

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian dan sebagai salah satu penggerak pertumbuhan ekonomi Indonesia. UMKM merupakan salah satu sektor yang mampu memberikan kontribusi signifikan terhadap Produk Domestic Bruto (PDB) dan menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat agar dapat membantu pemerintah mengurangi jumlah pengangguran dan tingkat kemiskinan di Indonesia.

Salah satu kriteria yang digunakan adalah penentuan Titik Impas (BEP). Dalam perencanaan laba, analisis titik impas merupakan *profit planning approach*, yang didasarkan pada hubungan antara biaya dan penghasilan penjualan. Oleh karena itu, perusahaan harus menentukan/menetapkan titik impas sebagai pedoman untuk perencanaan laba bagi perusahaan yang bersangkutan (Muzdalifah, 2017).

Analisis *Break Even Point* (BEP) sering digunakan dalam perencanaan keuangan sehingga manajer dapat mengambil keputusan untuk meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan melakukan prediksi keuntungan yang diharapkan melalui penentuan harga jual persatuan, produksi minimal, pendesaian produk, dan lainnya. Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume

penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *Margin of Safety* (MOS) yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi (Yuliani, 2021).

Penjualan pada *Break Event Point* (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *Margin of Safety* (MOS) ini dapat dinyatakan dalam presentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas (Yuliani, 2021).

Analisis *Break Even Point* (BEP) akan bermanfaat bila sejumlah asumsi dasar terpenuhi. Apabila didapati perubahan pada salah satu asumsi, sehingga dapat mempengaruhi letak *Break Even Point* (BEP) pun juga laba perusahaan. Dari asumsi - asumsi dasar tersebut biaya wajib dibedakan sebagai biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap yakni biaya yang memiliki jumlah total tetap tak berubah dalam kapasitas tertentu, sementara biaya variabel yakni jumlah totalnya berubah pada kapasitas tertentu dan berubah sejalan dengan berubahnya volume aktivitas (Yuliani, 2021).

Rencana manajemen mengenai kegiatan perusahaan di masa yang akan datang pada umumnya dituangkan dalam anggaran, yang berisitaksiran pendapatan yang akan diperoleh dan biaya yang akan dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut. Bila mengadakan analisis secara langsung

informasi yang tercantum dalam anggaran manajemen akan menemui kesulitan untuk memahami hubungan antara biaya, volume, laba. Analisis break even menyajikan informasi hubungan biaya, volume, dan laba kepada manajemen, sehingga memudahkannya dalam menganalisis faktor-faktor yang memengaruhi pencapaian laba usaha di masa yang akan datang (Muzdalifah, 2017).

Salah satu cara untuk memastikan kelangsungan dan pertumbuhan UMKM adalah dengan memiliki strategi perencanaan keuangan yang tepat. Analisis *Break Even Point* (BEP) adalah salah satu alat perencanaan keuangan yang paling krusial bagi UMKM. *Break Even Point* (BEP) membantu pemilik usaha mengetahui titik impas, yaitu jumlah pendapatan yang harus dicapai untuk menutupi semua biaya tetap dan variabel, tanpa mengalami kerugian. Dengan kata lain, *Break Even Point* (BEP) memungkinkan pengusaha untuk merencanakan berapa banyak produk yang perlu dijual agar dapat menutupi biaya, dan akhirnya memperoleh keuntungan. Menurut (Kasmir, 2018), penggunaan BEP dalam perencanaan keuangan memberi gambaran yang jelas tentang kesehatan finansial usaha dan menjadi dasar bagi pengambilan keputusan penting, seperti penetapan harga dan proyeksi keuntungan.

