

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia yaitu kontribusi terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) yang sangat signifikan (Sujarwadi et al., 2024). UMKM memiliki peran penting dalam penyerapan tenaga kerja dan mendorong pertumbuhan ekonomi ditingkat lokal. Sehingga keberadaan UMKM tidak hanya mendukung pertumbuhan ekonomi, tetapi juga menjaga stabilitas sosial melalui penciptaan lapangan kerja. Oleh karena itu, UMKM harus bisa mempertahankan dan mengembangkan usahanya untuk membantu para tenaga kerja dan mengurangi pengangguran.

Meskipun memiliki peran yang sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi, UMKM sering menghadapi berbagai tantangan serta keterbatasan yang harus dipecahkan untuk mengembangkan usahanya. Banyak UMKM yang masih kurang pemahaman tentang manajemen, keuangan, pemasaran dalam merencanakan strategi bisnis. Salah satu hal yang sering kali terabaikan adalah perencanaan laba, yang merupakan komponen krusial untuk memastikan keberlangsungan usaha. Dengan adanya perencanaan yang baik, UMKM dapat memprediksi potensi keuntungan dan kerugian bagi usaha yang dijalankan.

Perencanaan laba merupakan fondasi yang utama bagi keberlangsungan dan pertumbuhan usaha, ketika laba yang diterima telah

mencapai target tentu pertumbuhan perusahaan semakin kuat dengan persaingan yang cukup ketat diantara usaha lainnya, sebaliknya apabila usaha tidak mencapai laba yang diinginkan maka usaha tersebut akan mengalami kerugian (Firyal, 2024). Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya, ketiganya saling berkaitan satu sama lain, oleh karena itu, dalam perencanaan hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba memegang peran yang sangat penting. Dengan perencanaan yang matang, UMKM dapat menentukan target pendapatan, mengoptimalkan penggunaan sumber daya, serta mengantisipasi resiko yang mungkin terjadi. Tanpa perencanaan yang tepat banyak UMKM beresiko mengalami kerugian yang mengancam keberlangsungan usaha mereka.

Salah satu alat analisis perencanaan untuk meningkatkan laba yang nantinya diharapkan dapat digunakan dalam menetapkan harga jual suatu produk yaitu melalui analisis *break even point* (BEP). *Break even point* atau titik impas merupakan keadaan ketika pendapatan sama dengan total biaya, dan titik dimana laba sama dengan nol (suatu usaha yang tidak menghasilkan keuntungan serta tidak mengalami kerugian) (Manuho et al., 2021). Dewi, I., (2024) menyatakan analisis BEP sangat berarti bagi perusahaan untuk menentukan tingkat operasi yang harus dilakukan untuk semua *operating cost* dapat tertutup, selain itu BEP juga digunakan untuk mengevaluasi tingkat

penjualan tertentu dalam hubungannya dengan tingkat keuntungan. Selain itu, jika penjualan pada BEP digabungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan diketahui informasi tentang berapa volume penjualan yang direncanakan boleh turun atau tingkat keamanan bagi industri dalam hal penurunan penjualan.

Break even point merupakan konsep yang penting dalam dunia bisnis yang menunjukkan dimana total pendapatan sama dengan total biaya. Analisis break even point dapat membantu perusahaan untuk menentukan berapa banyak produk yang harus dijual untuk menutupi biaya produksi maupun operasinya. Dalam analisis BEP ada dua cara yang dapat digunakan yaitu dengan menggunakan unit (jumlah produk) atau rupiah (nilai uang). Dengan memahami BEP dalam unit maupun rupiah perusahaan dapat membuat keputusan yang lebih baik terkait harga jual, biaya produksi, dan target penjualan. Informasi tersebut dapat digunakan sebagai perencanaan produksi, mengatur anggaran produksi maupun operasional, dan mengukur kinerja secara keseluruhan.

