

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Dengan berkembangnya masa yang sudah merambah masa globalisasi ini dunia perekonomian hadapi krisis, tantangan serta rintangan yang sangat mengkhawatirkan untuk beberapa negeri. Perihal ini membuat persaingan bisnis menjadi sulit, paling utama untuk perekonomian negeri kita dalam persaingan bisnis, khususnya pada sektor barang serta jasa menjadi sulit, paling utama pada usaha jasa. Dalam melindungi penyeimbang hidup industri untuk menghadapi persaingan yang ketat dibutuhkan pengelolaan serta penanganan tepat. Pengelolaan serta penanganan yang pas serta baik bisa mempermudah manajemen dalam melaksanakan tugasnya.

Manajemen industri dituntut buat bisa mengkoordinasikan sumber energi yang dipunyai oleh industri secara efisien serta efektif, tidak hanya itu manajemen wajib berpikir kritis dalam membuat keputusan supaya bisa menjajaki pertumbuhan serta pergantian guna mendukung tercapainya tujuan perusahaan secara efisien serta efektif. Dalam pengambilan keputusan manajemen sebaiknya mempertimbangkan dengan kritis sebab hasil keputusan yang diambil bisa membagikan akibat pada pertumbuhan industri. Dengan demikian, manajer membutuhkan suatu pegangan buat perencanaan yang muat tindakan yang hendak ditempuh buat menggapai tujuan sesuatu industri.

Pelaku usaha rumah kost merupakan usaha jasa yang menyewakan kamar kost dengan tujuan memperoleh keuntungan dan manfaat dari hasil usaha menyediakan kamar sewa. Pelaku usaha dalam menjalankan usahanya

memberikan kualitas dan fasilitas yang terbaik, sehingga dapat memberikan kepuasan serta kenyamanan bagi penyewa kamar. Pelaku usaha selalu mengutamakan pelayanan kepada konsumen atau penyewa kamar kost. Dengan adanya pelayanan yang baik dapat mengikuti permintaan konsumen yang semakin meningkat.

Persaingan usaha yang semakin maju penuh dengan inovasi-inovasi baru dapat memicu kreativitas individu atau kelompok dalam menciptakan suatu usaha yang dapat menunjang dalam jangka panjang. Pelaku usaha dalam menciptakan usaha tidak hanya memperhatikan kualitas akan tetapi sangat penting memperhatikan fungsi suatu usaha yang diciptakan agar usaha dapat berjalan dalam jangka panjang. Pada era globalisasi ini banyak orang yang tertarik pada investasi yang dimana usaha yang dijalankan relatif mudah terutama pada investasi properti yang selalu dijadikan rujukan utama dalam memulai usaha karena dengan usaha properti dapat memberikan keuntungan yang tinggi dalam waktu jangka panjang. Usaha rumah kost merupakan sebuah usaha jasa yang menawarkan penyewaan hunian kamar yang dimana dalam perawatan usaha ini hanya membutuhkan perawatan yang relatif mudah. Usaha rumah kost dikenal dengan usaha yang memiliki modal besar akan tetapi hasil dari *capital gain* dan *capitalization rate* yang di dapat sangat tinggi.

Dengan seiringnya waktu jumlah peminat rumah kost semakin meningkat. Sehingga dalam menjalankan usaha rumah kost membutuhkan pengelolaan yang tepat guna menunjang perencanaan yang di telah ditargetkan untuk masa mendatang. Dengan pengelolaan yang tepat dapat memberikan dampak positif pada pelaku usaha rumah kost dalam mencapai keuntungan dan memperluas jaringan. Peran manajemen sangat berpengaruh dalam pengelolaan suatu usaha guna untuk pengambilan keputusan dalam menentukan langkah-langkah yang dapat dijalankan untuk mengembangkan usahanya lebih maju. Pada usaha

rumah kost perencanaan suatu laba merupakan komponen penting. Dengan pengelolaan perencanaan laba yang baik maka dapat memberikan suatu evaluasi dalam perencanaan laba untuk tahun berikutnya. Apabila usaha rumah kost tidak diimbangi dengan pengelolaan perencanaan yang baik maka bukan lagi mengalami keuntungan akan tetapi mengalami kerugian yang terus dibiarkan terjadi dapat mengakibatkan gulung tikar.

