

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Perspektif dunia mengakui bahwa UMKM memainkan suatu peranan penting yang sangat vital di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak saja di negara-negara sedang berkembang (NSB), tetapi di negara-negara maju (NM). UMKM sangat penting tidak saja karena kelompok usaha tersebut banyak menyerap tenaga kerja, tetapi juga memberikan kontribusi yang cukup besar terhadap pembentukan atau pertumbuhan produk domestik bruto (PDB) paling besar dibandingkan usaha besar. **Abdurohim, Dindin (2021:18)**

UMKM di Indonesia mempunyai peran sangat besar untuk pertumbuhan perekonomian, dengan jumlahnya mencapai 99% dari keseluruhan unit usaha. Peran UMKM untuk perekonomian Indonesia seperti sarana mengetaskan masyarakat dari jurang kemiskinan, sarana meratakan tingkat perekonomian rakyat kecil, serta memberikan pemasukan devisa negara. Kontribusi UMKM terhadap PDB juga mencapai 60,5%, dan terhadap penyerapan tenaga kerja adalah 96,9% dari total penyerapan tenaga kerja nasional. **(sumber ekon.go.id)**

UMKM mempunyai kontribusi yang penting sebagai penopang perekonomian. Pada dasarnya sektor UMKM merupakan penggerak utama perekonomian di Indonesia selama ini. Selain itu UMKM berperan dalam penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan dan merupakan motor penggerak pertumbuhan aktivitas ekonomi nasional. Perhatian pada pengembangan sektor UMKM memberikan makna

tersendiri pada usaha menekan angka kemiskinan suatu negara. Pertumbuhan dan pengembangan sektor UMKM sering diartikan sebagai salah satu indikator keberhasilan pembangunan, khususnya bagi negara-negara yang memiliki income perkapita yang rendah.

Berdasarkan Undang Undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), pemerintah mengelompokkan jenis usaha berdasarkan kriteria aset dan omzet. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria kekayaan bersih maksimal Rp50 juta tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Selain itu, memiliki omzet tahunan maksimal Rp300 juta. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha. Usaha bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian langsung dan tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar. Kriteria usaha kecil adalah kekayaan bersih berkisar lebih dari Rp 50 juta sampai Rp 500 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan usaha. Selain itu, memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 300 juta sampai dengan paling banyak Rp 2,5 miliar. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri dan bukan termasuk anak perusahaan atau cabang perusahaan tertentu. Adapun, kriteria jumlah kekayaan bersih harus lebih dari Rp 500 juta hingga paling banyak Rp 10 Miliar. Selain itu, penjualan tahunan lebih dari Rp 2,5 miliar sampai paling banyak Rp 50 miliar.

Sedangkan menurut Pasal 35 hingga Pasal 36 PP UMKM dikelompokkan berdasarkan kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Kriteria modal

usaha digunakan untuk pendirian atau pendaftaran kegiatan UMKM yang didirikan setelah PP UMKM berlaku. Kriteria modal tersebut terdiri atas:

- a. Usaha Mikro memiliki modal usaha sampai dengan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- b. Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha
- c. Usaha Menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Sedangkan bagi UMKM yang telah berdiri sebelum PP UMKM berlaku, pengelompokan UMKM dilakukan berdasarkan kriteria hasil penjualan tahunan.

Kriteria hasil penjualan tahunan terdiri atas:

- 1) Usaha Mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah)
- 2) Usaha Kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah)
- 3) Usaha Menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

Menurut **Abdurohim, Dindin (2021:13)** UMKM merupakan usaha produktif di semua sektor ekonomi yang berdiri sendiri, yang turut menopang

perekonomian suatu negara dan perlu dilindungi untuk mencegah persaingan usaha yang tidak sehat, baik dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak atau cabang dari perusahaan lain, melalui kriteria yang dapat dilihat dari jumlah asset, omzet, dan jumlah tenaga kerja, serta dalam perkembangannya memiliki klasifikasi serta memiliki karakteristik yang berbeda untuk usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah dari berbagai aspek.

Persaingan usaha di bidang perdagangan barang (*retail*) dewasa ini semakin ketat. Hal ini dikarenakan terlalu banyak pelaku usaha yang menjalankan bisnis pada bidang yang sama. Kondisi ini didukung oleh adanya faktor permintaan pasar yang semakin besar dan peluang bisnis yang memang menjanjikan. Kebutuhan akan ketersediaan barang-barang sembako semakin meningkat seiring dengan jumlah penjualan sembako yang ada di masyarakat yang selalu meningkat setiap tahunnya.

Melihat dari berbagai peranan UMKM untuk perekonomian Indonesia, Dalam menjalankan sebuah usaha diperlukan adanya pengelolaan keuangan yang disusun atau dicatat secara sistematis. Pencatatan keuangan ini perlu dilakukan untuk melihat laba yang didapatkan oleh perusahaan, besarnya biaya-biaya yang dikeluarkan serta berapa banyak penjualan yang telah tercapai. Hal tersebut tidak memandang skala perusahaan, baik perusahaan besar maupun perusahaan yang masih berskala kecil atau mikro pun ukuran berhasil atau tidaknya usaha tersebut beroperasi adalah dengan melihat laba yang diperolehnya. Salah satu alat yang dapat digunakan dalam manajemen keuangan adalah analisis *break even point*.

