

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Bisnis atau usaha merupakan suatu aktivitas yang dapat dilakukan oleh individu atau kelompok untuk memproduksi dan menjual barang ataupun jasa dengan tujuan utama adalah mendapatkan keuntungan atau laba. Laba merupakan salah satu ukuran dari performa dan kapasitas perusahaan, sebab dengan memaksimalkan laba maka perusahaan dapat menjaga kelangsungan atau keberlanjutan dari usahanya, karena semakin tinggi laba dapat mengindikasikan bahwa performa perusahaan yang baik dan mencerminkan keberhasilan dalam mencapai tujuan bisnis. Laba dapat diketahui setelah mengurangkan perolehan pendapatan dengan semua biaya dan beban yang telah dikeluarkan. Laba biasa disebut juga dengan pendapatan bersih, untuk memperoleh laba yang telah ditargetkan maka dibutuhkan perencanaan laba (Ardhianto, 2019).

Perencanaan laba merupakan proses untuk memproyeksikan atau menargetkan besaran pendapatan yang diharapkan dari kegiatan bisnis dalam periode tertentu. Menurut Chalil (2018), perencanaan laba ialah pertimbangan rencana kerja yang digambarkan secara rinci dalam bentuk angka pada laporan keuangan untuk jangka waktu baik pendek maupun panjang. Tujuan dilakukannya perencanaan terhadap laba adalah untuk menentukan tingkat perolehan pengembalian modal dari aktivitas usaha, serta dengan perencanaan laba dapat meminimalisir terjadinya kerugian di masa mendatang. Perencanaan laba memiliki korelasi antara biaya, volume, dan harga jual. Unsur-unsur tersebut saling berkaitan dan dapat menghasilkan perolehan laba yang diinginkan. Sehingga dalam menentukan perencanaan laba maka pelaku usaha harus cermat dalam menetapkan harga jual agar dapat mencapai laba yang maksimal (Tangeren *et al.*, 2018).

Harga jual merujuk pada sejumlah uang yang harus dibayarkan oleh para pelanggan untuk mendapatkan barang atau jasa dari pemilik usaha.

Penentuan harga jual merupakan suatu kebijakan yang penting dan harus dipertimbangkan oleh pemilik usaha karena dapat mempengaruhi besaran laba yang akan didapatkan, sehingga dalam penentuan harga jual harus tepat. Harga jual akan berpengaruh kepada ketertarikan konsumen untuk membeli, konsumen cenderung akan memilih produk serupa dengan harga yang lebih terjangkau, namun apabila harga jual ditetapkan terlalu rendah dapat mengakibatkan rendahnya laba yang akan didapatkan oleh pelaku usaha (Endriatomo dan Noor, 2021). Pelaku usaha dalam memproyeksikan harga jual membutuhkan alat analisis guna menentukan biaya, volume dan laba. Penggunaan analisis *Break Even Point* menjadi salah satu metode yang efektif dalam menentukan serta merencanakan volume penjualan yang diperlukan agar dapat mencapai laba (Choiriyah *et al.*, 2016).

Sujarweni (2019) menyatakan bahwa terdapat tiga pendekatan yang dapat digunakan dalam menetapkan harga jual, yaitu menetapkan harga jual berdasarkan persaingan, biaya produksi, dan tingkat permintaan. Penetapan harga jual dengan menggunakan *Break Even Point* termasuk dalam penentuan harga jual berdasarkan biaya, yaitu dengan menganalisis keseimbangan antara total seluruh biaya keluaran dengan total seluruh pemasukan. Menurut Kusumawardani dan Alamsyah (2020), *Break Even Point* ialah suatu kondisi dimana laba sama dengan nol. Kondisi yang dimaksud adalah ketika besaran perhitungan total seluruh pendapatan sama dengan total seluruh biaya. Analisis *Break Even Point* dapat dilakukan apabila suatu usaha memiliki biaya tetap dan biaya variabel. Hal tersebut didukung dengan pernyataan Chalil (2018) yang menjelaskan bahwa dengan adanya biaya tetap dan biaya variabel, suatu usaha dengan tingkat penjualan tertentu dapat mengalami kerugian apabila hanya sebagian biaya dapat tertutup oleh perolehan pendapatan dan akan mendapat keuntungan apabila seluruh biaya dapat tertutupi oleh pendapatan penjualan. Dalam memperoleh informasi mengenai sejauh mana penurunan penjualan dapat terjadi tanpa menimbulkan kerugian, diperlukan analisis *Margin Of Safety* (Kusumawardani dan Alamsyah, 2020).

