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

SKRIPSI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh:

ANISA MAULIDIA
NIM : 211105030034

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2024

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

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

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Akuntansi Syariah

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Oleh:

ANISA MAULIDIA
NIM : 211105030034

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
2024

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

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

SKRIPSI

Diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
Gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Akuntansi Syariah

Oleh:

ANISA MAULIDIA
NIM : 211105030034

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Disetujui Pembimbing

Dr. Nur Ika Maulıyah, S.E., M.Ak
NIP. 198803012018012001

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

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

SKRIPSI

Telah diuji dan diterima
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Akuntansi (S.Akun)
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi Akuntansi Syariah

Hari : Senin
Tanggal : 9 Desember 2024

Tim Penguji

Ketua	Sekretaris
Ana Pratiwi, SE., Ak., MSA	**Putri Kamilatul Rohmi, S.E.Sy., M.E**
NIP. 198809232019032003	**NIP. 199209142020122011**

Anggota :

1. Dr. H. Ubaidillah, M.Ag ( )
2. Dr. Nur Ika Mauliyah, S.E., M.Ak ( )

Menyetujui
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

Dr. Ubaidillah, M.Ag
NIP. 196812261996031001

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

MOTTO

يٰٓاَيُّهَا الَّذِيْنَ اٰمَنُوا اتَّقُوا اللّٰهَ وَلْتَنْظُرْ نَفْسٌ مَّا قَدَّمَتْ لِغَدٍ وَاتَّقُوا اللّٰهَ اِنَّ اللّٰهَ خَبِيْرٌ بِمَا تَعْمَلُوْنَ

Artinya :"Wahai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap orang memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok (akhirat). Bertakwalah kepada Allah. Sesungguhnya Allah Mahateliti terhadap apa yang kamu kerjakan". (Q.S Al –Hasyr : 18) [*]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

[*] "NU Online Al-Hasyr," n.d., https://quran.nu.or.id/al-hasyr/18.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

PERSEMBAHAN

Lembar persembahan dalam laporan skripsi ini menggambarkan momen yang penuh kesan, dilengkapi dengan ungkapan syukur yang mendalam kepada Allah SWT atas limpahan berkah, kesehatan, serta kelancaran yang diberikan selama proses penyelesaian skripsi ini. Penulis dengan tulus menyampaikan rasa terima kasih kepada orang-orang terkasih yang tanpa henti memberikan dukungan moral dan doa, menjadi pilar utama dalam tercapainya penyelesaian skripsi tepat waktu. Lembar ini juga menjadi wadah penghormatan dan ungkapan pengabdian kepada mereka yang memiliki peran penting dalam setiap tahapan perjalanan akademis ini. Dengan setulus hati dan penuh rasa syukur, skripsi ini didedikasikan sebagai tanda terima kasih kepada mereka yang telah menjadi motivator utama keberhasilan penulis, diantaranya :

1. Pertama, penulis ingin mengucapkan beribu terima kasih banyak kepada bapak yang tercinta yaitu Abdul Rohman dan ibu tercinta yaitu Chusnul Chotimah. Terima kasih telah memberikan dukungan penuh, pengorbanan, kasih sayang yang telah kalian berikan kepada saya selama perjalanan pendidikan penulis. Tanpa bimbingan, doa, dan semangat yang kalian berikan, pencapaian ini tidak akan terwujud. Terimah kasih atas dorongan hal-hal positif sehingga penulis bisa menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah selalu menjaga, memberikan berkah setiap langkah hidup kalian, panjang umur, sehat selamat dunia akhirat, dan rezekinya selalu berkah dan lancar.
2. Kakak-kakakku yang tercinta yaitu Nia Wulandari, Yudi Hariyanto dan adikku yang tersayang yaitu Agung Budi Prasetyo. Kalian merupakan motivasi dalam hidupku, penyemat dalam hidupku dan pendengar keluh kesah bahagia penulis. Terima kasih atas dukungan serta doa-doa yang kalian panjatkan setiap hari untuk penulis. Semoga dengan pencapaian ini bisa memberikan kebanggan dan menjadi bukti bahwa setiap usaha memiliki nilai dan hasil serta semoga Allah selalu memberkahi setiap jalan hidupnya.
3. Kakek dan Nenek saya yang telah tiada yaitu (Hasan, Sa'i, Sukarti, dan Sholikha), terima kasih sudah memberikan saran-saran yang baik untuk cucu

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

kalian ini selama kalian masih hidup. Semoga Allah memberikan tempat yang baik di Surga, mengampuni segala dosa-dosanya dan amal ibadah selama hidup diterima oleh Allah SWT.

4. Saudara-Saudari saya yang sangat banyak dan tidak bisa sebutkan satu persatu. Terima kasih support yang kalian kasih kepada penulis. Kalian juga menjadi motivasi dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah memberikan kesehatan, keberkahan dan rezeki halal.
5. Calon tunangan saya yaitu Naufal Habibur Rohman, terima kasih atas pemberian semangat untuk penulis, sehingga penulis bisa tahap penyelesaian skripsi, terima kasih telah memberikan doa, dukungan, membantu tenaga, ekonomi maupun fikiran dalam proses penyelesaian skripsi ini. Semoga Allah mempermudah, memperlancar rezekinya, serta selalu diberikan kesehatan dan selamat diperjalan hidupnya.
6. Ibu Nur Ika Mauliyah, S.E., M.Ak sebagai dosen pembimbing skripsi sekaligus ketua Program Studi Akuntansi Syariah, penulis ingin menyampaikan apresiasi yang sebesar-besarnya atas bimbingan dan kesabaran yang Ibu berikan selama perjalanan menuju sidang skripsi ini. Ibu adalah sosok inspiratif dalam dunia akademik yang dengan tulus membukakan pintu ilmu pengetahuan serta mendampingi penulis melewati setiap tantangan. Terima kasih atas cahaya bimbingan yang Ibu berikan, nasihat berharga, dan kritik yang membangun. Semoga Allah senantiasa melimpahkan berkah dalam setiap langkah kehidupan Ibu. Terima kasih atas segala bantuan dan dukungan yang telah Ibu berikan.
7. Guru-guru saya mulai dari Tk-Kuliah yang tidak saya sebutkan satu persatu, terimakasih telah mengajari saya hingga berada di tahap penyelesaian tugas akhir skripsi saya, semoga kalian selalu sehat, dan dilindungi oleh Allah SWT
8. Teman-teman saya mulai dari Tk-Kuliah yang tidak dapat saya sebutkan satu persatu, terima kasih atas bantuan, menjadi pendengar yang baik, dan memberikan support kepada penulis. Semoga kalian dilancarakan, dipermudah jalannya oleh Allah SWT.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

9. Teman-teman saya seperjuangan Akuntansi Syariah angkatan tahun 2021 dan prodi lain angkatan tahun 2021 khususnya Akuntansi Syariah 1, yang telah menjadi teman yang baik selama masa-masa kuliah mulai awal semester hingga saat ini. Semoga Allah melindungi, memberikan kelancaran, kemudahan kalian dimana berada.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Puji syukur Alhamdulillah, penulis panjatan kehadirat Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan karunianya, serta sholawat dan keselamatan tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW beserta keluarga dan sahabatnya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini 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**". Dalam suatu perjalanan, terdapat titik-titik penting yang mencerminkan sebuah pencapaian. Skripisi ini adalah salah satu titik tersebut. Proses penulisan skripsi ini telah menjadi suatu pengalaman yang sulit dilupakan selama perjalanan akademik penulis.

Melalui kesempatan ini,penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih kepada semua pihak yang telah berkontribusi dalam menyelesaikan skripsi ini, yaitu :

1. Prof. Dr. H. Hepni, S.Ag., M.M., CPEM, selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
2. Dr. H. Ubaidillah, M. Ag, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
3. Dr. M.F. Hidayatullah, S.H.I, M.S.I, selaku Ketua Jurusan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
4. Dr. Nur Ika Mauliyah, S.E., M.Ak, selaku Ketua Program Studi Akuntansi Syariah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.
5. Seluruh dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, terutama yang telah memberikan pengetahuan kepada penulis sehingga dapat mengetahui hal-hal yang sebelumnya tidak diketahui.
6. Almamater UIN KHAS Jember yang penulis banggakan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Dengan akhir yang penuh harap, semoga Allah SWT membalas dengan rahmat dan kemurahan-Nya kepada semua yang telah memberikan bantuan dan kontribusi dalam menyelesaikan tugas akademik ini. Penulis berharap bahwa skripsi ini akan memberikan manfaat bagi pembaca, baik sebagai sumber pembelajaran maupun referensi dalam penelitian sejenis.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu, dengan tulus dan rendah hati, penulis mengharapkan kritik dan saran dari pembaca untuk meningkatkan kualitas skripsi di masa yang akan datang. Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat dan menambah wawasan bagi penulis dan pembaca.

Jember, 10 Oktober 2024

Anisa Maulidia
211105030034

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

ABSTRAK

Anisa Maulidia, Nur Ika Mauliyah, 2024 : 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.

Kata Kunci : Perencanaan Laba, Metode *Cost-Volume-Profit*, Perspektif Islam

UMKM ini merupakan sektor yang bisa membantu mengembangkan perekonomian di berbagai negara. UMKM juga sering mengabaikan mengenai perencanaan laba yang tepat untuk UMKMnya. Perencanaan laba yang digunakan oleh manajer adalah metode *Cost-Volume-Profit*. Perencanaan laba tidak dinilai dari segi materialnya tetapi dinilai berdasarkan perspektif islam, agar membawa keberkahan dan kesejahteraan bagi manusia.

Fokus masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah : 1) Bagaimana analisis perencanaan laba pada UMKM teh celup sedap malam Kabupaten Pasuruan dengan menggunakan metode cost – volume – profit (CVP). 2) Bagaimana analisis perencanaan laba menggunakan persepektif islam berdasarkan kehalalan, *ghaban faisy* (harga jual tidak lebih tinggi dari harga jual pasar), *ihtikar* (tidak menimbun), *ghisy* (tidak menipu), dan *gharar* (tidak menimbulkan bahaya) pada UMKM teh celup sedap malam kabupaten Pasuruan.

Tujuan dari penelitian ini adalah : 1) Untuk menganalisis perencanaan laba pada UMKM teh celup sedap malam Kabupaten Pasuruan dengan menggunakan metode *Cost–Volume–Profit* (CVP). 2) Untuk menganalisis analisis perencanaan laba menggunakan persepektif islam berdasarkan kehalalan, *ghaban faisy* (harga jual tidak lebih tinggi dari harga jual pasar), *ihtikar* (tidak menimbun), *ghisy* (tidak menipu), dan *gharar* (tidak menimbulkan bahaya) pada UMKM teh celup sedap malam kabupaten Pasuruan.

Penelitian ini dilakukan di UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan. pendekatan dan jenis yang digunakan pada penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara, dan dokumentasi. Analisis dalam penelitian ini mencakup perencanaan laba menggunakan metode Cost-Volume-Profit (CVP) dan Perencanaan laba berdasarkan perspektif islam.

Kesimpulan dari penelitian ini berdasarkan fokus penelitian adalah 1) perencanaan laba yang diterapkan oleh UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam masih sederhana, Perencanaan laba yang dilakukan oleh UMKM masih belum sesuai dengan metode Cost-Volume-Profit (CVP) serta perhitungan biaya-biaya nya tidak semua dimasukkan dalam pengelolaan perencanaan laba. 2) Perencanaan laba berdasarkan perspektif islam pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam sudah sesuai berdasarkan islam yaitu halal, tidak menimbun, tidak menimbulkan bahaya, dan tidak menipu

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

DAFTAR ISI

	Hal
HALAMAN SAMPUL	**i**
PERSETUJUAN PEMBIMBING	**ii**
PERSETUJUAN TIM PENGUJI	**iii**
MOTTO	**iv**
PERSEMBAHAN	**v**
KATA PENGANTAR	**viii**
ABSTRAK	**x**
DAFTAR ISI	**xi**
DAFTAR TABEL	**xii**
DAFTAR GAMBAR	**xiv**
BAB I PENDAHULUAN	**1**
A. Konteks Penelitian	1
B. Fokus Penelitian	13
C. Tujuan Penelitian	14
D. Manfaat Penelitian	15
E. Definisi Istilah	17
F. Sistematika Pembahasan	19
BAB II KAJIAN PENELITIAN	**22**
A. Penelitian Terdahulu	22

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

B. Kajian Teori 31

BAB III METODE PENELITIAN 69

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian 69

B. Lokasi Penelitian 71

C. Subjek Penelitian 72

D. Teknik Pengumpulan Data 73

E. Analisis Data 77

F. Keabsahan Data 80

G. Tahap-Tahap Penelitian 83

BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS 86

A. Gambaran Objek Penelitian 86

B. Penyajian Data dan Analisis 91

C. Pembahasan Temuan 116

BAB V PENUTUP 127

A. Kesimpulan 127

B. Saran 128

DAFTAR PUSTAKA 130

LAMPIRAN

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

DAFTAR TABEL

No	Uraian	Hal
2.1	Penelitian Terdahulu	29
4.1	Biaya Tetap	95
4.2	Biaya Variabel	98
4.3	Biaya Campuran	100
4.4	Rekapitulasi Biaya-Biaya	100
4.5	Grafik dan Volume Penjualan	101
4.6	Laporan Laba Operasi	103

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

DAFTAR GAMBAR

No	Uraian	Hal
1.1	Grafik Volume dan Penjualan	9
4.1	Struktur Organisasi UMKM Teh Celup Bunga Sedap	90
4.2	Perhitungan Pendapatan dan Keuntungan UMKM	93
4.3	Sertifikat Produk.....	110

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pada zaman sekarang dunia industry semakin pesat akibat perkembangan teknologi maupun adanya modernisasi dunia. Dengan adanya tersebut dunia perbisnisan semakin banyak persaingannya dan bersemangat untuk membangun usaha sendiri. Salah satunya adalah UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah). UMKM merupakan usaha yang membawa kemanfaatan dan didirikan oleh individu maupun badan usaha yang telah mencapai syarat – syarat sebagai usaha mikro. Undang-undang N0.20 Tahun 2008 menjelaskan pengertian dari UMKM yaitu suatu usaha produktif yang berdiri sendiri yang dilakukan oleh individu atau badan usaha, bukan anak perusahaan atau cabang perusahaan.[1]

UMKM ini mampu melindungi perekonomian yang ada di berbagai Negara meskipun sempat mengalami resesi. Namun akhir – akhir ini, data UMKM di Indonesia setiap taunnya menunjukkan peningkatan karena UMKM mempunyai peranan yang sangat penting dalam perkembangan ekonomi negara. Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan sektor yang memiliki peran krusial dalam menggerakkan perekonomian negara. Pada tahun 1998, saat Indonesia mengalami krisis ekonomi yang nyaris menyebabkan kebangkrutan, sektor UMKM membantu memulihkan kondisi ekonomi negara. UMKM menjadi pilar utama dalam ekonomi

[1] Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020), 2.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Indonesia dan menjadi motor pertumbuhan ekonomi nasional. Sekitar 99% UMKM sudah tersebar di berbagai wilayah, bahkan di pelosok negeri, sehingga menjadi penopang utama pertumbuhan ekonomi Indonesia[2]. Tahun 2023, total pelaku UMKM mencapai sekitar 66 juta, dengan memberikan sumbangan sebesar 61% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) Indonesia, hal ini sama dengan Rp 9.580 triliun. Selain itu, UMKM mampu membantu sekitar 117 juta tenaga kerja, atau 97% dari total tenaga kerja di Indonesia. Berdasarkan data Kementerian Koperasi, Usaha Kecil, dan Menengah (UMKM) pada tahun 2018, total pelaku UMKM mencapai 64,2 juta atau 99,99% dari total pelaku usaha di Indonesia. Partisipasi UMKM terhadap PDB nasional mencapai 61,1%, sementara sisanya, yaitu 38,9%, disumbangkan oleh pelaku usaha besar yang jumlahnya hanya 5.550 atau 0,01% dari total pelaku usaha. UMKM didominasi oleh usaha mikro, yang jumlahnya mencapai 98,68% dan mampu menyerap sekitar 89% tenaga kerja.[3] Meskipun demikian, kontribusi usaha mikro terhadap PDB hanya sekitar 37,8%. UMKM terbukti mendorong dan meningkatkan pertumbuhan ekonomi nasional secara berkelanjutan, dengan kontribusi yang signifikan dalam penciptaan lapangan kerja, penyerapan tenaga kerja, dan stabilitas ekonomi saat terjadi krisis ekonomi. [4]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

[2] Nadia Azalia Putri, "Pengaruh Literasi Keuangan Dan Kapabilitas Inovasi Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja UMKM Kerajinan Tangan Di Kabupaten Jember," *Opinia De Journal* 2, no. 1 (2022),1.

[3] Kadin Indonesia, "UMKM Indonesia," 2023.

[4] Berlian Afriansyah, Upi Niarti, and Tuti Hermelinda, "Analisis Implementasi Penyusunan Laporan Keuangan Pada Umkm Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro,Kecil Dan Menengah (Sak Emkm)," *Jurnal Saintifik (Multi Science Journal)* 19, no. 1 (2021): 25, https://doi.org/10.58222/js.v19i1.99.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Sektor UMKM memiki peran yang krusial dalam membuka lapangan pekerjaan, bisnis baru serta memberikan dampak kepada peningkatan produk domestic bruto (PDB)[5]. UMKM di Indonesia juga mampu bersaing untuk memberikan produk yang berkualitas dan menjadi bagian yang dibutuhkan oleh pihak konsumen, dengan bertujuan menghasilkan keuntungan yang baik dan mempunyai jangka waktu yang panjang. Perusahaan dalam menghadapi situasi rivalitas, perusahaan harus bisa mengelola serta menangani dengan system manajemen secara efektif dan efisien. Sebuah manajemen, seorang manajer dipastikan dapat mengkoordinasi dan mengendalikan sumber daya yang ada dalam perusahaan agar memperoleh keputusan yang akurat dan terbaik. Perusahaan membutuhkan seorang manajer yang memiliki pemikiran yang bersifat kritis dalam pengambilan keputusan supaya manajer bisa memberikan suatu dampak yang baik untuk kedepannya perusahaan.

Manajer perusahaan mampu memberikan pertimbangan mengenai pengolaan operasinya baik aspek keuangan maupun aspek non keuangan. Diharapkan keputusan yang di ambil oleh manajer dapat memberikan hasil maksimum dalam pengembangan perusahaan yakni sejalan dengan fungsi-fungsi manajemen, yaitu perencanaan *(planning*), pengorganisasian *(organizing),* pelaksanaan *(actuating),* dan pengendalian *(controlling).* Dari fungsi manajemen tersebut perencanaan ini yang sangat penting untuk menentukan langkah selanjutnya bagi perusahaan.

[5] Agung Parnomo and Aminatus Zahriyah, "Pelaporan Keuangan Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Jember" 6, no. 2 (2021): 209–41, http://jurnal.unmuhjember.ac.id/index.php/JIAI/article/viewFile/4983/3496.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Perencanaan merupakan pengetahuan terorganisasi yang di dalamnya terdapat sebuah proses mulainya dari penetapan tujuan, menentukan strategi untuk mencapai tujuan, kemudian menentukan langkah – langkah untuk sampai ke tujuan.[6] Demikian perencanaan perusahaan merupakan proses dalam pembuatan peta perjalanan yang akan dilakukan oleh perusahaan, perencanaan tersebut tidak berhenti begitu saja ketika sudah berhasil, tetapi perjalanan yang sifatnya terus menerus untuk memutuskan, memodifikasi, mengganti tujuan selama menuju arah yang akan datang. Perencanaan juga berfungsi sebagai alat ukur dan evaluasi terhadap pelaksanaan kinerja. Jika pelaksanaan kinerja perusahaan dengan tujuan yang telah ditetapkan terjadi perbedaan, maka manajer harus mengambil suatu tindakan korektif untuk menanggulangi terjadinya perbedaan tersebut. Pengendalian terhadap berbagai aktivitas yang dilakukan oleh perusahaan adalah bagian penting dari proses perencanaan. Oleh karena itu, perencanaan yang matang oleh manajemen menjadi sangat krusial dalam setiap aktivitas perusahaan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Setiap perusahaan memiliki tujuan yang serupa yaitu memperoleh laba. Perencanaan yang dianggap baik dan tepat oleh pihak manajemen perusahaan akan digunakan sebagai alat menafsiran laba yang maksimum bagi perusahaan. Perencanaan laba yaitu suatu langkah perencaan keuangan yang sangat bermakna bagi perusahaan yang diperhitungkan untuk memperoleh hasil yang sesuai dengan tujuan yang telah di tentukan baik jangka panjang maupun jangka pendek. Dalam perencanaan laba manajemen menyusun

[6] S Fatimah, Teori Perencanaan (Ponorogo : Uwais Inspirasi Indonesia, 2020) , 1.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

sebuah rencana untuk mencapai target laba yang telah ditentukan oleh perusahaan.[7]

Majemen perusahaan dalam perencanakan laba menggunakan metode *Cost–Volume–Profit (CVP).* Cost yaitu biaya yang dikorbankan untuk memperoleh barang atau jasa yang di butuhkan dan diharapkan membeli manfaat untuk saat ini atau dimasa depan bagi organisasi. Volume ini ditujukan berapa banyak produk yang di produksi atau berapa produk yang laku dalam penjualan. Sedangkan profit ialah selisih antara penghasilan yang didapat dengan biaya yang telah di keluarkan selama kegiatan perusahaan. Jadi Analisis biaya-volume-laba (CVP) adalah analisis yang digunakan untuk menghitung bagaimana laba perusahaan dipengaruhi oleh perubahan biaya (baik biaya tetap maupun variabel), harga jual, dan volume penjualan.[8] CVP adalah teknik akuntansi manajemen yang membantu menemukan hubungan antara biaya, volume produksi, atau penjualan, dan profitabilitas perusahaan. Dengan menggunakan CVP, perusahaan dapat membuat keputusan strategis yang lebih baik karena mereka tahu bagaimana perubahan dalam variabel-variabel ini dapat mempengaruhi laba. [9]

Dalam perhitungan *analisis Cost-Volume-Profit (CVP)* diperoleh perhitungan analisis *Break-Even Point (BEP).* dimana perhitungan tersebut manajemen dapat menentukan tingkat penjualan berada pada titik impas

[7] D Zuhroh and others, Buku Ajar Akuntansi Manajemen (Jambi : PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024), 54.

[8] Muhammad Rusdin and Zulkarnain Basir, "Biaya Bunga Dalam Analisis Biaya - Volum - Laba Dan Dalam Perspektif Islam" 5, no. 3 (2022): 316, https://doi.org/10.37531/yume.vxix.345.

[9] Mowen Masyanne M, Don. R Hansen, and Dan.L Heitger, *Dasar - Dasar Akuntansi Manajerial* (Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2017), 160.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

(*Operating Income* = 0) dan volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba target (*Target Operating Income* = n).

Dengan melakukan analisis *Break-Even Point*, manajemen perusahaan juga mendapatkan informasi penting mengenai *Margin of Safety* dan *Contribution Margin*. *Margin of Safety* membantu bagi manajemen untuk memahami seberapa besar penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi sebelum perusahaan mulai merugi. Sementara itu, *Contribution Margin* menunjukkan kepada manajemen apakah pendapatan yang dihasilkan cukup untuk membayar biaya tetap perusahaan, sehingga laba dapat dihasilkan setelah semua beban tetap terpenuhi.[10]

Islam merupakan agama yang mengendalikan kehidupan dengan sempurna, mencakup kehidupan perseorangan dan masyarakat, baik dalam aspek rasional, materil, maupun spiritual, yang disertai dengan pengaturan di bidang ekonomi, sosial, dan politik. Islam menempatkan ekonomi di posisi yang seimbang dan adil. Keseimbangan ini diterapkan dalam semua aspek kegiatan ekonomi.[11] Perekonomian dalam bisnis mempunyai tujuan yaitu memperoleh laba. Laba dalam perspektif islam ini tidak dinilai sebagai keuntungan materi, tetapi juga sebagai hasil dari usaha yang berlandaskan prinsip keadilan, kejujuran, dan tanggung jawab sosial. Jadi dalam Islam menjelaskan bahwa kehidupan di dunia dan di akhirat telah ditetapkan dengan aturan yang jelas. Kedua kehidupan tersebut tidak dapat dipisahkan, karena

[10] Ismar Hasanuddin, "Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Cost volume Profit Analysis Pada CV Aditya Pratama" (Universitas Muammadiyah Masakkar, 2017), 3.

[11] Fachri Fachrudin, "Filososfi Laba Dalam Perspektif Fiqh Mu'amalah Dan Ekonomi Konvensional," Al Mashlahah Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam 3, no. 06 (2017): 276.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

setiap tindakan yang kita lakukan di dunia akan mendapatkan balasannya di akhirat. Dalam konteks bisnis, Islam menganggapnya sebagai bentuk ibadah yang berbentuk muamalah, di mana setiap aktivitas dan interaksi harus dilakukan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah.

Konsep laba dalam Islam didasarkan pada prinsip saling suka, saling ridha, dan saling ikhlas dalam menerima segala risiko yang mungkin terjadi. Islam tidak menetapkan batasan tertentu dalam pengambilan laba selama tidak ada unsur riba, penipuan, atau pembodohan. Dengan kata lain, keuntungan yang diperoleh harus dihasilkan dengan cara yang halal dan adil, tanpa merugikan pihak lain. Hal ini telah dijelaskan dalam Al- Qur'an surat An-Nisa' ayat 29 sebagai berikut :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya :"Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu. [12]

Perencanaan laba dalam perspektif Islam menuntut keseimbangan antara pencapaian tujuan finansial dan pemenuhan nilai-nilai moral serta tanggung jawab. Ini berarti bahwa dalam mencari keuntungan, seorang Muslim harus selalu menjaga integritas, keadilan, dan tanggung jawab sosial. bisnis bukan hanya soal mencari keuntungan materi, tetapi juga tentang

[12] "NU Online An- Nisa'," n.d., https://quran.nu.or.id/an-nisa'/29.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

memenuhi amanah dan menjalankan kewajiban moral yang sesuai dengan ajaran Islam.

Indonesia sebagai Negara agraris memiliki bidang pertanian yang dapat mencukupi kebutuhan pangan masyarakat. Bidang pertanian mampu menghasilkan bahan makanan dan minuman yang diperlukan untuk memenuhi kebutuhan hidup masyarakat. Salah satu minuman yang dapat menunjang pola hidup sehat adalah teh herbal yang berbahan dasar bunga sedap malam. Bunga sedap malam ini telah ditetapkan sebagai flora identitas di Jawa Timur.[13] Bunga sedap malam memiliki manfaat bagi tubuh antara lain mencegah radikal bebas yang masuk dalam tubuh, meningkatkan sirkulasi darah, dan mengandung vitamin C.

Kota Pasuruan merupakan salah satu kota yang berada di provinsi Jawa Timur. Salah satu pencarian masyarakat Pasuruan adalah petani. Kabupaten Pasuruan juga mempunyai ciri khas dalam perkebunan yaitu terdapat di Kecamatan Rembang. Kecamatan Rembang di Kota Pasuruan dikenal sebagai pusat budidaya bunga sedap malam, yang menjadi sumber utama mata pencaharian bagi sebagian besar warganya. Bunga sedap malam, dengan keharuman khasnya, tumbuh subur di wilayah ini, berkat kondisi tanah dan iklim yang mendukung. Masyarakat setempat telah mengembangkan keterampilan dalam menanam dan merawat bunga ini selama bertahun-tahun, sehingga menjadikannya komoditas penting yang menggerakkan perekonomian daerah.

[13] Puspasari Setyaningrum, "Flora Dan Fauna Identitas Jawa Timur," 2023, https://surabaya.kompas.com/read/2023/08/07/185047678/flora-dan-fauna-identitas-jawa-timur?page=all, diakses pada 4 November 2024.

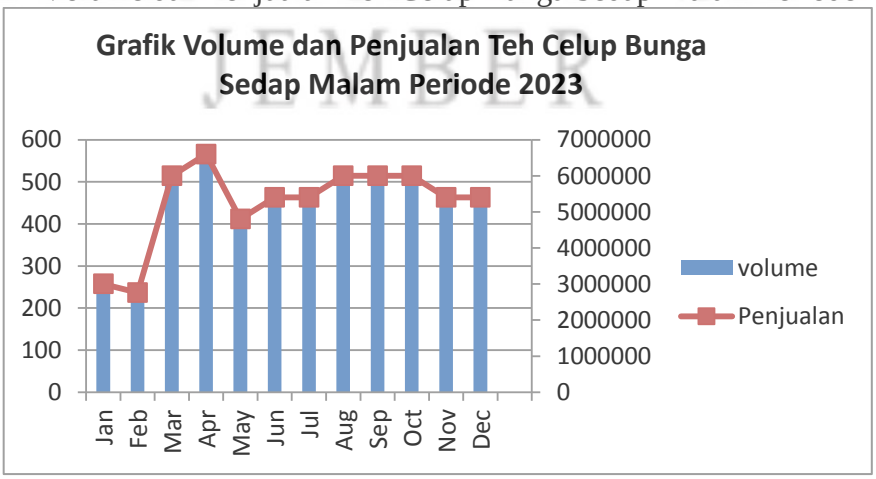
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Selain digunakan sebagai bahan baku untuk wewangian dan dekorasi, bunga sedap malam di Kecamatan Rembang juga dimanfaatkan sebagai bahan untuk membuat minuman teh sedap malam. Proses pengolahan bunga ini menjadi teh melibatkan pengeringan kelopak bunga secara hati-hati untuk mempertahankan aroma dan rasa yang khas. Minuman teh celup bunga sedap malam yang dihasilkan tidak hanya menjadi konsumsi lokal, tetapi juga mulai dikenal lebih luas karena cita rasanya yang unik dan manfaatnya bagi kesehatan. Salah satu kebiasaan orang Indonesia adalah minum teh setiap hari. Berbagai usia menyukai minuman teh. Setiap orang yang mengonsumsi teh dengan tujuan yang berbeda, salah satunya adalah untuk menjaga kesehatan dan meningkatkan rasanya. Jenis celup merupakan teh kegemaran masyarakat karena praktis. Jenis celup menjadi salah satu jenis teh yang terpopuler karena praktis dalam pembuatannya. Berikut data infromasi penjualan UMKM teh sedap malam periode 2023.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Gambar 1.1
Grafik Volume dan Penjualan Teh Celup Bunga Sedap Malam Periode 2023



Sumber : UMKM Teh Sedap Malam Periode 2023

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Dari gambar 1.1 diatas menunjukkan bahwa UMKM teh celup bunga sedap malam mengalami penjualan yang belum stabil disetiap bulan pada periode 2022. Hal ini ditunjukkan pada bulan Januari 2023 penjualannya mencapai Rp 3.000.000 dengan volume penjualan mencapai 250 unit dan bulan selanjutnya yaitu bulan Februari 2023 mengalami penurunan menjadi Rp 2.760.000 dengan volume penjualan mencapai 230 unit. Setelah itu, pada bulan Maret 2023 mengalami kenaikan yang drastic mencapai penjualan Rp 6.000.000 dengan volume penjualan mencapai 500 unit. Pada bulan April mengalami kenaikan sedikit dengan penjualan Rp 6.600.000 dengan volume penjualan mencapai 550 unit. Kemudian bulan Mei mengalami penurunan dengan penjualan Rp 4.800.000 dengan volume penjualan mencapai 400 unit. Setelah itu, bulan Juni meningkat kembali dengan penjualan Rp 5.400.000 dengan volume penjualan mencapai 450 unit. Bulan berikutnya yaitu bulan Juli penjualan sama dengan bulan bulan Juni yaitu Rp 5.400.000. Selanjutnya bulan Agustus sampai oktober penjualannya mencapai Rp 6.000.000 dengan volume penjualan mencapai 500 unit. Selanjutnya bulan November dan Desember mengalami penurunan kembali dengan penjualan Rp 5.400.000 dan volume penjualan mencapai 450 unit.

UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam merupakan usaha kecil menengah yang beroperasi di sektor produksi dan penjualan teh bunga sedap malam. Dalam waktu perbulan UMKM teh celup bunga sedap malam mampu memproduksi sampai maksimal 600-700 pcs, perkemasan terdapat 7 teh celup bunga sedap malam, dan berat 1 teh celup 0,6 gram. Akan tetapi dalam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

perbulan permintaan teh celup bunga sedap malam rata - rata sekitar 400 - 550 pcs per bulan. Akan tetapi sekarang ini sudah banyak persaingan seperti teh telang dan teh rosella yang berada di Kabupaten Pasuruan dan menghadapi tantangan ekonomi, perencanaan laba menjadi aspek yang sangat penting untuk memastikan keberlanjutan usaha. Pemilihan strategi yang tepat dalam persaingan bisnis diperlakukan para pelaku ekonomi untuk berinovasi dalam pengembangan bisnisnya agar dapat bertahan dalam bisnis yang berkelanjutan. Berhasil atau tidaknya usaha terlihat melalui upaya pemasaran untuk meningkatkan pendapatan[14]. Dalam mengetahui pendapatan pelaku usaha bisa melakukan perencanaan laba dengan Metode *Cost-Volume-Profit* (CVP). Metode ini adalah alat analisis yang tepat untuk membantu usaha kecil dan menengah (UMKM) ini memahami hubungan antara biaya, volume produksi, dan laba. CVP juga membantu mereka membuat keputusan yang lebih strategis tentang pengendalian biaya, penetapan harga, dan volume penjualan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Alifia Wulansari Mustofa (2022) yaitu tentang Analisis *Cost–Volume–Profit (CVP)* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Zacyndo. Menyatakan bahwa penerapan analisis CVP secara efektif dapat membantu UD. Zacyndo dalam merencanakan laba dan mengelola biaya, dengan menunjukkan bahwa produksi sepatu safety OZERO memberikan kontribusi signifikan terhadap laba perusahaan. Melalui perhitungan margin kontribusi, titik impas, dan

[14] Retna Anggita Ningsih, Niken Ayu Pusparani, and Romziyeh, "Pelayanan Dan Pengembangan Pelaku Usaha Mikro Kelas Menengah (UMKM) Melalui Pembiayaan Usaha Rakyat (KUR) Di BRI Unit Kasiyan," *Multidisiplin Ilmu* 2, no. 2 (2024): 103–7.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

margin of safety, Perusahaan dapat mendapatkan bantuan dalam menentukan strategi penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba yang diharapkan dan mengetahui bagaimana biaya, volume, dan keuntungan berkorelasi. [15].

Berdasarkan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Dimas Sultoni (2024) bahwa yaitu tentang Analisis Cost volume *Profit (CVP)* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Kripik Q- Jho, Poncokusumo Malang. Menyatakan bahwa Dengan memahami hubungan antara biaya produksi, volume penjualan, dan harga jual, Penelitian ini menekankan bahwa untuk mencapai target keuntungan yang diinginkan, UMKM dapat membuat keputusan yang lebih cerdas tentang strategi penetapan harga dan pengendalian biaya serta memberikan wawasan tentang bagaimana analisis CVP dapat membantu UMKM dalam meningkatkan kinerja keuangan dan daya saing di pasar.[16]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Berdasarkan paparan latar belakang di atas dan penelitian terdahulu maka, peneliti tertarik untuk meneliti tentang perencanaan laba dengan pendekatan laba dengan judul **"Analisis Perencanaan Laba Dengan Menggunakan Metode *Cost–Volume–Profit (CVP)* Berdasarkan**

[15] Alifiah Wulansari Mustofa, Aidilla Winda Prastika, and Dwi Suhartini, "Analisis Cost volume Profit (Cvp) Pada Ud. Zacyndo Sebagai Alat Perencanaan Laba," *Seminar Nasional Akuntansi Dan Call for Paper (SENAPAN)* 2, no. 1 (2022): 36–46, https://doi.org/10.33005/senapan.v2i1.171.

[16] Dimas Sultoni and Yona Octiani Lestari, "Analisis Cost volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba: Studi Pada UMKM Keripik Q-Jho, Poncokusumo Malang," *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 6, no. 6 (2024): 5095–5112, https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i6.2292.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Perspektif Islam Pada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan".

B. FOKUS PENELITIAN

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan diatas, maka kemudian muncul masalah yang perlu diperiksa secara menyeluruh berdasarkan informasi sebelumnya :

1. Bagaimana analisis perencanaan laba pada UMKM teh celup sedap malam Kabupaten Pasuruan dengan menggunakan metode *cost – volume – profit (CVP)*?
2. Bagaimana analisis perencanaan laba perspektif islam berdasarkan halal pada UMKM teh celup sedap malam kabupaten Pasuruan?
3. Bagaimana analisis perencanaan laba perspektif islam berdasarkan *ghaban faisy* (harga jual tidak lebih tinggi dari harga pasar) pada UMKM teh celup sedap malam kabupaten Pasuruan?
4. Bagaimana analisis perencanaan laba perspektif islam berdasarkan *Ihtikar* (tidak menimbun) pada UMKM teh celup sedap malam kabupaten Pasuruan?
5. Bagaimana analisis perencanaan laba perspektif islam berdasarkan *ghisy* (tidak menipu) pada UMKM teh celup sedap malam kabupaten Pasuruan?
6. Bagaimana analisis perencanaan laba perspektif islam berdasarkan *gharar* (tidak menimbulkan bahaya) pada UMKM teh celup sedap malam kabupaten Pasuruan?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

C. TUJUAN PENELITIAN

Tujuan penelitian merupakan arahan yang menggambarkan bahwa pencapaian utama yang harus di selesaikan selama pelaksanaan penelitian. Tujuan penelitian ini harus sesuai dengan permasalahan yang telah dicantumkan sebelumnya. Maka tujuan utama dari penelitian ini sebagai berikut :

1. Untuk menganalisis perencanaan laba pada UMKM teh celup bunga sedap malam Kabupaten Pasuruan dengan menggunakan metode *cost – volume – profit (CVP).*
2. Untuk menganalisis perencanaan laba perspektif islam berdasarkan halal pada UMKM teh celup sedap malam kabupaten Pasuruan.
3. Untuk menganalisis perencanaan laba perspektif islam berdasarkan *ghaban faisy* (harga jual tidak lebih tinggi dari harga pasar) pada UMKM teh celup sedap malam kabupaten Pasuruan.
4. Untuk menganalisis perencanaan laba perspektif islam berdasarkan *Ihtikar* (tidak menimbun) pada UMKM teh celup sedap malam kabupaten Pasuruan.
5. Untuk menganalisis perencanaan laba perspektif islam berdasarkan *ghisy* (tidak menipu) pada UMKM teh celup sedap malam kabupaten Pasuruan.
6. Untuk menganalisis perencanaan laba perspektif islam berdasarkan *gharar* (tidak menimbulkan bahaya) pada UMKM teh celup sedap malam kabupaten Pasuruan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

D. MANFAAT PENELITIAN

Manfaat penelitian menjelaskan mengenai partisipasi yang diberikan oleh penulis kepada pembaca setelah penelitian ini selesai. Manfaat ini dapat meliputi manfaat teoritis dan manfaat praktis. Seperti memberikan manfaat bagi peneliti sendiri, instansi, dan seluruh masyarakat. Penulis berharap setelah menyelesaikan pelaksanaan penelitian memberikan suatu manfaat, di antaranya adalah :

1. Manfaat Teoritis

   Harapan penelitian ini adalah untuk digunakan sebagai referensi dalam pembuatan karya ilmiah di bidang akuntansi syariah, terutama yang berkaitan dengan perencanaan laba menggunakan metode *Cost-Volume-Profit* (CVP) dan perencanaan laba berdasarkan perspektif Islam

2. Manfaat Praktis

   a. Bagi Penulis

      1) melalui penelitian ini memberi penulis lebih banyak pengalaman, pemahaman, dan pemahaman tentang perencanaan laba menggunakan metode *Cost-Volume-Profit* (CVP) dan perencanaan laba perspektif islam. Selama proses penyusunan skripsi, penulis berharap dapat menerapkan pengetahuan yang diperoleh selama kuliah dan meningkatkan pemahaman mereka tentang subjek yang dipelajari. Oleh karena itu, penulis berharap dapat menyelesaikan skripsi ini dengan sukses dan mendapatkan gelar Sarjana Akuntansi dari UIN KHAS Jember.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

2) Peneliti menggunakan penelitian ini sebagai bagian dari tugas akhir perkuliahan di Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember.

b. Bagi UMKM teh celup bunga sedap malam

1) Memberikan informasi yang luas dan meningkatkan pemahaman tentang pembuatan perencanaan laba menggunakan metode *Cost-Volume-Profit* (CVP) pada UMKM, sehingga dapat membantu dalam pengambilan keputusan yang tepat dan akurat.

2) Memberikan masukan dan pemikiran yang positif.

c. Bagi Pembaca

Penulis berharap penelitian ini akan menjadi tambahan literatur berharga untuk kepentingan akademik di perpustakaan UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Selain itu, mereka berharap penelitian ini akan memberikan wawasan dan menjadi referensi bagi peneliti lain yang ingin mempelajari lebih lanjut tentang metode *Cost-Volume-Profit* (CVP) untuk perencanaan laba di seluruh UMKM.

d. Bagi Masyarakat

Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan pemahaman masyarakat tentang pentingnya pembukuan bagi UMKM, khususnya dalam perencanaan laba menggunakan metode *Cost-Volume-Profit* (CVP) pada UMKM di Kecamatan Rembang, Kabupaten Pasuruan. Penelitian ini juga diharapkan dapat memberi masyarakat setempat pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana metode CVP dapat

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

membantu mereka dalam merencanakan dan mengelola laba usaha mereka dengan lebih efisien.

E. DEFINISI ISTILAH

Pemahaman terhadap kajian penelitian ini bertujuan untuk mempermudah serta memprediksi kemungkinan kesalahan dalam mengklasifikasikan istilah-istilah yang ada dalam penelitian tersebut. Dalam definisi istilah, terdapat istilah-istilah penting yang menjadi fokus utama dalam judul penelitian. Adapun yang dimaksud dengan istilah – istilah diatas sebagai berikut :

1. Perencanaan Laba

   Keberhasilan suatu perusahaan biasanya ditandai oleh kemampuan manajemennya dalam menggambarkan berbagai kemungkinan dan peluang di masa depan, baik untuk jangka pendek maupun panjang. Oleh karena itu, seorang manajer memiliki wewenang untuk merencanakan masa depan perusahaan. Perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan rencana operasional yang bertujuan untuk mencapai visi dan sasaran perusahaan. Laba menjadi aspek penting dalam perencanaan ini, karena tujuan utama dari perencanaan adalah untuk memperoleh hasil laba yang optimal dan memuaskan. [17]

2. *Cost – Volume – Profit* (CVP)

   Cost – Volume – Profit (CVP) atau disebut dengan *Break Even Point* (BEP) adalah alat analisis yang digunakan oleh manajer dalam

[17] I A Nursanty et al., *Akuntansi Manajemen* (Nusa Tenggara Barat: Seval Literindo Kreasi, 2022), 93.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

membantu pengambilan keputusan terkait volume produksi, penjualan, biaya, dan laba perusahaan. pada *Cost-Volume-Profit* melibatkan perhitungan *break even poin*, dimana titik pendapatan perusahaan sama dengan biaya yang dikeluarkan, jadi perusahaan tidak mengalami keuntungan dan tidak pula mengalami kerugian. [18]

3. Perencanaan Laba Perspektif Islam

Perencanaan laba dalam perspektif Islam adalah proses merencanakan dan mengelola keuntungan bisnis yang sejalan dengan prinsip-prinsip syariah. Dalam Islam, pencapaian keuntungan maksimal harus melalui cara dan mekanisme yang sesuai dengan prinsip ekonomi dan syariah. Hal ini membedakan laba yang dihasilkan dari aktivitas apa pun dengan laba yang dihasilkan dari usaha yang halal, niat transaksi yang jujur, serta praktik bisnis yang benar. Keuntungan yang dicapai melalui jalan halal, selain memenuhi tujuan finansial, juga mengandung keberkahan yang berkelanjutan.[19]

4. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yaitu usaha yang berdiri sendiri, yang tidak dimiliki, dikuasai, atau terafiliasi secara langsung atau tidak langsung dengan usaha menengah atau besar. Menurut undang – undang No. 20 tahun 2008 tentang Umum kecil dan menengah (UMKM) adalah usaha ekonomi produktif yang dimiliki oleh individu

[18] Achmad Fauzi et al., "Manajerial Dalam Membuat Keputusan Bisnis" 2, no. 2 (2024): 1506–23.

[19] Fachri Fachrudin, *Berdasarkan Fiqh Mu ' Āmalah* (Bogor: Marwah Indo Media, 2020), 91.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

atau didirikan sendiri dan memenuhi syarat sebagai UMKM, adapaun kriteria UMKM menurut undang – undang No. 20 tahun 2008 sebagai berikut :

a. Kriteria usaha mikro adalah sebagai berikut :
    1) Kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan bisnis) lebih dari Rp 50.000.000
    2) Hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300.000.000.
b. Kriteria usaha kecil adalah sebagai berikut :
    1) Memiliki total kekayaan minimal Rp 50.000.000 (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha)
    2) Total penjualan tahunan antara Rp 300.000.000 dan Rp 2.500.000.000.
c. Kriteria usaha menengah adalah sebagai berikut :
    1) Kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) harus antara Rp 500.000.000 dan Rp 10.000.000.000
    2) Hasil penjualan tahunan harus antara Rp 2.500.000.000 dan Rp 50.000.000.000. [20]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

F. SISTEMATIKA PEMBAHASAN

Dalam laporan penelitian terdapat sistematika pembahasan yang berisi mmegenai penjelasan pendahuluan hingga penutup. Dalam sistematika pembahasan format penulisannya menggunakan deskritif naratif. Topik kajian

[20] Hamdani, *Mengenal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*, 2–3.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

yang dibahas disampaikan secara jelas hingga nampak alur penelitian yang dilakukan dari awal hingga akhir. Berikut paparan terkait sistematika :

BAB I : Pada bab ini membahas mengenai uraian tentang latar belakang, focus masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika pembahasan.

BAB II : Bab ini memaparkan tentang kajian kepustakaan yang meliputi 10 penelitian terdahulu dan kajian teori, hal ini digunakan untuk menganalisa masalah yang sedang diteliti yaitu Analisis Perencanaan Laba Menggunakan Metode *Cost-Volume-Profit (CVP)* Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan.

BAB III : Bab ini menjelaskan tentang metode yang digunakan oleh peneliti saat melakukan penelitian didalamnya mencakup jenis penelitian, lokasi penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data analisis data, keabsahan data dan tahap - tahap penelitian.

BAB IV : Bab ini menguraikan tentang penyajian data penelitian sekaligis dengan analisisnya, dijelaskan dengan gambaran objek penelitian, penyajian data dan analisis, pembahasan temuan yang menyajikan Analisis Perencanaan Laba Menggunakan Metode *Cost-Volume-Profit (CVP)* Pada Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

BAB V : Bab ini marupakan bab penutup yang berisi kesimpulan dari pembahasan pada bab - bab sebelumnya, saran - saran, dan di akhiri dengan penutup

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu bertujuan untuk digunakan sebagai acuan penulis dalam menambah teori dan untuk menghindari adanya plagiasi dalam penulisan. Adapun penelitian terdahulu yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Rosianna, Cantika (2021) dengan judul penelitian "Analisis *Cost – Volume-Profit* Terhadap Perencanaan Laba UMKM Kripik Ibu". Metode penelitian yang digunakan penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Jenis dan sumber data yang diperoleh oleh peneliti yaitu peneliti mengumpulkan sebuah informasi usaha Kripik Ibu selanjutnya melakukan analisis data. Hasil dari penelitian ini, Untuk empat bulan mendatang, diperkirakan penjualan akan meningkat sebesar 27%, atau sebesar Rp.71.711.460, dengan penjualan 896 unit kripik dan rasio margin kontribusi sebesar 47%. UKM Kripik Ibu diperkirakan dapat menghasilkan laba maksimal sebesar Rp. 152.878.160 selama periode berikutnya.[21]
2. Lengkong, Angelina Elsy (2022) dengan judul penelitian "Analisis *Cost-Volume-Profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Cousin Coffe & Eatery". Metode Penelitian yang digunakan penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif. Jenis data yang diperoleh melalui pengumpulan data primer dan data sekunder. Hasil dari penelitian ini,

[21] Cantika Rosianna, Yola Winanda, and Windy Rezki Kurnia, "Analysis Of Costs, Volume, and Profits Towards Planned Income On Kripik Ibu," *Research In Accounting Journal* 1, no. 2 (2019): 291–97, http://journal.yrpipku.com/index.php/raj%7C.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Analisis *Cost-Volume-Profit* dalam perencanaan laba tahun 2022 menunjukkan bahwa Cousin Coffee & Eatery mampu menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba dengan contribution margin sebesar Rp333.976.953 atau 77%. Titik impas usaha ini tercapai pada angka Rp31.969.264 jika volume penjualan mencapai Rp429.773.456. Selain itu, *Margin Of Safety* yang memungkinkan penurunan penjualan tanpa menyebabkan kerugian adalah sebesar Rp397.804.192 atau 92,56%. *Operating leverage* berada pada angka 1,08, sementara shut down point untuk perencanaan laba tahun 2022 tercapai pada Rp31.969.264, yang berarti Cousin Coffee & Eatery harus mempertahankan penjualan di atas angka tersebut untuk dapat menutupi biaya tunai. Agar laba meningkat sebesar 50% atau mencapai Rp309.360.620, Cousin Coffee & Eatery perlu meningkatkan penjualan hingga Rp429.773.456. Biaya variabel akan naik mengikuti peningkatan produksi, sementara biaya tetap diasumsikan tetap atau tidak berubah.[22]

3. Ramadhan, Ilham (2022) dengan judul penelitian "Analisis Perencanaan Laba Menggunakan Metode *Cost-Volume-Profit* (CVP) Pada CV. Alta". Metode penelitian yang digunakan penelitian ini adalah metode analisis deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. Data yang digunakan berasal dari hasil wawancara, observasi dan studi pustaka terhadap objek penelitian. Hasil dari penelitian ini, Hasil perhitungan analisis *Cost-Volume-Profit*

[22] Angelina Elsy Lengkong, Winston Pontoh, and Meily Y B Kalalo, "Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Cousin Coffee & Eatery Cost-Volume-Profit Analysis As A Short-Term Profit Planning Tool At Cousin Coffee & Eatery," *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)* 5, no. 2 (2022): 477–86.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

(CVP) menunjukkan bahwa CV. Alta telah melakukan evaluasi terhadap pencapaian laba dengan baik, meskipun laba yang terealisasi ternyata lebih tinggi dibandingkan dengan laba yang direncanakan. Hal ini terjadi akibat tingginya biaya variabel.[23]

4. Rahmi, Fitria (2023) dengan judul penelitian "Analisis *Cost-Volume-Profit (CVP)* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Pempek Palembang MWR". Metode penelitian yang digunakan penelitian ini adalah metode deskriptif dengan pendekatan studi kasus. Jenis dan sumber data di didapat dari data primer yang secara langsung dari objek yang diteliti berupa hasil wawancara dengan pemilik dan karyawannya, serta melakukan dokumentasi teradahap pencatatan biaya dan penjualan oleh UMKM Pempek Palembang MWR. Hasil dari penelitian ini, menurut penelitian ini Margin kontribusi sebesar Rp 31.157.500 diperkirakan di tahun 2022. Titik impas bulanan sebesar 6.360.000 dan penjualan minimum sebesar 42.978.000. Perusahaan menargetkan kenaikan laba sebesar 14% dari tahun sebelumnya. Penjualan ditargetkan sebesar Rp17.160.000 pada bulan Juni 2022 untuk mencapai hasil yang diharapkan. Untuk membantu dalam merencanakan laba di tahun mendatang, pelaku usaha UMKM dapat menggunakan analisis CVP. [24]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

[23] Analisis Perencanaan Laba et al., "Analisis Perencanaan Laba Menggunakan Metode Cost volume Profit Pada Cv. Alta," *Jimek: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi* 05, no. 1 (2022): 1–14, http://ojs.unik-kediri.ac.id/index.php/jimek.

[24] Fitria Rahmi et al., "Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas Analisis Cost volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Pempek Palembang MWR," *Bisnis Dharma Andalas* 25, no. 1 (2023): 64–71.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

5. Hikmatulllah, Iksan (2023) dengan judul penelitian "Analisis *Cost-Volume-Profit (CVP)* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah". Metode penelitian yang digunakan penelitian ini adalah metode kualitatif deskriptif dengan melakukan pendekatan studi kasus, data yang diperoleh oleh peneliti melalui wawancara secara langsung kepada Ibu Ramlah selanjutnya melakukan analisis data. Hasil dari penelitian ini, Menurut hasil penelitian 2022, agar BEP (unit) tidak mengalami kerugian, BEP (Rupiah) harus menjual 2.700 dan mendapatkan pendapatan 161.192.307. Dengan rasio kontribusi margin 13%, margin keamanan dapat menurun hingga 933.807.693 rupiah, dan rasio leverage operasi menunjukkan margin kontribusi 1,17 kali laba operasi.[25]
6. Nisa, Khoirun Ulfa (2023) dengan judul penelitian "Analisis *Cost–Volume–Profit* dalam Mengoptimalisasi Laba pada UMKM Cilox Tata Surya". Metode penelitian yang digunakan penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Sumber data penelitian ini diperoleh melalui hasil wawancara dan observasi. Hasil dari penelitian ini, Hasil dari analisis cost volume profit menunjukkan bahwa dengan margin kontribusi sebesar Rp 118.800.000 dan rasio margin kontribusi sebesar 36%, jumlah unit produk yang harus dijual untuk melewati event point sebesar 9.750 unit atau sebesar Rp 48.750.000. Tidak ada penurunan penjualan yang cukup untuk membuat UMKM Cilox Tata Surya kehilangan Rp 281.250.000. Setiap perubahan penjualan 10% akan mengubah pendapatan sebesar 11,7 juta

[25] Iksan Hikmatullah et al., "Analisis Cost volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah," *MAMEN: Jurnal Manajemen* 2, no. 2 (2023): 241–249, https://doi.org/10.55123/mamen.v2i2.1613.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

rupiah. Dengan target perolehan penjualan sebesar Rp 170.250.000, UMKM Cilox Tata Surya menargetkan laba sebesar 20% atau 121.500.000 per tahun.[26]

7. Bastomi, Muhammad (2023) dengan judul penelitian "Analisi Biaya Volume Keuntungan (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Lay Cang". Metode yang digunakan penelitian ini adalah metode kualitatif. Data yang diperoleh dari peneli melalui terjun kelapangan (observasi), wawancara dengan pengusaha UMKM lay cang dan penulis juga melakukan dokumentasi kegiatan pada UMKM lay cang. Hasil dari penelitian ini, bahwa a pendapatan yang diperoleh UMKM Lay Cang mampu menutupi biaya variabel dan biaya tetap. Penerapan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) membantu UMKM Lay Cang dalam memperkirakan keuntungan maksimal serta mengetahui berapa unit total penjualan dan pendapatan yang harus diperoleh agar dapat mencapai Break Event Point.[27]
8. Hasanah, Nabilatul (2023) dengan judul penelitian "Analisis Biaya Volume Keuntungan Sebagai Alat Perencanaan Keuntungan (Studi Kasus CV Barokah Jaya di Mojokerto)". Metode yang digunakan penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Jenis penelitian ini yaitu data primer dan data sekunder. Teknik pengumpulan data melalui wawancara dan dokumentasi

[26] Ulfa Khoirun Nisa, Mursalina Mursalina, and Mohamad Bastomi, "Analisis Cost volume Profit Dalam Mengoptimalisasi Laba Pada UMKM Cilox Tata Surya," *Manajemen, Bisnis Dan Ekonomi* 1, no. 2 (2023): 82, https://doi.org/10.26798/manise.v1i2.822.

[27] Mohamad Bastomi, Sudarmiatin, and Agus Hermawan, "Cost volume Profit (CVP) Analysis As a Profit Planning Tool At Lay Cang MSMEs," *Asian Journal of Management Enterpreneurship and Social Science* 03, no. 02 (2023): 144–160.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

kepada CV Barokah Jaya. Hasil dari penelitian ini, Contribution Margin sebesar Rp. 9.838.448.030 atau 17,1%, *Operating Leverage* menunjukkan angka 1,2. BEP dalam rupiah sebesar Rp 10.208.420.750,63 dan BEP dalam unit sebesar 17.210. *Margin of Safety* sebesar Rp 47.297.779.682,37 atau 82%. Perencanaan laba sebesar Rp 9.710.328.496,8 dengan asumsi penjualan sebesar Rp 66.999.041.595,32 dan biaya variabel mengikuti kenaikan biaya produksi sedangkan biaya tetap konstan.[28]

9. Kusumaningayu, Yunda (2024) dengan judul penelitian "Analisis Cost volume *profit* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Usaha Milik Pribadi, "*Ifamoy Home Industry*")". Metode yang digunakan penelitian ini adalah deskriptif kuantitatif. Teknik pengumpulan data melalui observasi dan dokumentasi. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa total laba yang diperoleh adalah sebesar Rp828.000.000, dengan margin kontribusi sebesar Rp1.670.000.000 dan rasio 0,8%. Total *Break Even Point* (BEP) tercatat pada Rp512.000.000, sementara *Margin of Safety* mencapai Rp1.568.000.000 dengan rasio 75%. Rencana peningkatan laba sebesar 20% pada tahun 2023 diproyeksikan menghasilkan laba sebesar Rp2.508.200.000.[29]
10. S, Fipiariny (2024) dengan judul penelitian "Analisis Perhitungan Cost volume *Profit* dalam Perencanaan Laba Pada CV. Cahaya Dira Di Kota

[28] Nabilatul Hasanah and others, 'Cost volume Profit Analysis as a Profit Planning Tool (Case Study of CV Barokah Jaya in Mojokerto)', International Conference on Economy, Management, and Business (IC-EMBus), 1 (2023), pp. 975–983.

[29] Yunda Kusumaningayu, Rusman Soleman, and Rizky Wahyu Utami Ohorella, "Analisis Cost volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan Dan Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Usaha Milik Pribadi 'Ifamoy Home Indsutri')," *Jurnal Administrasi Bisnis* 3, no. 1 (2024): 66–77.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Sekayu". Metode yang digunakan penelitian ini adalah kualitatif deskriptif. Data yang digunakan yaitu data primer berupa wawancara dan data sekunder berupa laporan keuangan serta dokumentasi. Hasil dari penelitian ini, Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dapat membantu CV. Cahaya DIRA dalam pengambilan keputusan terkait pengeluaran biaya tetap dan biaya variabel. Untuk melakukan analisis CVP, perusahaan dapat menggunakan metode seperti *Contribution Margin, Break Even Point, Margin of Safety, Degree of Operating Leverage*, serta perencanaan laba. Melalui analisis ini, perusahaan dapat menghitung jumlah biaya, produksi, dan laba yang akan dicapai. Penulis menyarankan agar manajemen perusahaan meningkatkan penjualan dan memanfaatkan analisis CVP untuk memperkirakan biaya yang perlu dikeluarkan, jumlah produk yang akan dijual, dan laba yang diharapkan dalam satu periode tertentu.[30]

Berdasarkan beberapa penelitian di atas, dapat di tarik kesimpulan bahwa penelitian berfokus pada analisis perencanaan laba dengan menggunakan metode *Cost-Volume-Profit (CVP)* cukup banyak dengan rata – rata peneliti menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif, meskipun hanya dua yang menggunakan metode kuantitatif. Agar acuan dalam penulisan ini lebih terperinci maka penulis mencantumkan beberapa data persamaan dan perbedaan dalam penelitian terdahulu sebagai berikut :

[30] Fipiariny S, Harpiansi, and Fikriyah Andini, "Analisis Perhitungan Cost volume Profit Dalam Perencanaan Laba Pada Cv. Cahaya Dira Di Kota Sekayu," *Equivalent : Journal Of Economic, Accounting and Management* 2, no. 1 (2024): 114–25, http://jurnal.dokicti.org/index.php/equivalent/index.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Tabel 2.1
Hasil – Hasil Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Rosianna, Cantika (2021)	Analisis *Cost-Volume-Profit* Terhadap Perencanaan Laba UMKM Kripik Ibu	Sama – sama meneliti mengenai analisis cost volume *profit (CVP)* Menggunakan metode kualitatif deskriptif	Objek yang diteliti berbeda Tahun 2021
2.	Lengkong, Angelina Elsy (2022)	Analisis *Cost-Volume-Profit* Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Cousin Coffe & Eatery	Sama – sama meneliti terkait perencanaan laba Diteliti sama – sama bertujuan sebagai perencanaan laba	Objek yang diteliti berbeda Tahun 2022
3.	Ramadhan, Ilham (2022)	Analisis Perencanaan Laba Menggunakan Metode Cost-Volume-Profit (CVP) Pada CV. Alta	Sama – sama meneliti terkait perencanaan laba Diteliti sama – sama bertujuan sebagai perencanaan laba	Objek yang diteliti berbeda Tahun 2022 Pada penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif deskriptif sedangkan penelitian sekarang menggunakan metode kualitatif deskriptif
4.	Fahmi, Fitria (2023)	Analisis Cost volume *Profit* (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Pempek Palembang MWR	Sama – sama meneliti pada Usaha mikro kecil dan menengah Menggunakan metode kualitatif deskriptif	Objek yang diteliti berbeda Tahun 2023
5.	Hikmatulllah,	Analisis Cost	Sama – sama	Objek yang

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

	Iksan (2023)	volume *Profit (CVP)* Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah	meneliti mengenai analisis cost volume profit (CVP) Menggunakan metode kualitatif deskriptif	diteliti berbeda Tahun 2023
6.	Nisa, Khoirun Ulfa (2023)	Analisis *Cost – Volume – Profit* dalam Mengoptimalisasi Laba pada UMKM Cilox Tata Surya	Sama – sama meneliti mengenai analisis cost volume *profit (CVP)* Menggunakan metode kualitatif deskriptif	Objek yang diteliti berbeda Tahun 2023
7.	Bastomi, Muhammad (2023)	Analisi Biaya Volume Keuntungan (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Lay Cang	Sama – sama meneliti mengenai analisis cost volume *profit (CVP)* Menggunakan metode kualitatif deskriptif	Objek yang diteliti berbeda Tahun 2023
8.	Hasanah, Nabilatul (2023)	Analisis Biaya Volume Keuntungan Sebagai Alat Perencanaan Keuntungan (Studi Kasus CV Barokah Jaya di Mojokerto)	Sama – sama meneliti mengenai analisis cost volume *profit (CVP)* Diteliti sama – sama bertujuan sebagai perencanaan laba	Pada penelitian terdahulu menggunakan metode kuantitatif. Sedangkan penelitian sekarang menggunakan metode kualitatif Objek yang diteliti berbeda Tahun 2023
9.	Kusumaningayu, Yunda (2024)	Analisis Cost volume *profit* Sebagai Dasar Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus	Sama – sama meneliti mengenai analisis cost volume *profit (CVP)* Diteliti sama – sama bertujuan sebagai perencanaan laba	Objek yang diteliti berbeda Tahun 2024

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

		Pada Usaha Milik Pribadi, "*Ifamoy Home Industry*")	Metode penelitian mengguanakan kualitatif deskriptif	
10.	S, Fipiariny (2024)	Analisis Perhitungan Cost volume *Profit* dalam Perencanaan Laba Pada CV. Cahaya Dira Di Kota Sekayu	Sama – sama meneliti mengenai analisis cost volume *profit (CVP)* Diteliti sama – sama bertujuan sebagai perencanaan laba Metode penelitian mengguanakan kualitatif deskriptif	Objek yang diteliti berbeda Tahun 2024

Sumber : Penelitian Terdahulu

Dari beberapa penelitian terdahulu yang dilakukan diatas, peneliti menyimpulkan bahwa perbedaan antara peneliti sebelumnya dengan peneliti sekarang terletak pada focus keduanya, dimana pada penelitian terdahulu perencanaan labanya tidak di sangkut pautkan dengan perspektif Islam, sedangkan peneliti yang sekarang perencanaan labanya di kaitkan dengan perspektif Islam.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

B. Kajian Teori

Bagian ini berisi tentang pembahasan teori yang dijadikan sebagai perspektif dalam melakukan penelitian. Pembahasan teori secara lebih luas dan mendalam akan semakin memperdalam wawasan peneliti dalam mengkaji permasalahan yang hendak dipecahkan sesuai dengan rumusan masalah dan tujuan penelitian. Berbeda dengan penelitian kuantitatif, posisi teori dalam penelitian kualitatif diletakkan sebagai perspektif atau pisau analisis, bukan untuk diuji.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

1. Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen berkaitan erat dengan masalah penyajian inormasi yang diperlukan oleh suatu organisasi. Berdasarkan dari berbagai macam bentuk atau tipe informasi, salah satunya adalah akuntansi manajemen. Pemakai informasi keuangan suatu perusahaan pada dasarnya dapat dikelompokkan menjadi piak internal dan piak eksternal.

