

---

## Application of Volume Cost Profit on Social Distancing Activities (Street Vendors)

### Penerapan Volume Cost Profit Terhadap Kegiatan Social Distancing (Pedagang Kaki Lima)

Desy Irawati\*<sup>1</sup>

Suci Febriani<sup>2</sup>

Linda Hetri Suriyanti<sup>3</sup>

Universitas Muhammadiyah Riau, Pekanbaru<sup>123</sup>

[Desy.irawati98@gmail.com](mailto:Desy.irawati98@gmail.com)\*<sup>1</sup>

---

#### **ABSTRACT**

Street vendors are those who carry out business activities of individuals or groups that in running their business use public facilities such as sidewalks, public roadside edges, porch shops and so forth. Traders who carry out their business activities within a certain period by using facilities or equipment are easily moved, dismantled and used public facilities as a place of business. Since the existence of this corona, business is very dependent, spending and acceleration is unbalanced, while traders must eat every day. Many traders hope that this corona virus pandemic will end soon, because the impact of social distancing is felt by small traders to make a living by selling directly to the public. and in planning profits. Thus CVP examines the relationship between profits, volume and costs that occur in a period of trade accounting. Or the relationship of these variables can provide information on the costs incurred as well as the volume that must be generated to achieve profit targets or in profit planning.

**Keywords : Cost Volume Profit, Profit, Street Vendors, and Social Distancing.**

#### **ABSTRAK**

Pedagang kaki lima merupakan mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti trotoar, pingir-pinggir jalan umum, emperan toko dan lain sebagainya. Pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlengkapannya mudah dipindahkan, dibongkar pasang dan mempergunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usaha. Semenjak adanya corona ini, usaha sangat tergantung sekali, pengeluaran dan pendapatan tidak seimbang, sementara pedagang harus makan setiap harinya. Banyak pedagang yang berharap pandemic virus corona ini segera berakhir, sebab dampak dari social distancing sangat terasa oleh pedagang kecil untuk menyambung hidup dengan berjualan langsung kepada masyarakat. Dengan permasalahan tersebut pedagang kaki lima bisa menerapkan CVP dalam mengambil keputusan terhadap berbagai alternative tindakan baik dalam merealisasikan anggaran maupun dalam merencanakan laba. Dengan demikian CVP mengkaji hubungan hubungan antara laba, volume dan biaya yang terjadi dalam satu periode akuntansi perdagangan. Atau hubungan variabel-variabel tersebut dapat memberikan informasi biaya-biaya yang terjadi serta volume yang harus dihasilkan untuk mencapai target laba atau dalam perencanaan laba.

**Kata Kunci: Laba Volume Biaya, Laba, Pedagang Kaki Lima, dan Penjagaan Sosial.**

#### **1. Pendahuluan**

Negara Berkembang memiliki beberapa permasalahan yang mendasar, permasalahan tersebut kemudian dapat menjadi indikator atau sifat mendasar yang membuat suatu Negara Persoalan kestabilan ekonomi, kemiskinan, sistem pendidikan, pengangguran, tingginya harga

pangan, merupakan permasalahan Negara berkembang. Hal tersebut juga berkaitan dengan kesempatan kerja yang menjadi suatu yang susah didapat, banyak faktor yang mempengaruhi kesempatan kerja salah satunya karena sumber daya manusia yang rendah, sehingga satu kesempatan kerja bisa diperebutkan oleh banyak orang. Lapangan kerja yang terbatas mendorong angkatan kerja untuk melirik sektor informal sebagai suatu alternative salah satunya dengan cara wirausaha yang dilakukan pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima merupakan mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti trotoar, pinggir-pinggir jalan umum, emperan toko dan lain sebagainya. Pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlengkapannya mudah dipindahkan, dibongkar pasang dan mempergunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usaha (Ahmad Zainuddin,2016). Seperti yang kita ketahui, Indonesia saat ini sedang mengalami musibah besar yaitu covid19 yang sangat cepat penularannya, dari satu individu ke individu lainnya. Untuk memutus rantai penularan virus covid-19 pemerintah memperlakukan social distancing dan word from home (WFH) kepada masyarakat. Social distancing merupakan salah satu langkah pencegahan dan pengendalian infeksi virus corona dengan menganjurkan orang sehat untuk membatasi kunjungan ke tempat ramai dan kontak langsung dengan orang lain. Virus covid-19 berdampak pada banyak sektor kehidupan. Bahkan pengaruh besar begitu terasa dilapisan masyarakat bawah khususnya para pedagang kaki lima. Para pedagang ini merugi karena pembeli sangat jarang bahkan tak ada. Gerakan Social Distancing demi pencegah virus corona menggerus perekonomian pada pedagang kaki lima yang notabenehnya menggantungkan biaya hidup sehari-harinya lewat berjualan. Banyak pedagang yang mengalami kerugian luar biasa karena sepi pembeli bahkan ada juga pedagang yang harus menutup jualannya karena imbas pandemic corona yang makin meluas. Semenjak adanya corona ini, usaha sangat tergantung sekali, pengeluaran dan pendapatan tidak seimbang, sementara pedagang harus makan setiap harinya. Banyak pedagang yang berharap pandemi virus corona ini segera berakhir, sebab dampak dari social distancing sangat terasa oleh pedagang kecil untuk mnyambung hidup dengan berjualan langsung kepada masyarakat. Dengan permasalahan tersebut pedagang kaki lima bisa menerapkan CVP dalam mengambil keputusan terhadap berbagai alternative tindakan baik dalam merealisasikan anggaran maupun dalam merencanakan laba. Dengan demikian CVP mengkaji hubungan antara laba, volume dan biaya yang terjadi dalam satu periode akuntansi perdagangan. Atau hubungan variabel-variabel tersebut dapat memberikan informasi biaya-biaya yang terjadi serta volume yang harus dihasilkan untuk mencapai target laba atau dalam perencanaan laba.

