

Abstrak

Tujuan penulisan karya tulis ini adalah untuk mengetahui bagaimana perencanaan laba yang dilakukan oleh UMKM Ayomi dalam mempertahankan bisnisnya, mengetahui estimasi cost volume profit analysis dalam hubungannya dengan perencanaan laba pada UMKM Ayomi, dan untuk membandingkan perhitungan perencanaan laba antara teori cost volume profit analysis dengan yang dilakukan oleh UMKM Ayomi. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kualitatif dengan pengambilan data primer yang diperoleh dari UMKM Ayomi. UMKM Ayomi merupakan produsen donat frozen yang berlokasi di salah satu daerah di Daerah Istimewa Yogyakarta. Pencatatan keuangan yang dilakukan oleh objek penelitian belum menerapkan standar akuntansi yang berlaku. Hasil penelitian menunjukkan bahwa perencanaan laba yang dilakukan sebatas menetapkan margin dan harga jual per produk yang dijual. Sedangkan dalam menghadapi pandemi Ayomi menggunakan media sosial dan juga promosi melalui beberapa influencer lokal agar usahanya tetap bertahan. Berdasarkan penelitian ini, apabila Ayomi menginginkan kegiatan usahanya tumbuh dan berkembang dengan pesat, maka perencanaan laba dengan cost volume profit analysis dapat mulai diterapkan.

Kata kunci: *Perencanaan Laba, Cost Volume Profit Analysis, UMKM*

Abstract

The purpose of writing this paper is to find out how profit planning is carried out by UMKM Ayomi in maintaining their business, to know the estimai of cost volume profit analysis in relation to profit planning in UMKM Ayomi, and to compare profit planning calculations between the cost volume profit analysis theory and those carried out by UMKM Ayomi. The method used in this study is a qualitative method by taking primary data obtained from UMKM Ayomi. UMKM Ayomi is a frozen donut producer located in one of the regions in the Special Region of Yogyakarta. Financial records carried out by the object of research have not implemented the applicable accounting standards. The results showed that the profit planning carried out was limited to setting margins and selling prices per product sold. Meanwhile, in facing the pandemic, Ayomi used social media and also promotions through several local influencers to keep her business afloat. Based on this research, if Ayomi wants its business activities to grow and develop rapidly, then profit planning with cost volume profit analysis can begin to be applied.

Keywords: Profit Planning, Cost Volume Profit Analysis, UMKM