Pihak internal perusahaan adalah para manajer (manajemen) perusahaan, yang memerlukan informasi keuangan untuk melaksanakan fungsi manajemen. Pihak eksternal perusahaan, antara lain terdiri dari investor maupun calon investor, kreditur dan lain – lain. [31]

Berikut pengertian dari Akuntansi Manajemen menurut para ahli terdapat pada buku Nursanty Ida Ayu sebagai berikut : [32]

a. *Charles T. Homgren*, Akuntansi Manajemen merupakan sebuah proses identifikasi, penyiapan, pengukuran, akumulasi, analisa dan penafsiran serta komunikasi mengenai informasi yang dapat membantu eksekutif dalam memenui tujuan perusahaan.
b. Halim dan Supomo, Akuntansi Manajemen merupakan kegiatan atau proses yang menghasilkan informasi dalam bentuk keuangan bagi manajemen untuk pengambilan sebua keputusan ekonomi dan menjalankan fungsi manajemen.

[31] Etty Indriani, *Akuntansi Manajemen* (Yogyakarta: ANDI (Anggota IKAPI), 2018), 1.
[32] Nursanty Ida Ayu, Jusmarni Minarni, and Agus Kazin Fauzi, *Akuntansi Manajemen* (Nusa Tenggara Barat: Seval Literindo Kreasi, 2022), 93.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

c. Mulyadi, Akuntansi Manajemen merupakan suatu informasi keuangan yang dihasilkan oleh tipe akuntansi manajemen yang digunakan terutama oleh pengguna intern suatu organisasi.

Dapat diuraikan bahwa akuntansi menejemen adalah suatu kegiatan (proses) yang menghasilkan informasi keuangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan ekonomi dalam melaksanakan fungsi manajemen.

2. Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah rencana yang dibuat oleh perusahaan untuk mencapai tujuan keuntungan. Ini mencakup langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai tujuan keuntungan tersebut. Perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. Perencanaan laba memiliki hubungan antara biaya, volume, dan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan, harga jual dipengaruhi oleh biaya, dan volume penjualan mempengaruhi volume produksi. Laba merupakan tujuan utama perusahaan karena laba merupakan selisih antara biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diterima. [33]

Menurut Harahap perencanaan laba memiliki beberapa manfaat, yaitu:

a. Memberikan pendekatan yang terarah untuk memecahkan masalah
b. Menciptakan lingkungan organisasi yang mendorong pencapaian laba.
c. Memotivasi tindakan yang sadar akan menghemat uang dan memanfaatkan sumber daya semaksimal mungkin.

[33] Joy Toar Pangemanan, "Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado," *Jurnal EMBA* 4, no. 1 (2016): 378–379.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

d. Memfokuskan sumber daya dan modal pada usaha yang paling menguntungkan.

Perencanaan laba merupakan proses penyusunan rencana untuk mencapai target laba yang telah ditetapkan oleh perusahaan. Perencanaan ini merupakan bagiak penting dari manajemen keuangan dan harus dilakukan secara terstruktur dan sistematis. [34]

Perencanaan laba menetapkan sasaran laba yang memperhitungkan proyeksi penjualan dan pengeluaran untuk tahun mendatang dan seterusnya. Manajer dapat menggunakan analisis CVP untuk menghitung tingkat penjualan yang diperlukan untuk mengantisipasi tingkat laba dengan menggunakannya dalam perencanaan pendapatan. Manajer ingin menentukan nilai variabel atau biaya konstan yang diperlukan untuk mencapai tujuan, dengan asumsi jumlah penjualan dan keuntungan yang diprediksi diketahui. [35]

3. Pengertian Biaya

Manajemen dalam menjalankan wewenangnya sebagai pertanggung jawaban perencanaan dan pengendalian, manajemen harus tahu terlebih dahulu mengenai pemahaman arti biaya dan termonilogi yang berkaitan dengan biaya. Pembebanan biaya atas produk, jasa, pelanggan, dan objek lain yang penting bagi manajemen merupakan salah satu tujuan utama dari sistem informasi akuntansi manajemen. Tujuan ini berfungsi

[34] Ahmad Winanto et al., *Buku Ajar Akuntansi Manajerial* (Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024),50.

[35] Aldo Meisab, "Analisis Cost volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Firdaus Di Kutai Barat" (Universitas Mulawarman, 2023), 20.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

untuk menyediakan informasi yang akurat dan relevan bagi manajemen dalam pengambilan keputusan. Dengan mengetahui secara tepat biaya yang dibebankan pada berbagai aspek bisnis, manajemen dapat menilai kinerja, mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan, dan mengoptimalkan alokasi sumber daya untuk mencapai efisiensi dan profitabilitas yang lebih tinggi. Memperbaiki penentuan biaya merupakan kunci dari pengembangan dalam bidang manajemen biaya. Sebelum kita membahas lebih dalam tentang biaya, kita harus memahami definisi dari biaya (*cost*). Adapun pengertian biaya menurut para ahli dalam buku Akuntansi Manajemen sebagai berikut :[36]

Biaya menurut Standar Akuntansi Keuangan adalah penurunan manfaat ekonomi dalam satu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar, penurunan aktiva, atau penurunan kewajiban, yang menghasilkan penurunan ekuitas yang tidak terkait dengan pembagian kepada penanam modal.

Menurut Atkinson definisi Biaya adalah nilai mata uang dari barang dan jasa yang dikeluarkan untuk mendapatkan keuntungan baik di masa sekarang maupun di masa mendatang. Biaya juga dapat digunakan sebagai bentuk produk, sehingga biaya ini memperoleh hasil keuntungan kas ketika produk tersebut terjual.

[36] I Gusti Putu Darya, *Akuntansi Manajemn* (Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019), 22 - 23.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Menurut Masiyah Khoimi, Biaya adalah pengorbanan sumber daya atau nilai ekuivalen kas untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan bermanfaat bagi perusahaan sekarang atau di masa mendatang.

Menurut Mulyadi, Biaya adalah pengeluaran sumber daya ekonomi, yang diukur dalam mata uang, yang dilakukan atau diperkirakan akan dilakukan untuk tujuan tertentu. Dalam definisi, ada empat komponen utama yang berkaitan dengan biaya.

a. Biaya berarti kehilangan sumber daya ekonomi.
b. Ditentukan dalam satuan uang.
c. Apa yang terjadi atau dapat terjadi.
d. Pengorbanan dilakukan untuk tujuan tertentu.

Dari definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa Biaya dapat didefinisikan sebagai pengorbanan sumber daya ekonomi yang telah terjadi atau akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

4. Klasifikasi Biaya

Klasifikasi atau juga disebut dengan penggolongan biaya dilaksanakan ketika biaya muncul pada saat terjadi produksi, biaya yang muncul ini akan memiliki beragam jenis dan tujuan berbeda. Klasifikasi biaya merupakan proses penggolongan dari semua komponen biaya secara lebih ringkas dan beraturan supaya pernyataan yang diberikan lebih akurat dan bermanfaat.[37]

[37] Hari et al., *AKUNTANSI BIAYA*, ed. Rika Desiyanti (Padang: CV. Gita Lentera, 2023), 4 https://books.google.co.id/books?id=QYjlEAAAQBAJ.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Pengklasifikasian biaya yang berbeda – beda diperlukan untuk membantu dalam memberikan sebuah informasi yang berbeda sebagai melayani kebutuhan manajerial yang berbeda meskipun bersumber pada transaksi yang sama. Berikut ini metode pengklasifikasian biaya antara lain :

a. Biaya menurut fungsi perusahaan

1) Biaya produksi

Kegiatan manufaktur proses di mana bahan mentah diubah menjadi barang jadi melalui penggunaan tenaga kerja dan fasilitas pabrik. Biaya-biaya yang timbul sebagai akibat dari kegiatan manufaktur ini dikenal sebagai biaya produksi. [38] Biaya produksi memiliki 3 elemen yaitu:[39]

a) Biaya Bahan langsung (*Direct material*)

Bahan langsung merupakan bahan yang belum dicampuri oleh apapun (mentah) yang digunakan untuk memperole produk jadi. Bahan baku merupakan bahan yang tidak dapat dipisahkan dari produk jadi dan dapat ditelesuri secara langsung dan mudah ke produk yang berkaitan, misalnya kayu digunakan sebagai pembuatan mebel.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

[38] Firdaus Ahmad Dunia and Wasilah Abdullahh, *Akuntansi Biaya* (Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2009), 23.

[39] Syarifuddin Lantjo and Hisnul Jamali, *Akuntansi Biaya Perencanaan Dan Pengendalian* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2023), 23 - 24.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

b) Biaya Tenaga kerja langsung (*Direct labor*)

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang diperlukan dalam proses mengubah bahan mentah menjadi bahan/produk jadi, yang dapat dilakukan langsung ke produk jadi tersebut. Tenaga kerja ini terjun untuk melakukan atau melaksanakan suatu produk pada saat proses peroduksi berlangsung.misalnyatukang kayu berada diruangan bagian perakitan. Contoh dari biaya tenaga kerja langsung adalah upah koki pembuatan kue, dan upah pemotongan kayu dalam pembuatan mebel.

c) Biaya Overhead pabrik (*Factory overhead*)

Biaya Overhead Pabrik (BOP) adalah biaya yang tidak termasuk dalam bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung, namun tetap berperan dalam mengubah bahan menjadi produk akhir, disebut biaya overhead pabrik. Biaya ini tidak bisa langsung diatribusikan ke produk jadi. Istilah lain untuk biaya ini adalah biaya manufaktur tidak langsung.

Biaya overhead pabrik dikelompokkan menjadi 3 jenis sebagai berikut :

a) Biaya bahan tidak langsung

Bahan tidak langsung atau juga disebut dengan bahan pembantu yaitu bahan yang dimasukkan dalam proses produksi, tetapi sebagai bahan pembantu saja dan jumlahnya

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

relative sedikit dan tidak dapat diatribusikan secara langsung ke produk jadi. Contohnya paku dan baut sebagai bahan produksi mebel.

b) Biaya tenaga kerja tidak langsung

Biaya tenaga kerja tidak langsung merupakan biaya tenaga kerja yang membantu proses penyelesaian suatu produk, tetapi tidak dapat diatribusikan secara langsung ke produk jadi. Contohnya gaji satpam, gaji pengawas,dan gaji resepsionis pabrik.

c) Biaya tidak langsung lainnya

Biaya tidak langsung lainnya adalah biaya selain biaya bahan tidak langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung, tetapi dibutuhkan selama proses penyelesaian produk dan tidak dapat diatribusikan langsung ke produk jadi. Contohnya pajak bumi bangunan (pbb) dan biaya air

Ketiga komponen tersebut memiliki istilah yakni biaya utama dan biaya konversi. Biaya utama termasuk penggabungan antara biaya bahan baku langsung dan biaya bahan tenaga kerja langsung. Sedangkan biaya konversi termasuk penggabungan tenaga kerja langsung dan tenaga overhead pabrik.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

2) Non produksi

Biaya ini merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan namun biaya ini tidak termasuk dalam proses produksi. [40]

a) Beban pemasaran

Beban pemasaran merupakan beban – beban yang terikat dengan tugas pemasaran untuk memasarkan produk. Misalnya iklan.

b) Beban administrasi dan umum

Beban ini yaitu beban yang terikat dengan tugas administrasi dan umum dalam memperlancar kegiatan perencanaan, koordinasi, pengaraan, dan pengendalian suatu perusahaan. Misalnya tagihan listrik kantor.

b. Klasifikasi biaya berdasarkan aktivitas

1) Biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang tidak berubah selama aktivitas (volume produksi) dalam rentang yang relevan. Misalnya harga sewa gedung.

2) Biaya variable

Biaya variable adalah biaya yang berubah mengikuti perubahan aktivitas perusahaan (volume produksi). Misalnya penggunaan bahan langsung.

[40] Syarifuddin Lantjo and Hisnul Jamali, *Akuntansi Biaya Perencanaaan Dan Pengendalian* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2023), 27.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

3) Biaya semi variable

Biaya semi variable adalah biaya campuran dari biaya tetap dan biaya variable. Misalnya biaya listrik.

c. Klasifikasi biaya berdasarkan objek biaya

1) Biaya langsung

Biaya yang dapat langsung diatribusikan atau diidentifikasi ke objek biaya. Misalnya, tepung dalam usaha pembuatan roti.

2) Biaya tidak langsung

Biaya ini tidak dapat secara langsung dikaitkan dengan objek biaya. Contohnya adalah tagihan listrik yang digunakan oleh pabrik.

d. Klasifikasi biaya berdasarkan waktu pembebanan

1) Biaya produk

Biaya produk mencakup semua biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk. Contohnya adalah susu yang digunakan oleh perusahaan es krim.

2) Biaya periodic

Biaya ini mencakup semua biaya yang tidak termasuk dalam biaya produk, tetapi akan diperhitungkan dalam laporan laba rugi berdasarkan periode terjadinya. Contohnya adalah gaji karyawan kantor.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

e. Klasifikasi biaya berdasarkan pengambilan keputusan

1) Biaya relevan

Biaya ini adalah biaya yang akan terjadi di masa depan dan memiliki perbedaan tergantung pada alternatif keputusan yang dipilih. Berikut jenis – jenis dari biaya relevan diantaranya :

a) Biaya diferensial

Biaya diferensial adala biaya yang berbeda antara dua atau lebih alternatif keputusan. Ini adalah biaya yang berubah tergantung pada pilihan yang diambil dalam suatu situasi, dan oleh karena itu, sangat relevan dalam proses pengambilan keputusan. Misalnya, jika suatu perusahaan mempertimbangkan dua alternatif untuk memproduksi barang, biaya diferensial akan mencakup perbedaan biaya produksi antara kedua opsi tersebut.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

b) Biaya kesempatan

Biaya kesempatan adalah nilai dari kesempatan atau alternatif terbaik yang harus dikorbankan ketika memilih suatu keputusan. Dengan kata lain, ini adalah potensi keuntungan yang hilang ketika sumber daya digunakan untuk satu pilihan daripada pilihan lain yang terbaik.

c) Biaya tunai

Biaya tunai adalah biaya yang harus dibayar langsung dengan uang tunai atau setara tunai pada saat transaksi. Ini

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

termasuk pengeluaran aktual yang dilakukan secara kas, seperti pembayaran untuk bahan baku, gaji karyawan, dan biaya operasional lainnya.

d) Biaya terhindarkan

Biaya terhindarkan adalah biaya yang dapat dihindari atau dihilangkan jika suatu keputusan tertentu diambil atau jika aktivitas tertentu tidak dilakukan. Biaya ini tidak akan dikeluarkan jika alternatif pilihan atau keputusan lainnya diambil. Contohnya, jika sebuah departemen ditutup, maka biaya operasional yang terkait dengan departemen tersebut dianggap sebagai biaya terhindarkan.[41]

2) Biaya tidak relevan

Biaya ini tidak memengaruhi aktivitas pengambilan keputusan. Berikut jenis – jenis dari biaya tidak relevan diantaranya :

a) Biaya tertanam

Biaya tertanam adalah biaya yang telah dikeluarkan dan tidak dapat diubah atau dihindari terlepas dari keputusan yang diambil di masa depan. Biaya ini sudah terjadi dan tidak dapat dipulihkan, sehingga tidak mempengaruhi keputusan yang akan datang. Contohnya termasuk biaya investasi yang sudah

[41] Ahmad Winanto et al., *Buku Ajar Akuntansi Manajemen* (Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024), 22.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

dikeluarkan untuk peralatan atau fasilitas yang telah dibeli dan tidak dapat dikembalikan.

b) Biaya masa lalu

Biaya masa lalu adalah biaya yang sudah dikeluarkan di masa lalu dan tidak dapat diubah atau dipengaruhi oleh keputusan yang diambil di masa depan. Biaya ini bersifat historis dan tidak relevan untuk pengambilan keputusan saat ini. Contohnya termasuk biaya yang telah dibayar untuk pembelian bahan baku yang sudah digunakan atau biaya sewa yang telah dibayar di muka.

5. Perilaku Biaya

Pemahaman yang baik tentang jenis biaya ini memungkinkan entitas untuk merencanakan dan mengelola sumber daya dengan lebih efisien. Dengan mengidentifikasi aktivitas yang bernilai tambah dan mengelola biaya sesuai dengan jenisnya, entitas dapat meningkatkan laba mereka dan akhirnya, memastikan kelangsungan eksistensi mereka di pasar yang kompetitif. Dalam konteks ini, aktivitas menjadi pemicu biaya yang perlu dikelola dengan cermat untuk mencapai kesuksesan jangka panjang.

Dalam manajemen biaya, biaya terbagi menjadi tiga kategori utama yaitu, biaya tetap, biaya variable dan biaya semi variable (campuran)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

a. Biaya tetap

Biaya tetap dapat diartikan sebagai biaya yang tetap tidak berubah meskipun ada fluktuasi dalam tingkat kegiatan bisnis, baik meningkat maupun menurun. Dengan kata lain, biaya tetap ini konsisten, bahkan jika perusahaan mengalami perubahan dalam jumlah produksi atau aktivitas operasional.[42] Konsep ini sangat penting dalam perencanaan keuangan dan analisis biaya, karena membantu manajer dan pemilik bisnis memahami beban biaya yang harus ditanggung meskipun volume produksi berubah. Biaya tetap terdiri dari overhead tetap dan beban penjualan dan administrasi tetap.

Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dan tidak berubah, terlepas dari fluktuasi dalam volume produksi atau aktivitas perusahaan. Contohnya termasuk sewa gedung, gaji manajemen, asuransi tetap, dan biaya pemeliharaan tetap. Biaya tetap tidak dipengaruhi oleh apakah perusahaan memproduksi atau menjual lebih banyak produk.

Jadi, biaya tetap ini sangat penting dalam manajemen keuangan dan perencanaan bisnis supaya dalam mengambil sebuah keputusan bisa dilakukan dengan bijak terhadap pengelolaan anggaran dan perencanaan strategi pertumbuhan. Oleh karena itu, manajemen harus bisa mempertimbangkan perubahan volume produksi dan aktivitas

[42] Nurika Mauliyah, "Analisa Kelayakan Tarif Pada Perusahaan Daerah Air Minum (Pdam) Kota Blitar,Jawatimur Berdasarkan Pengembalian Biaya Penuh (Full Cost Recovery," *AKUNTABILITAS: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Ekonomi* 9, no. 2 (2016): 5, https://doi.org/10.35457/akuntabilitas.v9i2.211.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

yang berkaitan dengan biaya tetap agar terjaganya keseimbangan keuangan perusahaan.

b. Biaya variable

Biaya variable adalah jenis biaya yang selalu beruba sesuai dengan perubaan volume penjualan.[43] Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan. Artinya, semakin besar volume kegiatan, semakin tinggi total biaya variabel, dan sebaliknya, semakin rendah volume kegiatan, semakin rendah pula total biaya variabel. Namun, biaya variabel per satuan tetap konstan dan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan. Biaya variable ini terdiri dari :

1) Bahan baku langsung
2) Bahan kerja langsung
3) Overhead variable
4) Biaya penjualan dan administrasi variable

Contoh biaya variabel meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik variabel.[44]

Jadi, semakin besar volume kegiatan, semakin tinggi total biaya variabel. Namun, biaya variabel per unit tetap konstan meskipun terjadi perubahan dalam volume kegiatan. Besarnya volume kegiatan tidak mempengaruhi biaya variabel per uni

[43] Azhar Affandi, *Penganggaran Bisnis Teori Dan Praktik* (Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2023), 122.

[44] Eka Afriani, Ismi Azizah, and Nurni Juwita Rahayu, "Menghitung Implementasi Biaya Variable Dengan Metode Scattergraph," *Research In Accounting Journal* 1, no. 2 (2019): 303,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

c. Biaya campuran

Biaya semi variabel adalah biaya yang memiliki karakteristik baik dari biaya tetap maupun biaya variabel[45]. Biaya ini berubah seiring dengan perubahan aktivitas bisnis, namun tidak secara proporsional. Contoh biaya semi variabel meliputi biaya listrik, air, gas, bensin, batu bara, perlengkapan, pemeliharaan, dan beberapa jenis tenaga kerja tidak langsung. Ada dua alasan mengapa beberapa biaya bersifat semi variabel:

1) Pengaturan minimum terkadang diperlukan atau kuantitas minimum dari perlengkapan atau jasa untuk menjaga kesiapan operasional. Biaya tetap pada tingkat minimum, sedangkan biaya tambahan bervariasi sesuai dengan volume aktivitas.
2) Klasifikasi Akuntansi, Dalam pengelompokkan biaya berdasarkan objek pengeluaran atau fungsi, biaya tetap dan biaya variabel sering digabungkan. Misalnya, biaya mesin uap untuk pemanasan yang tergantung pada cuaca dan mesin uap untuk proses produksi yang tergantung pada volume produksi mungkin dibebankan pada akun yang sama, sehingga menyebabkan tercampurnya biaya tetap dengan biaya variabel.

6. Analisis *Cost – Volume – Profit (CVP)*

Analisis biaya-volume-laba (CVP) menghitung bagaimana laba perusahaan dipengaruhi oleh perubahan harga, volume penjualan, dan

[45] Gunawan Adisaputra, *Anggaran Perusahaan 2* (Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta (Anggota IKAPI), 2018), 11.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

biaya (baik biaya tetap maupun variable). CVP adalah alat yang sangat baik untuk perencanaan dan pengambilan keputusan. Bahkan, CVP adalah salah satu alat yang paling fleksibel dan banyak digunakan untuk membantu manajer membuat keputusan yang lebih baik. Analisis CVP dapat mengarakan banyak permasalaan lainnya, termasuk :

a. Jumlah unit yang harus terjual untuk memperoleh titik impas
b. Efek pengurangan biaya tetap pada titik impas
c. Efek peningkatan arga terhadap laba

Analisis CVP juga mempermudah para manajer dalam melakukan analisis sensitivitas dengan melihat dampak dari beberapa tingkatan harga atau biaya terhadap laba. Ini karena analisis CVP memperlihatkan bagaimana pendapatan, beban, dan laba berperilaku saat volume beruba. Analisis CVP biasanya dimulai dengan mencari titik impas perusahaan dalam unit yang terjual.[46] Hal – hal yang menjadi elemen utama dalam analisis cost – volume – profit yaitu :

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

a. Harga produk
b. Volume atau tingkat aktivitas
c. Biaya variable per unit
d. Total biaya tetap
e. Bauran produk yang dijual

Analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) adalah alat yang membantu bisnis memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan

[46] Maryanne. Mowen, Don. R Hansen, and Dan.L Heitger, *Dasar - Dasar Akuntansi Manajerial Edisi 5* (Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2017), 160.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

keuntungan. Analisis CVP berfokus pada bagaimana laba dipengaruhi oleh lima factor yaitu, harga jual, volume penjualan, biaya variabel per unit, dan total penjualan campuran biaya tetap. Analisis CVP dapat membantu pelaku usaha atau dalam hal ini UMKM menentukan target keuntungan yang diharapkan dan berapa banyak biaya yang harus dikeluarkan untuk mendapatkan keuntungan. Menghitung *Contribution Margin* (CM), *Break Even Point* (BEP), *Margin Of Safety* (MOS), dan *Degree Of Operating Leverage* (DOL) adalah beberapa alat analisis yang dapat digunakan untuk menghitung laba.[47]

a. *Contribution Margin (CM)*

Contribution margin (CM) merupakan selisih antara pendapatan penjualan dengan biaya variable. Margin kontribus ini membantu perusahaan untuk mengidentifkasi seberapa banyak pendapatan yang dapat digunakan untuk menutupi biaya tetap dan mengasilkan laba bersih. Tujuan perusahaan menggunakan margin kontribusi adala untuk mengevaluasi produk – produk atau layanan tertentu yang lebih menguntungkan atau menentukan harga jual yang optimal untuk mencapai target laba yang di inginka.[48] Margin kontirbusi per unit diperoleh dari hasil pengurangan biaya variable baik produk maupun non produk dengan penjualan. Adapun margin

[47] Guruh Ardana, Endah Dwi Kusumastuti, and Anny Suryani, "Analisis Perhitungan Cost-Volume-Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada UMKM Obot Fried Chicken," *Indonesian Accounting Literacy Journal* 2, no. 1 (2022): 192, https://doi.org/10.35313/ialj.v2i1.3348.

[48] Erwin, Rini Setyastuti, and Sumantri, *Ekonomi Manajerial (Teori, Konsep, Strategi & Aplikasi Komprehensif Ekonomi Manajerial)* (Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023),18.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

kontribusi dapat dihitung dengan dasar per unit. Nilai dari total laba akan didapatkan dari hasil pengurangan antara biaya tetap dengan margin kontribusi. Menurut Blocher menyatakan bahwa margin kontribusi per unit selisi antara arga jual per unit dengan biaya per unit yang berguna untuk mengukur kenaikan laba operasi untuk menaikan setiap penjualan.

Margin kontribusi dapat dinyatakan dalam suatu presentase dari pendapatan penjualan atau disebut dengan *Contribution Margin Ratio* (CMR). Untuk menghitung rasio *Contribustion Margin* sebagai berikut:

Margin kontribusi (Per unit) = Penjualan – Biaya variable

$\text{CM Rasio (Rp)} = \frac{Total\ margin\ kontribusi}{Penjualan} \text{ X } 100\%$

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Jika semakin tinggi CMR maka semakin baik hasil evaluasi kinerjanya.[49] CM yang rendah akan mengakibatkan BEP yang tinggi sedangkan CM yang tinggi akan mengakibatkan BEP yang rendah. Tinggi rendahnya BEP yang dicapaikan berpengaruh pada laba yang diterima oleh perusahaan yaitu sampai pada tingkat keselamatan.

b. Titik Impas (*Break Even Point* / BEP)

Break Even Point (BEP) adalah titik dimana posisi total pendapatan dan biaya sama atau seimbang **se**hingga tidak ada

[49] Masiyah Kholmi, Endang Dwi Wahyuni, and Gina Harventy, *Modul Akuntansi Manajemen* (Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2021),40.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

keuntungan atau kerugian dalam suatu proses bisnis. *Break Event Poin* digunakan untuk menganalisa proyeksi sampai sejauh mana jumla unit yang diproduksi atau berapa jumlah uang yang arus diterima untuk mendapatkan titik impas. [50]

Analisis *Break Even Point* (BEP) ini selalu menjadi bagian penting dalam perencanaan dan pengawasan keuangan. Oleh karena itu, analisis titik impas sering dijadikan sebagai acuan bagi manajemen dalam meningkatkan pengawasan, perencanaan, serta pengembangan produk. Selain itu, analisis titik impas juga dapat digunakan sebagai alternatif untuk memprediksi faktor yang tidak diketahui dalam pengambilan keputusan proyek.[51]

Berikut ini adalah beberapa pengertian BEP menurut para ahli dalam buku Windu Mahmud : [52]

1) Menurut Yamit, BEP diartikan sebagai dimana total pendapatan sama dengan total biaya.
2) Menurut Mulyadi, BEP merupakan dimana seorang pengusaa atau pembisnis tidak mendapatkan keuntungan dan juga tidak mendapatkan kerugian, dengan pandangan lain pengusaha sedang berada di kondisi impas yakni pendapatan sama dengan jumla biaya

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

[50] M Sayuti, 'Potensial Use of Backyard for Oyster Mushroom (Pleurotus Ostreatus) Cultivation to Increase Family Income; Studies on Break-Event Point Analysis', IOP Conference Series: Materials Science and Engineering, 2019. 2 doi:10.1088/1757-899X/536/1/012132.

[51] Arief Sugiono, *Manajemen Keuangan Untuk Praktisi Keuangan* (Jakarta: Grasindo, 2009), 90.

[52] Windu Mahmud, *Produk Kreatif Dan Kewirausaahaan Otomatisasi Dan Tata Kelola Perkantoran* (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, n.d.), 18 - 19.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

3) Menurut Simamora, BEP yaitu volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumla bebannya sama, tidak ada laba maupun laba bersih.