## 2. Tinjauan Pustaka

### Konsep Akuntansi Biaya

Menurut Mulyadi (2012) akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya, pembuatan dan penjualan produk atau jasa, dengan caracara tertentu, serta penafsiran terhadapnya.

### Konsep Akuntansi Manajemen

Horngren et al (2008) memberikan definisi akuntansi manajemen sebagai proses identifikasi, pengukuran, akumulasi, analisa dan penyiapan, penafsiran dan komunikasi tentang informasi yang membantu masing- masing eksekutif untuk memenuhi tujuan organisasi.

### Definisi Biaya

Pengertian biaya menurut Horngren, et al (2008) adalah sumber daya yang dikorbankan (sacrificed) atau dilepaskan (forgone) untuk mencapai tujuan tertentu.

**Objek Biaya**

Objek biaya pada umumnya merupakan suatu item atau aktivitas yang biayanya diakumulasikan dan diukur. Item-item dan aktivitas yang menjadi objek biaya, seperti produk, departemen, divisi, proyek, dan sebagainya. Terdapat dua macam biaya yaitu biaya secara langsung merupakan biaya yang dengan mudah dan akurat ditelusuri sebagai objek biaya, sedangkan biaya tidak langsung merupakan biaya yang tidak mudah dan akurat dilacak oleh objek biaya (Carter dan Usry, 2009).

**Perencanaan Laba**

Perencanaan laba (profit planning) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Laba adalah penting dalam perencanaan karena tujuan utama dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan (Carter, 2009).

**Analisis Cost Volume Profit**

Analisis Cost Volume Profit adalah studi mengenai efek dari perubahan pada biaya dan volume pada profit perusahaan. Bagi perusahaan, penting untuk membuat perencanaan laba karena akan ada beberapa critical factors yang muncul terkait keputusan manajemen, seperti pricing, product mix, dan fasilitas-fasilitas (Weygandt, Kieso, & Kimmel, 2005).

**Analisis Contribution Margin**

Margin kontribusi merupakan selisih antara pendapatan penjualan dengan semua biaya variabel. Margin kontribusi dihitung dengan cara mengurangkan biaya variabel, baik produksi maupun non produksi dari penjualan. Margin kontribusi digunakan untuk menutup biaya tetap dan sisanya akan menjadi laba (Carter dan Usry, 2005).

**Analisis Break Even Point**

Dengan memanfaatkan analisis Break Even Point manajer dapat mengetahui titik impas yang menunjukkan volume penjualan dan produksi yang tidak mengakibatkan kerugian ataupun diperolehnya keuntungan (Daryani, 2011).

**Analisis Margin Of Safety**

Darsono (2009) dalam bukunya juga ikut mengungkapkan bahwa "Margin of safety yang besar menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya, dan sebaliknya jika margin of safety kecil mendekati nol persen menunjukkan bahwa perusahaan dalam kondisi bahaya yaitu akan mengalami titik impas. Jika margin of safety negatif berarti perusahaan mengalami bahaya yaitu mengalami kerugian".

**Analisis Operating Leverage**

Analisis operating leverage merupakan keadaan saat manajer memperoleh laba yang tinggi hanya dengan menaikkan sedikit penjualan atau menambah sedikit sumber daya perusahaan (aktiva) serta merupakan suatu ukuran tentang seberapa sensitif laba bersih terhadap perubahan dalam penjualan (Garisson, Noreen, Brewer, 2006).