Perencanaan ialah perlengkapan ukur yang bisa digunakan buat mengevaluasi sesuatu perancaan yang dilaksanakan, kala hasil yang diperoleh tidak cocok dengan apa yang di rencanakan, hingga manajer wajib mengevaluasi ketidaksesuaian tersebut serta mengambil aksi yang dibutuhkan buat menanggulangi ketidaksesuaian tersebut. Dengan demikian perencanaan berfungsi berarti dalam mendukung kegiatan- kegiatan satuan unit usaha, paling utama pada perencanaan laba. Perencanaan laba merupakan analisis yang sistematis terhadap sesuatu pemasukan serta bayaran pada tiap unit di sesuatu industri yang diharapkan bisa menciptakan laba ataupun keuntungan. Perencanaan laba ialah sesuatu titik sesi dini yang berfungsi berarti dalam industri sebab dengan terdapatnya perencanaan laba bisa mempermudah manajemen dalam melaksanakan kegiatan bisnisnya dan tindakan dalam pengambilan keputusan. Dengan demikian perencanaan laba pengaruhi perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Dalam membuat perencanaan laba yang tepat, dibutuhkan peralatan bantu berupa analisis biaya- volume- laba maupun dapat mengenakan analisis *Cost Volume Profit*.

Analisis biaya volume laba ataupun *Cost Volume Profit* ialah sesuatu peralatan buat menolong manajer mengerti jalinan antara bayaran, volume serta laba dengan fokus pada interaksi antara harga produk, volume aktivitas, biaya variabel per unit, total biaya tetap, dan produk campuran yang terjual. Analisis bayaran volume laba dapat membantu manajemen dalam pengambilan

keputusan pembedahan yang dapat mempengaruhi laba bersih yang diperoleh oleh industri. Dengan analisis bayaran volume laba ini manajemen dapat memikirkan maupun mengenakan dalam pengambilan keputusan- keputusan bisnis semacam membenarkan harga jual, volume penjualan, strateegi pemasaran, serta bayaran terhadap tingkatan laba terlebih dahulu dikala saat sebelum membuat penafsiran perencanaan laba pada periode yang hendak mendatang.

Dalam analisis *Cost Volume Profit* ini, analisis yang sangat universal diketahui merupakan analisi *Break Even Point* (BEP) ialah sebutan yang menggambarkan keadaan industri yang di mana industri tidak dalam kondisi untung ataupun rugi (dengan kata lain laba = nol). Dari analisis terebut, bisa diketahui seberapa besar volume penjualan yang direncanakan boleh turun, supaya sesuatu usaha tidak mengarami kerugian. Oleh sebab itu, analisis *break even point* ia efisien dalam menyajikan suatu data yang bisa digunakan oleh manajer dalam perancangan laba sehingga manajer bisa memilah bermacam usulan aktivitas yang bisa membagikan donasi pada perencanaan laba diperiode yang hendak mendatang.

Pemintaan yang semakin tinggi membuat pelaku usaha membutuhkan Analisi *Break Even Point* (BEP) dalam meperkirakan perilaku biaya yang memerlukan klasifikasi biaya secara jelas dan rinci supaya dapat mengelompokkan biaya sesuai dengan pokok-pokok usaha. Dengan klasifikasi pokok-pokok usaha dapat membantu pelaku usaha dalam menyajikan laporan keuangan maupun laporan usaha untuk ditarik kesimpulan. Sehingga hasil dari usaha rumah kost dapat di analsis secara mendalam yang dijadikan pengambilan keputusan untuk mengembangkan usaha serta mencapai tujuan dan cita-cita pelaku usaha untuk masa yang akan datang.