Jadi, Analisis *Break Event Poin* (BEP) atau titik impas adalah alat yang digunakan untuk menentukan saat penjualan mencapai titik di mana pendapatan yang diperoleh sama dengan total biaya yang dikeluarkan, baik itu biaya tetap maupun biaya variabel. Titik impas dapat dihitung dengan dua metode yaitu :

1) Pendekatan persamaan

Penghasilan Operasi = Pendapatan penjualan – Beban variable – Beban tetap

Persamaan tersebut bisa dijabarkan lagi menjadi :

Penghasilan Operasi = (Harga jual x jumla unit) – (Biaya variable per unit x per unit x jumlah unit) – Jumla biaya tetap)

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

2) Pendekatan margin kontribusi

Margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi biaya variabel tetap. Dibawah ini rumus dari pendekatan margin kontribusi sebagai berikut :

BEP Unit

$$\text{BEP (unit)} = \frac{Biaya\ tetap\ total}{Margin\ kontribusi\ per\ unit}$$

Atau

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

$$\text{BEP (rupiah)} = \frac{Biaya\ tetap\ total}{Rasio\ margin\ kontribusi}$$

$$\text{BEP (unit)} = \frac{Biaya\ tetap}{Harga\ jual\ per\ unit - Biaya\ variabel\ per\ unit}$$

3) *Margin Of Safety* (MOS)

Tingkat keamanan atau margin keamanan, menunjukkan seberapa besar atau seberapa jauh realisasi penjualan diperkenankan untuk turun dari penjualan pada BEP sehingga tidak akan rugi.[53] dibawah ini pengertian *Margin Of Safety* menurut para ahli dalam buku Silvia Hendrayanti sebagai berikut :[54]

a) Warindrani, berpendapat bahwa *Margin Of Safety* merupakan penjualan diatas volume penjualan BEP yang sesungguhnya. Tingkat keamanan atau *Margin Of Safety* ini memberikan sebuah petunjuk mengenai berapa banyak penjualan yang harus terjual sebelum perusahaan mengalami kerugian.

b) Jumingan, berpendapat bahwa *Margin Of Safety* adalah hubungan antara penjualan pada titik impas dan penjualan yang dibughetkan. Apabila volume penjualan pada titik impas diketahui dan dihubungkan dengan penjualan yang dibugetkan, batas keamanan dapat diidentifikasi, yaitu jumlah penjualan yang boleh turun jika perusahaan tidak mengalami kerugian.

[53] Thania Putri Liestiana and Ira Novianty, "Perhitungan Break Even Point (BEP) Dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba," *Indonesian Accounting Literacy Journal* 1, no. 3 (2021): 552, https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3218.

[54] Silvia Hendrayanti, Wachidah Fauziyanti, and Eni Puji Estuti, *Konsep Dasar Manajemen Keuangan* (Jawa Tengah: PT. Nasa Expanding Management, 2020), 153 - 177.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

c) Menurut RA Supriono, berpendapat bahwa *Margin Of Safety* merupakan presentasi yang menunjukkan titik di mana penjualan yang dianggarkan boleh dapat turun selama perusahaan tidak mengalami kerugian.

Pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa tingkat keamanan atau *Margin Of Safety* (MOS) merupakan hubungan atau perbedaan antara penjualan yang direncanakan dan penjualan pada titik impas. Dengan kata lain, batas aman digunakan untuk menentukan berapa banyak penjualan yang direncanakan untuk berwaspada terhadap penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian.[55]

Rumus yang digunakan untuk mencari tingkat keamanan atau *Margin Of Safety* (MOS) sebagai berikut :

Margin of safety (Rupiah) = Total penjualan – Penjualan titik impas

Margin of safety (Unit) = Total penjualan – penjualan titik impas

Margin Of Safety juga dapat disajikan dalam persentase. Rumus perhitungannya sebagai berikut :

$$\textit{Margin of safety ratio} = \frac{Batas\ keamanan\ (Rp)}{Total\ penjualan\ (Rp)} \text{ x } 100\%$$

Margin Of Safety menjelaskan kepada perusahaan berapa jumlah di atas (atau dibawah) titik impas. Semakin besar *Margin*

[55] Kasmir, *Pengantar Manajemen Keuangan Edisi 2* (Jakarta: Prenada Media Group, 2009), 180.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Of Safety, semakin jauh dari titik impas dan semakin rendah risiko perusahaan akan memperoleh kerugian dibandingkan dengan laba.[56]

4) *Degree of Operating Leverage* (DOL)

Operating leverage adalah kemampuan perusahaan menggunakan biaya operasi tetap untuk memperbesar pengaruh volume penjualan terhadap laba sebelum bunga dan pajak. *Operating leverage* sebagai untuk mengukur seberapa jauh perubahan tertentu dari volume penjualan yang berpengaruh pada EBIT.[57] Leverage operasional memiliki efek urutan pertama pada kebijakan dan kinerja perusahaan dan dapat dikaitkan secara positif dengan profitabilitas. Ketika biaya tetap dan semi-tetap tidak meningkat seiring dengan penjualan, sehingga leverage operasional yang lebih besar menghasilkan profitabilitas yang lebih tinggi. Namun, dalam kontraksi, biaya tetap ini memiliki efek sebaliknya. Besar kecilnya operating leverage dapat diukur dengan *Degree Of Operating Leverage* (DOL).

Degree Of Operating Leverage (DOL) dapat diukur untuk tingkat penjualan yang ada dengan menggunakan rasio margin kontribusi terhadap laba operasi. Semakin besar *Degree Of*

[56] Maryanne M. Mowen, Don. R Hansen, and Dan.L Heitger, *Dasar - Dasar Akuntansi Manajerial Edisi 5* (Jakarta: Salemba Empat, 2017), 195.

[57] Temy Setiawan and Ari Purwanti, *Mahir Akuntansi Manajemen Seri Advance* (Jakarta: Bhuana Ilmu Populer, 2021), 149.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Operating Leverage, semakin besar perubahan dalam penjualan akan memengari laba operasi.[58]

$$\textit{Degree Of Operating Leverage} = \frac{Total\ Kontribusi\ margin}{Laba\ operasi}$$

5) Analisis Target Laba

Perusahaan memiliki target dalam permasalahan laba, agar perusahaan bisa berkembang dalam jangka yang panjang. Analisis target laba adalah salah satu teknik yang digunakan untuk mengukur laba maksimal yang dapat dicapai oleh perusahaan. Selain itu, analisis ini juga berperan dalam membantu manajemen menyusun perencanaan laba secara efektif. Dengan analisis target laba, manajemen dapat memahami perilaku biaya produksi, serta laba operasional dalam kaitannya dengan perubahan output, harga jual, biaya tetap, dan biaya variabel. Hal ini memungkinkan manajemen untuk menentukan volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba yang telah direncanakan, sesuai dengan sumber daya yang tersedia di perusahaan.[59] Adapun rumus biaya volume laba dapat digunakan untuk menentukan penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Rumus untuk menghitung laba untuk tahun selanjutnya sebagai berikut :

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

[58] Maryanne M. Mowen, Don. R Hansen, and Dan.L Heitger, *Dasar - Dasar Akuntansi Manajerial Edisi 5* (Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2017),196.

[59] Desti Karimah, Acep Samsudin, and Dicky Jhoansyah, "Analisis Target Laba Dalam Memaksimalkan Laba UMKM Alvo Archery Kota Sukabumi," *Sustainability (Switzerland)* 11, no. 1 (2019): 169–80.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Laba Yang Diharapkan Tahun 2024 = Laba Tahun Sebelumnya + (Laba yang diharapkan x Laba Tahun Sebelumnya)

Adapun rumus perhitungan yang akan dilakukan untuk memperoleh penjualan yang diharapakan terdapat dua cara sebagai berikut :

a) Pendekatan persamaan

Target Penjualan (Unit) = Biaya variable + Biaya tetap + Laba

Target Penjualan (Rp) = Rasio margin kontribusi + Biaya tetap + Laba

b) Pendekatan margin kontribusi

Penjualan untuk mencapai target (unit) = $\frac{Biaya\ tetap + Target\ laba}{Margin\ kontribusi\ per\ unit}$

Penjualan untuk mencapai target (Rp) = $\frac{Biaya\ tetap + Target\ laba}{Margin\ kontribusi}$

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

7. Perencanaan Laba Berdasarkan Perspektif Islam

Dalam bahasa Arab, laba berarti pertumbuhan dalam dagang, seperti terdapat dalam kitab Lisanul-Arab karangna Ibnu manzur: yaitu pertumbuhan dalam dagang. Berkata Azhadi, mak jual beli adalah ribh dan perdagangan adalah rabihah, yaitu laba hasil dagang. Orang-orang Arab berkata, khath, yaitu saya memberinya laba (untung), atau memberikan

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

padanya laba dengan barang-barangnya. la telah memberinya harta muranahah, yaitu harta yang berasal dari keuntungan mereka berdua.[60]

Dalam perspektif Islam, laba atau keuntungan adalah hasil yang diperoleh dari aktivitas bisnis atau usaha yang dijalankan secara halal dan sesuai dengan prinsip-prinsip syariah. Laba bukan sekadar hasil materi, tetapi juga harus diperoleh dengan cara yang adil, transparan, dan tanpa merugikan pihak lain. Islam menekankan bahwa laba harus berasal dari usaha yang bersih dari riba, penipuan, atau unsur ketidakadilan, serta berlandaskan pada prinsip suka sama suka dalam transaksi.

Laba juga dianggap sebagai amanah dari Allah yang harus dimanfaatkan secara bijaksana, tidak hanya untuk kepentingan pribadi, tetapi juga untuk kebaikan masyarakat melalui zakat, infak, dan sedekah. Prinsip dasar dalam memperoleh laba menurut Islam adalah mencari keseimbangan antara usaha duniawi dengan tanggung jawab spiritual, sehingga keuntungan yang diperoleh dapat membawa berkah dan manfaat bagi semua pihak.[61]

Laba merupakan suatu alat prediktif yang membantu dalam peramalan laba mendatang dan peristiwa ekonomi yang akan datang. Nilai laba di masa lalu, yang di dasarkan pada biaya historis dan nilai berjalan, terbukti berguna dalam meramalkan nilai mendatang. Laba terdiri dari hasil operasional atau laba biasa dan hasil hasil non operasional atau

[60] Reni Ria Armayani Hasibun, Jannah Nurul, and Syahputra Angga, *Ekonomi Mikro Islam* (Medan: CV. Merdeka Kreasi Group, 2022), 155.

[61] Fachri Fachrudin, *Berdasarkan Fiqh Mu ' Āmalah* (Bogor: Marwah Indo Media, 2020), 99.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

keuntungan dan kerugian luar biasa dimana jumlah keseluruhannya sama dengan laba bersih. Laba bisa di pandang sebagai suatu ukuran efisiensi. Jadi laba merupakan suatu ukuran kepengurusan manajemen atas sumberdaya suatu kesatuan dan ukuran efisiensi manajemen dalam menjalankan usaha suatu perusahaan.

Semua bisnis ingin mendapatkan keuntungan. Perusahaan harus berusaha dan bersedia mengorbankan sesuatu, baik material maupun nonmaterial untuk mendapatkan keuntungan. Dalam rangka menegakkan agama yang ramatan lilallamin, agama Islam selalu mendorong para penganutnya untuk melakukan berbagai tindakan yang dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi dan sosial. Allah SWT melarang hambanya untuk berlebihan atau berlebihan dalam apa pun, karena hal itu tidak disukai oleh-Nya dan hanya akan mengakibatkan kerugian. Dalam konteks dunia bisnis, suatu perusahaan tidak boleh mengeluarkan biaya yang tidak sesuai dengan kemampuannya untuk memperoleh keuntungan. Hal tersebut seperti firman Allah SWT dalam surat *Al – Baqarah* 286 berikut:

لَا يُكَلِّفُ اللّٰهُ نَفْسًا اِلَّا وُسْعَهَا لَهَا مَا كَسَبَتْ وَعَلَيْهَا مَا اكْتَسَبَتْ رَبَّنَا لَا تُؤَاخِذْنَا اِنْ نَّسِيْنَا اَوْ اَخْطَأْنَا رَبَّنَا وَلَا تَحْمِلْ عَلَيْنَا اِصْرًا كَمَا حَمَلْتَه عَلَى الَّذِيْنَ مِنْ قَبْلِنَا رَبَّنَا وَلَا تُحَمِّلْنَا مَا لَا طَاقَةَ لَنَا بِه وَاعْفُ عَنَّا وَاغْفِرْ لَنَاوَارْحَمْنَا اَنْتَ مَوْلٰنَا فَانْصُرْنَا عَلَى الْقَوْمِ الْكٰفِرِيْنَ

Artinya : “Allah tidak membebani seseorang, kecuali menurut kesanggupannya. Baginya ada sesuatu (pahala) dari (kebajikan) yang diusahakannya dan terhadapnya ada (pula) sesuatu (siksa) atas (kejahatan) yang diperbuatnya. (Mereka berdoa,) “Wahai

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

> Tuhan kami, janganlah Engkau hukum kami jika kami lupa atau kami salah. Wahai Tuhan kami, janganlah Engkau bebani kami dengan beban yang berat sebagaimana Engkau bebankan kepada orang-orang sebelum kami. Wahai Tuhan kami, janganlah Engkau pikulkan kepada kami apa yang tidak sanggup kami memikulnya. Maafkanlah kami, ampunilah kami, dan rahmatilah kami. Engkaulah pelindung kami. Maka, tolonglah kami dalam menghadapi kaum kafir." [62]

Dalam tafsir ayat tersebut, dijelaskan bahwa Allah tidak membebani seseorang kecuali dengan apa yang dapat mereka lakukan karena agama Allah dibangun di atas kemudahan, sehingga tidak ada yang memberatkan. Mereka yang bertindak baik akan mendapatkan ganjaran sepenuhnya atas tindakannya, dan mereka yang bertindak buruk akan memikul dosanya sendiri, daripada dipikul oleh orang lain. Rasulullah dan orang-orang mukmi berdoa, "Ya Rabb kami, janganlah Engkau ukum kami jika kami lupa atau sala dalam perbuatan atau ucapan yang tidak kami sengaja. Ya Rabb kami, janganlah Engkau bebani kami dengan sesuatu yang memberatkan dan tidak dapat kami lakukan, sebagaimana Engkau bebani orang-orang sebelum kami yang Engkau ukum atas kezaliman mereka, seperti orang-orang yahudi. Dan jangan berikan perintah atau larangan yang memberatkan yang tidak dapat kami penuhi.

Ayat tersebut menjelaskan bahwa dalam melakukan usaha tidak boleh memberikan atau mengelurkan beban yang lebih besar daripada kemampuan perusahaan. Ayat tersebut juga menyatakan bahwa Allah akan membalas segala sesuatu sesuai dengan apa yang dikerjakannya. Sama seperti perusahaan, mengeluarkan biaya yang berlebihan akan

[62] "NU Online Al - Baqarah," n.d., https://quran.nu.or.id/al-baqarah/286.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

menyebabkan kerugian atau kerugian. Sebaliknya, mengurangi biaya seminimal mungkin akan menguntungkan perusahaan. Namun, Allah SWT melarang segala sesuatu yang melanggar syariat agama Islam, termasuk metode bathil untuk mendapatkan keuntungan. Sebenarnya, ada banyak cara yang halal untuk mendapatkan keuntungan. seperti yang di contohkan Rasulullah SAW yang terdapat pada Firman Allah SWT dalam surat *An – Nisa* ayat 29 berikut ini :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya :"Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu" [63].

Ayat di atas menunjukkan bahwa Allah SWT melarang orang-orang yang beriman untuk memakan makanan haram. Dan memungkinkan penjualan dan pembelian secara suka sama suka tanpa ikatan antara pihak yang bersangkutan. Dalam ayat ini, Allah menunjukkan bahwa Nabi Muhammad SAW adalah seorang pedagang dan mengutamakan kejujuran saat berdagang. Hal ini menunjukkan kepada umat Islam bahwa dengan usaha yang jujur, usahanya tidak akan merugi dan malah menjadi pedagang yang sukses. Agar laba yang diperoleh bersih dari unsur riba dan

[63] "NU Online An- Nisa'."

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

kecurangan, Islam menentukan prinsip dasar dalam mekanisme transaksinya.[64]

a. Prinsip saling ridho dalam bertransaksi adalah merupakan proses yang terjadi ketika barang yang akan dijual jelas kepemilikannya, tidak termasuk barang yang diharamkan, serta jelas pula penetapan harganya.
b. Prinsip kemudahan atau taawun dalam bertransaksi menunjukkan laba yang diperoleh bukan semata-mata untuk kepentingan pribadi sang penjual (self oriented), akan tetapi juga diharapkan dapat memberikan manfaat kepada sesama dan menutupi kebutuhan masyarakat

Berdasarkan kedua ayat tersebut, apabila digabungkan dengan ide tentang *Cost-Volume-Pofit*, analisis tersebut menjelaskan hubungan antara besarnya biaya dan volume penjualan yang dapat mempengaruhi laba perusahaan. untuk mendapatkan keuntungan perusahaan, ayat ini menyatakan bahwa biaya harus dibayar sesuai dengan kebutuhan perusahaan tersebut tidak boleh mengeluarkan biaya lebih dari kemampuan perusahaan, berhati – hati dan penuh pertimbangan jangan sampai berlebihan yang justru akan membawa kerugian. Allah SAW sudah menunjukkan kepada Nabi Muhammad SAW bahwa dia bisa menjadi pedagang yang sukses dengan melakukan usaha yang jujur.[65]

[64] Yosy Arisandy, "Manajemen Laba Dalam Prespektif Islam (Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu)," *Mizani* 25, no. 2 (2015): 142.

[65] Lenggar Deni Azis, "Analisis Cost volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu)" (Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2020), 33.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Dalam memaksimalkan (merencanakan) laba dalam Islam juga dijelaskan oleh beberapa para ahli diantaranya sebagai berikut : [66]

a. Dalam pandangan Wahbah Al - Zuhaili, pada dasarnya, Islam tidak memiliki batasan atau standar yang jelas tentang laba atau keuntungan. Sehingga, pedagang bebas menentukan laba yang di inginkan dari suatu barang. Hanya saja, menurut beliau keuntungan yang berkah (baik) adalah keuntungan yang tidak melebihi sepertiga harga modal.
b. Pendapat ulama malikiyah sama dengan Wahbah Al - Zuhaili bahwa laba yang baik itu tidak melebihi sepertiga dari modal.
c. Al Ghozali berpendapat bahwa normal nya laba seharusnya berkisar antara 5 sampai 10 persen dari harga barang.
d. Menurut Malikiyah membatasi maksimal pengambilan laba tidak boleh melebihi sepertiga dari modal.
e. Menurut Taqiyuddin an – Nabani dalam buku hadis – hadis ekonomi dijelaskan bawa ketentuan tentang ukuran profit atau laba tidak ditemukan dalam Al – Qur'an maupun hadist.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Berdasarkan uraian di atas dijelaskan bahwa para pedagang boleh menentukan profit pada ukuran berapa pun yang mereka inginkan, misalnya 25%, 50%, 100% atau lebih dari modal. dengan demikian, pedagang boleh mencari laba dengan persentase tertentu selama aktivitas

[66] Reni Ria Armayani Hasibun, Jannah Nurul, and Syahputra Angga, *Ekonomi Mikro Islam* (Medan: CV. Merdeka Kreasi Group, 2022), 153.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

pedagangnya dilakukan secara halal, ghaban faisy, ihtikar, ghisy dan gharar. Sebagai berikut penjelasannya :[67]

a. Halal

Unsur halal dalam perencanaan laba sangat penting, terutama bagi bisnis yang ingin memastikan bahwa keuntungan yang dihasilkan sesuai dengan prinsip-prinsip Islam. Dalam perspektif Islam, laba tidak hanya diukur dari jumlah keuntungan finansial, tetapi juga dari segi kehalalan cara yang ditempuh untuk mencapainya. Produk yang dihasilkan harus bebas dari bahan-bahan haram, proses produksi harus bersih dan terjaga dari hal-hal yang dilarang, serta transaksi bisnis dilakukan dengan adil tanpa riba, gharar (ketidakpastian), atau maysir (spekulasi). Selain itu, perencanaan laba yang halal juga harus mempertimbangkan dampak sosial dan lingkungan, karena Islam mendorong bisnis untuk berkontribusi secara positif pada masyarakat dan menjaga kelestarian alam. Dengan memastikan aspek halal ini, perusahaan tidak hanya mendapatkan keuntungan material tetapi juga keberkahan, yang diyakini akan memberikan manfaat jangka panjang bagi perusahaan dan pemangku kepentingannya.

b. *Ghaban faisy* (tidak menjual dengan harga jauh lebih tinggi atau jauh lebih rendah dari harga pasar)

Ghaban faisy atau praktik menjual dengan harga yang jauh lebih tinggi atau lebih rendah dari harga pasar, memiliki dampak

[67] Harahap Isnaini et al., *Hadis - Hadis Ekonomi* (Jakarta: Kencana (Divisi dari Prenadamedia Group), 2015), 93.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

signifikan dalam perencanaan laba yang berlandaskan prinsip Islam. Menjual dengan harga terlalu tinggi dapat mengeksploitasi konsumen, terutama jika dilakukan terhadap barang atau jasa yang menjadi kebutuhan pokok. Praktik ini bertentangan dengan prinsip keadilan dan kejujuran yang dijunjung dalam Islam, serta dapat merusak hubungan bisnis jangka panjang dengan konsumen. Sebaliknya, menjual dengan harga terlalu rendah, yang sering dilakukan demi menguasai pasar atau menyingkirkan pesaing juga dilarang, karena bisa menimbulkan persaingan yang tidak sehat dan berpotensi merugikan pelaku usaha kecil. Dalam perencanaan laba, harga harus ditetapkan secara wajar dan mencerminkan nilai produk yang sebenarnya, agar keuntungan yang diperoleh tidak hanya sesuai dengan target finansial tetapi juga mengandung keberkahan dan keberlanjutan bisnis. Dengan menetapkan harga yang adil, perusahaan menunjukkan komitmen untuk bersikap transparan dan bertanggung jawab kepada konsumen dan pasar.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

c. *Ihtikar* (tidak menimbun)

Unsur tidak menimbun barang atau ihtikar dalam perencanaan laba menjadi prinsip penting dalam bisnis yang berlandaskan nilai-nilai Islam. Ihtikar, atau menahan stok barang yang dibutuhkan masyarakat untuk dijual di kemudian hari dengan harga lebih tinggi, dianggap sebagai tindakan yang tidak adil dan merugikan konsumen, terutama dalam situasi kelangkaan. Praktik ini dapat menciptakan

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

ketidakseimbangan pasar dan menimbulkan kesulitan bagi masyarakat, khususnya bagi mereka yang sangat membutuhkan barang tersebut. Dalam perencanaan laba yang etis, perusahaan perlu mengedepankan ketersediaan produk yang berkelanjutan, menghindari tindakan spekulatif, dan tidak memanfaatkan kondisi pasar untuk keuntungan sepihak. Islam menekankan pentingnya keseimbangan, transparansi, dan tanggung jawab sosial dalam berbisnis, di mana perdagangan seharusnya tidak dilakukan dengan cara yang merugikan atau menekan pihak lain demi keuntungan pribadi yang berlebihan.[68]

d. *Ghisy* (tidak menipu)

Unsur tidak menipu atau kejujuran dalam perencanaan laba merupakan pilar utama dalam bisnis yang berlandaskan prinsip Islam. Praktik menipu, seperti memberikan informasi yang menyesatkan mengenai kualitas, kuantitas, atau harga produk, bertentangan dengan ajaran Islam yang mengutamakan transparansi dan keadilan dalam perdagangan. Tindakan menipu, baik dalam pemasaran maupun dalam transaksi, tidak hanya merugikan konsumen tetapi juga mencederai reputasi dan keberlanjutan bisnis. Dalam perencanaan laba yang etis, perusahaan perlu mengedepankan keterbukaan dan kejujuran dalam menyampaikan informasi kepada konsumen, sehingga tercipta kepercayaan yang kuat. Dengan tidak menipu, perusahaan tidak hanya memperoleh laba yang halal dan berkah, tetapi juga membangun citra

[68] Iwan Permana, *Hasits Ahklam Ekonomi* (Jakarta: AMZAH, 2020), 10, https://www.google.co.id/books/edition/Hadits_Ahkam_Ekonomi/w40fEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=tidak+menimbun+dalam+islam&pg=PA10&printsec=frontcover.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

positif yang akan memberikan manfaat jangka panjang. Pendekatan ini menunjukkan komitmen bisnis untuk memberikan manfaat bagi semua pihak yang terlibat, menciptakan hubungan yang sehat dan harmonis antara perusahaan dan konsumen.

e. *Gharar* (tidak menimbulkan bahaya)

Unsur tidak menimbulkan bahaya atau "la dharar" dalam perencanaan laba menekankan pentingnya menjaga keselamatan dan kesejahteraan konsumen serta lingkungan. Dalam prinsip Islam, setiap aktivitas bisnis dilarang menimbulkan mudarat atau bahaya bagi orang lain, baik secara langsung maupun tidak langsung. Oleh karena itu, produk yang dihasilkan harus melalui proses yang aman, terjamin kualitasnya, dan bebas dari unsur-unsur berbahaya yang dapat merugikan kesehatan konsumen. Ini berarti perusahaan harus berhati-hati dalam memilih bahan baku, metode produksi, serta mengutamakan standar keselamatan yang tinggi. Selain itu, bisnis juga perlu mempertimbangkan dampak lingkungan, memastikan bahwa kegiatan operasionalnya tidak merusak ekosistem atau menyebabkan pencemaran. Dalam perencanaan laba yang bertanggung jawab, menjaga aspek keselamatan dan tidak menimbulkan bahaya menjadi prioritas agar keuntungan yang diperoleh tidak hanya halal, tetapi juga membawa manfaat dan keberkahan bagi semua pihak.

Islam menegasakan agar tidak berlebihan mengambil laba dalam perdagangan, mengambil jalan yang telah ditentukan dalam perdagangan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

serta mengambil laba yang sah saja untuk diambil. Islam menegaskan umatnya agar baik dalam hal dunia serta akhirat, termasuk dalam perdagangan, dimana kehalalan dalam pengambilan keuntungan merupakan hal yang utama. Hal ini sebagaimana yang difahami oleh al-Ghazali bahwa yang dimaksud dengan orientasi kepada keuntungan akhirat adalah: [69]

a. Harga yang dipatok si penjual tidak boleh berlipat ganda dari modal, sehingga memberatkan konsumen.
b. Berdagang adalah bagian dari realisasi ta‟awun (tolong menolong) yang dianjurkan Islam. Pedagang mendapat untung sedangkan konsumen mendapatkan kebutuhan yang dihajatkannya.
c. Berdagang dengan mematuhi etika ekonomi Islami, merupakan aplikasi syari`ah, maka ia dinilai sebagai ibadah.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

[69] Fachrudin, *Berdasarkan Fiqh Mu ' Āmalah*, 99.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan Jenis Penelitian

Pada pendekatan penelitian yang digunakan oleh peneliti yaitu penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang tindakannya melakukan dengan cara menganalisis, mengklarifikasi teks dan hasil interview dengan tujuan untuk memberikan jawaban atau makna dari suatu fenomena. Penelitian kualitatif ini berdasarkan data yang bukan sifatnya angka, melainkan menganalisis dan mengumpulkan sebuah data yang bertujuan untuk menjelaskan suatu fenomena. Penelitian kualitatif memperoleh data yang kaya dan mendalam tentang masalah atau masalah yang akan ditangani.

Menurut Creswell metode penelitian kualitatif yaitu sebuah proses penjelajahan dan memami satu persatu terhadap perilaku individu dan kelompok, mengilustrasikan masalah social atau masalah kemanusiaan. Lincoln dan Guba pendekatan penelitian kualitatif bertujuan untuk membangkitkan suatu yang konkret dari *body of knowledge*, sehingga lebih berfokus tidak diperuntukkan untuk menemukan hokum – hokum dan tidak untuk membuat generalisasi, tetapi untuk membuat penjelasan mendalam atau ekstrapolasi atas objek tersebut.[70] Menurut Erickson penelitian kualitatif adalah upaya untuk menemukan dan menceritakan bagaimana kegiatan yang

[70] Rukin, *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi* (Surabaya: CV. Jakad Media Publishing, 2021), 24.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

dilakukan dan bagaimana tindakan tersebut berdampak pada kehidupan seseorang. [71]

Berdasarkan berbagai pendapat para ahli, dapat disimpulkan bahwa penelitian kualitatif melibatkan pengumpulan data dalam lingkungan alami dengan tujuan untuk menafsirkan fenomena yang terjadi. Peneliti berperan sebagai instrumen utama, pemilihan sampel data dilakukan secara purposif. Pengumpulan data dilakukan melalui triangulasi (gabungan), analisis data bersifat induktif atau kualitatif, dan hasil penelitian kualitatif lebih menekankan pada pemahaman makna daripada pembuatan generalisasi. [72]

Jenis penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah jenis deskriptif. Deskiptif adalah menggambarkan secara mendetail kondisi atau fenomena yang terjadi saat ini dengan berdasarkan pada klasifikasi dan analisis data yang diperoleh dari lapangan.[73] Sesuai dengan namanya, tujuan utama dari penelitian deskriptif adalah memberikan gambaran, penjelasan, serta validasi mengenai fenomena yang diteliti. Dalam penelitian deskriptif, masalah yang dirumuskan harus relevan untuk diteliti, memiliki nilai ilmiah, dan tidak terlalu luas. Selain itu, tujuan penelitian harus fokus, dan data yang digunakan harus berupa fakta, bukan opini. [74]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

[71] Albi Anggito and Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jawa Barat: CV Jejak, 2018), 7.

[72] Albi Anggito and Johan Setiawan, *Metodologi Penelitan Kualitatif* (Jawa Barat: CV Jejak, 2018), 8.

[73] Ahmadiono and M.f Hidayatulla, "Manajemen Risiko Bisnis BMTdi Tengah Pandemi COVID-19," *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi , Keuangan & Bisnis Syariah* 6, no. 11 (2024): 8164–83, https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i11.4195.

[74] Muhammad Ramdhan, *Metode Penelitian* (Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2021), 7.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Pendekatan kualitatif deskriptif digunakan karena peneliti akan secara sistematis menggambarkan fokus penelitian, yaitu perencanaan laba. Pendekatan ini melibatkan pencarian data primer dan sekunder dari perusahaan, yang kemudian dianalisis menggunakan alat bantu analisis *Cost-Volume-Profit.*

B. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini berada Desa Pekoren Kecamatan Rembang Kabupaten Pasuruan yaitu UMKM Teh Sedap Malam. UMKM ini dikenal sebagai salah satu produsen teh lokal yang memiliki ciri khas dalam rasa dan aroma, dengan bahan baku utama yang berasal dari kebun bunga sedap malam di sekitar wilayah Pasuruan. Terletak di lingkungan yang subur dan strategis, UMKM Teh Sedap Malam memanfaatkan kekayaan alam daerah tersebut untuk menghasilkan produk teh berkualitas yang telah dikenal luas di masyarakat lokal. Keberadaan UMKM ini tidak hanya berkontribusi terhadap perekonomian daerah, tetapi juga menjadi bagian dari tradisi dan budaya minum teh di wilayah Pasuruan.