Garaika dan Feriyana (2020) menjelaskan bahwa selisih target penjualan dengan penjualan yang berada pada *Break Even Point* dapat



digunakan untuk menentukan *Margin Of Safety* yang merupakan batas keamanan terhadap penurunan penjualan. *Margin Of Safety* dapat membantu memproyeksikan besaran penjualan yang dapat ditoleransi ketika mengalami penurunan agar tidak mengalami kerugian. Menurut Silvana *et al.* (2014), perusahaan diharapkan dapat mempertimbangkan analisis *Margin Of Safety* dalam memberikan keputusan bisnis, karena semakin besar nilai *Margin Of Safety*, potensi keuntungan yang dapat dicapai juga semakin besar.

Perencanaan laba perlu dilakukan, tidak hanya pada usaha-usaha besar namun juga dalam usaha mikro kecil dan menengah atau UMKM. Perencanaan laba yang baik dapat membantu UMKM dalam mempertahankan kelangsungan usahanya. UMKM ialah salah satu penunjang perekonomian Indonesia dan memiliki dampak yang besar. Berdasarkan informasi dari Kementerian Koperasi dan UKM, pada tahun 2022 jumlah UMKM di Indonesia mencapai 8,71 juta unit yang telah terdaftar di *platform OSSRBA (Online Single Submission – Risk Based Approach)* yang merupakan *platform* milik pemerintah sebagai media pendaftaran perizinan usaha di Indonesia bagi pelaku usaha (Anastasya, 2023). Sektor UMKM memiliki kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian Indonesia yaitu dengan jumlah lebih dari 64,2 juta unit usaha, menyumbang 61,9% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) dan menyerap 97% dari tenaga kerja (Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian RI, 2023).

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ialah suatu aktivitas usaha yang berbentuk usaha individu atau kelompok dan memiliki jumlah paling besar pada sektor perekonomian. Berdasarkan UU No. 20 Tahun 2008, UMKM memiliki aset terbatas yang tidak melebihi Rp 10.000.000.000 dan memperoleh omzet maksimum yang tidak melebihi Rp 50.000.000.000. UMKM pada umumnya memiliki tenaga kerja sebanyak maksimal 99 orang. Adapun pengelolanya biasanya dilakukan sendiri oleh pemilik UMKM yang merangkap seluruh tanggung jawab aktivitas bisnis seperti manajemen produksi, keuangan, dan juga pemasaran. Hal tersebut dapat mengakibatkan pengelolaan usaha kurang maksimal (Ulfah, 2016). Data sebaran jumlah UMKM di Indonesia pada tahun 2022, menunjukkan bahwa provinsi Jawa

Timur merupakan provinsi terbesar ketiga dengan jumlah UMKM sebesar 1.153.576 unit. Gresik merupakan salah satu kabupaten di Jawa Timur yang turut berkontribusi atas sebaran UMKM. Berdasarkan data UMKM di Kabupaten Gresik, pada tahun 2021 tercatat 7331 unit UMKM (Pemerintah Kabupaten Gresik, 2021).



Gambar 1.1 Jumlah UMKM di Indonesia Sepanjang 2022

Sumber : Kementerian Koperasi dan UKM (diolah oleh CNBC, 2023)

UMKM Susu Kedelai Berkah merupakan salah satu UMKM di Kabupaten Gresik yang memproduksi susu sari kedelai. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ibu Zuliyati selaku pemilik UMKM Susu Kedelai Berkah, dalam sekali produksi dapat menghasilkan 180 unit produk susu kedelai dengan harga jual satuan adalah Rp 5.000, maka dapat diasumsikan pendapatan selama satu bulan yang diperoleh adalah sekitar Rp 27.000.000. UMKM yang menjual susu sari kedelai ini sudah berjalan selama 17 tahun dan memiliki cukup banyak pelanggan, namun pemilik UMKM belum menerapkan pengelolaan usahanya dengan baik, harga jual yang ditetapkan pada produk usahanya hanya berdasarkan melihat harga pasar tanpa mengetahui berapa laba yang diperoleh dan tidak mengetahui berapa titik impas untuk kelangsungan usahanya tersebut.



Suatu usaha apabila tidak melakukan penentuan harga jual yang tepat maka akan berpengaruh terhadap rendahnya laba yang akan diperoleh serta berpotensi mengalami ketidakpastian pendapatan akibat fluktuasi harga yang tidak terkontrol. Berkaitan dengan harga jual, adapun perencanaan laba yang optimal dan terstruktur sangat diperlukan untuk mencapai laba yang diharapkan. Apabila suatu usaha tidak menerapkan perencanaan laba maka akan berdampak terhadap keberlanjutan usaha, adapun dampak yang mungkin terjadi seperti adanya ketidakpastian keuangan karena tidak ada pengelolaan dengan baik, kesulitan dalam pengambilan keputusan bisnis, dan berpotensi mengalami kerugian.