**3. Metode Penelitian**

Penelitian ini berkonsentrasi pada penangkapan gambaran sebagai fenomena sosial melalui operasi teknis pedagang kaki lima. Ini berarti bahwa, penelitian dikerjakan dengan menggunakan banyak aspek sosial dan teknis yang memerlukan lebih banyak sumber dan pendekatan untuk memenuhi kebutuhan akan pembentukan pemahaman. Dalam melaksanakan penelitian ini, penulis menggunakan metode kepustakaan analisis, yaitu metode

penelitian yang dilaksanakan dengan cara mengumpulkan, menyajikan dan menganalisis gambaran fenomena berdasarkan fakta yang ada, dalam penelitian kepustakaan ini juga menggunakan data sekunder dengan mencari bahan-bahan pustaka dari berbagai jurnal dan sumber elektronik lainnya untuk mencari teori dan informasi lain yang berkaitan dengan penelitian ini, studi kasus menekankan pada penyelesaian masalah dalam pedagang kaki lima terhadap social distancing dengan menerapkan cost volume profit.

### **Analisis Cost-Volume-Profit (CVP)**

Analisis cost-volume-profit adalah studi mengenai efek dari perubahan pada biaya dan volume pada profit perusahaan. Bagi perusahaan, penting untuk membuat perencanaan laba (profit) karena akan ada beberapa critical factors yang muncul terkait keputusan manajemen, seperti pricing, product mix, dan fasilitas-fasilitas. (Weygandt, Kieso, & Kimmel, 2005) Dalam analisis CVP, kita berkonsentrasi pada bagaimana perusahaan manage margin kontribusinya. Margin kontribusi adalah jumlah laba (profit) yang tersisa setelah mengurangi biaya variabel. Ini sering dinyatakan baik sebagai jumlah total maupun basis per unit. Contribution margin is the amount of revenue remaining after deducting variable cost. (Weygandt, Kieso, & Kimmel, 2005) Margin kontribusi mengindikasikan mengapa laba operasi berubah sebagaimana perubahan unit terjual. Margin kontribusi, lebih jauh lagi, merepresentasikan jumlah pendapatan dikurangi biaya variabel yang berkontribusi pada recovering biaya tetap. Satu biaya tetap secara penuh tercover, kontribusi margin yang tersisa meningkatkan laba operasi. (Horgren, Datar, & Foster, 2006) Secara teknis, analisis CVP akan menampilkan model persamaan: di mana revenues pada setiap kolom dihitung sebagai Persamaan tersebut akan menjadi dasar dari model persamaan berikutnya tergantung pada kebutuhan. Output persamaan tersebut adalah sumber bagi manajemen untuk membuat beberapa keputusan yang disebutkan sebelumnya. Analisis ini dapat membantu manajemen untuk mengukur CVP dalam berperilaku terhadap perhitungan rasio. Rasio rasio ini berarti bagaimana manajer dapat membandingkan komposisi selling price, units sold, break event point, target income, target operating income, target net income, dan pengambilan keputusan manajerial lainnya. Inti dari analisis ini dapat membantu untuk mengindikasikan bagaimana penelitian dilakukan dan diaplikasikan ke objek. Analisis CVP akan diterapkan dalam manajemen produksi pedagang keliling dengan berkonsentrasi pada reaksi pedagang dalam menciptakan profit mereka. Akan tetapi, sebagaimana didiskusikan pada sebelumnya pedagang kaki lima jauh dari scientific reasoning. Oleh karena itu, kita sebaiknya memeriksa bagaimana pedagang kaki lima menunjukkan perilaku dalam aktivitas operasi mereka.

### **Pedagang Kaki Lima**

Pedagang kaki lima yang biasa disingkat dengan kata PKL adalah istilah untuk menyebut penjaja dagangan yang menggunakan gerobak. Secara "etimologis" atau bahasa, pedagang biasa diartikan sebagai jenis pekerjaan yang berkaitan dengan jual beli. Pedagang adalah orang yang bekerja dengan cara membeli suatu barang yang kemudian barang tersebut dijual kembali dengan harga yang lebih tinggi sehingga mendapat keuntungan dari abrang tersebut. Kaki Lima diartikan sebagai lokasi berdagang yang tidak permanen atau tetap. Dengan demikian, pedagang kaki lima diartikan sebagai pedagang yang tidak memiliki lokasi usaha yang permanen atau tetap. Sedangkan menurut kamus umum Bahasa Indonesia oleh W.J.S Poerwadarminta, istilah kaki lima adalah lantai yang diberi atap sebagai penghubung rumah dengan rumah, arti yang kedua adalah lantai (tangga) di muka pintu atau di tepi jalan. Arti yang kedua ini lebih cenderung diperuntukkan bagi bagian depan bangunan rumah toko, dimana di jaman silam telah terjadi kesepakatan antar perencana kota bahwa bagian depan dari toko lebarnya harus sekitar lima kaki dan diwajibkan dijadikan suatu jalur dimana pejalan kaki dapat melintas. Namun ruang selebar kira-kira lima kaki itu tidak lagi berfungsi sebagai jalur lintas bagi pejalan kaki, melainkan telah berubah fungsi menjadi area tempat jualan barang-barang pedagang

