

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Usaha mikro, kecil, dan menengah atau UMKM berperan penting dalam pertumbuhan perekonomian negara. Dengan demikian perluasan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjadi salah satu tujuan utama pembangunan perekonomian nasional Indonesia. Perkembangan UMKM dapat memberikan kontribusi positif terhadap perubahan struktur sosial, termasuk meningkatkan ketahanan perekonomian lokal dan nasional terhadap krisis (Setiawan, 2020).

Pentingnya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dalam memajukan dan memelihara kehidupan sosial, budaya, dan ekonomi masyarakat Indonesia ditegaskan oleh Teten Masduki, Menteri Koperasi dan UKM. “UMKM bukan sekadar usaha, melainkan urat nadi perekonomian dan jantungnya jiwa wirausaha kita,” ujar Teten Masduki pada berita yang dimuat dalam www.liputan6.com. Menperin juga mengatakan, berdasarkan peta jalan making Indonesia industri makanan dan minuman adalah satu dari tujuh sektor yang diakselerasi untuk mengadopsi teknologi industri 4.0. Langkah strategis ini diharapkan dapat mendongkrak kinerja sektor unggulan tersebut. Kemenperin mencatat, selama ini industri makanan dan minuman mampu memberikan kontribusi signifikan bagi

perekonomian nasional. Oleh sebab itu, sektor strategis ini dimasukkan dalam prioritas pengembangan pada peta jalan Making Indonesia 4.0 (Kemenperin, 2021).

Pelaku UMKM tentunya memiliki tujuan untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Besarnya keuntungan menunjukkan seberapa baik kinerja manajemen UMKM, dan hal ini didukung oleh kemampuan mereka dalam mengenali prospek dan kemungkinan di masa depan. Namun dalam kegiatan sehari-harinya masih terdapat beberapa masalah yang akan menghambat pencapaian tujuan UMKM. Hal tersebut membuat Usaha Mikro Kecil dan Menengah harus tunduk dan mengikuti rambu-rambu yang ada. Melihat pentingnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah sebagai salah satu pendorong atau roda penggerak ekonomi, maka dapat dijadikan indikator untuk menentukan apakah perekonomian suatu negara berada dalam kondisi atau arah yang membaik (Robby, 2023).

Salah satu perencanaan yang harus dilakukan manajemen perusahaan yaitu perencanaan laba. Perencanaan laba merupakan tahap pengembangan dari suatu rencana operasi guna untuk mencapai tujuan dari suatu perusahaan. Perencanaan laba dijadikan pedoman manajemen untuk mengendalikan arah dan mengontrol kegiatan yang terealisasi maupun yang masih dalam tahap perencanaan (Aminus, 2022).

Untuk menciptakan strategi yang komprehensif, pelaku UMKM perlu mengenali prospek dan peluang yang menguntungkan bagi bisnis. Korelasi antara pengeluaran, volume, dan laba serta titik impas merupakan salah satu metode perencanaan laba. Pengeluaran yang dipertimbangkan adalah pengeluaran tetap dan pengeluaran variabel, yang perlu dipisahkan ketika mengatur pendapatan. *Break Even Point* atau disebut dengan titik impas adalah suatu kondisi dimana perusahaan tidak untung dan dimana perusahaan tidak rugi.

Menurut Fauji (2023), *Break Even Point* mengacu pada situasi dimana suatu bisnis tidak mengalami keuntungan maupun kerugian karena pendapatan dan pengeluarannya sama. Perusahaan bisa mendapatkan keuntungan dari penilaian titik impas di masa depan ketika keadaan yang tidak menguntungkan muncul. Melalui pemahaman studi ini, UMKM dapat menentukan keadaannya kapan tidak merugi dan kapan tidak menghasilkan keuntungan.

Selain *Break Even Point*, teknik yang dapat digunakan dalam perencanaan laba adalah *Margin Of Safety*. Menurut Novianty (2021), *Margin of safety* Kesenjangan antara penjualan yang dianggarkan dengan penjualan pada titik impas dikenal dengan istilah *Margin Of Safety* yang memberikan tingkat keamanan apabila penjualan perusahaan mengalami penurunan. Dengan kata lain, angka *Margin Of Safety* mewakili perbedaan antara realisasi penjualan dan penjualan pada titik impas. Secara teori, gagasan *Margin Of Safety* dan *Break*

Even Point berkaitan erat. Versi studi *Break Even Point* yang disempurnakan, *Margin Of Safety* menghitung persentase penjualan yang dapat menurun tanpa menimbulkan kerugian bagi bisnis. Secara umum, penting bagi bisnis untuk menghitung *Margin Of Safety*. Anggaran dan pemeriksaan titik impas dan margin keamanan dapat membantu pengendalian.

UMKM Berkah Jaya menjadi objek penelitian ini. Pemilik UMKM Berkah Jaya ini mengaku perusahaannya bergerak di bidang industri makanan, menawarkan olahan tempe keripik dengan rasa yang khas untuk dijual. Diolah dari bahan mentah menjadi produk setengah jadi, kemudian menjadi barang jadi yang disiapkan untuk penjualan kemasan. Sekitar tahun 2000 bisnis Berkah Jaya didirikan, dengan memiliki 3 karyawan yang membantu selama proses produksi berlangsung. Wajar saja jika pemiliknya ingin berkembang menjadi salah satu produsen keripik tempe unggulan di Desa Dayakan dan membuka lokasi di beberapa desa lainnya, atas motivasinya UMKM ingin terus memperbaiki usahanya dengan berusaha konsisten setiap produksi dan melengkapi identitas usaha seperti membuat legalitas, NPWP dan lain sebagainya.

UMKM Berkah Jaya ini merupakan usaha yang menjual tempe keripik di desa Dayakan, karena memiliki cita rasa yang cocok dan tergolong dengan harga yang murah bagi kantong masyarakat yang membuat UMKM ini mengalami perkembangan. Namun terdapat juga

persaingan antara pesaing yang ada saat ini dan semakin banyaknya usaha baru di 5ndustry makanan, belum lagi ditambah dengan semakin banyak pemain baru yang berkecimpung di dalam usaha makanan terutama di Kota Ponorogo khususnya desa Dayakan. Pemain baru tidak pernah berhenti memperbesar cakupan pasarnya. Hal tersebut secara tidak langsung dapat mempengaruhi pendapatan dari usaha Berkah Jaya ini. Berikut merupakan data penjualan dan pendapatan yang diperoleh Usaha Berkah Jaya tahun 2023:

Tabel 1.1
Data Penjualan dan Pendapatan Berkah Jaya

Tahun	Jumlah unit	Harga per unit	Pendapatan
2023	30.900	Rp 4.000	Rp 123.600.000

Sumber: UMKM Berkah Jaya

Dari tabel 1.1 dapat dilihat penjualan dan pendapatan pada tahun 2023 UMKM Berkah Jaya mampu memproduksi 30.900 unit, setiap unitnya diberi harga Rp. 4000 dengan total pendapatan sebesar Rp 123.600.000. Penentuan harga jual pada produk ini mengikuti harga pasaran yang ada di lingkungan sekitar UMKM dengan mempertimbangkan biaya variabel dan tetap yang dikeluarkan saat proses produksi. Berdasarkan hasil wawancara terhadap pemilik Berkah Jaya, diperoleh informasi bahwa perusahaan belum melakukan perencanaan laba yang ditangani khusus oleh manajemen organisasi. Hal ini dapat dilakukan oleh UMKM sebagai pedoman untuk

memecahkan permasalahan sehingga dapat memaksimalkan laba yang akan diperoleh.

Penelitian yang dilakukan oleh Rahman (2024), menyatakan bahwa Usaha Tahu Kota Bengkulu menggunakan analisis titik impas dan *Margin Of Safety* sebagai alat perencanaan keuntungan. Hal ini disebabkan karena nilai penjualan yang dikeluarkan lebih tinggi dari nilai *Break Even Point*, artinya usaha tersebut mampu meraih keuntungan dari tahun ke tahun. *Margin Of Safety* menggambarkan perbedaan antara penjualan yang direncanakan dan penjualan pada titik impas. Oleh karena itu, pelaku bisnis dapat memanfaatkan analisis *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* sebagai acuan dalam membuat rencana keuntungan yang efektif. Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Devi (2023), juga melakukan hal yang sama menggunakan analisis *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* sebagai proses perencanaan laba, dan penelitian oleh Aditya (2022), juga menyatakan hal sama sebagai proses perencanaan laba UMKM dengan menggunakan analisis *Break Even Point* Dan *Margin of safety*. Berdasarkan permasalahan yang telah ditemukan peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “Analisis *Break Even Point* Dan *Margin of safety* Sebagai Perencanaan Laba Pada Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Berkah Jaya”

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang permasalahan yang telah peneliti paparkan diatas dapat diidentifikasi bahwa rumusan masalah pada penelitian ini adalah :

1. Bagaimana Analisis *Break Even Point* sebagai perencanaan laba pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berkah Jaya?
2. Bagaimana Analisis *Margin of safety* sebagai perencanaan laba pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berkah Jaya?

1.3. Tujuan Penelitian

Sesuai identifikasi masalah yang telah diuraikan diatas maka penelitian ini bertujuan untuk:

1. Menetahui Analisis *Break Even Point* sebagai perencanaan laba pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berkah Jaya
2. Mengetahui Analisis *Margin of safety* sebagai perencanaan laba pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM) Berkah Jaya

1.4. Manfaat Penelitian

1. Bagi Universitas Muhammadiyah Ponorogo

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi penambahan ilmu pengetahuan serta menjadi bahan bacaan di perpustakaan Universitas dan dapat memberikan referensi bagi mahasiswa lain.

2. Bagi Instansi/ Lembaga

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat dijadikan rujukan dan pertimbangan dalam pengambilan keputusan khususnya mengenai *break even point*, *Margin of safety* dan perencanaan laba yang berkualitas, relevan andal, dan dapat di bandingkan.

3. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini dapat memberikan ide-ide yang dapat digunakan sebagai bahan untuk penelitian selanjutnya dan dapat dijadikan tambahan ilmu pengetahuan dan wawasan tentang Analisis *Break Even Poin* dan *Margin of safety* Sebagai Perencanaan Laba Pada Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah Berkah Jaya