Namun di balik potensi besar tersebut, UMKM sering kali menghadapi berbagai tantangan, terutama dalam hal pengelolaan keuangan dan perencanaan laba yang efektif. Banyak pelaku UMKM yang belum memahami secara mendalam konsep perencanaan laba yang pada akhirnya

berdampak pada ketidakstabilan keuangan dan kesulitan dalam mencapai keuntungan yang optimal. Penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) dalam UMKM di Indonesia masih sangat terbatas. Sebagian besar UMKM, termasuk Galeri PURUNIK yang terletak di Kecamatan Pugaan, masih mengandalkan perkiraan kasar dalam menentukan harga jual dan target pendapatan dan belum memiliki perencanaan laba yang baik dalam mengoptimalkan labanya. Hal ini berisiko menyebabkan kesalahan dalam perencanaan yang berdampak pada kerugian finansial. Padahal, dengan menggunakan *Break Even Point* (BEP), pengusaha dapat merencanakan laba dengan lebih efisien, menentukan harga yang tepat, dan mengelola biaya lebih baik (Simamora, 2012).

Berdasarkan informasi awal yang peneliti peroleh “Galeri PURUNIK” yang ada di Desa Halangan Kecamatan Pugaan adalah usaha kerajinan dengan brand Galeri PURUNIK yaitu singkatan dari Purun yang Unik dan Etnik, penamaan brand Galeri PURUNIK sendiri sebenarnya berawal dari keinginan pemilik untuk mencari nama yang unik dan mudah diingat sehingga menjadi daya tarik tersendiri oleh masyarakat. Usaha ini didirikan oleh Hj. Saidah yang menjual kerajinan Purun di rumah (usaha rumahan) pada tahun 2010, kemudian pada tahun 2017 Mujilah Rahmah anak beliau meneruskan usahanya dengan modal awal Rp 1.500.000. Ibu Mujilah memulai penjualan kerajinan anyaman purun secara online, dan dari situlah Galeri PURUNIK mulai dikenal dan permintaan akan produk anyaman purun semakin meningkat, yang awalnya ia hanya memproduksi anyaman purun

sendiri, kini beliau telah mempekerjakan 8 orang karyawan untuk memenuhi permintaan konsumen. Sampai saat ini produk berbahan dasar purun dan rotan yang ada di Galeri PURUNIK berjumlah 27 produk.

Galeri PURUNIK yang awalnya hanya berjualan melalui media sosial kini sudah memiliki galeri. Galeri ini dapat berkembang dengan pesat karena produknya yang unik, jika dulu kerajinan purun hanya identik dengan tikar (karpet), Galeri PURUNIK menyediakan inovasi terbaru dari kerajinan anyaman contohnya seperti tikar timung, tas hampers, slingbag, serta dari kerajinan rotan seperti cermin rias, rak sepatu, serta perabotan rumah. Mereka selalu mengutamakan kualitas produk dan menyediakan berbagai variasi dari anyaman yang mengikuti perkembangan zaman.

Berikut data penjualan perbulan dari UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan.

Tabel 1.1 Laporan Penjualan Galeri PURUNIK Tahun 2024 untuk Produk Cermin Rotan dan Tikar Purun Timung

Bulan	Total Penjualan		Total Pendapatan
	Cermin Rotan	Tikar Purun Timung	
Januari	128	195	Rp 32.300.000
Februari	145	161	Rp 30.600.000
Maret	239	301	Rp 54.000.000
April	198	254	Rp 45.200.000
Mei	173	378	Rp 55.100.000
Juni	194	219	Rp 41.300.000
Juli	202	221	Rp 42.300.000
Agustus	113	193	Rp 30.600.000
September	143	140	Rp 28.300.000
Oktober	162	229	Rp 39.100.000

Bulan	Total Penjualan		Total Pendapatan
	Cermin Rotan	Tikar Purun Timung	
November	136	174	Rp 31.000.000
Desember	183	224	Rp 40.700.000
Total	2.016	2.689	Rp 470.500.000

Sumber: Data Diolah, 2025.

Tabel 1.1 Menunjukkan bahwa hasil penjualan yang diterima pada bulan Januari – Desember 2024 mengalami kenaikan dan penurunan setiap bulannya. Dari hasil penjualan tersebut, pemilik usaha tidak mengetahui laba yang diterima itu optimal atau tidak. Untuk mengatasi hal ini penulis melakukan studi kasus guna menentukan laba yang diperoleh setelah mengetahui *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MOS), hal ini bertujuan untuk merencanakan proyeksi keuntungan bagi Galeri PURUNIK.