kecil, maka dari situlah istilah pedagang kaki lima dimasyarakatkan. Pedagang Kaki Lima, yang selanjutnya disingkat PKL, adalah pelaku usaha yang melakukan usaha perdagangan dengan menggunakan sarana usaha bergerak maupun tidak bergerak, menggunakan prasarana kota, fasilitas sosial, fasilitas umum, lahan dan bangunan milik pemerintah dan/atau swasta yang bersifat sementara/tidak menetap. Pedagang kaki lima merupakan salah satu jenis perdagangan dalam sektor informal, yakni operator usaha kecil yang menjual makanan, barang dan atau jasa yang melibatkan ekonomi uang dan transaksi pasar, hal ini sering disebut dengan sektor informal perkotaan. Ciri-ciri umum pedagang kaki lima lebih lanjut dijelaskan oleh Kartono dkk sebagai berikut:

1. Kelompok pedagang yang kadang sekaligus menjadi produsen, yaitu pedagang makanan dan minumannya yang memasaknya sendiri.
2. Pedagang kaki lima memberikan konotasi bahwa mereka umumnya menjual dagangannya di atas tikar di pinggir jalan, di depan toko, maupun dengan menggunakan grobak dorongan kecil dan kios kecil.
3. Pedagang kaki lima umumnya menjual dagangannya secara eceran
4. Pedagang kaki lima umumnya bermodal kecil
5. Kualitas dagangan yang dijual relatif rendah, bahkan ada pedagang yang khusus menjual barang cacat dengan harga sangat rendah.
6. Omzet penjualan pedagang kaki lima tidak besar dan cenderung tidak menentu. Para pembeli umumnya berdaya beli rendah
7. Umumnya pedagang kaki lima merupakan usaha "family enterprise", artinya anggota keluarga juga turut membantu dalam usaha tersebut
8. Mempunyai sifat "one man enterprise", yaitu usaha yang hanya dijalankan oleh satu orang
9. Memiliki ciri khas yaitu terdapat sistem tawar-menawar antara pembeli dan pedagang
10. Sebagian Pedagang Kaki Lima melakukan usahanya secara musiman, sering kali jenis dagangannya berubah-ubah
11. Pedagang Kaki Lima umumnya menjual barang yang umum, jarang menjual barang yang khusus
12. Anggapan bahwa para Pedagang Kaki Lima ini merupakan kelompok yang menduduki status sosial terendah dalam masyarakat
13. Pedagang Kaki Lima tidak memiliki jam kerja yang tetap
14. Pedagang Kaki Lima memiliki jiwa "entrepreneurship" yang tinggi.

### **Penyebab Kemunculan Pedagang Kaki Lima**

Sejak terjadinya krisis ekonomi pada tahun 1998, banyak sekali kegiatan ekonomi yang bergerak di sektor formal beralih ke sektor informal. Faktor utama beralihnya kegiatan ekonomi dari sektor formal ke sektor informal adalah sifat dari sektor informal yang tidak memerlukan tingkat keterampilan yang tinggi, modal usaha yang besar, dan sarana yang sederhana sehingga mudah dijangkau oleh semua lapisan masyarakat atau mereka yang belum memiliki pekerjaan yang tetap. Menurut Jayadinata (1999:46) karakteristik sektor informal antara lain : a. Bentuknya tidak terorganisir b. Kebanyakan kerja sendiri c. Cara kerja tidak teratur d. Biaya dari diri sendiri atau sumber tidak resmi. Terutama sejak terjadinya krisis moneter yang menyebabkan banyak perusahaan di Indonesia tidak bisa menutupi biaya operasionalnya lagi sehingga harus ditutup. Hal ini menyebabkan terjadinya Pemecatan Hubungan Kerja (PHK) besar-besaran. Sehingga angka pengangguran di Indonesia saat itu meningkat dengan pesat. Salah satu kegiatan usaha yang bergerak di sektor informal adalah Pedagang Kaki Lima. Kesulitan untuk mencari pekerjaan serta keterbatasan kemampuan modal untuk mendirikan usaha bagi masyarakat golongan ekonomi lemah mendorong mereka untuk melakukan suatu usaha dalam mempertahankan hidupnya. Untuk mempertahankan hidupnya