Telah terdapat beberapa penelitian tentang evaluasi *cost volume profit* (CVP), seperti Meidi Yanto (2020) telah melakukan penelitian pada CV. Usaha Bersama dengan menggunakan metode kualitatif yang bertujuan menganalisis faktor yang mempengaruhi perubahan laba pada CV. Usaha Bersama memakai analisis biaya volume laba. Aristion Bunga (2018) telah melakukan hal serupa yang objek penelitiannya pada Hotel Sahid Kawanua Manado buat mengenali perhitungan serta perencanaan laba di Hotel Sahid Kawanua Manado dengan memakai informasi operasional penjualan dengan memakai analisis *cost volume profit*. Selanjutnya, Dian Hafiza Triana (2020) telah melakukan penelitian serupa yang berfokus untuk membuktikan keefektifan analisis *cost volume profit* sebagai perencanaan laba yang dilakukan pada UD. Sukma Jaya.

Berdasarkan fenomena diatas, analisis biaya volume laba ialah sesuatu penjelasan yang bermanfaat buat perencanaan serta pengambilan keputusan manajemen dalam memastikan unit yang wajib dijual buat menggapai laba yang di idamkan. Oleh sebab itu, periset tertarik mengambil judul “Perencanaan Laba Pada Rumah Kost Dengan Menggunakan Analisis *Cost Volume Profit* (CVP)”. Peneliti memilih usaha UD. Agung Jaya Kamar Kost di Kota Pasuruan karena pada usaha jasa sewa kamar kost saat sedang ramai dan menjadi tren untuk para pengusaha yang ingin mendirikan usaha untuk jangka panjang. Banyaknya mobilitas penduduk yang melakukan pertukaran dari satu wilayah ke wilayah lain dengan jangka waktu tertentu untuk memperoleh peluang kesempatan yang luas dalam arti sosial, ekonomi, dan budaya sehingga membutuhkan tempat tinggal semestara. Rumah kost merupakan tujuan utama yang dipilih sebagai tempat tinggal sementara. Pada usaha jasa sewa kamar kost UD. Agung Jaya Rumah Kost dalam menentukan target penjualan belum dilakukan dengan baik, sehingga dengan adanya perencanaan laba dapat membantu pemilik usaha rumah kost dalam menganalisa penjualan minimum yang harus diperoleh untuk

dapat mengetahui tingkat penjualan agar tidak menderita kerugian. Analisis biaya volume laba pada usaha UD. Agung Jaya Rumah kost dalam pengelolaan perencanaan laba dapat memberikan gambaran mengenai titik impas, batas keamanan dan estimasi biaya.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Bersumber pada latar belakang yang telah dijabarkan maka rumusan permasalahan penelitian ini merupakan bagaimanakah perencanaan laba berdasarkan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) pada UD. Agung Jaya Rumah Kost di Kota Pasuruan?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Bersumber pada rumusan permasalahan maka tujuan penelitian adalah untuk mengetahui perencanaan laba berdasarkan analisis *Cost Volume Profit* (CVP) pada UD. Agung Jaya Rumah Kost di Kota Pasuruan.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

### **1. Aspek Akademis**

Untuk pemilik usaha UD. Agung Jaya diharapkan dapat memberikan masukan dalam pengelolaan perencanaan laba serta dengan penerapan untuk masa yang akan datang.

Untuk penulis, khasiat instan yang diharapkan merupakan dari segala tahapan riset sampai hasil riset yang diperoleh bisa memperluas pengetahuan serta mendapatkan pengetahuan menimpa perencanaan laba pada suatu usaha.

Untuk pihak- pihak yang berkepentingan diharapkan bisa membagikan hasil riset yang berguna serta diterima selaku donasi dalam sesuatu perencanaan laba pada suatu usaha.

## **2. Aspek Pengembangan Ilmu Pengetahuan**

Diharapkan hasil dari riset bisa dijadikan akumulasi serta referensi untuk pengembangan ilmu pengetahuan serta bisa jadi referensi buat mahasiswa yang melaksanakan kajian ataupun riset pada sesuatu usaha dalam menganalisa sesuatu perencanaan laba.

## **3. Aspek Praktis**

Riset ini diharapkan bisa membagikan donasi untuk pemilik usaha dalam melaksanakan usahanya dengan mempraktikkan pengelolaan perencanaan cocok standar Cost Volume Profit. Dengan pelaksanaan Cost Volume Profit pada usaha UD. Agung Jaya yang baik hendak membagikan akibat yang baik dalam melaksanakan usahanya dalam pengembangan usaha UD. Agung Jaya Rumah Kost.