan memiliki pelanggan tetap di lingkungan sekitarnya. Produk yang ditawarkan berupa mie ayam dan bakso dengan harga yang relatif

terjangkau sehingga mampu menjangkau berbagai kalangan masyarakat. Dalam kegiatan operasional sehari-hari, usaha ini telah mampu menjalankan proses produksi dan penjualan secara rutin, namun pengelolaan keuangan usaha masih dilakukan secara sederhana dan belum didukung dengan perencanaan laba yang sistematis.

Berdasarkan hasil wawancara awal dengan pemilik usaha, diketahui bahwa penentuan harga jual, pengendalian biaya, serta penetapan target penjualan masih dilakukan berdasarkan perkiraan dan pengalaman, tanpa menggunakan perhitungan analisis biaya yang terstruktur. Kondisi ini menyebabkan pelaku usaha belum mengetahui secara pasti titik impas usaha, tingkat keamanan penjualan, maupun target penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba yang diinginkan. Padahal, informasi tersebut sangat penting sebagai dasar pengambilan keputusan dalam mengembangkan usaha.

Oleh karena itu, usaha Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri dipilih sebagai objek penelitian karena mewakili karakteristik UMKM kuliner di Kecamatan Plumbon yang masih belum menerapkan analisis Cost Volume Profit dalam perencanaan laba. Melalui penelitian ini diharapkan penerapan analisis Cost Volume Profit dapat memberikan gambaran yang lebih jelas mengenai hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba, sehingga dapat membantu pelaku usaha dalam merencanakan laba secara lebih terukur dan rasional.

Urgensi dalam penelitian ini terletak pada kebutuhan untuk meningkatkan pemahaman dan penerapan analisis CVP pada UMKM. Dengan mengoptimalkan penerapan perencanaan laba melalui analisis CVP, diharapkan dapat membantu pelaku UMKM dalam memahami struktur biaya, menentukan titik impas usaha, mengetahui margin kontribusi, dan merencanakan target laba usahanya. Selain itu, dengan analisis *Cost Volume Profit* ini pelaku usaha dapat meningkatkan kinerja keuangan pada usahanya. Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan rekomendasi praktis bagi para pelaku UMKM dalam meningkatkan kinerja dan keberlanjutan usaha mereka. Hasil dari penelitian juga diharapkan dapat memberikan temuan empiris yang lebih

terukur serta memberikan rekomendasi strategis bagi pelaku usaha UMKM dalam mengoptimalkan perencanaan laba melalui penerapan analisis CVP. Berdasarkan uraian tersebut, penelitian ini dilakukan dengan judul **Analisis Cost Volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri di Kabupaten Cirebon.**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, dapat diidentifikasi permasalahan-permasalahan berikut :

1. UMKM belum memiliki sistem pencatatan biaya yang terstruktur sehingga belum mampu memisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel dalam pelaksanaan usahanya. Hal ini menyulitkan pelaku usaha dalam mengetahui berapa besarnya biaya yang harus ditutupi agar usahanya tidak mengalami kerugian.
2. Banyak UMKM yang belum mampu mengukur seberapa besar volume penjualan yang dibutuhkan agar usahanya tetap berjalan secara menguntungkan. Hal ini disebabkan karena perhitungan biaya produksi serta penentuan harga jual masih dilakukan secara sederhana.
3. Mayoritas UMKM belum memahami dan menerapkan perhitungan titik impas (*Break Even Point*) dalam usahanya. Padahal perhitungan ini penting untuk mengetahui apakah usaha mereka berada dalam posisi untung, rugi, atau impas.
4. Kurangnya pemahaman tentang penerapan analisis *Cost Volume Profit* menyebabkan keputusan usaha lebih sering diambil berdasarkan perkiraan dan pengalaman pelaku usaha tanpa didukung dengan analisis biaya yang jelas.
5. Perencanaan laba yang dilakukan UMKM masih bersifat sederhana dan belum berdasarkan pendekatan analisis biaya, volume penjualan, dan laba yang sistematis. Hal ini membuat usaha sulit menetapkan target laba yang realistis.