mereka mencari nafkah yang sesuai dengan kekuatan serta kemampuan yang dimilikinya yang serba terbatas. Wujud keterbatasan ini adalah keterbatasan tingkat pendidikan, keterbatasan kemampuan ekonomi atau keterbatasan modal, keterbatasan tentang pengetahuan dalam tatanan atau peraturan yang berlaku, membuat mereka para masyarakat ekonomi lemah untuk berusaha dalam bentuk usaha dagangan berupa pedagang kaki lima (PKL) yang mereka laksanakan di kota-kota besar untuk memenuhi kebutuhan hidup.

Sehingga menurut Handoko Tanuwijaya faktor penyebab munculnya Pedagang Kaki Lima di kotakota besar di Indonesia dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Sempitnya lapangan pekerjaan, meningkatnya angka pengangguran akibat minimnya lapangan pekerjaan yang tersedia memaksa mereka memilih menjadi Pedagang Kaki Lima. Selain itu untuk menjadi Pedagang Kaki Lima tidak dibutuhkan modal yang besar ataupun pendidikan yang tinggi, berbeda dengan pekerjaan-pekerjaan sektor formal seperti pada instansi-instansi pemerintahan atau perusahaan tertentu
2. Kesulitan ekonomi, krisis ekonomi pada tahun 1998 menyebabkan ambruknya sektor ekonomi formal sehingga terjadi Pemecatan Hubungan Kerja (PHK) besar-besaran sehingga memaksa mereka beralih ke sektor informal
3. Peluang, selain faktor sempitnya lapangan pekerjaan dan krisis ekonomi pada tahun 1998, kemunculan pedagang kaki lima karena dipicu peluang yang besar. Dengan modal yang tidak begitu besar, tidak perlu menyewa tempat, tidak memerlukan tenaga kerja lain atau bisa dikerjakan sendiri namun menghasilkan untung yang lumayan besar. Di sisi lain, perilaku masyarakat yang cenderung konsumtif juga menjadi alasan untuk mereka menyediakan kebutuhan masyarakat dengan menjadi pedagang kaki lima.
4. Urbanisasi, derasnya arus migrasi dari desa ke kota menyebabkan penyerapan tenaga kerja dalam kegiatan penduduk kota tidak sepenuhnya berpendapatan tinggi, melainkan sebagian berpendapatan menengah atau bahkan rendah. Hal ini menyebabkan banyaknya permintaan terhadap barang-barang atau jasa-jasa yang relatif murah meningkat.

Pedagang Kaki Lima umumnya menempati tempat-tempat yang senantiasa dipandang sebagai sebuah keuntungan, misalnya pusat kota, tempat keramaian, hingga tempat-tempat yang berpotensi menjadi objek wisata. Pedagang kaki lima terutama di daerah tujuan pariwisata sangat bersentuhan dengan pengunjung ataupun masyarakat pada umumnya. Karena pedagang kaki lima lebih mudah untuk dijumpai dibanding dengan pedagang resmi yang berjualan di tempat yang tetap. Hal ini memudahkan wisatawan ataupun masyarakat untuk memenuhi kebutuhan berupa barang-barang ecer. Dengan demikian peran pedagang kaki lima dalam memenuhi kebutuhan masyarakat mendapat tempat yang cukup penting.

### **Social Distancing**

Pembatasan sosial (Sosial Distancing) juga disebut pembatasan fisik (physical distancing), atau secara informal jaga jarak, adalah serangkaian tindakan intervensi nonfarmasi yang dimaksudkan untuk mencegah penyebaran penyakit dengan menjaga jarak fisik antara satu orang dan orang lain serta mengurangi jumlah orang yang melakukan kontak dekat satu sama lain. Tindakan ini biasanya dilakukan dengan menjaga jarak tertentu dari orang lain (jarak yang ditentukan mungkin berbeda dari waktu ke waktu dan dari satu Negara dengan Negara lain) dan menghindari berkumpul bersama dalam kelompok besar. Pembatasan sosial akan mengurangi kemungkinan kontak antara orang yang tidak terinfeksi dengan orang terinfeksi, sehingga dapat meminimalkan penularan penyakit, dan terutama kematian. Tindakan ini dikombinasikan dengan menerapkan hygiene pernapasan yang baik dan kebiasaan mencuci tangan dalam suatu populasi. Selama pandemic coronavirus 2019-2020, Organisasi Kesehatan