Penelitian ini juga akan mengeksplorasi tantangan dan peluang yang dihadapi oleh UMKM ini dalam mengembangkan produk teh mereka di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Dengan lokasi yang memiliki akses mudah dan dukungan dari masyarakat setempat, UMKM Teh Sedap Malam menjadi tempat yang ideal untuk melakukan studi yang mendalam mengenai pengelolaan usaha kecil menengah.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

C. Subjek Penelitian

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan teknik purposive untuk memilih informan. Teknik purposive merupakan sistem pemilihan informan yang didasarkan pada pertimbangan tertentu, seperti relevansi pengetahuan mereka terhadap subjek penelitian atau posisi kepemimpinan mereka yang memungkinkan akses lebih mendalam ke objek penelitian.[75] Hal tersebut dipilih karena dianggap mempunyai wawasan yang berhubungan dengan kebutuhan penelitian, khususnya terkait dengan analisis perencanaan laba menggunakan metode *Cost-Volume-Profit*.

Dengan teknik ini, peneliti dapat memastikan bahwa informasi yang diperoleh akan lebih akurat dan relevan, karena informan yang terpilih adalah informan yang lebih mempunyai keahlian dan pengetahuan langsung dalam bidang yang sedang diteliti. Misalnya, pemilik UMKM, manajer keuangan, kepala produksi (karyawan) di UMKM Teh Bunga Sedap Malam mungkin dipilih karena peran mereka yang penting dalam proses perencanaan laba. Pemilihan informan ini bertujuan untuk mendapatkan data yang mendalam dan komprehensif yang akan mendukung analisis dan pemahaman mengenai penerapan metode *Cost-Volume-Profit* dalam perencanaan laba di UMKM tersebut. Berikut merupakan informan yang terpilih dalam penelitian ini dan dianggap yang bisa menjawab permasalahan dalam penelitian ini diantaranya:

1. Pemilik UMKM teh celup bunga sedap malam yaitu Synta Shofiatul Khusniah

[75] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 289.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

2. Manajer UMKM teh celup bunga sedap malam yaitu Navis febiansyah
3. Karyawan UMKM teh celup bunga sedap malam yaitu Evi Lestari

Dengan demikian, teknik purposive memungkinkan peneliti untuk fokus pada sumber-sumber informasi yang paling relevan dan berpengaruh dalam konteks penelitian ini, sehingga dari hasil penelitian nantinya bisa memberikan suatu pandangan yang akurat sehubungan dengan bagaimana UMKM Teh Bunga Sedap Malam merencanakan dan mengelola laba mereka.

D. Teknik Pengumpulan Data

Peneliti mengumpulkan data dengan mengamati situasi yang alami, tanpa campur tangan atau manipulasi. Peneliti yang memulai atau terlibat dalam penelitian ini secara langsung terlibat dalam situasi tersebut dan berinteraksi dengan subjek penelitian mereka.[76] Oleh karena itu, untuk mendapatkan data, peneliti harus terlibat secara langsung di lapangan melalui wawancara yang didokumentasikan secara lisan atau melalui hasil rekaman.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Berikut adalah metode pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini :

1. Observasi

Observasi atau pengamatan adalah proses sistematis merekam pola perilaku manusia, benda, dan peristiwa apa adanya. Selama observasi, peneliti memperhatikan situasi penelitian dan mencatat dan merekam segala sesuatu yang berkaitan dengan objek penelitian untuk mendapatkan informasi yang diinginkan. Teknik observasi, juga disebut sebagai metode

[76] Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2018), 104.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

pengamatan, adalah teknik pengumpulan data primer yang melibatkan pencatatan perilaku subjek (orang), objek (benda), atau peristiwa secara sistematis tanpa mengajukan pertanyaan atau berbicara dengan subjek yang diteliti. Peneliti membuat catatan lapangan deskriptif berdasarkan temuan pengamatan. Selanjutnya, catatan yang dibuat oleh peneliti ini digunakan untuk menentukan arti sebenarnya. [77]

Metode yang digunakan oleh peneliti sebagai cara untuk memaparkan data sebagai berikut :

a. Aktivitas kegiatan proses produksi
b. Perencanaan laba UMKM Teh Celup Sedap Malam
c. Bahan baku yang digunakan dalam proses produksi
d. Grafik volume penjualan Teh Celup Bunga Sedap Malam periode tahun 2023
e. Struktur Organisasi UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam

2. Wawancara

Wawancara sebagai instrument pengumpulan data adala serangkain pertanyaan atau latihan yang digunakan untuk mengukur keterampilan pengetahutan, inteligensi, kemampuan, atau bakat yang dimiliki oleh individu atau kelompok.[78] Wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui Tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topic tertentu. [79]

[77] Sugiarto, *Metodologi Penelitian Bisnis Edisi 2*, ed. Andi (Anggota IKAPI) (Yogyakarta, 2022), 158.
[78] Sudaryono, *Metode Penelitian Pendidikan Edisi Pertama* (Jakarta: Kencana, 2016), 89.
[79] Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2018), 114.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Wawancara ini dilakukan secara tatap muka langsung oleh peneliti dengan informan tanpa adanya penghalang diantaranya. Pada proses wawancara peneliti atau penanya menggunakan alat bantu yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara) pada proses wawancara, peneliti memperoleh data berupa :

a. Sejarah UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam
b. Alasan menciptakan Teh Bunga Sedap Malam
c. Sejak kapan usaha ini berdiri
d. Ada berapa karyawan di Teh Celup Bunga Sedap Malam
e. Bagaiman perencanaan laba yang dibuat atau diterapkan di Teh Celup Bunga Sedap Malam
f. Apa saja bahan-bahan yang digunakan selama proses produksi
g. Berapa biaya-biaya yang dikeluarkan selama setahun
h. Bagaimana pencatatan biaya-biaya yang dikeluarkan
i. Berapa target laba yang diharapkan untuk tahun selanjutnya
j. Bagaimana cara pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam
k. Apakah produk Teh Celup Bunga Sedap Malam ini sudah besertifikasi halal?
l. Apakah Teh Celup Bunga Sedap Malam ini melakukan produksi setiap hari?
m. Manfaat apa saja yang terkandung dalam produk Teh Celup Bunga Sedap Malam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

n. Apakah bahan-bahan yang digunakan dari bunga sedap asli?

o. Berapa harga jual per unit Teh Celup Bunga Sedap Malam?

p. Satu kemasan terdiri dari berapa kantong teh ?

q. Bagaimana pelayanan melalui via online ?

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah kumpulan atau jumlah yang signifikan dari bahan tertulis atau film (berbeda dengan catatan), berupa data yang akan dilihat, disimpan, dan digulirkan selama penelitian. Bahan ini tidak dirancang khusus untuk memenuhi kebutuhan data yang diteliti, tetapi dapat diakses dengan mudah. Istilah "dokumen" mengacu pada materi seperti catatan kasus, foto, video, dan segala macam yang dapat digunakan sebagai sumber informasi dalam studi kasus di mana sumber data utamanya adalah wawancara atau observasi. [80] Dokumen dalam wawancara yang diperole peneliti berupa :

a. Dokumentasi produk

b. Dokumentasi pencatatan perencanaan laba

c. Dokumentasi pencatatan biaya-biaya periode tahun 2023

d. Dokumentasi bahan baku

e. Dokumentasi kegiatan proses produksi

f. Dokumentasi bahan baku

[80] Albi Anggito and Johan Setiawan, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Jawa Barat: CV Jejak, 2018), 146.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

E. Analisis Data

Analisa data dilakukan mulai sejak awal untuk mencari data awal. Pada tahap awal penelitian, analisa data dipergunakan untuk kepentingan merumuskan masalah dan focus penelitian. Sedangkan ketika penelitan berlangsung, analisa data digunakan sebagai mempertajam focus dan pengecekan keabsahan data. [81]

Jika data sudah diperoleh, kemudian dikumpulkan untuk di ola secara sistematis. Mulai dari wawancara, observasi, mengedit, mengklasifkasi, mereduksi, selanjutnya aktivitas penyajian data serta menyimpulkan data.

Pada penelitian kualitatif, verifikasi data dilakukan secara terus menerus sepanjang proses penelitian dilakukan. Peneliti berusaa untuk menganalisis dan mencari makna dari data yang dikumpulkan yaitu mencari pola tema, hubungan persamaan, hipotesis dan selanjutnya dituangkan dalam bentuk kesimpulan yang masi bersifat tentatif. [82]

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Pada analisa data memiliki tiga aktivitas dalam melakukan analisa data. Langkah – langkah tersebut yaitu *data condensation, data display, dan conclusion drawing / verification.*

1. Data kondensasi (*data condensation*)

   Kondensasi data merujuk pada proses sistematis yang mencakup pemilihan, pemfokusan, penyederhanaan, abstraksi, dan/atau transformasi data yang terdapat dalam kumpulan teks lengkap, seperti catatan lapangan, transkrip wawancara, dokumen, serta materi empiris lainnya.

[81] Helaluddin and Hengki Wijaya, *Analisis Data Kualitatif Sebuah Tinjauan Teori & Praktik* (Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2019), 21.
[82] Abdul Majid, *Analisis Data Penelitian Kualitatif* (Makassar: Aksara Timur, 2017), 49.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Kondensasi data berlangsung secara kontinu sepanjang penelitian kualitatif. Bahkan sebelum data sepenuhnya dikumpulkan, proses ini sudah dimulai secara antisipatif ketika peneliti menentukan kerangka konseptual, kasus, pertanyaan penelitian, serta metode pengumpulan data yang akan digunakan—seringkali tanpa disadari sepenuhnya. Selama pengumpulan data, kondensasi data dilakukan melalui kegiatan seperti penulisan ringkasan, pengkodean, pengembangan tema, pembentukan kategori, hingga penyusunan memo analitik. Proses transformasi atau kondensasi data ini terus berlanjut bahkan setelah kerja lapangan selesai, hingga laporan akhir penelitian dirampungkan.[83]

Kemudian, untuk melakukan penelitian pada UMKM Teh sedap malam, peneliti memilih untuk mengamati UMKM ini karena meskipun bisnis ini baru berkembang sedikit, telah mencapai banyak kemajuan dan namanya sangat dibicarakan di lingkungannya. Dikarenakan kebanyakan UMKM tidak dapat merencanakan labanya sendiri dalam penelitian sebelumnya, peneliti juga berkonsentrasi pada perencanaan laba. Untuk fungsi jangka panjang, Peneiliti berkonsentrasi pada penggunaan metode cost volume *ptofit* yang lebih baik, yang bisa membantu UMKM dalam pengambilan keputusan.

2. Penyajian data (*data display)*

Setelah reduksi data, tahap berikutnya adalah penyajian data, juga dikenal sebagai penampilan data. Dalam penelitian kualitatif, penyajian

[83] Siti Fadjarajani, Ely Satiyasih Rosali, and Siti Patimah, "Metodologi Penelitian Pendekatan Multidisipliner" (Gorontalo: Ideas Publishing, 2020), 206.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

data biasanya dalam bentuk uraian singkat, bagan, hubungan antar kategori, flowcart, dan sebagainya. Namun, yang paling umum dalam penelitian kualitatif adalah menggunakan teks naratif. Dengan menampilkan data, akan lebih mudah untuk memahami apa yang terjadi dan merencanakan tindakan selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami. [84]

Untuk menerapkannya, peneliti mengolah data dari UMKM teh sedap malam dalam bentuk deskriptif. Ini karena peneliti menggunakan metode seperti wawancara, observasi, dan dokumentasi saat mengumpulkan data. Selain itu, titik fokus dari pengolahan data adalah perencanaan laba dengan menggunakan tabel, karena perencanaan laba yang berbentuk seperti jurnal akan lebih mudah disampaikan kepada pembaca jika diolah dengan tabel.

3. Penarikan kesimpulan

Penarikan kesimpulan adalah langkah terakhir. Kesimpulan awal yang dibuat hanyalah sementara dan akan berubah jika tidak ditemukan bukti yang kuat pada tahap pengumpulan data berikutnya. Namun, jika kesimpulan yang dibuat pada tahap awal didukung oleh bukti yang valid dan konsisten saat peneliti kembali ke lapangan untuk mengumpulkan data, maka kesimpulan yang dibuat menjadi kredibel. [85]

Oleh karena itu, kesimpulan dari penelitian kualitatif mungkin menjawab rumusan masalah yang dibuat sejak awal. Namun, seperti yang

[84] Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif* (Bandung: Alfabeta, 2018), 137.
[85] Sugiyono, 142.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

disebutkan sebelumnya, kesimpulan ini mungkin juga tidak menjawab rumusan masalah karena masalah dan rumusan masalah dalam penelitian kualitatif adalah sementara dan akan berubah selama penelitian di lapangan.

F. Keabsahan Data

Keabsahan data, juga dikenal sebagai penguatan data, adalah kebenaran yang terdapat dalam deskripsi, kesimpulan, penjelasan, dan penafsiran berbagai jenis laporan yang dibuat selama penelitian. Keabsahan data menjelaskan serta memberikan bukti bahwa tindakan, objek, atau fenomena yang diamati peneliti terkait dengan hal-hal yang secara alami terjadi. Dengan adanya keabsahan data, hasil penelitian dapat dipertanggungjawabkan. [86]

Untuk kebenaran data tersebut, peneliti menggunakan kombinasi berbagai teknik pengumpulan data. Triangulasi dalam pengujian kredibilitas ini berarti pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan dalam waktu yang berbeda.[87]

Teknik triangulasi mengumpulkan data dengan menggunakan berbagai metode, seperti observasi, wawancara, dan dokumentasi. Setelah dikumpulkan, data ini dibandingkan, dicari persamaan dan perbedaan, ditarik benang merah, dan dirmuskan makna di balik fenomena atau peristiwa.

[86] Silverius Y. Soeharso and Dkk, *Metode Penelitian Bisnis* (Yogyakarta: ANDI (Anggota IKAPI), 2023), 217.

[87] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 368.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Namun, pengertian triangulasi dapat mengacu pada berbagai informan, seperti perbedaan waktu, situasi, dan situasi. [88]

Adapun teknik triangulasi yang akan digunakan oleh peneliti adalah triangulasi sumber dan tringulasi teknik.

1. Triangulasi sumber

   Triangulasi sumber merupakan proses data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Peneliti akan melakukan penelitian tentang bagaimana perencanaan laba dengan menggunakan metode Cost volume *Profit* (CVP) pada usaha mikro, kecil, dan menengah di Kabupaten Pasuruan khususnya di UMKM teh sedap malam. Data yang diperoleh akan dideskripsikan, dikategorikan mana pandangan yang berbeda dari sumber tersebut. Kemudian penerapannya untuk mengecek kebenaran data atau informasi yang diperoleh peneliti dari berbagai sudut pandang yang berbeda dengan cara mengurangi sebanyak mungkin bias yang terjadi pada saat pengumpulan data.[89]

   Peneliti menggunakan teknik triangulasi sumber untuk mencari keabsahan datanya. Sumber data yang disajikan dapat memberikan beberapa informasi yang sebenarnya sesuai dengan objek yang akan dibahas yaitu mengenai perencanaan laba. Hal ini dapat dilakukan dengan beberapa cara sebagai berikut :

[88] Wayan Suwendra, *Metodologi Penelitian Kualitatif Dalam Ilmu Sosial, Pendidikan, Kebudayaan Dan Keagamaan* (Bandung: Nilacakra, 2018), 66.

[89] Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Bandung: Alfabeta, 2019), 369.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

a. Peneliti melakukan wawancara dengan beberapa informan yang dipilih lebih paham mengenai objek penelitian
b. Peneliti melakukan perbandingan hasil wawancara dari beberapa informan
c. Peneliti menelaah dari hasil wawancara dengan beberapa informan, apakah hasilnya memiliki kesamaan antara informan yang satu dengan informan yang lain, jika ada perbedaan peneliti akan mengklarifikasi hingga mendapatkan jawaban yang mendekati kesamaan.
d. Peneliti melakukan pemilihan hasil wawancara yang sesuai dengan focus penelitian.

2. Triangulasi Teknik

Triangulasi teknik digunakan untuk proses pemeriksaan daya yang dapat dipercaya sebuah data, ini berbeda dengan triangulasi sumber karena menggunakan metode yang berbeda untuk menentukan kebenaran data terhadap sumber yang sama. Triangulasi teknik berarti menggunakan berbagai teknik untuk mendapatkan data dari sumber yang sama. Periset menggunakan observasi pastisipasif, wawancara mendalam, dan dokumentasi untuk menggabungkan teknik-teknik ini untuk mencapai kesimpulan. Hal ini dapat dilakukan dengan beberapa cara sebagai berikut:

a. Bandingkan data dari teknik yang berbeda

   Misalnya, data biaya tetap dari wawancara dengan pemilik dibandingkan dengan catatan keuangan yang dimiliki oleh UMKM

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Teh Celup Bunga Sedap Malam. Jika terdapat perbedaan, peneliti dapat mengklarifikasi lebih lanjut.

b. Kombinasikan informasi untuk mendapatkan gambaran menyeluruh Hasil observasi langsung dapat mendukung data wawancara, misalnya, melihat langsung perencanaan laba yang diterapkan pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam.

G. Tahap – Tahap Penelitian

1. Tahap Pra-Lapangan Ada enam tahap yang dikerjakan dalam pra lapangan yang diantaranya sebagai berikut :
   a. Membuat rancangan penelitian: Dalam proses ini, peneliti harus mengajukan judul penelitian ke Dosen Pembimbing, Nur Ika Mauliyah. Dilanjutkan dengan penyusunan proposal yang relevan, seminar proposal, penyusunan skripsi, dan sidang skripsi.
   b. Memilih lapangan penelitian: Setelah penyusunan rancangan penelitian selesai, langkah selanjutnya yang dilakukan peneliti adalah memilih lapangan penelitian. Tempat yang dipilih oleh peneliti untuk penelitian adalah UMKM Teh sedap malam.
   c. Setelah tahap pemilihan lapangan selesai, peneliti mengurus surat perizinan. Surat perizinan ini berasal dari kampus dan ditandatangani oleh Bu Nur Ika Mauliyah. Kemudian surat perizinan diserahkan kepada tempat penelitian, UMKM Teh celup bunga sedap malam.
   d. Menjajaki dan menilai lapangan: Setelah menyelesaikan surat perizinan dan mendapatkan izin dari pihak terkait, peneliti memulai

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

penjajakan dan penilaian lapangan. Hal ini dilakukan untuk mengevaluasi laporan keuangan sebelumnya dan implementasinya. Tujuannya adalah untuk mempermudah penggalian data dengan melakukan beberapa observasi, wawancara, dan dokumentasi.

e. Memilih dan memanfaatkan informan: Untuk membuat proses mendapatkan data yang dicari lebih mudah dan memperluas pengetahuan mereka, peneliti harus memilih dan memanfaatkan informan. Setelah mempertimbangkan dengan cermat, peneliti memilih informan yaitu pemilik UMKM Teh sedap malam, orang yang bertanggung jawab untuk mencatat laporan keuangan (manajer), dan beberapa karyawan UMKM teh celup bunga sedap malam
f. Menyiapkan perlengkapan penelitian: Setelah semua langkah, dari tahap rancangan penelitian hingga tahap pemilihan informan, selesai, peneliti harus menyelesaikan tugas terakhir mereka, yaitu menyiapkan perlengkapan penelitian. seperti buku sebagai referensi, ponsel sebagai alat untuk dokumentasi dan merekam, dll.

2. Tahap Pekerjaan Lapangan

Pada proses ini peneliti mengumpulkan data yang diperlukan dan sesuai dengan tujuan dari penelitian dengan menggunakan metode observasi, wawancara, dan dokumentasi. Sampai tujuan penelitian dijelaskan secara akurat.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

3. Tahap analisis data

Pada tahap terakhir, setelah penelitian selesai, peneliti membuat kerangkan laporan hasil penelitian dengan menganalisis data dan berkonsultasi dengan dosen pembimbing untuk mendapatkan hasil terbaik. Laporan ini kemudian dikirim ke ACC, dipertanggung jawabkan di depan penguji, dan digandakan untuk diserahkan kepada pihak yang bertanggung jawab.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Penyajian Obyek Penelitian

1. Gambaran Objek Penelitian

Kecamatan Rembang terdiri dari 17 Desa yaitu Genengwaru, Kalisat, Kanigoro, Kedungbanteng, Krengih, Mojoparon, Oro–Oro Bulu, Oro–Oro Ombo Kulon, Oro–Oro Ombo Wetan, Pajaran, Pandean, Pejangkungan, Pekoren, Rembang, Siyar, Sumberglagah dan Tampung. Kecamatan ini terletak 5 km di selatan Kota Bangil, ibukota Kabupaten Pasuruan.[90] Desa Pekoren terdiri dari 4 dusun yaitu Pekoren, Katapan, Krian dan Ketimang. Berbatasan kecamatan Rembang sebelah Utara berbatasan dengan Kecamatan Bangil, sebelah Selatan berbatasan dengan Kecamatan Wonorejo, sebelah Barat berbatasan dengan Kecamatan Beji dan sebelah Timur berbatasan dengan Kecamatan Kraton.

Rembang merupakan salah satu kecamatan yang berada di Kabupaten Pasuruan, Provinsi Jawa Timur. Lahan yang di punyai oleh penduduk Rembang adalah lahan bunga sedap malam.Potensi yang dipunyai oleh Kecamatan Rembang khususnya di Desa Pekoren sangat beraneka ragam dilihat dari sumber daya alamnya meyoritas penduduk nya berprofesi sebagai petani dan pedagang, dengan adanya profesi tersebut ekonominya di peroleh dari penghasil bunga sedap malam. Rembang ini memiliki ciri khas yang berada di Kabupaten Pasuruan yaitu Budidaya

[90] Wikipedia, "Rembang, Pasuruan" (Wikipedia, 2023), https://id.wikipedia.org/wiki/Rembang,_Pasuruan, diakses 15 Oktober 2024.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Bunga Sedap Malam. Bukan sekedar itu, jika dilihat dari sumber daya alamnya penduduk tersebut banyak yang berpendidikan Lulus SD, bahkan ada juga yang lulusan dari sarjana. Untuk meningkatkan sumber daya manusiannya, masyarakat memanfaatkan bunga sedap malam untuk dijadikan sebagai inovasi baru. Inovasi yang dibangun oleh salah satu masyarakat Desa Pekoren yaitu Teh Bunga Sedap Malam. Dengan adanya produk baru masyarakat Rembang Khususnya Desa Pekoren berusaha mempromosikan kepada semua orang dan memanfaatkan budaya local sebagai usaha. Maka dari itu muncullah UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Desa Pekoren Kecamatan Rembang Kabupaten Pasuruan yang baru berdiri pada tahun 2022. [91]

2. Sejarah Teh Celup Bunga Sedap Malam

UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam bergerak di bidang pengolahan dalam sector pertanian yaitu pengolahan teh herbal dari bahan bunga sedap malam. Usaha ini baru berdiri yakni tahun 2022 yang berada di Dusun Ketapan, Desa Pekoren, Kecamatan Rembang, Kabupaten Pasuruan.

Teh celup bunga sedap ini berawal dari anjloknya minat seseorang terhadap bunga sedap malam. Dengan kondisi lingkunagn sekitar yang termasuk penghasilan bunga terbanyak dan melimpah. Apabila permintaan sedap malam anjlok, masyarakat yang berada di Dusun Pekoren Kecamatan Rembang tidak menerima pendapatan untuk memenuhi

[91] "Observasi Di UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Desa Pekoren Kecamatan Rembang Pasuruan, 12 Oktober 2024,".

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

kebutuhan sehari – harinya. Sedangkan pada saat ini semua bahan yang dibutuhkan untuk memelihara bunga sedap malam sangat mahal, seperti pupuk, tenaga kerja, dan biaya overhead. Maka dari situlah muncul inovasi baru yaitu bunga sedap malam ini diolah sebagai minuman teh herbal yang bisa dikonsumsi oleh semua kalangan.

Sebelum teh celup bunga sedap malam lounching ini, teh ini di rasakan terlebih dahulu oleh tetangganya. Kemudian respon dari tetangganya yaitu teh ini sangat enak dan tidak berbau bunga, rasanya seperti gula aren, dan minusnya setelah minum teh tersebut merasakan pusing. Suatu hari ada mahasiswa dari salah satu universitas yang berada di Kabupaten Pasuruan meneliti apa yang terjadi terhadap teh tersebut. Setelah diteliti, ternyata terjadi kesalahan dalam memproduksi bunganya menjadi teh. Kesalahan yang terjadi terletak pada getah bunga sedap malam. Jadi getah dari bunga sedap malam harus di buang terlebih dahulu karena getah ini mengakibatkan sesak dada, pusing dan kesulitan bernapas.

Teh celup bunga sedap malam ini merupakan usaha milik perorangan dan sudah terverifikasi Halal. Teh celup bunga sedap malam ini sudah mulai dikenal oleh masyarakat luas. Produk yang dihasilkan masih cukup terbilang unik karena berasal dari bahan dasarnya bunga. Pembuatan teh celup bunga sedap malam ini memperoleh respon yang baik dilakangan masyarakat karena dapat membantu menjaga imun tubuh seseorang. [92]

[92] Synta Shofiatul Khusniah, “Di Wawancarai Oleh Penulis, 17 Oktober 2024.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Untuk pelanggan yang diterima dari berbagai kalangan mulai dari remaja sampai orang tua. Karena oleh mereka, teh celup bunga sedap malam ini dijadikan sebagai hampers, hadiah serta persediaan di rumahnya. Untuk ketahanannya bisa lama karena diproses secara berhati – hati dan terbuat dari bahan yang alami.

Berikut beberapa alasan yang menjadi bahan pertimbangan sehingga menciptakan inovasi baru yaitu mengolah bunga sedap malam dijadikan sebagai olahan teh celup bunga sedap malam.

a. Bunga sedap malam yang berada di Kabupaten Pasuruan hanya terletak di Kecamatan Rembang
b. Memiliki bahan baku yang banyak untuk mengolah teh celup bunga sedap malam
c. Memberikan suatu kreatif terbaru terhadap Kabupaten Pasuruan
d. Mendapat dukungan dari kelompok tani dan instansi kabupaten
e. Modal yang dikeluarkan tidak memberatkan pelaku usaha.

3. Struktur Organisasi UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam

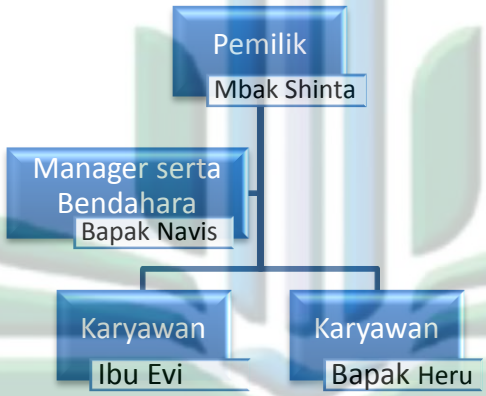
Struktur organisasi adalah kerangka yang menggambarkan bagaimana tugas, peran, dan tanggung jawab dibagi, dikoordinasikan, dan dikendalikan dalam suatu organisasi. Struktur ini menentukan hubungan hierarkis antara anggota organisasi, menetapkan alur komunikasi, serta membantu mengarahkan sumber daya manusia untuk mencapai tujuan perusahaan. Dengan struktur organisasi yang jelas, setiap individu memahami posisi, wewenang, dan tanggung jawabnya dalam organisasi,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

serta mengetahui alur kerja dan prosedur pengambilan keputusan yang berlaku. Struktur organisasi umumnya disesuaikan dengan ukuran, tujuan, dan kebutuhan organisasi, dan dapat berbentuk struktur fungsional, divisional, matriks, atau proyek. Adapun struktur organisasi yang dibentuk oleh pihak UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam sebagai berikut:

Gambar 4.1
Struktur Organisasi UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam



Sumber : UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam

a. Pemilik (Kak Shinta)

Pemilik UMKM berwenang sebagai pengambil keputusan tertinggi dalam operasional bisnis. Peran pemilik mencakup pengawasan, perencanaan strategis, pengambilan keputusan penting terkait keuangan, pemasaran, dan pengembangan usaha. Pemilik juga bertanggung jawab untuk menentukan visi dan misi UMKM, menetapkan tujuan jangka pendek dan jangka panjang, serta mengelola sumber daya, baik manusia maupun material, untuk memastikan operasional berjalan sesuai dengan sasaran bisnis yang telah ditetapkan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

b. Manager dan Bendahara (Kak Navis)

Manager memiliki wewenang untuk perencanaan, pengorganisasian, dan pengendalian kegiatan operasional bisnis sehari-hari, menyusun strategi pemasaran, mengawasi produksi atau penawaran layanan, serta memastikan kualitas produk atau layanan yang diberikan dan mengatur dan mengarahkan tim kerja untuk mencapai target yang telah ditetapkan. Sedangan bendahara memiliki wewenang untuk bertanggung jawab atas pengelolaan keuangan, termasuk pencatatan, pengawasan, dan pelaporan arus kas masuk dan keluar.

c. Karyawan (Ibu Evi Lestari)

Karyawan berwenang melaksanakan tugas-tugas operasional yang diberikan oleh manajer atau pemilik sesuai dengan deskripsi pekerjaan mereka, seperti produksi.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

B. Penyajian Data dan Analisis

Perencanaan laba merupakan salah satu langkah yang harus dilakukan oleh semua UMKM maupun perusahaan besar. Dengan perencanaan laba pelaku usaha bisa mengambil sebuah keputusan yang akurat dan tepat. Selain itu pelaku usaha bisa melihat seberapa juah perkembangan pelaku usahanya, serta perencanaan laba bisa mengetahui berapa produk yang akan terjual dan menerima laba yang di inginkan. Maka dari itu peneliti tertarik untuk meneliti perencanaan laba pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam yang terletak di Dusun Ketapan Desa Pekoren Kecamatan Rembang Kabupaten Pasuruan.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Pemilik usaha Teh Celup Bunga Sedap malam (Kak Shinta) merupakan salah satu petani millenial Kabupaten Pasuruan yang masih berumur muda dan produk yang ditawarkan ini masih baru booming untuk dipasaran hingga penulis ingin melakukan penelitian di UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam ini. [93]

1. Perencanaan Laba UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam

Perencanaan laba merupakan proses perencanaan keuangan yang sangat signifikan bagi perusahaan yang diperhitungkan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan baik jangka panjang maupun jangka pendek. Dalam perencanaan laba manajemen menyusun sebuah rencana untuk mencapai target laba yang telah ditentukan oleh perusahaan.

Berdasarkan beberapa wawancara yang dilakukan peneliti kepada informan, Perencanaan laba yang diterapkan UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam yaitu dikemukakan oleh pemilik UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam sebagai berikut:

> "Untuk perencanaan laba saya tidak melakukan perhitungan secara detail dan benar mengenai perhitungan perencanaan laba, perencanaan laba yang saya gunakan hanya ilmu yang saya pahami mbak, jadi saya cuma mengira-mengira serta untuk perhitungan mencari labanya saya menekan pada biaya produksi dan biaya tenaga kerjanya, itupun saya menggunakan ilmu yang saya pahami aja mbak, gitu mbak".[94]

Manager UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam menambahkan :

Benar mbak, kami melakukan perhitungan yang kami dapatkan dan kami pahami saja mbak, saya menghitung pada awal baru produksi saja mbak, perhitungan selanjutnya saya tidak menghitung. tetapi

[93] "Observasi Di UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Desa Pekoren Kecamatan Rembang Pasuruan, 17 Oktober 2024.