C. Pembatasan Masalah

Untuk menjaga agar penelitian ini tetap fokus dan terukur, dari berbagai permasalahan yang ada pada UMKM industri makanan, pembatasan masalah dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Penelitian ini hanya membahas mengenai struktur biaya usaha yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel pada UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri di Kecamatan Plumbon, Kabupaten Cirebon.
2. Penelitian ini berfokus pada penerapan analisis *Cost Volume Profit* dalam menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba dari usaha.
3. Analisis pada penelitian ini digunakan untuk menghitung margin kontribusi serta menentukan titik impas sebagai dasar dalam perencanaan laba usaha.
4. Penelitian ini tidak membahas faktor eksternal seperti kondisi pasar atau persaingan usaha secara mendalam.

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode deksriptif, wawancara, dan dokumentasi sederhana oleh peneliti. Faktor eksternal seperti kebijakan pemerintah tidak dibahas lebih lanjut agar penelitian tetap terarah pada fokus utama.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah diuraikan, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Berapa besar *Margin Contribution* pada UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri?
2. Berapa besar tingkat *Break Even Point* yang tercapai pada UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri?
3. Berapa besar *Margin of Safety* pada UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri?
4. Berapakah target laba yang diperoleh UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri?

5. Apakah analisis *Margin Contribution*, *Break Even Point*, dan *Margin of Safety* dapat digunakan secara efektif dalam perencanaan laba pada UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri?

E. Tujuan dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

- a. Untuk mengetahui berapa besar *Margin Contribution* pada UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri.
- b. Untuk mengetahui berapa tingkat *Break Even Point* yang tercapai pada UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri.
- c. Untuk mengetahui berapa besar *Margin of Safety* pada UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri agar tidak mengalami kerugian.
- d. Untuk mengetahui berapa target laba yang diperoleh UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri.
- e. Untuk mengetahui apakah analisis *Margin Contribution*, *Break Even Point*, dan *Margin of Safety* dapat digunakan secara efektif dalam perencanaan laba UMKM Mie Ayam dan Bakso Pak Mul Solo Wonogiri.

2. Manfaat Penelitian

- a. Manfaat Teoritis
 - 1) Memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai bagaimana analisis *Cost Volume Profit* (CVP) dapat digunakan sebagai alat bantu dalam proses perencanaan laba.
 - 2) Menjadi referensi ilmiah bagi penelitian selanjutnya yang ingin mengembangkan pendekatan CVP dalam konteks UMKM ataupun sektor lainnya.
 - 3) Menambah literatur dan wawasan ilmu di bidang akuntansi manajemen, khususnya yang berkaitan dengan perencanaan laba dari analisis biaya, volume, dan laba dalam kegiatan usaha.
- b. Manfaat Praktis

- 1) Dapat memberikan informasi bagi pelaku usaha tentang pentingnya melakukan analisis biaya dan perencanaan laba dalam kegiatan usahanya.
- 2) Membantu pelaku usaha dalam memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba.
- 3) Memberikan gambaran tentang penerapan analisis *Cost Volume Profit* dalam pelaksanaan usaha kuliner berskala mikro.

F. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan dibuat untuk memberikan gambaran dan pemahaman yang jelas kepada pembaca mengenai isi penelitian yang dipaparkan oleh penulis.

BAB I PENDAHULUAN, bab ini berisi penjelasan awal yang menjadi dasar dilakukannya penelitian. Di dalamnya terdapat latar belakang masalah, identifikasi masalah, rumusan masalah, pembatasan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, serta sistematika penulisan secara keseluruhan.

BAB II KAJIAN TEORI, bab ini berisi landasan teori yang relevan dan mendukung untuk digunakan dalam penelitian. Disini juga terdapat kerangka pemikiran dalam menganalisis masalah.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN, bab ini berisi mengenai pembahasan jenis dan pendekatan penelitian, jenis dan sumber data, teknik pengumpulan data, definisi operasional variabel, dan teknik analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN, bab ini akan memaparkan hasil penelitian yang diperoleh, yang kemudian akan dibahas secara mendalam. Pembahasan akan disesuaikan dengan rumusan masalah juga dikaitkan dengan beberapa teori yang sudah dijelaskan sebelumnya.

BAB V PENUTUP, pada bab terakhir ini akan berisi kesimpulan dari hasil penelitian yang menjawab seluruh rumusan masalah. Peneliti juga akan memberikan saran yang bisa dijadikan pertimbangan oleh pihak terkait.