Keadaan impas suatu perusahaan dapat terjadi apabila hasil penjualan hanya bisa mencakup untuk menutupi biaya – biaya yang telah dikeluarkan perusahaan untuk memproduksi suatu produk (Rosida, 2019). Biaya yang digunakan untuk menganalisis BEP adalah biaya tetap dan biaya variabel, jika suatu perusahaan hanya memiliki biaya variable, maka tidak akan muncul masalah BEP dalam industri tersebut. Besarnya biaya variabel yang dikeluarkan dalam suatu produksi akan berubah – ubah sesuai dengan

perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap dalam suatu produksi produk tidak akan mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

BEP sangat berharga dalam perencanaan laba suatu bisnis. Dalam menghitung BEP dapat menunjukkan titik dimana total pendapatan sama dengan pengeluaran, yang artinya perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan. Dengan memahami BEP perusahaan dapat menentukan berapa banyak produk yang harus dijual untuk menghasilkan laba yang diinginkan. BEP juga membantu perusahaan untuk mengevaluasi seberapa mampukah harga jual dalam menutupi biaya yang dikorbankan. Selanjutnya perusahaan dapat membuat perencanaan laba dari hasil pendapatan yang nantinya harus dicapai perusahaan agar mendapatkan hasil yang optimal.

Usaha “UD Jipang Asli” merupakan UMKM dalam industri makanan yang berlokasi di Desa Dorowati, Kecamatan Klirong, Kabupaten Kebumen. UD Jipang Asli memproduksi jipang ketan dengan berbagai varian rasa antara lain original, coklat, strawberry, durian, dan melon. UMKM tersebut dalam melakukan produksi diperlukan waktu selama 5 hari dalam seminggu dengan sistem *ready stock*, pendistribusian langsung diambil ditempat dan diantar ke tujuan pemesan. UD Jipang Asli belum pernah menggunakan analisis biaya volume laba dalam merencanakan labanya. Usaha ini masih menganalisis keuntungan yang diperoleh dengan cara manual yaitu berpedoman pada semakin tinggi tingkat penjualan semakin banyak laba yang diperoleh.

Berikut disajikan besarnya penjualan yang dilakukan UD Jipang Asli selama tahun 2024 dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1. 1 Laporan Hasil Penjualan UD Jipang Asli Tahun 2024

Bulan	Harga	Penjualan	Total penjualan
Januari	Rp 85.000	700 ball	Rp 59.500.000
Februari	Rp 85.000	1300 ball	Rp 110.500.000
Maret	Rp 85.000	2000 ball	Rp 170.000.000
April	Rp 85.000	3000 ball	Rp 225.000.000
Mei	Rp 85.000	500 ball	Rp 42.500.000
Juni	Rp 85.000	1000 ball	Rp 85.000.000
Juli	Rp 85.000	1300 ball	Rp 110.500.000
Agustus	Rp 85.000	1300 ball	Rp 110.500.000
September	Rp 85.000	1000 ball	Rp 85.000.000
Oktober	Rp 85.000	1000 ball	Rp 85.000.000
November	Rp 85.000	1500 ball	Rp 127.500.000
Desember	Rp 85.000	3000 ball	Rp 255.000.000

(Sumber : Data Diolah)

Dari Tabel 1.1 pada bulan Januari sampai Desember tahun 2024 penjualan jipang ketan mengalami kenaikan dan penurunan yang signifikan yaitu di bulan Januari terjual 700 ball, dibulan Februari mengalami peningkatan yaitu terjual sebanyak 1300 ball, bulan Maret mengalami peningkatan yang signifikan yaitu terjual sebanyak 2000 ball, bulan April terjual sebanyak 3000 ball, pada bulan Mei mengalami penurunan yaitu

terjual sebanyak 500 ball, dibulan Juni mengalami peningkatan yaitu terjual sebanyak 1000 ball, bulan Juli terjual sebanyak 1300 ball, bulan Agustus terjual sebanyak 1300 ball, bulan September mengalami penurunan yaitu terjual sebanyak 1000 ball, bulan Oktober yaitu terjual sebanyak 1000, dibulan November mengalami peningkatan terjual sebanyak 1500 ball, dan bulan Desember mengalami peningkatan yaitu terjual sebanyak 3000 ball.