[94] Khusniah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 17 Oktober 2024. "

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

dari saya untuk biaya-biaya yang dikeluarkan saya mencatatnya, dan kami melakukan memperoleh labanya dari menekan biaya produksinya maupun biaya operasionalnya dan biaya tenaga kerja dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada, dan untuk meningkatkan laba atau menarget laba dari Teh Celup Bunga Sedap Malam kami melakukan promosi dari berbagai social media, dan menjalin beberapa mitra seperti sekolahan, pemerintah daerah dan lain sebagainya." [95]

Gambar 4.2

Perhitungan Pendapatan dan Keuntungan selama satu kali produksi

Setelah dilakukan wawancara, observasi dan dokumentasi dilapangan dapat ditarik kesimpulaannya bahwa perencanaan laba yang dilakukan oleh UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam dengan cara ilmu yang didapat dan untuk perhitungan mengenai perencanaan labanya yang tepat yang akan didapatkan masih belum, tetapi untuk meningkatkan labanya UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam melakukan promosi agar mendapatkan laba yang ditargetkan.

[95] Navis Febiansyah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 21 Oktober 2024.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Selanjutnya klasifikasi biaya – biaya yang dilakukan oleh UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam. Biaya – biaya ini merupakan nilai mata uang dari barang dan jasa yang dikeluarkan untuk mendapatkan keuntungan baik di masa sekarang maupun di masa mendatang. Dengan mengetahui secara tepat biaya yang dibebankan pada berbagai aspek bisnis, manajemen dapat menilai kinerja, mengidentifikasi area yang memerlukan perbaikan, dan mengoptimalkan alokasi sumber daya untuk mencapai efisiensi dan profitabilitas yang lebih tinggi. Memperbaiki penentuan biaya merupakan kunci dari pengembangan dalam bidang manajemen biaya. Berikut biaya – biaya yang dikorbankan UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam untuk mendapatkan suatu manfaat dan keuntungan, antara lain:

a. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang sifatnya konstan dan tidak berubah meskipun volume mengalami kenaikan. Pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam hanya terdapat biaya tenaga kerja dalam membantu proses memproduksi produk Teh Celup Bunga Sedap Malam pada tahun 2023. Untuk pemberian upah kepada karyawan dilakukan satu bulan sekali, dan perhitungannya sesuai dengan jumlah hari kerja (produksi). Hal ini sesuai dengan wawancara yang dilakukan dengan Kak Shinta selaku pemilik UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam, yaitu sebagai berikut :

> "Kalau untuk tenaga kerja (Upah), system pemberian upahnya saya menggajinya sebulan sekali atau diakhir bulan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

> Dikarenakan hal tersebut mempermudah di saya. Jika dilakukan perhari membuat saya bolak balik menulis di buku".[96]
>
> Pak Navis selaku manager memberikan tambahan :
>
> "Kalau tenaga kerja memang sistemnya digaji satu bulan sekali mbak, karena kami tidak produksi setiap hari mbak, kami hanya produksi maksimal 1 bulan 4 kali atau perminggu, atau juga lihat persedian bahan baku kami mbak. Untuk nominal gajiannya saya memberikan nominal yang sama kepada karyawan saya (kecuali sakit), jumlah karyawan saya untuk produksi teh celup terdiri dari 2 orang. Setiap produksi biasanya memerlukan waktu 5 hari sampai seminggu untuk memproses teh celup bunga sedap malam. Untuk pemberian gaji kepada karyawan saya lakukan satu kali di akhir bulan."[97]

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti di lapangan, ditarik kesimpulan bahwa untuk pencatatanya dan pemberian gaji (upah) dilakukan pada akhir bulan atau sebulan sekali. Sistem pemberian upahnya sesuaikan dengan berapa kali melakukan proses produksi. Hal tersebut ada kesamaan dengan penyampaian Pak Navis diatas.

Adapun biaya tetap yang terdapat pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam selama tahun 2023 adalah sebagai berikut :

Table 4.1
Biaya Tetap UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Tahun 2023

Biaya	Tahun 2023
Biaya Tenaga Kerja	Rp 8.100.000

b. Biaya Variabel

Biaya variable merupakan biaya yang berubah – ubah mengikuti volume produksi. Pada biaya variable UMKM Teh Celup

[96] Khusniah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 17 Oktober 2024."
[97] Febiansyah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 21 Oktober 2024."

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Bunga Sedap Malam mempunyai beberapa macam dan sesuai dengan kebutuhan proses produksi Teh Celup Bunga Sedap Malam. Hal ini sama yang disampaikan oleh Manager pada saat wawancara di lapangan :

> "Yang saya ketahui tentang biaya variable itu adalah biaya – biaya yang dibutuhkan ketika proses produksi berlansung, dan volumenya mengikuti kebutuhan proses produksi, seperti bahan baku gitu mbak. Untuk pencatatannya saya lakukan diakhir periode mbak, jadi setelah produksi saya catat di lembaran biasa atau kertas coret-coretan kemudian saya rekap dibuku besar gitu mbak".[98]

Kak Shinta selaku pemilik UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam memberikan tambahan mengenai biaya variable

> "Bener mbak kata Pak Navis, dan untuk pencatatannya kami melakukan di akhir bulan, dan juga saya turut membantu untuk mencatat kebutuhan proses produksi. Karena biaya yang paling banyak dikeluarkan menurut saya adalah biaya variable ini, serta biaya ini akan berdampak terhadap keuntungan saya. tetapi itu mbak, saya hanya memasukkan biaya bahan baku misal yang paling kelihatan bunga sedap malam serta kemasannya saja, kantong teh untuk kayak sarung tangan plastic, tidak saya catat, karena menurut saya sarung tangan plastic murah, jadi memakai uang pribadi. [99]

Ditambahkan dari pihak karyawan

> "Setelah mendengarkan penyampaian dari pemilik dan manager UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam, menurut saya biaya variable itu seperti bunga sedap malamnya, untuk proses bunga sedap malamnya saya langsung kiloan mbak, dan dari bunga sedap malam kiloan nantinya bisa memperoleh beberapa kantong teh celup"[100]

Dari hasil wawancara dan observasi peneliti terhadap lapangan, ditemukan bahwasannya biaya variable pada UMKM Teh Celup Bunga

[98] Febiansyah.
[99] Khusniah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 17 Oktober 2024."
[100] Evi Lestari, "Di Wawancarai Oleh Penulis 25 Oktober 2024.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Sedap Malam tidak sepenuhnya dimasukkan ke pengelolaan perencanaan laba. Adapun biaya – biaya variable yang digunakan UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam pada Tahun 2023 sebagai berikut : [101]

a. Biaya bahan baku (Bunga sedap malam dan serai)

Biaya bahan baku merupakan biaya yang paling penting disediakan oleh manajer perusahaan untuk berlangsungnya proses produksi Teh Celup Bunga Sedap Malam. Bunga Sedap Malam dan serai yang diolah berasal dari petani bunga sedap malam, salah satunya kebun milik Kak Shinta sendiri dan 8 petani menyetorkan bunga sedap malamnya kepada Kak Shinta. Biaya bahan baku bunga sedap malam pada tahun 2023 sebesar Rp 12.000.000 dan serai nya sebesar Rp 2.430.000

b. Biaya kantong teh

Biaya kantong teh merupakan wadah teh yang telah dihaluskan kemudian teh yang halus dimasukkan kedalam kantong tersebut agar teh aman, rapi, dan konsumennya mudah mengonsumsinya tanpa melakukan penyaringan. Biaya kantong teh pada tahun 2023 yaitu Rp 3.150.000

c. Biaya kemasan dan printing (stiker)

Biaya kemasan yang digunakan teh celup bunga sedap malam yaitu pouch yang berukuran 9x15 pouch ini dijadikan sebagai wadah dari beberapa teh yang telah di kemas dalam kantong teh. Stiker ini

[101] "Observasi Di UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Desa Pekoren Kecamatan Rembang Pasuruan, 17 Oktober 2024."

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

merupakan sebagai identitas / brand produk teh celup bunga sedap malam. Stiker ini akan di tempelkan pada pouch (kemasan) teh celup bunga sedap malam Biaya kemasan dan stiker teh celup bunga sedap malam pada tahun 2023 sebesar Rp 4.700.000

d. Biaya Sarung tangan plastic

Biaya sarung tangan plastic ini digunakan ketika proses produksi. Dalam proses produksi untuk menjaga kebersihan dan keamanan terhadap produk teh celup bunga sedap malam. Biaya sarung tangan plastic pada tahun 2023 sebesar Rp 130.000

Table 4.2
Biaya Variabel UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Tahun 2023:

Biaya Variabel	Tahun 2023
Bunga sedap malam	Rp 12.000.000
Serai	Rp 2.430.000
Kantong teh	Rp 3.150.000
Kemasan dan printing (stiker)	Rp 4.700.000
Sarung tangan plastic	Rp 130.000

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

e. Biaya campuran

Biaya campuran merupakan biaya yang mengandung unsur biaya tetap dan biaya variable. Biaya campuran pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam memproduksi teh membutuhkan listrik dan biaya pemeliharaan alat pengering. Hal ini disamapaikan oleh Pak Navis pada saat peneliti melakukan wawancara dan observasi di lapangan.

> "Untuk biaya listrik ini saya tidak mencatatnya mbak, karena menurut saya setiap bulannya saya pasti bayar listrik, dan untuk biaya listrik saya tidak terlalu mahal mbak, serta biaya listrik

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

> tidak saya masukkan dalam perhitungan yang mempengaruhi laba saya, jadi saya pakai uang pribadi saya mbak".[102]

Pemilik UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam menambahkan:

> "Benar mbak, biaya listrik kami tidak mencatatnya, tetapi saya mengyisihkan uang ketika alat-alat saya mengalami kerusakan dan itu pun pakai uang saya sendiri."[103]

Dari hasil wawancara dan observasi penelitian di lapangan, ditarik kesimpulan bahwa biaya campuran yang ada pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam tidak di masukkan dalam perhitungan perencanaan laba. Adapun biaya campuran yang ada pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam tahun 2023 sebagai berikut :

a. Biaya Listrik

Biaya listrik merupakan biaya yang digunakan dalam proses mengolah teh celup sedap malam. Biaya listrik yang digunakan pada tahun 2023 sebesar Rp 480.000.

b. Biaya pemeliharan alat

Biaya pemeliharaan alat merupakan sarana atau wadah yang digunakan ketika melakukan pengeringan bunga sedap malam. Dalam proses pengeringan bunga menggunakan cahaya sinar matahari. Biaya pemeliharaan alat pengering pada tahun 2023 sebesar Rp 200.000, Sealer kemasan Rp 200.000. jumlah total keseluruhan pemeliharaan alat penjemur pada tahun 2023 sebesar Rp 400.000.

[102] Febiansyah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 21 Oktober 2024."
[103] Khusniah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 17 Oktober 2024."

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Tabel 4.3
Biaya Campuran UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Tahun 2023

Biaya Campuran	Tahun 2023
Biaya listrik	Rp 480.000
Biaya Pemeliharaan alat	Rp 400.000

Setelah penjelasan biaya – biaya diatas, dapat dilakukan repakan dari semua biaya - biaya yang dibutuhkan dalam memproduksi Teh Celup Bunga Sedap Malam pada tahun 2023 adalah sebagai berikut:[104]

Table 4.4
Rekapitulasi Biaya – Biaya UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Tahun 2023.

NO	Biaya – Biaya	Jumlah
1	Biaya Tetap	
	Tenaga Kerja	Rp 8.100.000
2	Biaya Variabel	
	Bunga Sedap Malam	Rp 12.000.000
	Serai	Rp 2.430.000
	Kantong Teh Celup	Rp 3.150.000
	Kemasan dan Printing	Rp 4.700.000
	Sarung Tangan Plastic	Rp 130.000
Jumlah		Rp 22.410.000
3	Biaya Campuran	
	Biaya Listrik	Rp 480.000
	Biaya Pemeliharaan alat	Rp 400.000
Jumlah		Rp 880.000
TOTAL		Rp 31.390.000

Dari table diatas dapat diketahui bahwa total biaya tetap pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam pada tahun 2023 sebesar Rp Rp 8.100.000, total variabelnya sebesar Rp 22.410.000, dan total biaya campuran sebesar Rp 880.000. Sehingga total keseluruhan biaya yang dikorbankan oleh UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam pada tahun

[104] "Observasi Di UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Desa Pekoren Kecamatan Rembang Pasuruan, 17 Oktober 2024."

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

2023 dari biaya tetap ditambah dengan biaya variable ditambah dengan biaya campuran sebesar Rp 31.390.000. Hasil dari total biaya tersebut dikurangi dengan pendapatan atas penjualan, nantinya menghasilkan laba yang di dapat oleh UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam. Adapun Grafik Penjualan Produk pada tahun 2023 sebagai berikut :

Table 4.5
Grafik dan Volume Penjualan Grafik Penjualan Produk pada tahun 2023

Periode 2023	Volume Penjualan	Harga Jual Per Unit	Penjualan
Januari	250	Rp 12.000	Rp 3.000.000
Februari	230	Rp 12.000	Rp 2.760.000
Maret	500	Rp 12.000	Rp 6.000.000
April	550	Rp 12.000	Rp 6.600.000
Mei	400	Rp 12.000	Rp 4.800.000
Juni	450	Rp 12.000	Rp 5.400.000
Juli	450	Rp 12.000	Rp 5.400.000
Agustus	500	Rp 12.000	Rp 6.000.000
September	500	Rp 12.000	Rp 6.000.000
Oktober	500	Rp 12.000	Rp 6.000.000
November	450	Rp 12.000	Rp 5.400.000
Desember	450	Rp 12.000	Rp 5.400.000
Total Penjualan	5.730	Rp 12.000	Rp 62.760.000

Table diatas menunjukkan jumlah penjualan UMKM teh celup bunga sedap malam selama tahun 2023, dimana penjualan yang memiliki tingkat tertinggi ada di bulan April dan terendah ada pada bulan Januari.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Cost-Volume-Profit (CVP) merupakan alat penting dalam manajemen keruangan yang digunakan untuk memahami hubungan biaya, volume penjualan, dan keuntungan. Dengan adanya analisis CVP ini dapat mengetahui hubungan, perkiraan dan perhitungan atas biaya, volume, laba dan harga jual, serta memungkingkan pengambilan keputusan yang baik terhadap manajemen serta produst cost[105]. Adapun untuk analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) terdiri dari *Contribution Margin* (CM), *Break Event Poin* (BEP), *Margin Of Safety* (MOS) dan *Degree Of Operating Leverage* (DOL).

a. *Contribution Margin* (CM)

Laporan *Contribution Margin* (CM) adalah alat yang membantu dalam perhitungan analisis *Cot-Volume-Profit* (CVP). *Contribution Margin* ini merupakan jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap dan mencatak suatu laba pada usaha. Jumlah yang tersisa tersebut berguna untuk menutupi biaya beban secara keseluruhan dan sisanya merupakan bagian dari laba. *Contribution Margin* adalah jumlah dari pendapatan penjualan dikurangi dengan beban variable. Apabila CM ini lebih tinggi dari biaya tetap maka pelaku usaha akan mendapatkan laba, apabila CM ini kurang dari biaya tetap maka pelaku usaha akan mengalami kerugian, dan apabila CM ini

[105] Sri Suartini et al., *Akuntansi Manajemen* (Jawa Barat: CV. Mega Press Nusantara, 2022), 86. https://www.google.co.id/books/edition/Akuntansi_Manajemen/nQYkEQAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+cost+volume+profit&pg=PR6&printsec=frontcover.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

sama dengan biaya tetap maka berada dalam titik impas (tidak rugi dan tidak laba).

Analisis *Contribution Margin* (CM) dapat digunakan untuk membantu manager mengetahui jumlah yang tersisa untuk menutupi biaya tetap, sehingga dapat mengetahui laba usaha pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam. Nilai dari *Contribution Margin* diperoleh dari selisih pendapatan dari penjualan dengan biaya variable. Untuk mengetahui besarnya *Contribution Margin* pada tahun 2023 peneliti menyampaikan pada table berikut ini :

Table 4.6
Laporan Laba Operasi UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam
Tahun 2023

Keterangan	Periode 2023
Penjualan	Rp 62.760.000
(-) Biaya Variabel	Rp 22.410.000
Contribution Margin	Rp 40.350.000
(-) Biaya Tetap	Rp 8.100.000
Laba Operasi	Rp 32.250.000

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Dari table diatas menunjukkan bahwa Contribution Margin (CM) pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam tahun 2023 sebesar Rp 40.350.000, dan CM pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam memperoleh lebih dari biaya tetap maka pelaku usaha akan mendapatkan laba sebesar Rp 32.250.000.

Untuk menghitung *Rasio Margin Kontribusi* pada tahun 2023, dapat digunakan rumus berikut:

$$\text{CM Ratio} = \frac{\text{Contribution Margin (CM)}}{Penjualan} \text{ X } 100\%$$

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

$$= \frac{\text{Rp } 40.350.000}{62.760.000} \text{ X } 100\%$$

= 64,29% atau 64%

b. *Break Event Poin* (BEP)

Break Event Poin (BEP) bisa di sebut dengan titik impas. Titik impas merupakan titik dimana pendapatan sama dengan Laba. Jadi pelaku usaha tidak mendapatkan keuntungan dan tidak mendapatkan kerugian. Laba = Nol.

Dengan adanya analisis BEP ini memberikan sebuah informasi terkait berapa penjualan minimum yang harus dicapai oleh pelaku usaha agar tidak mengalami kerugian. Serta dari analisis tersebut dapat diketahui sampai berapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Pada analisis *Break Event Point* (BEP) memiliki dua rumus yang digunakan untuk mengetahui titik impas pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam yaitu BEP dalam bentuk unit dan BEP dalam bentuk rupiah. Untuk menentukan BEP (unit) dan BEP (rupiah) maka digunakan data biaya tetap pada tahun 2023 sebesar Rp 8.100.000, serta biaya variable perunit pada tahun 2023 sebesar Rp 3.910 dan volume penjualan perunit pada tahun 2023 sebesar Rp 12.000 adapun perhitungaannya sebagai berikut :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{Biaya\ tetap\ total}{Harga\ jual\ per\ unit - Biaya\ variabel\ per\ unit}$$

$$= \frac{\text{Rp } 8.100.000}{Rp\ 12.000 - Rp\ 3.910}$$

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

$$= \frac{\text{Rp } 8.100.000}{Rp\ 8.090}$$

= 1.001 Unit

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{Biaya\ tetap\ total}{Rasio\ margin\ kontribusi}$$

$$= \frac{Rp\ 8.100.000}{64\ \%}$$

= Rp 12.656.250

c. *Margin Of Safety* (MOS)

Margin Of Safety (MOS) memiliki nama lain yaitu titik keamanan. *Margin Of Safety* (MOS) ini merupakan suatu informasi mengenai seberapa jauh volume penjualan diperbolehkan turun dari yang di targetkan tetapi pelaku usaha ini tidak sampai mengalami kerugian. Untuk menghitung *Margin Of Safety* (MOS) pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Tahun 2023, dapat menggunakan rumus sebagai berikut :

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Margin Of Safety (Rupiah) = Total Penjualan – Penjualan Titik Impas

= Rp 62.760.000 - Rp 12.656.250

= Rp 50.103.750

Margin Of Safety (Unit) = Total Penjualan – Penjualan Titik Impas

= 5.730 – 1.001

= 4.729 Unit

Margin Of Safety Ratio $= \frac{\text{Batas Keamanan (Rp)}}{Total\ Penjualan\ (Rp)}$ X 100%

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

$$= \frac{\text{Rp } 50.103.750}{\text{Rp } 62.760.000} \text{ X } 100\%$$

= 79,83 dibulatkan menjadi 80%

d. *Degree Of Operating Leverage* (DOL)

Bagi manajer, *leverage* menjelaskan bagaimana dapat mencapai kenaikan laba besar hanya dengan kenaikan penjualan dan/ aktiva yang sedikit. Salah satu jenis leverage yang digunakan manajer untuk melakukan hal tersebut dikenal sebagai *operating leverage*. *Operating leverage* mempunyai kaitan dengan struktur biaya perusahaan, dalam hal ini bahwa *operating leverage* semakin lebih besar pada perusahaan yang mempunyai biaya tetap yang lebih besar dan biaya variable per satuan yang kecil. Sebaliknya, *operating leverage* lebih rendah dalam perusahaan yang mempunyai biaya tetap yang kecil dan biaya variable per satuan yang tinggi. Adapun peneliti akan menyampaikan hasil perhitungan *operating leverage* pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Tahun 2023 sebagai berikut :

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

$$\textit{Operating Leverage} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\textit{Laba Operasi}}$$

$$= \frac{\text{Rp } 40.350.000}{\text{Rp } 32.250.000}$$

= 1,25

e. Analisis Target Laba

Analisis target laba dilakukan untuk mengilustrasikan tingkat penjualan yang harus dilakukan untuk mencapai suatu laba yang ditargetkan. Pada ketentuan target laba yang diharapkan oleh UMKM

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Teh Celup Bunga Sedap malam untuk tahun berikutnya dengan persentase laba 25%. Hal ini disampaikan oleh pihak manager UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam :

> "Untuk laba ditargetkan naik sebesar 25% setiap tahunnya mbak, dan semoga daya minat beli konsumen meningkat sehingga penjualan Teh Celup Bunga Sedap malam saya dapat meningkat. [106]

Pemilik UMKM menambahkan :

> "Kalau dari saya untuk tahun berikutnya saya ingin lebih tinggi dari tahun sebelumnya mbak, pada tahun 2023 kemarin saya mengharapkan labanya 20%, sekarang saya mengharapkan 25% lebih tinggi dari tahun sebelumnya. [107]

Dari hasil wawancara peneliti dengan manager diatas dapat disimpulkan bahwa target laba untuk tahun 2024 sebesar 25% setiap tahunnya. Diasumsikan bahwa Teh Celup Bunga Sedap Malam ini masih bisa menaikkan volume penjualannya selama peningkatan daya minat konsumen meningkat. Berikut merupakan perhitungan target laba untuk tahun 2024 dengan melihat dari laba yang didapat pada tahun 2023 sebagai berikut :

Laba tahun 2023 = Rp 32.250.000

Laba Yang Diharapkan Tahun 2024 =

Laba Tahun Sebelumnya + (Laba yang diharapkan x Laba Tahun Sebelumnya)

= Rp 32.250.000 + (25% x Rp 32.250.000)

= Rp 32.250.000 + Rp 8.062.500

[106] Febiansyah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 21 Oktober 2024."
[107] Khusniah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 17 Oktober 2024."

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

= Rp 40.312.500

Perhitungan diatas menunjukkan bahwa penentuan target laba yang diinginkan pada tahun 2024 dengan menaikkan laba yang di inginkan sebesar 25% memperoleh laba sebesar Rp 40.312.500 dari laba tahun 2023 sebesar Rp 32.250.000. Adapun rumus dari perhitungan analisis target untuk mengetahui volume penjualan yang harus dilakukan tahun 2024 pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam untuk mencapai harapakan target laba.

$$\text{Penjualan untuk mencapai target} = \frac{\text{Biaya tetap+ Target Laba}}{\text{Margin kontribusi per unit}}$$

$$= \frac{\text{Rp 8.100.000 +Rp 40.312.500}}{\text{Rp 8.090}}$$

$$= \frac{\text{Rp 48.412.500}}{\text{Rp 8.090}}$$

= 5.984 Unit

$$\text{Penjualan untuk mencapai target (Rp)} = \frac{\text{Biaya tetap+ Target Laba}}{\text{Margin kontribusi}}$$

$$= \frac{\text{Rp 8.100.000 +Rp 40.312.500}}{64\%}$$

$$= \frac{\text{Rp 48.412.500}}{64\%}$$

= Rp 75.644.531,25

2. Perencanaan Laba Perspektif Islam Berdasarkan Halal pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan

Dalam mendapatkan laba dalam kitab suci Al-Qur'an telah dijelaskan bahwa semua umat muslim untuk mencari keuntungan/ laba maupun rezeki harus berada di jalan Allah SWT. Untuk mencari laba

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

maupun rezeki tersebut harus dilakukan dengan cara yang halal dan tidak boleh membawa dampak negative atau kerugian bagi orang lain. Dalam ajaran Islam banyak kaidah – kaidah yang mengatur terhadap perolehan laba maupun rezeki yang halal, salah satunya ajaran Islam melarang menjual barang yang tidak dijelaskan kepada pembeli secara detail dengan barang jualannya, jadi barang yang dijual harus jelas terkait klasifikasi yang sesungguhnya mengenai barang tersebut. Karena hal yang tidak jelas atau pun aktivitas yang tidak jujur tidak akan mendapatkan keberkahan bagi dirinya. Perencanaan laba Islam memang tidak ada batasan berapa ukuran dalam pengambilan profit selama aktivitas perdagangnya sesuai ajaran Islam. Seperti harus halal.

UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam merupakan produk yang telah melakukan proses sertifikasi halal. Sertifikasi halal merupakan pengakuan terhadap kehalalan produk yang di keluarkan oleh BPJPH. Dengan adanya sertifikasi halal, produk yang kami pasarkan bisa mempercayai konsumen bahwa produk teh celup bunga sedap malam diproses sesuai dengan prosedur yang berlaku. Hal ini sesuai dengan penyampaian oleh pemilik UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam sebagai berikut :

> "Kalau untuk sertifikasi halal, saya telah mengurusnya mulai tahun kemarin 2023 mbak, dan telah di kunjungi ke lapangan oleh pihak yang bertugas mengenai proses sertifikasi halal, dan saya mempunyai bukti sertifikasi halalnya mbak".[108]

Manager UMKM juga menambahkan :

[108] Khusniah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 17 Oktober 2024."

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

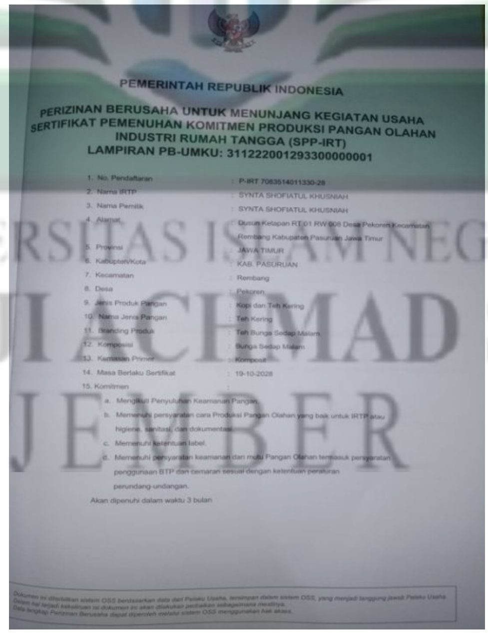
digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

> "Benar mbak produk kami telah di daftarkan sertifikasi halal, dan kami telah menjaga proses produksinya dengan baik dan aman. Menjamin bahwa seluruh proses produksi, mulai dari pemilihan bahan baku hingga pengemasan, telah memenuhi standar kehalalan sesuai dengan syariat Islam. Kami berkomitmen untuk menyediakan produk yang aman, sehat, dan halal untuk dinikmati oleh seluruh konsumen".[109]

Karyawan UMKM teh celup bunga sedap malam juga menambahkan:

> "Saya selaku karyawan dari UMKM teh celup bunga sedap malam dalam memproses produksi kami menjadi lebih terstruktur dan terstandarisasi. Kami diajarkan untuk lebih teliti dalam pemilihan bahan baku, menjaga kebersihan selama produksi, dan memastikan bahwa semua prosedur sesuai dengan ketentuan halal. Ini membuat kami lebih disiplin dan fokus dalam bekerja.[110]

Gambar 4.3
Sertifikat Produk


PEMERINTAH REPUBLIK INDONESIA

PERIZINAN BERUSAHA UNTUK MENUNJANG KEGIATAN USAHA
SERTIFIKAT PEMENUHAN KOMITMEN PRODUKSI PANGAN OLAHAN
INDUSTRI RUMAH TANGGA (SPP-IRT)
LAMPIRAN PB-UMKU: 311222001293300000001

1.	No. Pendaftaran	: P-IRT 7063514011330-28
2.	Nama IRTP	: SYNTA SHOFIATUL KHUSNIAH
3.	Nama Pemilik	: SYNTA SHOFIATUL KHUSNIAH
4.	Alamat	: Dusun Ketapan RT 01 RW 008 Desa Pekoren Kecamatan Rembang Kabupaten Pasuruan Jawa Timur
5.	Provinsi	: JAWA TIMUR
6.	Kabupaten/Kota	: KAB. PASURUAN
7.	Kecamatan	: Rembang
8.	Desa	: Pekoren
9.	Jenis Produk Pangan	: Kopi dan Teh Kering
10.	Nama Jenis Pangan	: Teh Kering
11.	Branding Produk	: Teh Bunga Sedap Malam
12.	Komposisi	: Bunga Sedap Malam
13.	Kemasan Primer	: Komposit
14.	Masa Berlaku Sertifikat	: 19-10-2028
15.	Komitmen	:

a. Mengikuti Penyuluhan Keamanan Pangan.
b. Memenuhi persyaratan cara Produksi Pangan Olahan yang baik untuk IRTP atau higiene, sanitasi, dan dokumentasi.
c. Memenuhi ketentuan label.
d. Memenuhi persyaratan keamanan dan mutu Pangan Olahan termasuk persyaratan penggunaan BTP dan cemaran sesuai dengan ketentuan peraturan perundang-undangan.

Akan dipenuhi dalam waktu 3 bulan

Dari hasil dokumentasi dan wawancara peneliti dengan subjek di lapangan, dapat disimpulkan bahwa UMKM teh celup bunga sedap malam telah terserifikasi halal, mulai pemilihan bahan baku hingga menjadi

[109] Febiansyah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 21 Oktober 2024."
[110] Lestari, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 25 Oktober 2024."

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

produk teh celup serta dengan adanya sertifikasi halal memberikan jaminan kualitas dan keamanan bagi konsumen. Selain itu, sertifikasi halal juga membuka peluang pasar yang lebih luas, termasuk ekspor ke negara-negara dengan mayoritas penduduk Muslim. Hal ini memberikan kepastian bahwa proses produksi telah memenuhi standar kebersihan, kesehatan, dan kehalalan, yang turut menjaga kepercayaan konsumen terhadap produk Teh Celup Bunga Sedap Malam.

3. Perencanaan Laba Perspektif Islam Berdasarkan *Ghaban faisy* (menjual dengan harga jauh lebih tinggi atau jauh lebih rendah dari harga pasar) pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan

Harga jual merupakan nilai penentu untuk bertransaki. Baik berupa barang, jasa maupun yang lain pasti memiliki harga yang berbeda-beda sesuai dari keuntungan yang di dapatkan dari produk atau jasa yang diperjual belikan. Dalam ajaran Islam harga jual tidak boleh menyimpang atau tidak boleh lebih tinggi dari harga pasar. Hal tersebut mempunyai keselarasan yang sama dengan penyampaian pemilik UMKM teh celup bunga sedap malam :

> "Harga produk Teh Celup Bunga Sedap Malam ditetapkan dengan bijak, tidak lebih tinggi dari harga pasar, sehingga tetap terjangkau bagi konsumen tanpa mengurangi kualitas. Dapat di ingat kembali mbak, produk teh celup bunga sedap malam kan pertama di Kabupaten Pasuruan, jadi harga yang dipatok dalam pasar masih belum ada mbak, jadi menurut saya harga yang saya jual ini sudah seimbang dengan biaya yang saya keluarkan.[111]

Manager UMKM teh celup bunga sedap malam menambahkan :

[111] Khusniah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 17 Oktober 2024."

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

> "Bener mbak harga yang kami pasarkan standar dan tidak mungkin tinggi dari harga pasar, diketahui bahwa bahan baku yang kami gunakan dari bunga sedap malam segar, dan bunga sedap malam satu tangkai saja mahal mbak, dan jika dikeringkan serta dibuang ujung bunganya akan memperoleh bunga yang sedikit, belum juga dari kebutuhan lainnya seperti kemasan, tenaga kerja dan lain – lainnya mbak, menurut saya mengenai harga jual teh sedap malam sangatlah standar dengan biaya – biaya yang telah dikeluarkan".[112]

Dari hasil wawancara peneliti dengan subjek di lapangan, dapat disimpulkan bahwa UMKM teh celup bunga sedap malam untuk menetapan harga jual produknya tidak sampai melampaui harga jual di pasar serta tidak juga lebih rendah dari harga pasar. Produk Teh Celup Bunga Sedap Malam hadir dengan harga jual yang kompetitif dan tidak lebih tinggi dari harga pasar, sehingga tetap terjangkau bagi berbagai kalangan konsumen.

4. Perencanaan Laba Perspektif Islam Berdasarkan *Ikhtikar* (tidak menimbun) pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan

Salah satu yang dilarang oleh Islam dalam perencanaan laba adalah melakukan aktivitas menimbunan barang. Dengan adanya penimbunan dapat merugikan pihak banyak salah satunya konsumen. Hal ini juga disampaikan oleh pemilik UMKM Teh celup bunga sedap malam yaitu Kak Shinta : [113]

> "Kalau penimbunan produk kami tidak pernah mbak, tapi ada produk yang belum terjual mbak, dan saya sisihkan mbak, karena daya tahan dari teh ini juga lama sekitar 7 bulanan mbak nantik kalo ada yang order jadi saya tidak memproduksi lagi, tinggal

[112] Febiansyah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 21 Oktober 2024."
[113] Khusniah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 17 Oktober 2024."

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

> ngambil yang kemarin saya sisihkan gitu mbak, makanya dari kami mengatur mengenai produksi teh celup bunga sedap malam, kami memproduksi paling banyak satu bulan 4 kali, jadi tidak tiap hari produksi mbak".
>
> Manager UMKM teh celup bunga sedap malam: [114]
>
> "Betul yang di sampaikan oleh Kak Shinta mbak, dan kami juga selalu mengecek stok terhadap produk teh celup bunga sedap. Produk kami habis aja sudah Alhamdulillah mbak, jadi ga sampai menimbun. Kalau stok produknya habis kami langsung produksi, toh bahan baku yang kami gunakan juga aman mbak, karena bahan bakunya kami langsung ambil di lahan".

Dari hasil wawancara, dapat disimpulkan bahwa UMKM teh celup bunga sedap malam tidak pernah melakukan penimbunan produk, karena pelaku usaha juga menjaga reputasi sebagai produsen yang bertanggung jawab dan terpercaya serta selalu memberikan kebutuhan konsumen.

5. Perencanaan Laba Perspektif Islam Berdasarkan *Ghisy* (tidak menipu) pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan

Islam melarang untuk melakukan penipuan terhadap memperoleh keuntungan. jadi intinya dilarang mengambilan keuntungan dalam jual beli dengan jalan menipu. Mulai dari proses produksinya sampai pengirimannya harus dilakukan dengan cara yang jujur. Hal ini juga di sampaikan oleh pemilik UMKM Teh celup bunga sedap malam :

> "Produk teh celup yang saya jual ini tidak melakukan penipuan, mulai dari prosesnya, bahan baku yang digunakan hingga kami jual dengan jujur, serta untuk pemesanan online (via whatsApp, instagram) kami melayani dengan baik dan amanah, sehingga tidak mengecewakan konsumen".[115]

[114] Febiansyah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 21 Oktober 2024."
[115] Khusniah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 17 Oktober 2024."

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Manager memberikan tambahan :

> "Melakukan hal penipuan dalam melakukan usaha tidak baik bagi keberkahan usaha kami mbak dan merugikan bagi konsumen. Karena menurut saya kepercayaan konsumen adalah segalanya bagi kami. Sekali saja kami melakukan penipuan, maka reputasi produk kami bisa rusak selamanya. Oleh karena itu, kejujuran adalah prinsip utama yang kami pegang".[116]

Karyawan juga memberikan tambahan :

> "Betul mbak, para karyawan disini termasuk saya memastikan semua bahan baku dipilih dengan teliti, bahan bakunya langsung dari lahan sendiri mbak jadi tidak ada penipuan dalam proses produksinya maupun produknya dan proses produksinya diawasi ketat".[117]

Dapat simpulkan dari wawancara peneliti diatas dengan pihak subjek di lapangan bahwa produk teh celup bunga sedap malam tidak mengandung penipuan, mulai dari proses produksinya, perolehan bahan baku, produk jadinya yakni teh celup bunga sedap malam, hingga pesanan konsumen selalu baik dan amanah. UMKM teh celup bunga sedap malam menjunjung prinsip kejujuran, dan dengan adanya produk teh celup bunga sedap malam berharap dapat membangun reputasi yang kuat dan hubungan jangka panjang yang baik dengan konsumen.

6. Perencanaan Laba Perspektif Islam Berdasarkan *Gharar* (tidak menimbulkan bahaya) pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan

Keamanan produk adalah prioritas utama bagi teh bunga sedap malam. Mulai dari proses produksi, mulai dari pemilihan bahan baku

[116] Febiansyah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 21 Oktober 2024."
[117] Lestari, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 25 Oktober 2024."

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

hingga pengemasan, dilakukan dengan standar kebersihan dan kualitas yang tinggi agar tidak menimbulkan bahaya bagi konsumen. Hal ini Hal ini juga disampaikan oleh pemilik UMKM Teh celup bunga sedap malam yaitu Kak Shinta :

> "Produk kami terhindar dari unsur bahaya atau merusak kesehatan orang lain, malah produk kami yang dibuat memberikan manfaat bagi tubuh. Teh celup bunga sedap malam ini bukan teh biasa, tetapi juga herbal. Manfaat dari teh bunga sendiri salah satunya bisa meningkatkan sirkulasi darah, dan menjaga kesehatan pembuluh darah mbak, jadi kalau dikonsumsi teh celup bunga sedap ini bisa memberikan manfaat yang banyak bagi orang lain".[118]

Karyawan UMKM teh celup bunga sedap malam juga menambahkan:

> "Di samping manfaat dari teh bunga celup bunga sedap malam, saya dan karyawan lainnya juga berhati – hati dalam mengolah teh celup bunga sedap malam. Karena bunga sedap malam mengandung getah, dan getah ini mbak jika tidak dibersihkan dapat memberikan efek samping negative bagi kesehatan seperti menimbulkan pusing kepala mbak, jadi bunganya itu harus dipastikan bersih dari getahnya mbak".[119]

Dari hasil wawancara dapat di simpulkan bahwa UMKM Teh celup bunga sedap malam tidak membawa unsur bahaya bagi konsumen, tetapi dengan adanya teh bunga sedap malam ini dapat memberikan manfaat kesehatan bagi konsumen. Dan juga bisa dikatakan sebagai herbal bagi kesehatan.

[118] Khusniah, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 17 Oktober 2024."
[119] Lestari, "Di Wawancarai Oleh Penulis, 25 Oktober 2024."

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

C. Pembahasan Temuan

1. Perencanaan Laba UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam

Perencanaan laba adalah rencana yang dibuat oleh perusahaan untuk mencapai tujuan keuntungan. Ini mencakup langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai tujuan keuntungan tersebut. Perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. Perencanaan laba memiliki hubungan antara biaya, volume, dan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan, harga jual dipengaruhi oleh biaya, dan volume penjualan mempengaruhi volume produksi. Laba merupakan tujuan utama perusahaan karena laba merupakan selisih antara biaya yang dikeluarkan dan pendapatan yang diterima. [120]

Majemen perusahaan dalam perencanakan laba menggunakan metode *Cost–Volume–Profit (CVP).* Cost merupakan biaya yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang di inginkan dan diarapkan membeli manfaat untuk saat ini atau dimasa depan bagi organisasi. Volume ini ditujukan berapa banyak produk yang di produksi atau berapa produk yang dijual oleh perusahaan. Sedangkan profit adalah selisih antara penghasilan yang diperoleh dengan biaya yang telah di keluarkan selama kegiatan perusahaan. Jadi analisis *Cost –Volume–Profit (CVP)* merupakan analisis yang digunakan untuk memperkirakan bagaimana perubahan biaya (baik biaya variabel maupun tetap), volume

[120] Joy Toar Pangemanan, "Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado," *Jurnal EMBA* 4, no. 1 (2016): 50.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

penjualan, dan harga jual memengaruhi laba perusahaan.[121] CVP ini merupakan teknik akuntansi manajerial yang membantu mengidentifikasi hubungan antara biaya, volume produksi atau penjualan, dan profitabilitas perusahaan. Dengan CVP, perusahaan dapat memahami bagaimana perubahan dalam variabel-variabel tersebut dapat mempengaruhi laba, sehingga dapat membuat keputusan strategis yang lebih tepat.[122]

Dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba yang dilakukan oleh UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam hanya menekankan pada biaya-biaya produksi dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada, serta UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam tidak memasukkan semua biaya-biaya dalam proses pengelolaan perencanaan labanya, UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam hanya memasukkan biaya bahan baku (bunga sedap malam) dan tenaga kerja dalam menghitung perencanaan labanya. Untuk perhitungan yang dilakukan oleh UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam mengenai perencanaan laba masih belum memenuhi standar yang sesuai dengan perhitungan perencanaan laba metode *Cost-Volume-Profit* (CVP).

Dalam hal tersebut sejalan dengan penelitian terdahulu oleh Fipiariny. S dengan judul "Analisis Perhitungan cost volume Profit Dalam Perencanaan Laba Pada CV. Cahaya Dira Di Kota Sekayu". Menyatakan bahwa CV. Cahaya Dira CV. Cahaya DIRA belum menerapkan analisis

[121] Rusdin and Basir, "Biaya Bunga Dalam Analisis Biaya - Volum - Laba Dan Dalam Perspektif Islam."

[122] Mowen Masyanne M, Don. R Hansen, and Dan.L Heitger, *Dasar - Dasar Akuntansi Manajerial* (Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2017), 160.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Cost-Volume-Profit (CVP) karena masih terdapat ketidakstabilan dalam penjualan dan pendapatan laba operasi setiap tahunnya. Hal ini membuat perusahaan sulit dalam memperkirakan biaya, volume, dan laba secara akurat, yang menjadi kendala dalam penerapan analisis CVP secara efektif.

Berikut perhitungan yang sesuai dengan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) meliputi *Contribution Margin* (CM), *Break Event Point* (BEP), , *Margin Of Safety* (MOS), dan *Degree Of* Operating *Leverage* (DOL). Berikut ini penyajian perhitungan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) dalam perencanaan laba pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam sebagai berikut :

a. *Contribution Margin* (CM) merupakan salah satu perhitungan dari analisi *Cost-Volume-Profit* (CVP). *Contribution Margin* merupakan selisih antara pendapatan penjualan dengan biaya variable.[123] Berdasakan temuan penelitian terhadap *Conribution Margin* pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam tahun 2023 sebesar Rp 40.350.000, dan CM pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam memperoleh lebih dari biaya tetap maka pelaku usaha akan mendapatkan laba sebesar Rp 32.250.000. *Ratio Contribution Margin* pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam sebesar 64% pada tahun 2023. Hal ini merupakan UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam ini

[123] Erwin, Rini Setyastuti, and Sumantri, *Ekonomi Manajerial (Teori, Konsep, Strategi & Aplikasi Komprehensif Ekonomi Manajerial)* (Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023), 18.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

mampu menutupi biaya tetap yang telah dikorbankan, sehingga dapat menghasilkan laba sebesar Rp 32.250.000.

b. *Break Event Point* (BEP) merupakan salah satu perhitungan dari analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP). BEP ini sebagai penentuan titik impas. Dimana titik impas merupakan perusahaan tidak mendapatkan untung dan tidak mengalami kerugian.[124] Dalam perhitungan BEP terdapat dua cara yaitu dengan mengetahui berapa unit terjual dan berapa volume penjualan yang harus di dapat agar titik impas. Berdasakan temuan penelitian terhadap perhitungan analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam untuk tahun 2023 penjualan yang harus dilakukan sebanyak 1.001 Unit dengan volume penjualan sebesar Rp 12.656.250. perhitungan tersebut sebagai penentuan laba sama dengan nol, dimana UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam harus menjual produk teh celup bunga sedap diatas 1.001 unit (BEP), jika hal tersebut tercapai maka UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam mendapatkan laba, dan sebaliknya, apabila UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam menjual dibawah 1.001 unit (BEP) maka akan mengdapatkan kerugian.

c. *Margin Of Safety* (MOS) merupakan salah satu perhitungan dari analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP). *Margin Of Safety* ini merupakan titik keamanan yang menunjukkan seberapa besar atau sejauh mana

[124] M Sayuti, "Potensial Use of Backyard for Oyster Mushroom (Pleurotus Ostreatus) Cultivation to Increase Family Income; Studies on Break-Event Point Analysis," *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 2019, 2. https://doi.org/10.1088/1757-899X/536/1/012132.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

penjualan ini diperkenankan untuk turun dari penjualan pada BEP tetapi UMKM tidak sampai rugi.[125] Berdasakan temuan penelitian pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam tahun 2023 volume penjualan sebesar Rp Rp 62.760.000 dikurangi dengan penjualan pada BEP sebesar Rp 12.656.250 memperoleh hasil Rp 50.103.750, artinya batas keamanan penjualan UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam pada tahun 2023 adalah Rp 50.103.750, dengan volume penjualan sebanyak 4.729 unit dan persentase rasio 80%. Ini berarti penjualan masih dapat turun hingga titik tertentu tanpa menyebabkan kerugian. Dengan kata lain, penjualan produk masih bisa menurun sampai mencapai titik impas sehingga UMKM tidak akan mengalami kerugian. Hasil tersebut juga menunjukkan bahwa UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam memiliki batas keamanan penjualan yang cukup tinggi. Hal ini mengindikasikan bahwa risiko perusahaan untuk tidak mencapai titik impas atau mengalami kerugian akibat penurunan volume penjualan semakin rendah.

d. *Degree Of Operating Leverage* (DOL) merupakan salah satu perhitungan dari analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP). *Degree Of Operating Leverage* (DOL) ini dapat diukur dengan tingkat penjualan yang ada dengan menggunakan rasio margin kontribusi terhadap laba operasi. Semakin besar DOL, semakin besar perubahan dalam

[125] Liestiana and Novianty, "Perhitungan Break Even Point (BEP) Dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba."

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

penjualan yang akan memengaruhi laba.[126] Berdasakan temuan penelitian terhadap *Operating leverage* di UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam pada tahun 2023 hasilnya 1,25. Artinya jika kenaikan penjualannya sebesar 1,25 yang diperoleh dari *operating leverage*, maka perusahaan akan mengalami kenaikan penjualan sebesar 1,25.

e. Berdasarkan temuan mengenai analisis target laba, diketahui besarnya perencanaan laba yang diharapkan UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam untuk tahun 2024 sebesar 25%. UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam merencanakan target laba sebesar Rp 40.312.500, target laba tersebut akan dicapai jika UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam mampu menjual teh celup sebanyak 5.984 unit atau memperoleh penjualan sebesar Rp 75.644.531 untuk tahun 2024. Untuk mencapai target laba tersebut UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam harus mampu meningkatkan volume penjualan.

2. Perencanaan Laba Perspektif Islam berdasarkan kehalalan pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan

Dalam pembahasan perencanaan laba perspektif Islam pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam, ditemukan bahwa konsep laba tidak hanya berfokus pada keuntungan finansial semata, tetapi juga memperhatikan prinsip keadilan, kejujuran, dan kesejahteraan bersama.[127] Perencanaan laba dilakukan dengan mempertimbangkan nilai-nilai syariah,

[126] Maryanne M. Mowen, Don. R Hansen, and Dan.L Heitger, *Dasar - Dasar Akuntansi Manajerial Edisi 5* (Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2017), 196.

[127] Fachri Fachrudin, *Berdasarkan Fiqh Mu ' Āmalah* (Bogor: Marwah Indo Media, 2020), 99.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

seperti produk dipastikan dengan halal. Dengan mengutamakan prinsip keberkahan, UMKM ini berusaha memperoleh keuntungan yang halal dan thayyib (baik) tanpa mengorbankan etika bisnis dan kesejahteraan pihak-pihak yang terkait, termasuk konsumen dan karyawan.

Dalam perspektif Islam, laba tidak hanya diukur dari jumlah keuntungan finansial, tetapi juga dari segi kehalalan cara yang ditempuh untuk mencapainya. Produk yang dihasilkan harus bebas dari bahan-bahan haram, proses produksi harus bersih dan terjaga dari hal-hal yang dilarang, serta transaksi bisnis dilakukan dengan adil tanpa riba, gharar (ketidakpastian), atau maysir (spekulasi).

Dalam temuan penelitian terdapat sertifikasi halal pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam, diketahui bahwa sertifikasi halal tidak hanya berfungsi sebagai label kehalalan produk, tetapi juga sebagai jaminan kualitas yang mampu meningkatkan kepercayaan konsumen. Pemilik UMKM mengungkapkan bahwa sertifikasi ini telah diurus sejak tahun 2023 dan melibatkan kunjungan dari pihak yang bertugas untuk memeriksa langsung proses produksi. Sertifikasi ini menjadi bukti bahwa setiap tahap produksi, mulai dari pemilihan bahan baku hingga pengemasan, memenuhi standar halal sesuai dengan syariat Islam. Dengan adanya sertifikasi halal ini tidak hanya memberikan rasa aman dan nyaman bagi konsumen, tetapi juga memperkuat posisi produk di pasar melalui jaminan mutu dan kehalalan yang teruji.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

3. Perencanaan Laba Perspektif Islam Berdasarkan *Ghaban faisy* (menjual dengan harga jauh lebih tinggi atau jauh lebih rendah dari harga pasar) pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan

Dalam perencanaan laba, harga harus ditetapkan secara wajar dan mencerminkan nilai produk yang sebenarnya, agar keuntungan yang diperoleh tidak hanya sesuai dengan target finansial tetapi juga mengandung keberkahan dan keberlanjutan bisnis. Dengan menetapkan harga yang adil, perusahaan menunjukkan komitmen untuk bersikap transparan dan bertanggung jawab kepada konsumen dan pasar.

Dalam temuan penelitian mengenai penetapan harga jual pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam, diketahui bahwa kebijakan harga yang diterapkan sangat memperhatikan prinsip keadilan sesuai ajaran Islam. Harga jual produk ditentukan dengan bijak dan tidak lebih tinggi dari harga pasar, agar tetap terjangkau oleh konsumen tanpa mengurangi kualitas produk. Hal ini bertujuan agar lebih banyak orang dapat menikmati manfaat dan cita rasa dari teh bunga sedap malam, sekaligus tetap menjaga keadilan dalam transaksi jual beli. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam mengutamakan prinsip keberkahan dalam berbisnis, di mana keuntungan diperoleh tanpa harus membebani konsumen dengan harga yang berlebihan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

4. Perencanaan Laba Perspektif Islam Berdasarkan *Ikhtikar* (tidak menimbun) pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan

Unsur tidak menimbun barang atau ihtikar dalam perencanaan laba menjadi prinsip penting dalam bisnis yang berlandaskan nilai-nilai Islam. Ihtikar, atau menahan stok barang yang dibutuhkan masyarakat untuk dijual di kemudian hari dengan harga lebih tinggi, dianggap sebagai tindakan yang tidak adil dan merugikan konsumen, terutama dalam situasi kelangkaan.

Temuan penelitian menunjukkan bahwa UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam berkomitmen untuk menghindari praktik penimbunan produk, yang dalam ajaran Islam dianggap tidak etis dan dapat merugikan banyak pihak, terutama konsumen. UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam beroperasi dengan prinsip kejujuran dan tanggung jawab, serta menjaga reputasi sebagai produsen yang dapat diandalkan dan peduli terhadap kebutuhan konsumen. Proses produksi pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam yaitu dilakukan ketika stok produk telah menipis.

5. Perencanaan Laba Perspektif Islam Berdasarkan *Ghisy* (tidak menipu) pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan

Unsur tidak menipu atau kejujuran dalam perencanaan laba merupakan pilar utama dalam bisnis yang berlandaskan prinsip Islam. Praktik menipu, seperti memberikan informasi yang menyesatkan mengenai kualitas, kuantitas, atau harga produk, bertentangan dengan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

ajaran Islam yang mengutamakan transparansi dan keadilan dalam perdagangan. Dalam perencanaan laba yang etis, perusahaan perlu mengedepankan keterbukaan dan kejujuran dalam menyampaikan informasi kepada konsumen, sehingga tercipta kepercayaan yang kuat.

Temuan penelitian menunjukkan bahwa UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam menerapkan prinsip kejujuran dalam setiap aspek usahanya, mulai dari proses produksi hingga pengiriman produk ke konsumen. Pemilik UMKM menjelaskan bahwa produk teh celup yang dijual tidak melibatkan unsur penipuan, baik dalam hal pemilihan bahan baku, proses produksi, maupun pemasaran. Mereka memastikan semua langkah dilakukan dengan jujur, dan pemesanan online melalui platform seperti WhatsApp dan Instagram juga dijalankan dengan pelayanan yang baik dan amanah, sehingga konsumen merasa puas dan tidak kecewa. Kejujuran adalah prinsip utama dalam bisnis mereka karena kepercayaan konsumen merupakan hal yang paling penting. Melakukan penipuan hanya akan merusak reputasi produk dan usaha mereka dalam jangka panjang.

6. Perencanaan Laba Perspektif Islam Berdasarkan *Gharar* (tidak menimbulkan bahaya) pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan

Unsur tidak menimbulkan bahaya atau “la dharar” dalam perencanaan laba menekankan pentingnya menjaga keselamatan dan kesejahteraan konsumen serta lingkungan. Dalam prinsip Islam, setiap

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

aktivitas bisnis dilarang menimbulkan mudarat atau bahaya bagi orang lain, baik secara langsung maupun tidak langsung.

Temuan penelitian mengenai keamanan produk Teh Celup Bunga Sedap Malam menunjukkan bahwa UMKM ini sangat memperhatikan kesehatan dan keselamatan konsumen. Produk yang mereka hasilkan tidak mengandung unsur bahaya, bahkan memberikan manfaat kesehatan. Teh bunga sedap malam bukan hanya teh biasa, tetapi juga berfungsi sebagai minuman herbal yang dapat membantu meningkatkan sirkulasi darah dan menjaga kesehatan pembuluh darah. Dengan demikian, produk ini tidak hanya aman dikonsumsi tetapi juga memiliki nilai tambah bagi kesehatan konsumen.

Pada penjelasan diatas UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam telah sesuai dengan aktivitas perdagangnya terhindar hal – hal haram yaitu produk telah besertifikasi halal, tidak menetapkan harga di atas harga pasar, tidak menimbun, tidak melakukan penipuan dalam melakukan proses produksi maupun dari segi pesanan serta tidak menimbulkan bahaya bagi masyarakat. UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam ini tidak hanya menerapkan prinsip berdasarkan Islam tetapi juga membantu menyejahterakan ekonomi masyarakat.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

BAB V
PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan pembahasan diatas dan hasil yang ditemukan oleh peneliti, maka diperoleh kesimpulan sebagai berikut :

1. Hasil dari perencanaan laba yang dilakukan oleh UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam sudah terlaksana secara sederhana tetapi belum sesuai dengan perencanaan laba yang sesungguhnya. Dalam pengelolaan perencanaan laba yang dilakukan UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam hanya memasukkan biaya-biaya yang terkesan mengeluarkan banyak misalnya biaya bahan baku dan biaya kemasan, selebihnya dari biaya lainnya tidak dimasukkan ke dalam pengelolaan perencanaan laba, serta cara memperoleh laba yang dilakukan oleh UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam terpaku terhadap biaya produksi dan tenaga kerjanya.
2. Hasil dari perencanaan laba perspektif Islam berdasarkan halal adalah produk teh celup bunga sedap malam telah melakukan sertifikasi halal. Seetifikasi halal telah dilakukan sejak tahun 2023 oleh UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam serta di datangi langsung ke lokasi oleh pihak yang berwenang yakni BPJPH.
3. Hasil dari perencanaan laba perspektif Islam berdasarkan harga jual tidak lebih tinggi dari harga pasar adalah harga produk ditentukan secara bijak, tidak melebihi harga pasar, sehingga tetap terjangkau bagi konsumen tanpa mengurangi kualitas..

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

4. Hasil dari perencanaan laba perspektif Islam berdasarkan tidak menimbun adalah UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam menunjukkan komitmen yang kuat untuk menghindari praktik penimbunan produk, proses produksi dilakukan ketika produk sudah menipis dan habis. Jadi UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam menghindari penimbunan produk.
5. Hasil dari perencanaan laba perspektif Islam berdasarkan tidak menipu adalah UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam secara konsisten menerapkan prinsip kejujuran dalam setiap aspek usahanya, mulai dari pemilihan bahan baku hingga pengiriman produk ke konsumen.
6. Hasil dari perencanaan laba perspektif Islam berdasarkan tidak menimbulkan bahaya adalah UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam menunjukkan komitmennya terhadap kesehatan dan keselamatan konsumen dengan memproduksi teh yang aman dikonsumsi dan memberikan manfaat kesehatan.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

B. Saran-saran

Dari kesimpulan yang sudah di jelaskan diatas, maka saran yang diajukan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Diharapkan UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam melakukan perhitungan perencanaan laba yang sesuai dengan metode cost-volume-profit, karena dengan perencanaan laba yang sesuai, UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam dapat mengoptimalkan perencanaan laba, menjaga kestabilan bisnis, dan memastikan keuntungan yang berkelanjutan dengan cara yang lebih efisien dan terukur serta mengetahui berapa unit yang

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

harus terjual dan pendapaant penjualan yang diperoleh. Dengan adanya perhitungan perencanaan laba UMKM Teh celup Bunga Sedap Malam bisa mengambil keputusan untuk tahun berikutnya.

2. Diharapkan UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam bisa mempertahankan prinsip-prinsip Islamnya dan juga menambahkan prinsip Islam yang belum disebutkan serta menjelaskan secara detail mengenai apa saja bahan baku yang digunakan agar konsumen terhindar dari prinsip penipuan, seperti bahan baku yang digunakan dari bunga sedap malam asli dan segar tanpa ada campuran bunga apapun. Contoh dari penjelasannya dicantumkan pada kemasan Teh Celup Bunga Sedap Malam.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

DAFTAR PUSTAKA

Adisaputra, Gunawan. *Anggaran Perusahaan 2*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta (Anggota IKAPI), 2018.

Affandi, Azhar. *Penganggaran Bisnis Teori Dan Praktik*. Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2023.

Afriani, Eka, Ismi Azizah, and Nurni Juwita Rahayu. "Menghitung Implementasi Biaya Variable Dengan Metode Scattergraph." *Research In Accounting Journal* 1, no. 2 (2019): 303. http://journal.yrpipku.com/index.php/raj%7C.

Afriansyah, Berlian, Upi Niarti, and Tuti Hermelinda. "Analisis Implementasi Penyusunan Laporan Keuangan Pada Umkm Berdasarkan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro,Kecil Dan Menengah (Sak Emkm)." *Jurnal Saintifik (Multi Science Journal)* 19, no. 1 (2021): 25. https://doi.org/10.58222/js.v19i1.99.

Ahmadiono, and M.f Hidayatulla. "Manajemen Risiko Bisnis BMTdi Tengah Pandemi COVID-19." *Al-Kharaj : Jurnal Ekonomi , Keuangan & Bisnis Syariah* 6, no. 11 (2024): 8164–83. https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i11.4195.

Anggito, Albi, and Johan Setiawan. *Metodologi Penelitan Kualitatif*. Jawa Barat: CV Jejak, 2018.

Arisandy, Yosy. "Manajemen Laba Dalam Prespektif Islam (Fakultas Syariah Dan Ekonomi Islam IAIN Bengkulu)." *Mizani* 25, no. 2 (2015): 142.

Ayu, Nursanty Ida, Jusmarni Minarni, and Agus Kazin Fauzi. *Akuntansi Manajemen*. Nusa Tenggara Barat: Seval Literindo Kreasi, 2022.

Azis, Lenggar Deni. "Analisis Cost volume Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu)." Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang, 2020.

Bastomi, Mohamad, Sudarmiatin, and Agus Hermawan. "Cost volume Profit (CVP) Analysis As a Profit Planning Tool At Lay Cang MSMEs." *Asian Journal of Management Enterpreneurship and Social Science* 03, no. 02 (2023): 144–60.

Darya, I Gusti Putu. *Akuntansi Manajemn*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2019.

Dunia, Firdaus Ahmad, and Wasilah Abdullahh. *Akuntansi Biaya*. Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2009.

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Erwin, Rini Setyastuti, and Sumantri. *Ekonomi Manajerial (Teori, Konsep, Strategi & Aplikasi Komprehensif Ekonomi Manajerial)*. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2023.

Fachrudin, Fachri. *Berdasarkan Fiqh Mu ' Āmalah*. Bogor: Marwah Indo Media, 2020.

Fachrudin, Fachri. "Filososfi Laba Dalam Perspektif Fiqh Mu'amalah Dan Ekonomi Konvensional." *Al Mashlahah Jurnal Hukum Dan Pranata Sosial Islam* 3, no. 06 (2017): 276.

Fadjarajani, Siti, Ely Satiyasih Rosali, and Siti Patimah. "Metodologi Penelitian Pendekatan Multidisipliner." Gorontalo: Ideas Publishing, 2020.

Fatimah, S. *Teori Perencanaan*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020. https://books.google.co.id/books?id=yfnJDwAAQBAJ.

Fauzi, Achmad, Alen Dwi Setyo, Muhammad Fauzan Zaen, Rakha Randyka, Raymond Peres, Johanes Loi, Valentino Juliano, Jawa Napa, and Yusron Rizki. "Manajerial Dalam Membuat Keputusan Bisnis" 2, no. 2 (2024): 1506–23.

Febiansyah, Navis. "Di Wawancarai Oleh Penulis, 21 Oktober," 2024.