Untuk merencanakan laba, manajemen membutuhkan alat bantu berupa analisis biaya yang dikeluarkan tiap periode seperti biaya tetap (*Fixed Cost*) dan

biaya variabel yang jumlahnya selalu berubah-ubah (*variable cost*) untuk membuat perkiraan target perolehan laba pada periode yang akan datang.

Alat bantu yang digunakan untuk mengukur perolehan laba, jumlah biaya dan volume penjualan yaitu dengan menggunakan analisis *Break even point*. *Break even point* merupakan titik impas dimana pendapatan sama dengan biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi atau menjual produk. Dengan mengetahui titik impasnya, manajemen dapat membuat perencanaan yang lebih baik dalam mengelola biaya dan menentukan harga jual produk. Selain itu, analisis *break even point* juga dapat membantu manajemen dalam membuat keputusan tentang strategi penjualan dan pengembangan bisnis ke depannya.

Break Even Point ini adalah salah satu alat analisis keuangan untuk perencanaan laba dengan menghitung volume penjualan, harga penjualan dan biaya yang dikeluarkan. Analisis titik impas juga digunakan sebagai alat perencanaan laba bagi perusahaan, seberapa besar laba yang diharapkan perusahaan dapat direalisasikan dalam jangka waktu tertentu.

Toko Johan Jembar merupakan usaha UMKM yang menyediakan perlengkapan kebutuhan pokok yang lengkap dan murah karena termasuk kedalam segmen grosir dimana kegiatannya melakukan pembelian dan penjualan kembali barang pada pihak pengecer ke pedagang lain atau pada pihak industri, dan juga pada pengguna komersial yang tidak melakukan penjualan dengan volume yang sama pada konsumen tingkat akhir. Berikut data penjualan dan laba kotor pada bulan Desember 2022 – Februari 2023:

Tabel 1. 1 Penjualan Barang dan Laba Kotor

Bulan	Jenis Barang	Unit Terjual	Jumlah Pembelian	Jumlah Penjualan	Lab a Kotor	Lab a Kotor/Bulan
Desember	Minyak Sayur	29.400	405.720.000	420.420.000	14.700.000	23.945.000
	Terigu Payung	270	56.970.000	59.940.000	2.970.000	
	Makaroni 5 Kg	355	24.140.000	25.915.000	1.775.000	
	Gula Raja Gula	180	112.500.000	117.000.000	4.500.000	
Januari	Minyak Sayur	35.500	489.900.000	507.650.000	17.750.000	26.760.000
	Terigu Payung	285	60.135.000	63.270.000	3.135.000	
	Makaroni 5 Kg	375	25.500.000	27.375.000	1.875.000	
	Gula Raja Gula	160	100.000.000	104.000.000	4.000.000	
Februari	Minyak Sayur	28.700	396.060.000	410.410.000	14.350.000	22.640.000
	Terigu Payung	190	40.090.000	42.180.000	2.090.000	
	Makaroni 5 Kg	340	23.120.000	24.820.000	1.700.000	
	Gula Raja Gula	180	112.500.000	117.000.000	4.500.000	

Tabel 1. 2 Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Laba Rugi

Jenis Biaya	Keterangan	Desember	Januari	Februari	Perubahan Dalam %	
					Des - Jan	Jan - Feb
Biaya Tetap	Biaya Gaji	3.730.000	3.730.000	3.730.000	0%	0%
	Total Biaya Tetap	3.730.000	3.730.000	3.730.000	0%	0%
Biaya Variabel	Biaya Upah	6.752.500	7.627.500	6.075.000	13%	-20%
	Listrik dan Air	317.532	342.962	337.169	8%	-2%
	Operasional	1.826.000	1.945.000	1.676.000	7%	-14%
	Total Biaya Variabel	8.896.032	9.915.462	8.088.169	11%	-18%
Laba Rugi	Penjualan	480.251.500	576.098.800	470.515.400	20%	-18%
	Harga Pokok Penjualan	462.166.500	554.567.800	452.912.400	20%	-18%
	Lab a Kotor	18.085.000	21.531.000	17.603.000	19%	-18%
	Lab a Bersih	5.458.968	7.885.538	5.784.831	44%	-27%

Berdasarkan Tabel 1.2 untuk dapat menganalisis titik impas diperlukan data biaya tetap (*fixed cost*), biaya variabel (*variable cost*) dan laporan penjualan (laba rugi). Dapat dilihat bahwa penjualan setiap bulan mengalami fluktuatif, kenaikan terbesar terjadi pada bulan Januari dimana penjualan meningkat 13% dari bulan sebelumnya sedangkan penurunan terjadi pada bulan Februari sebesar -15%. Hal ini terjadi karena kurang kompetitifnya harga yang ditawarkan sehingga untuk mencari harga yang bersaing dengan laba yang telah direncanakan agar tidak mengalami kerugian perlu perhitungan lebih lanjut dengan perhitungan *Break Even Point* sehingga dapat menjual dengan harga yang bersaing tetapi tidak mengalami kerugian.