Beberapa penelitian terdahulu yang dijadikan acuan dalam penelian ini adalah penelitian yang dilakukan oleh (Ardiana, 2018), (Husna, 2024) (Oktavia, Sihabudin, & Fauji, 2024), (Rosida, 2019), (Widyasari, 2024), (Sumarni, 2020), (Halizah, 2023) hasil penelitian ini menunjukkan bahwa semua penelitian secara keseluruhan menekankan pentingnya analisis *Break Even Point* (BEP) untuk membantu perusahaan dalam perencanaan strategis, ekspansi bisnis, dan pengelolaan risiko keuangan, serta sebagai alat yang efektif untuk perencanaan laba, penentuan target penjualan, serta pengelolaan risiko keuangan perusahaan untuk mendukung keberlanjutan dan pengembangan usaha, baik untuk skala kecil maupun menengah. Seperti halnya hasil analisis dari penelitian (Ardiana, 2018) *Break Even Point* (BEP)

pada Ulya Hijab diperoleh pada tingkat penjualan sebanyak 4.475 unit atau senilai dengan Rp 108.396.318. Target laba yang diharapkan oleh Ulya Hijab Kudus pada tahun 2018 adalah sebesar 15% dari laba tahun 2017, hasil penelitian (Husna, 2024) bahwa perusahaan telah mencapai titik impas di mana laba yang diperoleh sama dengan biaya yang dikeluarkan, selain itu, nilai *Margin of Safety* mencapai 33% dimana semakin baik, karena dapat mengurangi risiko yang dihadapi UMKM Toko Berlian Pancing serta memberikan perlindungan saat penjualan menurun. Hasil penelitian (Oktavia, Sihabudin, & Fauji, 2024) BEP total usaha mencapai Rp. 94.267.790,38, dengan rincian untuk setiap produk Bakmie Komplit, Bakmie Bakso, Bakmie Pangsit, Bakmie Manis, Bakmie Biasa. *Margin Of Safety* (MOS) mencapai 93,03% setara dengan Rp. 1.258.132.209,62, memberikan gambaran tentang seberapa besar penurunan penjualan yang dapat ditangani tanpa mengalami kerugian atau mencapai titik impas. Hasil Penelitian (Rosida, 2019) menunjukkan bahwa pada tahun 2017 impas yang dicapai perusahaan sebesar Rp. 72.070.308,51 dan BEP per kg Rp. 1.018. Pada tahun 2018 *break even point* yang dicapai perusahaan sebesar Rp.69.612.903,23 dan BEP per kg 2.308. Hasil penelitian (Widyasari, 2024) dapat dilihat bahwa penelitian pada UMKM Kerupuk Asoy di Kabupaten Karawang, dapat disimpulkan bahwa margin kontribusi yang diperoleh oleh UMKM Kerupuk Asoy pada tahun 2020 adalah sebesar Rp 186.499.000, pada tahun 2021 sebesar Rp 171.799.000, dan pada tahun 2022 sebesar Rp 188.018.000. Hal ini menunjukkan bahwa UMKM Kerupuk Asoy berhasil menutupi pengeluaran

tetap dan mencapai laba bersih. Dan hasil penelitian (Sumarni, 2020) Hasil penelitian berdasarkan hasil analisis *Cost Volume Profit* (CVP) diperoleh margin kontribusi sebesar Rp32.820.000,00 dengan rasio margin kontribusi sebesar 57,58%. Jumlah unit yang harus dijual supaya mencapai *Break Event Point* (BEP) adalah 1.261 unit atau sebesar Rp25.220.562,00. Serta hasil penelitian (Halizah, 2023) menunjukkan bahwa dari perhitungan *Break Even Point* (BEP) atau titik impas yang diteliti CV. Prima Safety telah mencapai kondisi *Break Even Point* atau total pendapatan sama dengan pengeluaran bahkan melebihi pengeluaran.