Guruh Ardana, Endah Dwi Kusumastuti, and Anny Suryani. "Analisis Perhitungan Cost-Volume-Profit (CVP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada UMKM Obot Fried Chicken." *Indonesian Accounting Literacy Journal* 2, no. 1 (2022): 192. https://doi.org/10.35313/ialj.v2i1.3348.

Hamdani. *Mengenal Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Lebih Dekat*. Ponorogo: Uwais Inspirasi Indonesia, 2020.

Hari, M S Kainama, F Corrina, P Maelani, A P Purba, M Kusumawaty, W Sholihat, P Parju, and D Yanti. *AKUNTANSI BIAYA*. Edited by Rika Desiyanti. Padang: CV. Gita Lentera, 2023. https://books.google.co.id/books?id=QYjlEAAAQBAJ.

Hasanah, Nabilatul, Siti Anisah, Mohammad Budi Susanto, and Reza Adiyanto. "Cost volume Profit Analysis as a Profit Planning Tool (Case Study of CV Barokah Jaya in Mojokerto)." *International Conference on Economy, Management, and Business (IC-EMBus)* 1 (2023): 975–983. https://journal.trunojoyo.ac.id/icembus.

Hasanuddin, Ismar. "Perencanaan Laba Dengan Pendekatan Cost volume Profit Analysis Pada CV Aditya Pratama." Universitas Muammadiyah Masakkar, 2017.

Hasibun, Reni Ria Armayani, Jannah Nurul, and Syahputra Angga. *Ekonomi*

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Mikro Islam. Medan: CV. Merdeka Kreasi Group, 2022.

Helaluddin, and Hengki Wijaya. *Analisis Data Kualitatif Sebuah Tinjauan Teori & Praktik*. Makassar: Sekolah Tinggi Theologia Jaffray, 2019.

Hendrayanti, Silvia, Wachidah Fauziyanti, and Eni Puji Estuti. *Konsep Dasar Manajemen Keuangan*. Jawa Tengah: PT. Nasa Expanding Management, 2020.

Iksan Hikmatullah, Fajar Dini Harianto, Muhammad Riyanto Gufron, and Mohamad Bastomi. "Analisis Cost volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Ayam Broiler Ibu Ramlah." *MAMEN: Jurnal Manajemen* 2, no. 2 (2023): 241–49. https://doi.org/10.55123/mamen.v2i2.1613.

Indonesia, Kadin. "UMKM Indonesia," 2023.

Indriani, Etty. *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: ANDI (Anggota IKAPI), 2018.

Isnaini, Harahap, Yenni Samri Juliati Nasution, Masrliyah, and Rahmi Syahriza. *Hadis - Hadis Ekonomi*. Jakarta: Kencana (Divisi dari Prenadamedia Group), 2015.

Karimah, Desti, Acep Samsudin, and Dicky Jhoansyah. "Analisis Target Laba Dalam Memaksimalkan Laba UMKM Alvo Archery Kota Sukabumi." *Sustainability (Switzerland)* 11, no. 1 (2019): 169–80. http://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1091/RED2017-Eng-8ene.pdf?sequence=12&isAllowed=y%0Ahttp://dx.doi.org/10.1016/j.regsciurbeco.2008.06.005%0Ahttps://www.researchgate.net/publication/305320484_SISTEM_PEMBETUNGAN_TERPUSAT_STRATEGI_MELESTARI.

Kasmir. *Pengantar Manajemen Keuangan Edisi 2*. Jakarta: Prenada Media Group, 2009.

Kholmi, Masiyah, Endang Dwi Wahyuni, and Gina Harventy. *Modul Akuntansi Manajemen*. Malang: Universitas Muhammadiyah Malang, 2021.

Khusniah, Synta Shofiatul. "Di Wawancarai Oleh Penulis, 17 Oktober," 2024.

Kusumaningayu, Yunda, Rusman Soleman, and Rizky Wahyu Utami Ohorella. "Analisis Cost volume Profit Sebagai Dasar Perencanaan Penjualan Dan Perencanaan Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Usaha Milik Pribadi 'Ifamoy Home Indsutri')." *Jurnal Administrasi Bisnis* 3, no. 1 (2024): 66–77.

Laba, Analisis Perencanaan, Ilham Ramadhan, Noor Norisanti, and Faizal Mulia. "Analisis Perencanaan Laba Menggunakan Metode Cost volume Profit Pada Cv. Alta." *Jimek: Jurnal Ilmiah Mahasiswa Ekonomi* 05, no. 1 (2022): 1–14. http://ojs.unik-kediri.ac.id/index.php/jimek.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Lantjo, Syarifuddin, and Hisnul Jamali. *Akuntansi Biaya Perencanaaan Dan Pengendalian*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2023.

Lengkong, Angelina Elsy, Winston Pontoh, and Meily Y B Kalalo. "Analisis Cost-Volume-Profit Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek Pada Cousin Coffee & Eatery Cost-Volume-Profit Analysis As A Short-Term Profit Planning Tool At Cousin Coffee & Eatery." *Jurnal LPPM Bidang EkoSosBudKum (Ekonomi, Sosial, Budaya, Dan Hukum)* 5, no. 2 (2022): 477–86.

Lestari, Evi. "Di Wawancarai Oleh Penulis 25 Oktober," 2024.

Liestiana, Thania Putri, and Ira Novianty. "Perhitungan Break Even Point (BEP) Dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba." *Indonesian Accounting Literacy Journal* 1, no. 3 (2021): 552. https://doi.org/10.35313/ialj.v1i3.3218.

Mahmud, Windu. *Produk Kreatif Dan Kewirausaahaan Otomatisasi Dan Tata Kelola Perkantoran*. Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, n.d.

Majid, Abdul. *Analisis Data Penelitian Kualitatif*. Makassar: Aksara Timur, 2017.

Masyanne, Mowen, Don. R Hansen, and Dan.L Heitger. *Dasar - Dasar Akuntansi Manajerial*. Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2017.

Mauliyah, Nurika. "Analisa Kelayakan Tarif Pada Perusahaan Daerah Air Minum (Pdam) Kota Blitar,Jawatimur Berdasarkan Pengembalian Biaya Penuh (Full Cost Recovery." *AKUNTABILITAS: Jurnal Ilmiah Ilmu-Ilmu Ekonomi* 9, no. 2 (2016): 5. https://doi.org/10.35457/akuntabilitas.v9i2.211.

Meisab, Aldo. "Analisis Cost volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada Hotel Firdaus Di Kutai Barat." Universitas Mulawarman, 2023.

Mowen, Maryanne., Don. R Hansen, and Dan.L Heitger. *Dasar - Dasar Akuntansi Manajerial Edisi 5*. Jakarta Selatan: Salemba Empat, 2017.

Mowen, Maryanne M., Don. R Hansen, and Dan.L Heitger. *Dasar - Dasar Akuntansi Manajerial Edisi 5*. Jakarta: Salemba Empat, 2017.

Mustofa, Alifiah Wulansari, Aidilla Winda Prastika, and Dwi Suhartini. "Analisis Cost volume Profit (Cvp) Pada Ud. Zacyndo Sebagai Alat Perencanaan Laba." *Seminar Nasional Akuntansi Dan Call for Paper (SENAPAN)* 2, no. 1 (2022): 36–46. https://doi.org/10.33005/senapan.v2i1.171.

Ningsih, Retna Anggita, Niken Ayu Pusparani, and Romziyeh. "Pelayanan Dan Pengembangan Pelaku Usaha Mikro Kelas Menengah (UMKM) Melalui Pembiayaan Usaha Rakyat (KUR) Di BRI Unit Kasiyan." *Multidisiplin Ilmu* 2, no. 2 (2024): 103–7.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Nisa, Ulfa Khoirun, Mursalina Mursalina, and Mohamad Bastomi. "Analisis Cost volume Profit Dalam Mengoptimalisasi Laba Pada UMKM Cilox Tata Surya." *Manajemen, Bisnis Dan Ekonomi* 1, no. 2 (2023): 82. https://doi.org/10.26798/manise.v1i2.822.

"NU Online Al-Hasyr," n.d. https://quran.nu.or.id/al-hasyr/18.

"NU Online Al - Baqarah," n.d. https://quran.nu.or.id/al-baqarah/286.

"NU Online An- Nisa'," n.d. https://quran.nu.or.id/an-nisa'/29.

Nursanty, I A, A K Fauzi, and A Maqsudi. *Akuntansi Manajemen*. Nusa Tenggara Barat: Seval Literindo Kreasi, 2022. https://books.google.co.id/books?id=OYV4EAAAQBAJ.

"Observasi Di UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Desa Pekoren Kecamatan Rembang Pasuruan, 12 Oktober 2024," n.d.

"Observasi Di UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Desa Pekoren Kecamatan Rembang Pasuruan, 17 Oktober," 2024.

Pangemanan, Joy Toar. "Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada Pt. Kharisma Sentosa Manado." *Jurnal EMBA* 4, no. 1 (2016): 378–79.

Parnomo, Agung, and Aminatus Zahriyah. "Pelaporan Keuangan Pada Usaha Mikro, Kecil Dan Menengah (UMKM) Di Kabupaten Jember" 6, no. 2 (2021): 209–41. http://jurnal.unmuhjember.ac.id/index.php/JIAI/article/viewFile/4983/3496.

Permana, Iwan. *Hasits Ahklam Ekonomi*. Jakarta: AMZAH, 2020. https://www.google.co.id/books/edition/Hadits_Ahkam_Ekonomi/w40fEAAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=tidak+menimbun+dalam+islam&pg=PA10&printsec=frontcover.

Putri, Nadia Azalia. "Pengaruh Literasi Keuangan Dan Kapabilitas Inovasi Terhadap Keunggulan Bersaing Dan Kinerja UMKM Kerajinan Tangan Di Kabupaten Jember." *Opinia De Journal* 2, no. 1 (2022).

Rahmi, Fitria, Chintia Dwi Sayekti, Reni Dahar, Nino Sri, and Purnama Yanti. "Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Dharma Andalas Analisis Cost volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Pempek Palembang MWR." *Bisnis Dharma Andalas* 25, no. 1 (2023): 64–71.

Ramdhan, Muhammad. *Metode Penelitian*. Surabaya: Cipta Media Nusantara, 2021.

Rosianna, Cantika, Yola Winanda, and Windy Rezki Kurnia. "Analysis Of Costs,

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Volume, and Profits Towards Planned Income On Kripik Ibu." *Research In Accounting Journal* 1, no. 2 (2019): 291–97. http://journal.yrpipku.com/index.php/raj%7C.

Rukin. *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Surabaya: CV. Jakad Media Publishing, 2021.

Rusdin, Muhammad, and Zulkarnain Basir. "Biaya Bunga Dalam Analisis Biaya - Volum - Laba Dan Dalam Perspektif Islam" 5, no. 3 (2022): 316. https://doi.org/10.37531/yume.vxix.345.

Fipiariny, Harpiansi, and Fikriyah Andini. "Analisis Perhitungan Cost volume Profit Dalam Perencanaan Laba Pada Cv. Cahaya Dira Di Kota Sekayu." *Equivalent : Journal Of Economic, Accounting and Management* 2, no. 1 (2024): 114–25. http://jurnal.dokicti.org/index.php/equivalent/index.

Sayuti, M. "Potensial Use of Backyard for Oyster Mushroom (Pleurotus Ostreatus) Cultivation to Increase Family Income; Studies on Break-Event Point Analysis." *IOP Conference Series: Materials Science and Engineering*, 2019. https://doi.org/10.1088/1757-899X/536/1/012132.

Setiawan, Temy, and Ari Purwanti. *Mahir Akuntansi Manajemen Seri Advance*. Jakarta: Bhuana Ilmu Populer, 2021.

Setyaningrum, Puspasari. "Flora Dan Fauna Identitas Jawa Timur," 2023. https://surabaya.kompas.com/read/2023/08/07/185047678/flora-dan-fauna-identitas-jawa-timur?page=all.

Soeharso, Silverius Y., and Dkk. *Metode Penelitian Bisnis*. Yogyakarta: ANDI (Anggota IKAPI), 2023.

Suartini, Sri, Trianthy Novy, Sundari. Ariefah, and Lukman Pakaya. *Akuntansi Manajemen*. Jawa Barat: CV. Mega Press Nusantara, 2022. https://www.google.co.id/books/edition/Akuntansi_Manajemen/nQYkEQAAQBAJ?hl=id&gbpv=1&dq=pengertian+cost+volume+profit&pg=PR6&printsec=frontcover.

Sudaryono. *Metode Penelitian Pendidikan Edisi Pertama*. Jakarta: Kencana, 2016.

Sugiarto. *Metodologi Penelitian Bisnis Edisi 2*. Edited by Andi (Anggota IKAPI). Yogyakarta, 2022.

Sugiono, Arief. *Manajemen Keuangan Untuk Praktisi Keuangan*. Jakarta: Grasindo, 2009.

Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif*. Bandung: Alfabeta, 2018.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

Sugiyono. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2019.

Sultoni, Dimas, and Yona Octiani Lestari. "Analisis Cost volume Profit (CVP) Sebagai Alat Perencanaan Laba: Studi Pada UMKM Keripik Q-Jho, Poncokusumo Malang." *Al-Kharaj: Jurnal Ekonomi, Keuangan & Bisnis Syariah* 6, no. 6 (2024): 5095–5112. https://doi.org/10.47467/alkharaj.v6i6.2292.

Suwendra, Wayan. *Metodologi Penelitian Kualitatif Dalam Ilmu Sosial, Pendidikan, Kebudayaan Dan Keagamaan*. Bandung: Nilacakra, 2018.

Wikipedia. "Rembang, Pasuruan." Wikipedia, 2023. https://id.wikipedia.org/wiki/Rembang,_Pasuruan.

Winanto, Ahmad, Idrus Arnida, Agus Samekto, and Ravika Mutiara Savitrah. *Buku Ajar Akuntansi Manajerial*. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024.

Zuhroh, D, S Abdullah, E S Utami, H Haryadi, A Apriyanto, F Kosadi, S Sepriano, W Gustiani, and E Efitra. *Buku Ajar Akuntansi Manajemen*. Jambi: PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024. https://books.google.co.id/books?id=2aQbEQAAQBAJ.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

MATRIK PENELITIAN

Judul	Variabel	Indikator	Sumber Data	Metode Penelitian	Fokus Penelitian
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	1. Perencanaan Laba 2. Metode *Cost-Volume-Profit (CVP)* 3. Laba Perspektif Islam	1. Pengertian Perencanaan Laba 1. *Break Event Poin* (BEP)/ Titik Impas 2. *Contribusi Margin* (CM) 3. *Margin Of Safety* (MOS) 4. *Degree Of Operating Leverage* (DOL) 5. Analisis Target Laba 1. Pengertian Laba dan Perencanaan Laba Pespektif Islam a. Halal *b. Ghaban faisy* *c. Ihtikar* *d. Ghisy* *e. Gharar*	1. Kepustakaan 2. Lapangan : Pemilik UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam, Manajer UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam, dan Karyawan UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam	1. Jenis Penelitian : Penelitian Kualitatif dengan pendekatan deskriptif 2. Subjek Penelitian: Teknik Purposive 3. Metode Pengumpulan Data: a. Observasi b. Wawancara c. Dokumentasi 4. Analisis Data : a. Data Kondensasi b. Penyajian Data c. Penarikan Kesimpulan 5. Keabsahan Data : a. Triangulasi Sumber b. Triangulasi Teknik	1. Bagaimana analisis perencanaan laba pada UMKM Teh Celup Sedap Malam Kabupaten Pasuruan dengan menggunakan metode *cost–volume–profit (CVP)* 2. Bagaimana analisis perencanaan laba persepektif Islam berdasarkan halal pada UMKM Teh Celup Sedap Malam kabupaten Pasuruan 3. Bagaimana analisis perencanaan laba persepektif Islam berdasarkan *ghaban faisy* pada UMKM Teh Celup Sedap Malam kabupaten Pasuruan 4. Bagaimana analisis perencanaan laba persepektif Islam berdasarkan *ihtikar* (tidak menimbun) pada UMKM Teh Celup Sedap Malam kabupaten Pasuruan 5. Bagaimana analisis perencanaan laba persepektif Islam berdasarkan *ghisy* (tidak menipu) pada UMKM Teh Celup Sedap Malam kabupaten Pasuruan 6. Bagaimana analisis perencanaan laba persepektif Islam berdasarkan *gharar* (tidak menimbulkan bahaya) pada UMKM Teh Celup Sedap Malam kabupaten Pasuruan

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Nama	: Anisa Maulidia
NIM	: 211105030034
Jurusan/Prodi	: Akuntansi Syariah
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Instansi	: Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Judul Skripsi	: 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

Menyatakan dengan sesungguhnya dan sebenar-benarnya bahwa skripsi yang saya buat adalah benar-benar hasil karya sendiri, kecuali apabila dalam pengutipan subtansi disebutkan sumbernya, dan belum pernah diajukan pada instansi manapun, serta bukan karya jiplakan milik orang lain. Saya bertanggung jawa atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sungguh-sungguh, tanpa adanya paksaan dan tekanan dari pihak manapun.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Jember, 15 November 2024
Yang bertanda tangan

Anisa Maulidia
NIM. 211105030034

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

PEDOMAN WAWANCARA

Informan : Pemilik UMKM (Synta Shofiatul Khusniah)

Tanggal : 17 Oktober 2024

Pertanyaan :

1. Sejarah UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam
2. Mengapa Menciptakan Teh Bunga Sedap Malam
3. Sejak kapan usaha ini berdiri
4. Ada berapa karyawan di Teh Celup Bunga Sedap Malam
5. Bagaiman perencanaan laba yang dibuat atau diterapkan di Teh Celup Bunga Sedap Malam
6. Apa saja bahan-bahan yang digunakan selama proses produksi
7. Berapa biaya-biaya yang dikeluarkan selama setahun
8. Bagaimana pencatatan biaya-biaya yang dikeluarkan
9. Berapa target laba yang diharapkan untuk tahun selanjutnya
10. Bagaimana cara pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam
11. Apakah produk Teh Celup Bunga Sedap Malam ini sudah besertifikasi halal?
12. Apakah Teh Celup Bunga Sedap Malam ini melakukan produksi setiap hari?
13. Manfaat apa saja yang terkandung dalam produk Teh Celup Bunga Sedap Malam
14. Apakah bahan-bahan yang digunakan dari bunga sedap asli?
15. Berapa harga jual per unit Teh Celup Bunga Sedap Malam?
16. Satu kemasan terdiri dari berapa kantong teh ?
17. Bagaimana pelayanan melalui via online ?

Informan : Manager UMKM (Nafis febiansyah)

Tanggal : 21 Oktober 2024

Pertanyaan :

1. Sejarah UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam
2. Mengapa Menciptakan Teh Bunga Sedap Malam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

3. Sejak kapan usaha ini berdiri
4. Ada berapa karyawan di Teh Celup Bunga Sedap Malam
5. Bagaiman perencanaan laba yang dibuat atau diterapkan di Teh Celup Bunga Sedap Malam
6. Apa saja bahan-bahan yang digunakan selama proses produksi
7. Berapa biaya-biaya yang dikeluarkan selama setahun
8. Bagaimana pencatatan biaya-biaya yang dikeluarkan
9. Berapa target laba yang diharapkan untuk tahun selanjutnya
10. Bagaimana cara pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam
11. Apakah produk Teh Celup Bunga Sedap Malam ini sudah besertifikasi halal?
12. Apakah Teh Celup Bunga Sedap Malam ini melakukan produksi setiap hari?
13. Manfaat apa saja yang terkandung dalam produk Teh Celup Bunga Sedap Malam
14. Apakah bahan-bahan yang digunakan dari bunga sedap asli?
15. Berapa harga jual per unit Teh Celup Bunga Sedap Malam?
16. Satu kemasan terdiri dari berapa kantong teh ?
17. Bagaimana pelayanan melalui via online ?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Informan : Karyawan UMKM (Evi Lestari)

Tanggal : 25 Oktober 2024

Pertanyaan :

1. Sejak kapan usaha ini berdiri
2. Ada berapa karyawan di Teh Celup Bunga Sedap Malam
3. Bagaiman perencanaan laba yang dibuat atau diterapkan di Teh Celup Bunga Sedap Malam
4. Apa saja bahan-bahan yang digunakan selama proses produksi
5. Berapa biaya-biaya yang dikeluarkan selama setahun
6. Bagaimana pencatatan biaya-biaya yang dikeluarkan
7. Berapa target laba yang diharapkan untuk tahun selanjutnya

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

8. Bagaimana cara pemasaran yang dilakukan oleh UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam
9. Apakah produk Teh Celup Bunga Sedap Malam ini sudah besertifikasi halal?
10. Apakah Teh Celup Bunga Sedap Malam ini melakukan produksi setiap hari?
11. Manfaat apa saja yang terkandung dalam produk Teh Celup Bunga Sedap Malam
12. Apakah bahan-bahan yang digunakan dari bunga sedap asli?
13. Berapa harga jual per unit Teh Celup Bunga Sedap Malam?
14. Satu kemasan terdiri dari berapa kantong teh ?
15. Bagaimana pelayanan melalui via online ?

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: https://febi.uinkhas.ac.id/

Nomor : B-1268 /Un.22/7.a/PP.00.9/10/2024 07 Oktober 2024
Hal : **Permohonan Izin Penelitian**

Kepada Yth.
Pemilik UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam
Dusun Ketapan, RT.01/ RW.008, Desa Pekoren, Kecamatan Rembang Pasuruan

Disampaikan dengan hormat, bahwa dalam rangka menyelesaikan tugas Skripsi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, mahasiswa berikut :

Nama	:	Anisa Maulidia
NIM	:	211105030034
Semester	:	VII (Tujuh)
Jurusan	:	Ekonomi Islam
Prodi	:	Akuntansi Syariah

Guna melakukan Penelitian/Riset mengenai 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 di lingkungan/lembaga wewenang Bapak/Ibu

Demikian atas perkenannya disampaikan terima kasih.

A.n. Dekan
Wakil Dekan Bidang Akademik,

Nurul Widyawati Islami Rahayu

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

UMKM TEH CELUP BUNGA SEDAP MALAM (TEH SEMALAM)
Dusun Ketapan, RT.01/RW.008, Desa Pekoren Kecamatan Rembang
Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur 67152

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini pemilik UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Dusun Ketapan Desa Pekoren Kecamatan Rembang Kabupaten Pasuruan menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

Nama	: Anisa Maulidia
Tempat, Tanggal Lahir	: Pasuruan, 22 Mei 2003
Perguruan	: UIN Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
Fakultas/Prodi	: Ekonomi dan Bisnis Islam/Akuntansi Syariah
Tempat Penelitian	: UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Dusun Pekoren Desa Ketapan Kecamatan Rembang Kabupaten Pasuruan

Bahwa nama tersebut diatas benar-benar telah selesai melaksanakan penelitian di UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Dusun Pekoren Desa Ketapan Kecamatan Rembang Kabupaten Pasuruan.

Demikian surat keterangan ini dibuat dengan sebenar-benarnya dan apabila ada kekeliruan akan segera diperbaiki, dan dipergunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Pasuruan, 28 Oktober 2024

Pemilik,

PETANI BUNGA DESA PEKOREN SEJAHTERA KEC. REMBANG KAB. PASURUAN SEDAP MALAM

(Synta Shofiatul Khusnia)

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

Lokasi Penelitian :

UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Dusun Ketapan, RT.01/RW.008, Desa Pekoren, Kecamatan Rembang, Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur 67152.

No	Hari/Tanggal	Uraian Kegiatan	Tanda Tangan
1.	Sabtu/ 12 Oktober 2024	Memasukkan surat izin penelitian ke UMKM teh celup bunga sedap malam.	
2.	Selasa/ 15 Oktober 2024	Surat penelitian di ACC	
3.	Kamis/17 Oktober 2024	Wawancara dengan pihak pemilik UMKM teh celup bunga sedap malam.	
4.	Senin/21 Oktober 2024	Wawancara dengan pihak manager UMKM teh celup bunga sedap malam.	
5.	Jumat/ 25 Oktober 2024	Wawancara dengan pihak karyawan UMKM teh celup bunga sedap malam.	
6.	Senin/ 28 Oktober 2024	Dokumentasi sekaligus pamit	

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Pasuruan, 28 Oktober 2024

Mengetahui,
Kepala UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam

(Synta Shofiatul Khusnia)

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

DOKUMENTASI

1. Penulis wawancara dengan pemilik UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam

2. Penulis wawancara dengan Manager UMKM Teh Celup Bunga sedap Malam

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

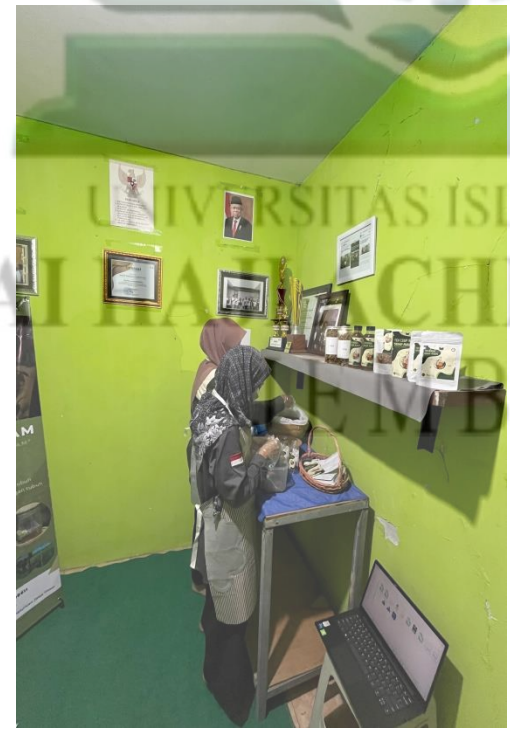
3. Penulis wawancara dengan karyawan UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam

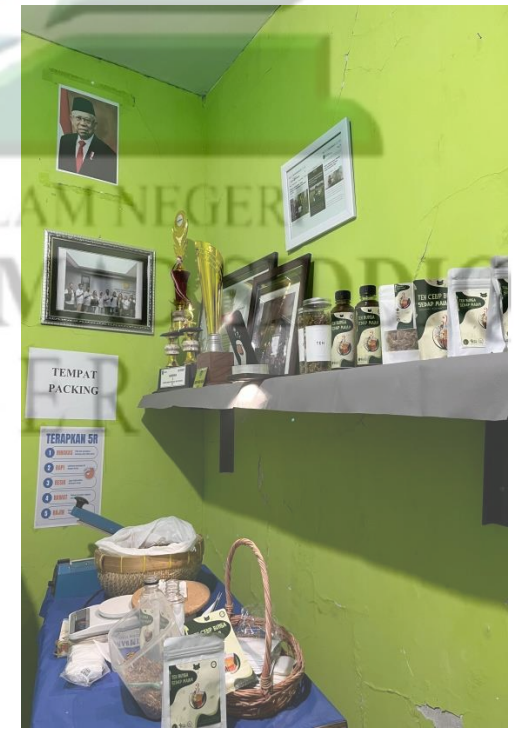
4. Bahan Baku Teh Celup Bunga Sedap Malam, 3 hari pengeringan

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

5. Bunga Sedap Malam yang sudah siap dikemas

6. Tempat Produksi dan Packaging Teh Celup Bunga Sedap Malam





UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

7. Produk Teh Celup Bunga Sedap Malam

8. Pencatatan Biaya-biaya tahun 2023

Biaya - Biaya Teh Celup Semalam 2023

No	Bulan	Bunga	Serai	Kantong Teh	Kemasan	Gaji
1.	Januari	475.000	170.000	150.000	250.000	300.000
2.	Februari	430.000	125.000	130.000	200.000	300.000
3.	Maret	1.240.000	185.000	300.000	420.000	900.000
4.	April	1.290.000	350.000	350.000	490.000	900.000
5.	Mei	925.000	205.000	240.000	350.000	600.000
6.	Juni	980.000	260.000	270.000	410.000	600.000
7.	Juli	980.000	260.000	270.000	410.000	600.000
8.	Agustus	1.240.000	185.000	300.000	450.000	900.000
9.	September	1.240.000	185.000	300.000	450.000	900.000
10.	Oktober	1.240.000	185.000	300.000	450.000	900.000
11.	November	980.000	260.000	270.000	410.000	600.000
12.	Desember	980.000	260.000	270.000	410.000	600.000
	Total	12.000.000	2.430.000	3.150.000	4.700.000	8.100.000

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: http//uinkhas.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI

Bagian Akademik Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam menerangkan bahwa :

Nama	:	Anisa Maulidia
NIM	:	211105030034
Program Studi	:	Akuntansi Syariah
Judul	:	Analisis Perencanaan Laba Menggunakan Metode Cost Volume Profit (CVP) Berdasarkan Perspektif Islam Pada UMKM Teh Celup Bunga Sedap Malam Kabupaten Pasuruan.

Adalah benar-benar telah lulus pengecekan plagiasi dengan menggunakan aplikasi Drillbit, dengan tingkat kesamaan dari Naskah Publikasi Tugas Akhir pada aplikasi Drillbit kurang atau sama dengan 25%.

Demikian surat keterangan ini dibuat agar dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Jember, 04 November 2024
Operator Drillbit
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam

(Mariyah Ulfah, M.EI)
NIP. 197709142005012004

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jl. Mataram No. 01 Mangli, Kaliwates, Jember, Jawa Timur. Kode Pos: 68136 Telp. (0331) 487550
Fax (0331) 427005 e-mail: febi@uinkhas.ac.id Website: http//febi.uinkhas.ac.id

SURAT KETERANGAN

Kami yang bertandatangan di bawah ini, menerangkan bahwa :

Nama : Anisa Maulidia
NIM : 211105030034
Semester : 7 (Tujuh)

Berdasarkan keterangan dari Dosen Pembimbing telah dinyatakan selesai bimbingan skripsi. Oleh karena itu mahasiswa tersebut diperkenankan mendaftarkan diri untuk mengikuti Ujian Skripsi.

Jember, 13 November 2024
Koordinator Prodi. Akuntansi Syariah

Dr. Nur Ika Mauliyah, S.E., M.Ak

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id

BIODATA PENULIS

1. **Profil Pribadi**

Nama	: Anisa Maulidia
Nim	: 211105030034
Tempat, Tanggal Lahir	: Pasuruan, 22 Mei 2003
Jenis Kelamin	: Perempuan
Agama	: Islam
Kewarganegaraan	: Indonesia
Alamat	: Dusun Romacan RT 003 RW 005 Desa Kenduruan Kecamatan Sukorejo Kabupaten Pasuruan, Jawa Timur
Universitas	: UIN KHAS Jember
Fakultas	: Ekonomi dan Bisnis Islam
Prodi/ Angkatan	: Akuntansi Syariah/ 2021
Email	: anisamaulidia0522@gmail.com

2. **Riwayat Pendidikan**

TK-Pkk As- Sa'adah	: 2007 - 2009
SD Negeri II Kenduruan	: 2009 - 2015
MTS Ma'arif Sukorejo	: 2015 - 2018
MAN 1 Pasuruan	: 2018 - 2021
UIN KHAS Jember	: 2021 - 2024

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id digilib.uinkhas.ac.id