

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Setiap unit bisnis didirikan untuk memperoleh keuntungan sebesar-besarnya dengan sumber daya yang seminimal mungkin. Untuk mewujudkan potensi keuntungan yang maksimal tersebut, diperlukan perencanaan profit yang dapat menjadi perkiraan terbaik yang diperoleh dari pengalaman historis, kondisi masa kini, serta potensi dari masa depan. Dari banyaknya unit bisnis yang ada, *coffee shop* (kedai kopi) menjadi salah satu bisnis yang mengalami perkembangan yang pesat. Perkembangan kedai kopi tersebut didorong oleh perubahan perilaku konsumen yang saat ini dikenal sebagai trend kekinian. Perkembangan kedai kopi ini didukung dengan riset oleh Toffin dan Majalah MIX MarComm SWA Media Group yang memperlihatkan jumlah kedai kopi di Indonesia bulan Agustus 2019 mencapai lebih dari 2.950 gerai, peningkatan terjadi tiga kali lipat dibandingkan dengan tahun 2016 yang hanya sekitar 1.083 gerai (Marcomm & Toffin, 2020, 9).

Sayangnya, trend perkembangan positif dari kedai kopi di Indonesia harus menghadapi ancaman besar akibat pandemi *COVID-19*. Menghadapi pandemi

*COVID-19*, tahun 2020 dan 2021 Pemerintah memberlakukan kebijakan PSBB (pembatasan sosial berskala besar). Dalam PP No. 21 tahun 2020, PSBB dapat meliputi pembatasan kegiatan di tempat atau fasilitas umum. Kebijakan tingkatan PSBB pun mengalami perubahan sewaktu-waktu tergantung dari jumlah kasus positif di daerah masing-masing. Akibatnya, kedai kopi yang menghadapi kebijakan PSBB mengalami penurunan pendapatan akibat pembatasan jumlah konsumen di dalam kedai serta terjadi fluktuasi penjualan akibat perubahan status PSBB sewaktu-waktu tergantung kasus positif *COVID-19*.

Menghadapi potensi dan ancaman tersebut, setiap kedai kopi yang ada harus mampu melakukan inovasi, strategi, dan perencanaan yang baik. Salah satu kedai kopi yang menghadapi fenomena tersebut yaitu Rain's Kedai Manado. Rain's Kedai merupakan kedai kopi yang dalam menghadapi potensi dan ancaman tersebut dengan melakukan strategi berupa memaksimalkan kapasitas pengunjung kedai.

Namun sayangnya, menghadapi potensi dan ancaman tersebut tidak akan cukup tanpa adanya perencanaan terkait biaya dan volume penjualan yang dibutuhkan agar profit yang maksimal bisa dihasilkan. Rain's Kedai sejak didirikan Februari 2021 tidak memiliki perencanaan terkait volume penjualan agar profit yang diinginkan tercapai. Akibatnya, volume penjualan tiap bulan bisa mengalami fluktuasi tanpa tujuan akibat perubahan kebijakan PSBB yang berubah-ubah. Selain masalah volume penjualan, Rain's Kedai juga tidak bisa memperkirakan dan mengevaluasi *profit margin* dari setiap produk yang dijual.

Salah satu *tools* yang dapat mengatasi masalah yang dihadapi Rain's Kedai tersebut adalah *Cost-Volume-Profit Analysis*. *Cost-Volume-Profit Analysis (CVP*

*Analysis*) merupakan “analisis hubungan antara biaya, kuantitas unit yang terjual, dan laba ketika salah satu variabel tersebut dimanipulasi untuk menghasilkan nilai variabel yang diinginkan.” (Kurniawan dkk., 2017, 148). *CVP analysis* dapat memberikan perencanaan target penjualan serta *profit margin* di periode berikutnya.

Berdasarkan fenomena tersebut, penulis memilih topik *Cost-Volume-Profit Analysis* yang menjadi teori yang akan diterapkan dalam Karya Tulis Tugas Akhir (KTTA) ini yang berjudul “Analisis Perencanaan Laba Dengan *Cost-Volume-Profit Analysis* Pada Rain’s Kedai”. *CVP Analysis* telah banyak digunakan untuk melakukan perencanaan dalam banyak literatur. Di dalam KTTA ini terdapat hubungan dengan literatur lainnya yang menerapkan *CVP Analysis* namun memiliki perbedaan seperti adanya *cut-off* per triwulan sehingga berbeda dari literatur lainnya yang hanya menggunakan analisis dari satu bulan maupun satu tahun tertentu. *Cut-off* per triwulan tersebut digunakan karena mempertimbangkan kondisi tingkat pandemi yang sedang rendah, sedang, maupun tinggi.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan, rumusan masalah yang diperoleh sebagai berikut.

1. Apa sajakah biaya *fixed* dan *variable* dalam operasi bisnis normal kedai per triwulan tahun 2021?
2. Berapakah *contribution margin* yang dihasilkan dari setiap produk per triwulan tahun 2021?