Berdasarkan hasil observasi awal dan wawancara dapat diketahui bahwa usaha Toko Johan Jembar ini terdapat permasalahan dalam mengelola keuangan. Manajemen Toko Johan Jembar belum mempunyai perencanaan dalam perhitungan keuntungan yang ditandai dengan tidak adanya perhitungan *break even point*. Hal tersebut menyulitkan usaha tersebut dalam perencanaan pembelian, perencanaan penjualan, perencanaan laba, dan pengendalian biaya-biaya yang dikeluarkan. karena pemilik dari Toko Johan Jembar ini hanya menentukan harga jual dengan cara observasi kepada sales dan menetapkannya sendiri tanpa memperhitungkan laba secara tepat dan volume penjualan yang harus tercapai agar mendapatkan keuntungan. Oleh karena itu, diperlukan adanya perencanaan laba yang lebih optimal. Perhitungan *break even point* diperlukan agar memudahkan pemilik usaha dalam merencanakan keuntungan yang ingin dicapai.

Berdasarkan uraian diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul “**Analisis *Break Even Point* Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UMKM Johan Jembar Garut Periode Desember 2022-Februari 2023**”

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka yang menjadi perumusan masalah adalah:

- a. Bagaimana gambaran umum UMKM Johan Jembar Garut?
- b. Bagaimana analisis laba rugi pada UMKM Johan Jembar Garut?
- c. Bagaimana analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Johan Jembar?
- d. Faktor-faktor yang mempengaruhi analisis *break event point* sebagai alat perencanaan laba?

1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah yang ada maka tujuan penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui gambaran UMKM Johan Jembar Garut.
- b. Untuk mengetahui laba rugi pada UMKM Johan Jembar Garut.
- c. Untuk mengetahui analisis *break even point* sebagai alat perencanaan laba pada UMKM Johan Jembar Garut.
- d. Untuk mengetahui faktor apa saja yang mempengaruhi perhitungan *break even point* pada UMKM Johan Jembar Garut.

1.4 Kegunaan Penelitian

Kegunaan yang diharapkan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

a. Secara teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengalaman, wawasan dan ilmu pengetahuan khususnya mengenai analisis *break even point*, serta dapat dijadikan perbandingan atau penelitian untuk kajian yang sama sehingga perkembangan baru dapat dijadikan bahan masukan bagi kalangan akademisi.

b. Secara praktis

Hasil penelitian ini dapat memberi manfaat bagi berbagai pihak, diantaranya:

1) Bagi Pemilik Usaha

Diharapkan hasil penelitian dapat dijadikan masukan untuk menambah informasi bagi pemilik usaha dalam mengevaluasi *break even point* sebagai alat perencanaan laba.

2) Bagi Pembaca

Diharapkan dapat menambah pemahaman, referensi atau masukan serta perbandingan untuk penelitian selanjutnya dalam kajian yang sama, khususnya mengenai analisis *break even point*.

3) Bagi Penulis

Penelitian ini dapat memberikan ilmu dan memperluas pengetahuan penulis baik secara teori maupun praktek. Selain itu

juga bermanfaat sebagai bahan penulisan skripsi yang merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana.

1.5 Lokasi dan Lamanya Penelitian

- a. Lokasi penelitian ini yaitu di Toko Johan Jembar yang beralamat di Jl. Cikuda No. 48 Desa. Cibodas Kecamatan. Cikajang, Kabupaten. Garut, Jawa Barat.
- b. Lamanya waktu penelitian
Penelitian yang dilakukan oleh peneliti dilaksanakan selama 6 bulan dari mulai Januari 2023 – Juni 2023.

Tabel 1. 3 Jadwal kegiatan

NO	KETERANGAN	TAHUN 2023																							
		JANUARI				FEBRUARI				MARET				APRIL				MEI				JUNI			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
TAHAP PERSIAPAN																									
1	Penjajakan			■	■	■	■																		
2	Studi Kepustakaan			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
3	Pengajuan Judul						■																		
4	Penyusunan Usulan Penelitian						■	■	■	■	■	■	■	■											
5	Seminar Usulan Penelitian														■										
TAHAP PENELITIAN																									
1	Pengumpulan Data																								
	a. Observasi			■	■	■	■	■	■	■	■														
	b. Wawancara							■	■	■	■	■	■												
	c. Studi Pustaka			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
2	Pengelolaan Data													■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	
3	Analisis Data																				■	■	■	■	
TAHAP PENYUSUNAN																									
1	Laporan Akhir																						■	■	
2	Sidang Skripsi																							■	

Sumber: Data Diolah Oleh Peneliti Tahun 2023