Penerapan analisis *Break Even Point* dapat memberikan solusi dalam perencanaan laba serta penentuan harga jual, sehingga hasil yang diperoleh dari analisis tersebut dapat dijadikan pertimbangan bagi UMKM Susu Kedelai Berkah dalam penentuan harga jual produknya serta mencapai target laba yang diinginkan. UMKM Susu Kedelai Berkah juga dapat mengetahui informasi mengenai sejauh mana penurunan penjualan dapat terjadi tanpa menimbulkan kerugian melalui analisis *Margin Of Safety*. Berdasarkan uraian tersebut, peneliti akan melaksanakan penelitian yang berjudul "**Proyeksi Perencanaan Laba dan Penentuan Harga Jual Melalui *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* pada UMKM Susu Kedelai Berkah**"

## **1.2 Rumusan Masalah**

Mengacu pada latar belakang penelitian, terdapat perumusan masalah dalam penelitian ini yaitu bagaimana proyeksi perencanaan laba dan penentuan harga jual melalui *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* pada UMKM Susu Kedelai Berkah?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Dengan merumuskan masalah penelitian tersebut, tujuan dari penelitian ini yaitu untuk mengetahui proyeksi perencanaan laba dan penentuan harga jual melalui *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* pada UMKM Susu Kedelai Berkah.

#### **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat baik dari aspek teoritis maupun praktis.

##### **1. Manfaat teoritis**

Secara teoritis penelitian ini dapat bermanfaat sebagai bahan literasi untuk menambah pengetahuan tentang analisis *Break Even Point* dan *Margin Of Safety* dalam perencanaan laba dan penentuan harga jual. Diharapkan penelitian ini juga dapat bermanfaat untuk penelitian selanjutnya sebagai acuan atau referensi dengan topik yang relevan.

##### **2. Manfaat praktis**

Secara praktis penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi beberapa pihak, diantaranya:

###### **a. Bagi penulis**

Penelitian ini bermanfaat bagi penulis karena termasuk salah satu syarat dalam memperoleh gelar sarjana S1 Akuntansi di Universitas Internasional Semen Indonesia (UISI). Selain itu, hasil penelitian ini akan memberikan pengalaman praktis dalam menerapkan teor-teori yang diperoleh selama perkuliahan, sehingga meningkatkan pengetahuan dan keterampilan penulis.

###### **b. Bagi akademisi/universitas**

Penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi akademisi/universitas sebagai bahan contoh pengaplikasian ilmu pengetahuan yang berkaitan serta dapat dijadikan bahan literasi bagi mahasiswa.

###### **c. Bagi UMKM**

Penelitian ini diharapkan bermanfaat bagi UMKM sebagai bahan panduan dan peningkatan kompetensi dalam pengembangan usahanya, khususnya dalam perhitungan perencanaan laba dan juga penentuan harga jual produk usahanya.

#### **1.5 Sistematika Penulisan**

Sistematika dalam penulisan penelitian ini disusun menjadi lima bab, adapun pada setiap babnya terdapat beberapa sub bab yang berkaitan. Berikut uraian sistematika penulisan penelitian:



## **BAB I : PENDAHULUAN**

Bagian ini akan memberikan penjelasan dan gambaran tentang penelitian yang akan dilaksanakan, meliputi latar belakang penelitian, perumusan masalah sebagai fokus penelitian, tujuan penelitian, manfaat yang diharapkan dari hasil penelitian dan urutan sistematika penulisan penelitian.

## **BAB II : KAJIAN PUSTAKA**

Bagian ini berisi mengenai uraian kajian teori-teori yang berkaitan dengan topik penelitian.

## **BAB III : METODE PENELITIAN**

Bagian ini akan dijelaskan mengenai metode penelitian yang akan digunakan, termasuk jenis dan sumber data, objek dan lokasi penelitian, informan penelitian, langkah-langkah penelitian, teknik pengumpulan dan analisis data, serta uji keabsahan data.

## **BAB IV : HASIL DAN PEMBAHASAN**

Bagian ini akan menjelaskan mengenai uraian hasil penelitian, termasuk perhitungan dan analisis data yang telah diperoleh, serta melakukan pembahasan terkait temuan tersebut.

## **BAB V : PENUTUP**

Bagian ini berisi mengenai kesimpulan dari penelitian yang telah dilakukan, keterbatasan dalam penelitian, serta uraian beberapa saran yang dapat bermanfaat bagi pihak-pihak terkait.