3. Berapakah jumlah unit produk yang harus dijual untuk mencapai *break-event-point* per triwulan tahun 2021?
4. Bagaimanakah trend perubahan perencanaan volume penjualan per triwulan operasi bisnis normal kedai akibat *COVID-19* tahun 2021?
5. Berapakah target profit bulanan yang maksimal dalam kondisi pandemi *COVID-19* untuk tahun 2022?

### **1.3 Tujuan Penulisan**

Tujuan penulisan yang ingin dicapai sebagai berikut.

1. Mengetahui biaya *fixed* dan *variable* yang dibutuhkan dalam operasi bisnis normal kedai.
2. Mengetahui *contribution margin* dari produk yang dijual.
3. Mengetahui volume penjualan minimal agar seluruh biaya *fixed* tertutupi (*break-even point*).
4. Mengetahui respon yang harus diambil dari dinamika dampak pandemi *COVID-19* per triwulan.
5. Menentukan target profit yang maksimal untuk dicapai di tahun 2022.

### **1.4 Ruang Lingkup Penulisan**

Terkait dengan keterbatasan penulis dalam melakukan analisis ini, ruang lingkup dalam penulisan Karya Tulis Tugas Akhir terbatas dalam hal berikut.

1. Analisis yang dilakukan terbatas pada kedai kopi Rain's Kedai yang terletak di Jalan A. A. Maramis, Kec. Mapanget, Kota Manado, Provinsi Sulawesi Utara.

2. Produk yang diambil untuk dianalisis yaitu produk minuman. Namun, produk yang diambil akan terbatas pada produk *best seller* menurut objek yang diteliti (Rain's Kedai) serta produk yang disediakan *raw material* secara rutin.
3. Periode yang digunakan yaitu Tahun 2021 s.d tahun 2022 yang dikelompokkan menjadi per triwulan. Setiap triwulan diwakili oleh satu bulan tertentu di setiap triwulannya yaitu di bulan Maret 2021, Juni 2021, September 2021 dan Maret 2022.

### **1.5 Manfaat Penulisan**

Manfaat dari penulisan KTTA ini dapat diuraikan sebagai berikut.

#### 1. Manfaat Teoritis

Dengan adanya penulisan KTTA ini, diharapkan dapat memberikan pengetahuan dan kesadaran bagi pembaca mengenai pentingnya perencanaan volume penjualan dengan menganalisis semua biaya yang dibutuhkan agar keuntungan yang maksimal bisa diperoleh dengan sumber daya yang seminimal mungkin.

#### 2. Manfaat Praktis

##### a. bagi penulis

Memberikan pengalaman praktis dari teori yang sudah dipelajari terkait topik *cost-volume-profit analysis* pada unit bisnis. Penulis juga dapat mengobservasi secara langsung terkait kecocokan antara teori dan kenyataan di lapangan.

b. bagi Rain's Kedai

Mendapatkan analisis perencanaan volume penjualan yang komprehensif agar unit bisnis bisa mendapatkan profit yang maksimal. Hasil analisis dapat menjadi dasar pengambilan keputusan selanjutnya bagi pemilik kedai terkait pengelolaan biaya dan pengambilan keuntungan.

c. bagi masyarakat umum

Dengan adanya penulisan ini, diharapkan dapat menjadi sumber pemahaman terkait pentingnya perencanaan volume penjualan dan profit dari unit bisnis serta bagaimana perhitungannya.

## **1.6 Sistematika Penulisan KTTA**

### **BAB I PENDAHULUAN**

Bab pendahuluan memuat uraian tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan, ruang lingkup, manfaat penulisan, dan diakhiri dengan sistematika penulisan KTTA yang masing-masing tertuang dalam subbab tersendiri.

### **BAB II LANDASAN TEORI**

Bab landasan teori memuat teori/ketentuan yang relevan dengan masalah yang dibahas yaitu terkait *cost-volume-profit analysis*. Teori tersebut akan dilakukan analisisnya terhadap objek penulisan yaitu Rain's Kedai periode tahun 2021 dan 2022.

### **BAB III METODE DAN PEMBAHASAN**

Bab ini terdiri atas metode pengumpulan data, gambaran umum objek penulisan dan pembahasan hasil.

a. Metode pengumpulan data

Dalam melakukan penulisan ini, metode pengumpulan yang digunakan yaitu metode kepustakaan, dan metode kualitatif berupa wawancara dan dokumentasi.

b. Gambaran umum objek penulisan

Isi dari bagian ini menguraikan profil singkat Rain's Kedai, kegiatan bisnis Rain's Kedai, dan kebijakan akuntansi dan pelaporan.

c. Pembahasan hasil

Pembahasan hasil pengumpulan dan pengolahan data dilakukan secara analisis deskriptif. Pembahasan dilakukan secara tematik dengan menerapkan teori yang ada khususnya teori *cost-volume-profit analysis* pada objek yang diteliti. Pembahasan hasil disajikan dalam subbab atau bagian subbab sesuai dengan banyaknya rumusan masalah atau tujuan penulisan.

#### BAB IV SIMPULAN

Bagian ini berisi kesimpulan yang diambil dari uraian dari bab-bab sebelumnya. Bagian ini akan menjawab secara singkat terkait rumusan masalah dan/atau tujuan penulisan.