Penelitian ini penting dilakukan untuk memberikan pemahaman yang lebih mendalam mengenai penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) pada UMKM Galeri PURUNIK sehingga dapat mengetahui jumlah minimum penjualan yang diperlukann untuk menutup semua biaya, serta menentukan strategi perencanaan laba yang lebih akurat dan realistis. Penelitian ini akan mengisi kekosongan pengetahuan mengenai bagaimana *Break Even Point* (BEP) dapat diimplementasikan dalam usaha kreatif yang bergerak di sektor seni dan kerajinan. Dengan data keuangan yang tepat, analisis *Break Even Point* (BEP) akan memberikan panduan bagi pengelola untuk merencanakan keuntungan secara lebih terukur dan realistis. Melalui penelitian ini, tidak hanya diharapkan dapat mengoptimalkan laba bagi Galeri PURUNIK, tetapi juga memberikan kontribusi pada pengelolaan keuangan UMKM lainnya yang menghadapi tantangan serupa. Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti tertarik untuk mengadakan penelitian tentang “**Analisis Break Even**

***Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan”.**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, terdapat masalah-masalah yang berkaitan dengan penelitian ini. Masalah tersebut diidentifikasi sebagai berikut :

1. Belum adanya pengklasifikasian biaya variabel dan biaya tetap sehingga UMKM Galeri PURUNIK belum dapat mengetahui jumlah secara jelas besarnya biaya tetap dan biaya variabel untuk suatu produk.
2. Belum adanya analisis *Break Even Point* (BEP) sehingga UMKM Galeri PURUNIK tidak mengetahui batas aman penjualan.

C. Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah diuraikan, kesulitan yang dihadapi mencakup spektrum yang luas. Oleh karena itu, diperlukan pembatasan masalah yang jelas untuk menyelidiki aspek tertentu. Penelitian ini akan difokuskan pada Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan Latar Belakang Masalah yang telah diuraikan di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) dapat digunakan untuk merencanakan laba pada UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan?
2. Bagaimana perhitungan *Margin Of Safety* pada UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan?

E. Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari Rumusan masalah di atas, maka dapat disimpulkan tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Menganalisis penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan, untuk mengetahui bagaimana BEP dapat membantu pengelola usaha dalam merencanakan laba yang lebih efektif.
2. Menganalisis perhitungan *Margin Of Safety* (MOS) pada UMKM Galeri PURUNIK Kecamatan Pugaan.

F. Manfaat Penelitian

Kemudian manfaat dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Secara Teoritis

Sebagai sumbangan pemikiran berupa hasil penelitian terkait Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba, bahwa penerapan *Break Even Point* (BEP) sebagai alat perencanaan laba bagi UMKM dapat digunakan. Secara teoritis, penelitian ini memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Membantu mengembangkan teori perencanaan laba yang lebih akurat dan terukur bagi UMKM, dengan menggunakan *Break Even Point* (BEP) sebagai alat analisis untuk merencanakan keuntungan dan mengelola biaya.
- b. Memberikan wawasan tentang penerapan analisis keuangan yang lebih efektif dalam pengelolaan keuangan UMKM, meningkatkan pemahaman tentang pengelolaan biaya dan keuntungan.
- c. Secara teoritis penelitian ini mendukung teori dan pendapat dari (Diana, 2021) mengatakan, Analisis *Break Even Point* (BEP) adalah suatu titik dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan ini keuntungan atau kerugian sama dengan nol.

2. Secara Praktis

a. Peneliti

Mengaplikasikan teori dan ilmu yang sudah dipelajari serta melatih dan mengembangkan pola pikir ilmiah dalam menganalisis suatu fakta, gejala dan peristiwa yang terjadi sehingga kesimpulan yang di dapatkan mampu dipertanggung jawabkan secara objektif serta ilmiah.

b. Tempat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan memberikan masukan bagi pihak Galeri PURUNIK dalam hal penyusunan perencanaan laba secara lebih baik dan diharapkan dapat dipakai sebagai acuan informasi dan

pertimbangan dalam meningkatkan laba sehingga diharapkan dapat meminimalisir kerugian dan juga dapat meningkatkan laba yang diinginkan.

c. Peneliti Selanjutnya

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi peneliti selanjutnya yaitu sebagai bahan referensi dalam melakukan penelitian selanjutnya yang terutama berkaitan dengan Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM.