

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Salah satu tujuan utama pembangunan ekonomi nasional Indonesia adalah pengembangan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) karena mereka memainkan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi negara. Oleh karena itu, pengembangan UMKM bertujuan untuk menciptakan iklim usaha yang kondusif bagi pengembangan UMKM di Indonesia. Pengembangan UMKM dapat memberikan kontribusi positif terhadap perubahan struktur sosial, termasuk meningkatkan ketahanan ekonomi lokal dan nasional. (Setiawan, 2020).

Para pelaku UMKM tentu memiliki tujuan untuk meraih keuntungan atau laba yang dapat digunakan untuk keberlangsungan usaha mereka. Besarnya laba yang diperoleh mencerminkan seberapa efektif kinerja manajemen UMKM, yang juga dipengaruhi oleh kemampuan mereka dalam mengidentifikasi prospek dan peluang di masa depan. Namun, dalam operasional sehari-hari, masih ada berbagai tantangan yang dapat menghambat pencapaian tujuan UMKM. Hal ini mengharuskan Usaha Mikro Kecil dan Menengah untuk mematuhi berbagai regulasi yang ada. Mengingat peran penting UMKM sebagai salah satu penggerak ekonomi, mereka dapat dijadikan indikator untuk menilai apakah kondisi perekonomian suatu negara sedang membaik atau tidak (Robby, 2023).

Salah satu aspek perencanaan yang perlu dilakukan oleh manajemen perusahaan adalah perencanaan laba. Menurut (fauzi, 2024) perencanaan laba adalah pelaksanaan keuangan baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang dalam bentuk uang tunai dan modal kerja, neraca, serta perhitungan laba dan rugi yang diantisipasi. Dalam perencanaan ini, setiap keputusan yang diambil akan dituangkan secara rinci dalam bentuk perhitungan laba rugi serta modal kerja yang diperlukan untuk menjalankan operasional perusahaan. Perolehan laba atau keuntungan yang optimal, serta penentuan besar kecilnya laba yang diperoleh, sering kali menjadi ukuran utama untuk menilai keberhasilan suatu usaha. Untuk menciptakan strategi yang komprehensif, pelaku usaha perlu mengenali prospek dan peluang yang menguntungkan bagi bisnis. Korelasi antara pengeluaran, volume, dan laba serta titik impas merupakan salah satu metode perencanaan laba.

Menurut (Liestiana, 2021) *Break Even Point* sering disingkat BEP adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami keuntungan namun tidak menderita kerugian karena pendapatan yang didapatkan setara, karena pendapatan yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan dalam keadaan seimbang, sehingga total pendapatan sama dengan total biaya. Dalam konteks ini, perusahaan dapat memperoleh manfaat yang signifikan dari penilaian titik impas di masa depan, terutama ketika menghadapi keadaan yang tidak menguntungkan atau tantangan yang mungkin timbul dalam operasi sehari-hari.

Selain analisis *Break Even Point*, salah satu metode yang dapat diterapkan dalam perencanaan laba adalah *Margin of Safety*. Secara umum perhitungan *Margin of Safety (MOS)* juga penting dilakukan oleh perusahaan. *MOS* adalah selisih antara penjualan yang telah dianggarkan dengan penjualan yang berada pada *BEP* dan merupakan suatu tingkat keamanan ketika terjadi penurunan penjualan bagi perusahaan (Garaika dan Feriyana, 2020). Dengan kata lain, angka *MOS* yaitu jarak penjualan yang dihasilkan dengan penjualan pada titik impas.

Usaha Sambel Pecel Dapur Mbok Ti menjadi objek penelitian ini, karena kenaikan harga barang secara umum yang mempengaruhi daya beli konsumen, serta memiliki dampak signifikan terhadap biaya bahan baku dan harga jual, yang selanjutnya berpengaruh pada perencanaan laba usaha kecil seperti Usaha Sambel Pecel Dapur Mbok Ti, di mana analisis terhadap data penjualan, biaya tetap, dan biaya variabel perlu dilakukan untuk menghitung *BEP* dan *MOS* guna membandingkan hasil yang diperoleh. Pemilik Usaha Dapur Mbok Ti mengaku usahanya bergerak di bidang industri makanan, menawarkan sambel pecel dengan rasa yang khas untuk dijual. Diolah dari bahan pilihan menjadi produk jadi yang disiapkan untuk dijual.

Ibu suwati selaku pemilik dari usaha sambel pecel mengatakan permasalahan yang dapat mempengaruhi harga jual antara lain bahan baku utama seperti kacang dan cabai yang mahal serta persaingan dari usaha lain yang menjual sambel pecel lebih murah. Sang pemilik usaha dapat

melakukan perencanaan laba yang lebih baik dan mengambil keputusan yang tepat untuk menjaga keberlangsungan usaha di tengah tantangan yang ada.

Usaha Dapur Mbok Ti ini merupakan usaha yang menjual sambel pecel di Dukuh Klanan, karena memiliki cita rasa yang cocok dan tergolong dengan harga yang murah bagi kantong masyarakat yang membuat Usaha ini mengalami perkembangan. Namun terdapat juga persaingan antara pesaing yang ada saat ini dan semakin banyaknya usaha baru di industri makanan terutama di Kota Ponorogo khususnya Dukuh Klanan. Pesaing baru terus berkembang. Hal ini dapat berdampak secara tidak langsung pada pendapatan dari Dapur Mbok Ti ini.

Penelitian yang dilakukan oleh Rusmayanti (2021), Menunjukkan bahwa Usaha Jus Jagung Enak telah berhasil mencapai penjualan di atas titik impas, yang berarti usaha tersebut telah menghasilkan keuntungan. Analisis BEP mengindikasikan bahwa pemilik usaha telah menerapkan strategi penjualan yang efisien. Penelitian ini merekomendasikan agar analisis BEP dilakukan secara berkelanjutan untuk memantau kondisi keuangan dan mengoptimalkan laba. Selain itu penelitian yang dilakukan oleh Liestiana (2021), juga melakukan hal yang sama menggunakan Perhitungan Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Makroni NR Ciamis, dan penelitian oleh Safitri,dkk (2024), menunjukkan tingkat keamanan usaha yang sangat baik. Analisis BEP dan stok pengaman membantu menjaga kesinambungan

produksi serta mendukung pencapaian target laba pada Analisis Break Even Point dan Margin of Safety sebagai Alat untuk Perencanaan Laba pada Usaha Tahu Sumber Mulya Kota Bengkulu Berdasarkan masalah yang ditemukan, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pentingnya pemahaman terhadap titik impas dan tingkat keamanan laba dalam menjaga keberlangsungan usaha kecil menengah di tengah persaingan pasar yang semakin ketat. Usaha Sambel Pecel Dapur Mbok Ti merupakan usaha lokal yang memiliki potensi berkembang, namun seperti banyak UMKM lainnya, belum menerapkan sistem keuangan dan perencanaan laba yang terstruktur. Maka peneliti mengambil judul “**Analisis *Break Even Point* (BEP) Dan *Margin of Safety* (MOS) Sebagai Perencanaan Laba Pada Usaha Sambel Pecel Dapur Mbok Ti**”.

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 Sambel Pecel Dapur Mbok Ti?
2. Bagaimana Analisis *Margin of safety* sebagai perencanaan laba pada Usaha Sambel Pecel Dapur Mbok Ti?

1.3 Tujuan Penelitian

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

1. Untuk Mengetahui Analisis *Break Even Point* sebagai perencanaan laba pada Usaha Sambel Pecel Dapur Mbok Ti?
2. Untuk Mengetahui Analisis *Margin of safety* sebagai perencanaan laba pada Usaha Sambel Pecel Dapur Mbok Ti?

1.4 Manfaat Penelitian

1. Bagi Universitas Muhammadiyah Ponorogo: Sebagai sumber penelitian akademis yang dapat digunakan untuk studi kasus di bidang manajemen usaha, dan mahasiswa dapat mengaplikasikan teori ke dalam praktik nyata serta meningkatkan kemampuan analitis dan pemecahan masalah yang diperlukan di dunia bisnis.
2. Bagi Pemilik Usaha Dapur Mbook Ti: Memberikan informasi yang akurat dan relevan mengenai titik impas, tingkat keamanan usaha, sehingga dapat digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan strategis untuk meningkatkan laba dan keberlanjutan usaha.
3. Bagi Peneliti Selanjutnya: Menambahkan ilmu pengetahuan tentang perencanaan laba pada bidang manajemen keuangan, serta menjadi landasan untuk penelitian lebih lanjut mengenai topik yang relevan.