Dunia (WHO) menyarankan penggunaan istilah “Pembatasan Fisik” dan “Bukan Pembatasan Sosial”, sesuai dengan fakta bahwa jarak fisiklah yang mencegah penularan, sementara orang-orang dapat tetap terhubung secara sosial melalui teknologi. Untuk memperlambat penyebaran penyakit menular dan mencegah fasilitas layanan kesehatan terbeani, khususnya selama pandemic, beberapa tindakan pembatasan sosial diterapkan termasuk penutupan sekolah dan tempat kerja, isolasi, karantina, pembatasan perjalanan orang, dan pembatalan pertemuan massal. Meskipun istilah ini baru diperkenalkan pada abad ke-21, langkah-langkah pembatasan sosial setidaknya telah ada sejak abada kelima SM. Pada zaman Modern, langkah-langkah pembatasan sosial berhasil diterapkan dalam beberapa epidemic. Di kota St. Louis, Missouri, tak lama setelah kasus influenza pertama kali dideteksi di kota tersebut selama pandemic flu 1918, pihak berwenang langsung menutup sekolah, melarang pertemuan public, dan intervensi pembatasan sosial lainnya. Angka kematian kasus St. Louis jauh lebih sedikit dibandingkan di Kota Philadelphia, Pennsylvania, yang meskipun memiliki kasus influenza, masih mengizinkan parade massal dan tidak melakukan pembatasan sosial sampai lebih dari dua minggu setelah temuan kasus pertama. Pihak berwenang telah mendorong atau member perintasan untuk melakukan pembatasan sosial.

### **Populasi**

Menurut Hartono (2007) populasi adalah sekelompok orang, kejadian, atau segala sesuatu yang mempunyai karakteristik tertentu. Populasi dari penelitian ini adalah seluruh pedagang kaki lima yang merasakan dampaknya terhadap kegiatan social distancing akibat covid-19 di tahun 2020 ini.

### **Sampel**

Menurut Sugiyono (2005) sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini diambil secara nonprobabilitas (tidak secara acak) berdasarkan purposive sampling. Purposive sampling dilakukan dengan mengambil sampel dari populasi berdasarkan suatu kriteria tertentu (Hartono, 2007).

## **4. Hasil dan Pembahasan**

Persoalan kestabilan ekonomi, kemiskinan, sistem pendidikan, pengangguran, tingginya harga pangan, merupakan permasalahan negara berkembang. Hal tersebut juga berkaitan dengan kesempatan kerja yang menjadi suatu yang susah didapat, banyak faktor yang mempengaruhi kesempatan kerja salah satunya karena sumber daya manusia yang rendah, sehingga satu kesempatan kerja bisa diperebutkan oleh banyak orang. Lapangan kerja yang terbatas mendorong angkatan kerja untuk melirik sektor informal sebagai suatu alternative salah satunya dengan cara wirausaha yang dilakukan pedagang kaki lima. Pedagang kaki lima merupakan mereka yang melakukan kegiatan usaha dagang perorangan atau kelompok yang dalam menjalankan usahanya menggunakan tempat-tempat fasilitas umum, seperti trotoar, pinggir-pinggir jalan umum, emperan toko dan lain sebagainya. Pedagang yang menjalankan kegiatan usahanya dalam jangka tertentu dengan menggunakan sarana atau perlengkapannya mudah dipindahkan, dibongkar pasang dan mempergunakan lahan fasilitas umum sebagai tempat usaha (Ahmad Zainuddin, 2016).

Dalam menjalankan usaha seseorang mampu melakukan perencanaan untuk mencapai target yang diinginkan. Secara umum, tujuan untuk menjalankan usaha yang berorientasi laba adalah pencapaian laba pada titik maksimum yang diinginkan, dipelukan adanya perencanaan laba yang harus disusun dan dilakukan secara sistematis oleh pewirauha. Tanpa adanya perencanaan laba yang sistematis, target laba akan sulit dicapai. Laba merupakan selisih antara pendapatan dan biaya-biaya yang telah dikeluarkan untuk menghasilkan pendapatata. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya dan volume penjualan. Biaya yang

dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk akan mempengaruhi harga jual produk, dan harga jual produk akan berdampak pada volume penjualan yang pada akhirnya akan berpengaruh terhadap tingkat laba usaha. Semakin besar biaya yang diserap oleh produk maka akan semakin tinggi harga pokok produksi dan harga jual yang ditetapkan (Ubadillah dkk,2018). Harga jual produk yang tinggi pada umumnya akan menciptakan volume penjualan yang rendah dengan adanya faktor daya beli. Untuk itu dalam perencanaan laba harus memperhatikan hubungan antara biaya, volume dan laba dengan menggunakan cost volume and profit (CVP) analysis. Penggunaan CVP dapat memberikan informasi tentang jumlah penjualan yang harus dicapai pengusaha agar pengusaha berada dalam kondisi tidak mendapat laba dan tidak menderita kerugian. Setelah mengetahui titik impas penjualan yang harus dicapai, pengusaha juga harus dapat menentukan margin of safety (titik keamanan). Margin of safety merupakan kelebihan penjualan yang dianggarkan atau realisasi di atas titik impas. Dengan mengetahui margin of safety, pengusaha dapat melakukan tindakan-tindakan strategi dan langkah-langkah operasional untuk bertahan agar penjualan tidak mengalami abrasi sampai melebihi margin of safety sehingga target laba dapat tercapai. Seperti yang kita ketahui, Indonesia saat ini sedang mengalami musibah besar yaitu covid-19 yang sangat cepat penularannya, dari satu individu ke individu lainnya. Untuk memutus rantai penularan virus covid-19 pemerintah memperlakukan social distancing dan work from home (WFH) kepada masyarakat. Social distancing merupakan salah satu langkah pencegahan dan pengendalian infeksi virus corona dengan menganjurkan orang sehat untuk membatasi kunjungan ke tempat ramai dan kontak langsung dengan orang lain. Virus covid-19 berdampak pada banyak sektor kehidupan. Bahkan pengaruh besar begitu terasa dilapisan masyarakat bawah khususnya para pedagang kaki lima. Para pedagang ini merugi karena pembeli sangat jarang bahkan tak ada. Gerakan Social Distancing demi pencegah virus corona menggerus perekonomian para pedagang kaki lima yang notabenehnya menggantungkan biaya hidup sehari-harinya lewat berjualan. Banyak pedagang yang mengalami kerugian luar biasa karena sepi pembeli bahkan ada juga pedagang yang harus menutup jualan karena imbas pandemic corona yang makin meluas. Semenjak adanya corona ini, usaha sangat tergantung sekali, pengeluaran dan pendapatan tidak seimbang, sementara pedagang harus makan setiap harinya. Banyak pedagang yang berharap pandemi virus corona ini segera berakhir, sebab dampak dari social distancing sangat terasa oleh pedagang kecil untuk menyambung hidup dengan berjualan langsung kepada masyarakat. Hal tersebut sangat mempengaruhi perekonomian para pedagang kaki lima, tidak hanya pedagang kaki lima, namun beberapa usaha menengah kebawah bahkan usaha besar sekalipun ikut terkena dampaknya. Sudah beberapa pekan ini usaha mereka sepi, banyak pelanggan yang memilih tinggal di rumah. Hal ini mempengaruhi pendapatan para pedagang. Sebagian pedagang mengurangi karyawannya bahkan sebagian pedagang lagi memilih menutup dagangannya. Untuk saat ini mereka hanya bisa pasrah dan berharap wabah ini segera berakhir. Dengan permasalahan tersebut pedagang kaki lima bisa menerapkan CVP dalam mengambil keputusan terhadap berbagai alternative tindakan baik dalam merealisasikan anggaran maupun dalam merencanakan laba. Dengan demikian CVP mengkaji hubungan antara laba, volume dan biaya yang terjadi dalam satu periode akuntansi perdagangan. Atau hubungan variabel-variabel tersebut dapat memberikan informasi biaya-biaya yang terjadi serta volume yang harus dihasilkan untuk mencapai target laba atau dalam perencanaan laba. Analisa CVP dapat membantu pedagang kaki lima dalam perencanaan strategis agar dapat terhindar dari risiko kerugian akibat social distancing ini. Alternative yang dapat dilakukan untuk mencapai laba yang besar (dalam rencana maupun realisasinya) perdagangan dapat melakukan atau menerapkan :

- a. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang diinginkan
- b. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin
- c. Mengurangi biaya tetap
- d. Mengurangi biaya variable

- e. Meningkatkan harga jual per unit Itulah gunanya pedagang kaki lima menerapkan analisis

CVP dengan mengetahui langkah-langkah operasional untuk bertahan agar penjualan tidak mengalami abrasi sampai melebihi angka margin keamanan. Dalam rangka penerapan fungsi-fungsi manajemen pendekatan analisis hubungan biaya, volume dan laba termasuk perhitungan seperti ini akan memberikan isyarat kepada pedagang mengenai apa yang sedang terjadi dalam pencapaian tujuan atau perolehan laba perdagangan akibat terjadinya social distancing saat ini.