Dalam menentukan BEP dan merencanakan laba usaha, memerlukan margin kontribusi sebagai dasar perhitungan. Menurut Badriah et al., (2023) *margin kontribusi* merupakan selisih antara penjualan dan biaya variabel, atau jumlah dari pendapatan penjualan yang tersisa setelah seluruh beban variabel terpenuhi yang dapat digunakan untuk berkontribusi ke beban tetap dan laba operasional. Dengan melakukan analisis BEP manajemen akan mendapatkan informasi mengenai *Margin of Safety* (MoS) atau tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian.

Menurut penulis break even point penting untuk diteliti karena bisa untuk membantu perusahaan sebagai alat perencanaan laba, untuk membantu perusahaan dalam mengambil keputusan, dengan membandingkan penjualan aktual dengan BEP perusahaan dapat mengukur efisiensi operasional mereka, jika penjualan ternyata masih dibawah BEP perusahaan dapat segera mencari sebabnya seperti biaya produksi yang terlalu besar atau harga jual yang terlalu rendah. UD Jipang Asli merupakan UMKM yang unggul di daerah penulis karena sudah lumayan besar bisa jadi contoh untuk yang akan memulai usaha seperti cara pemasaran, manajemen produksi, dan bisa menjadi motivasi

untuk mengembangkan usaha. UD Jipang Asli memiliki masalah yang berkaitan dengan topik penelitian yaitu penjualan yang sedang menurun.

Berdasarkan latar belakang diatas, penulis tertarik untuk melakukan penelitian mengenai perencanaan laba dengan analisis Break Even Point (BEP). Untuk itu penulis menentukan judul “**ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA UD JIPANG ASLI**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, adapun masalah yang dihadapi oleh UD Jipang Asli yaitu perencanaan laba. Maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Bagaimana analisis *Break Even Point* dalam unit dan rupiah pada UD Jipang Asli tahun 2021 sampai 2023?
2. Bagaimana besarnya *Margin of Safety* pada UD Jipang Asli agar tidak mengalami kerugian?
3. Bagaimana perencanaan penjualan UD Jipang Asli tahun 2024 agar tidak mengalami penurunan yang signifikan?

1.3 Batasan Masalah

Agar pembahasan tidak menyimpang dari judul yang telah ditentukan, dan untuk mempermudah pembahasan, maka ruang lingkup dan pembahasan dibatasi pada perhitungan *Break Even Point* dengan metode margin kontribusi sebagai alat perencanaan laba pada UD Jipang Asli.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian berdasarkan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui bagaimana analisis *Break Even Point* dalam unit dan rupiah pada UD Jipang Asli tahun 2021 sampai 2023
2. Untuk mengetahui bagaimana besarnya *Margin of Safety* pada UD Jipang Asli agar tidak mengalami kerugian
3. Untuk mengetahui bagaimana rencana penjualan UD Jipang Asli tahun 2024 yang harus dipenuhi agar tidak mengalami penurunan

1.5 Manfaat Penelitian

Adanya penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik bagi penulis, UMKM, pembaca. Adapun manfaat dari penelitian ini antara lain :

1.5.1. Bagi penulis

Penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengalaman bagi penulis agar lebih siap dan mengetahui dunia usaha. Selain itu, penulis juga berharap dapat sebagai pengembangan terhadap teori – teori yang telah dipelajari di perkuliahan untuk dapat diterapkan pada permasalahan dalam dunia nyata yang berkaitan dengan masalah manajemen keuangan.

1.5.2. Bagi pihak UMKM

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi bagi manajemen mengenai perhitungan Break Even Point (BEP) sebagai alat perencanaan laba, serta menjadi bahan pertimbangan bagi UD Jipang Asli dalam menentukan kebijakan perusahaan dan pengambilan keputusan dimasa sekarang maupun dimasa yang akan datang.

1.5.3. Bagi pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan kepada pembaca dan dapat menjadi referensi bagaimana perhitungan *break even point* pada UMKM untuk perencanaan laba.