## 5. Penutup

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai penerapan analisis cost volume profit, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Analisis cost volume profit tersebut dapat membantu pedagang dalam memahami perilaku total biaya, total pendapatan, dan laba operasi saat perubahan terjadi dalam tingkat keluaran, harga jual, biaya variabel, atau biaya tetap. Hal tersebut diperlukan untuk membantu pedagang membuat kalkulasi perencanaan laba dan membuat anggaran penjualan menjadi akurat sehingga perencanaan dan pengambilan keputusan dalam menentukan laba dapat optimal.
2. pedagang kaki lima belum memiliki standar dalam melakukan analisis biaya produksi. Selama ini pedagang tersebut melakukan analisis biaya dengan cara membandingkan biaya yang dikeluarkan pada tahun berjalan dengan biaya pada tahun sebelumnya.
3. Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan dapat diketahui bahwa analisis cost volume profit dapat digunakan untuk mengetahui atau membuat peramalan laba produksi. Penganalisisan cost volume profit tersebut dilakukan dengan menggunakan metode analisis contribution margin, analisis break even point, analisis margin of safety, dan analisis operating leverage. Dengan penggunaan alat tersebut memberikan hasil bahwa pedagang kaki lima terbukti sangat produktif dan memberikan kontribusi laba yang cukup besar.
4. Itulah gunanya pedagang kaki lima menerapkan analisis CVP dengan mengetahui langkah-langkah operasional untuk bertahan agar penjualan tidak mengalami abrasi sampai melebihi angka margin keamanan. Dalam rangka penerapan fungsi-fungsi manajemen pendekatan analisis hubungan biaya, volume dan laba termasuk perhitungan seperti ini akan memberikan isyarat kepada pedagang mengenai apa yang sedang terjadi dalam pencapaian tujuan atau perolehan laba perdagangan akibat terjadinya social distancing saat ini.

## Ucapan Terima Kasih

Dalam penyusunan Jurnal ini tidak lepas dukungan dari berbagai pihak. Peneliti secara khusus mengucapkan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu. Peneliti banyak menerima bimbingan, petunjuk dan bantuan serta dorongan berbagai pihak baik yang bersifat moral maupun material. Pada kesempatan ini penulis rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Allah SWT dengan segala rahmat serta karunia-Nya yang memberikan kekuatan bagi peneliti dalam menyelesaikan jurnal ini.
2. Kepada rekan penulis saya Suci Febriani yang banyak memberikan ide-ide dan pengetahuan serta turut ikut bekerja sama dalam menulis jurnal ini.

3. Kepada ibu dosen Linda Hetri Suriyanti SE.,M.AK.,AK.,CA selaku dosen pembimbing yang memberikan dukungan, arahan, dorongan serta semangat kepada peneliti sehingga jurnal ini terselesaikan.

Semoga Allah senantiasa membalas semua kebaikan yang telah diberikan. Semoga peneliti ini dapat bagi peneliti umumnya kepada para pembaca.

#### Daftar Pustaka

Aulia, Fena Ulfa. 2018. Penerapan Cost, Volume And Profit Analysis Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Pabrik Paving Wahyu Agung. Jurusan Ekonomi Dan Bisnis Islam STAIN Pamekasan. Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah. Vol. 5 No. 1

Tiswiyanti, Wiwik, dkk. 2018. Pemahaman Makna Laba Dan Penentuan Laba Bagi Pedagang Kaki Lima (Depan Kampus Universitas Jambi Mendalo). Vol. 3 No. 02

Aditantra, Ikhwan Aryan. 2011. Analisis Pemahaman Laba Dalam Penentuan Laba Optimal (Studi Kasus Pada Pedagang Keliling). Skripsi. Fakultas Ekonomi Universitas Diponegoro Semarang.

Suara.com. (2020, 16 April). Pandemi Corona: Nasib Pedagang Kaki Lima, Laris atau Miris?. Diakses pada 20 Mei 2020, dari <https://www.suara.com./yoursay/2020/04/16/131707/pandemi-corona-nasibpedagang-kaki-lima-laris-atau-miris>

Verawati, Eti, 2011. Penerapan Cost, Volume And Profit Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Perusahaan Pada UKM Vinito Brownis. Jurusan Ekonomi Dan Bisnis Dian Nuswantoro Semarang.

Mulyadi, 2007. Akuntansi Manajemen, Konsep, Manfaat, Dan Rekayasa. Edisi ketiga. Jakarta, salemba Empat

malombeke, merry beatrix. 2013. Analisis break-even-point sebagai dasar perencanaan laba Holland bakery manado. Jurnal EMBA. Vol.1 no.3. juni 2013. Hal 806-817