

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor riil yang memberikan kontribusi besar pada pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Berdasarkan Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjelaskan bahwa:

“Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini”, Pasal 1 Ayat (1).

“Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau Usaha Besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana dimaksud dalam Undang-Undang ini” Pasal 1 Ayat (2).

“Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang ini” Pasal 1 Ayat (3).

Sebagian besar Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) di Indonesia adalah usaha perorangan atau usaha rumah tangga yang memiliki kapasitas untuk menyerap 123.300 tenaga kerja. Data ini dikumpulkan oleh Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (UKM) Indonesia pada tahun 2019 dan menunjukkan bahwa terdapat 65,4 juta UMKM. Jumlah UMKM saat ini terus meningkat setiap tahunnya yang akan berdampak positif pada perekonomian Indonesia.

UMKM memainkan peran penting dalam pertumbuhan ekonomi dengan jumlah mencapai 99% unit usaha di Indonesia. Pada tahun 2023 pelaku UMKM mencapai sekitar 66 juta memberikan kontribusi sebesar 61% dari Pendapatan Domestik Bruto (PDB) Indonesia, atau setara Rp 9.580 triliun dan menyerap sekitar 117 juta pekerja yang merupakan 97% dari total tenaga kerja.

Tabel 1.1 Data UMKM Tahun 2018-2023

Tahun	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Jumlah UMKM (Juta)	64.19	65.47	64	65.46	65	66
Pertumbuhan (%)		1,98%	-2,24%	2,28%	-0,70%	1,52%

Sumber: Data Kadin Indonesia (2024)

UMKM biasanya diklasifikasikan berdasarkan jumlah modal yang diperlukan untuk mendirikan bisnis. Usaha dengan modal kurang dari satu miliar rupiah (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dikategorikan sebagai usaha mikro. Usaha dengan modal lebih dari lima miliar rupiah sampai dengan sepuluh miliar rupiah dikategorikan sebagai usaha menengah, dan perusahaan dengan modal lebih dari sepuluh miliar rupiah dikategorikan sebagai usaha besar.

Sinulan (2024) menyatakan bahwa dalam perkembangan ekonomi Indonesia saat ini diperlukan inovasi untuk meningkatkan perekonomian. Salah satu cara untuk keluar dari tekanan ekonomi saat ini adalah dengan membangun bisnis, seperti bisnis makanan yang sangat diminati masyarakat.

Usaha di bidang kuliner memerlukan inovasi karena masyarakat lebih suka makan di luar ruangan saat istirahat atau setelah selesai bekerja. Bisnis kuliner dianggap lebih mudah dilakukan daripada jenis bisnis lainnya sehingga banyak orang yang memilihnya. Namun industri kuliner juga dianggap rumit karena membutuhkan banyak inovasi dan kreativitas yang berkelanjutan.

Bisnis kuliner dapat kehilangan daya saing jika tidak diikuti dengan inovasi dan kreativitas. Hal ini akan menyebabkan perusahaan keluar dari pasar. Oleh karena itu, strategi sangat berperan penting untuk tetap bersaing dalam industri ini meskipun dalam lingkup bisnis kecil. Pengusaha harus menyediakan produk berkualitas tinggi dengan harga yang terjangkau bagi masyarakat untuk bertahan dalam persaingan usaha.

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2022, jumlah UMKM di Bengkalis pada tahun 2020 berjumlah 6.354, turun drastis dari 12.771 pada tahun 2018, dan turun ke 7.212 pada tahun 2019. Namun, UMKM dapat menyerap 13.775 tenaga kerja pada tahun 2019.

Menurut Ramadani (2023), pelaku usaha harus membuat rencana tingkat keuntungan yang baik agar memperoleh keuntungan yang mereka inginkan saat memulai bisnis mereka. Oleh karena itu, kemampuan seorang pelaku usaha untuk melihat peluang bisnis dan perkembangan usaha di tahun berikutnya serta menganalisis faktor-faktor yang dapat mengubah potensi laba.

Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa. Menurut Sodikin (2015), biaya produksi adalah pengeluaran yang diperlukan untuk mendapatkan atau memproduksi barang. Biaya ini perlu dibandingkan dengan pendapatan yang diperoleh selama penjualan produk. Untuk mencapai efisiensi, perusahaan harus mengelola biaya dengan baik, termasuk mengurangi pengeluaran yang tidak perlu, baik saat memproduksi maupun tidak. Tingginya hasil produksi seringkali terkait dengan efisiensi yang baik. Namun, kenaikan harga barang dapat berdampak pada harga jual, yang dapat menurunkan daya beli masyarakat. Oleh karena itu, perusahaan harus memperhatikan harga jual pesaing untuk menarik pelanggan dan tetap bersaing di pasar. Strategi ini penting untuk menjaga keberlangsungan dan daya saing perusahaan dalam industri yang kompetitif.

Dalam perencanaan laba, *Break Even Point* (BEP) adalah titik di mana pendapatan dari penjualan sama dengan total biaya. Manajer dapat menentukan tingkat penjualan minimum yang diperlukan agar bisnis tetap beroperasi tanpa mengalami kerugian. Analisis ini tidak hanya membantu menemukan risiko finansial tetapi juga membantu membuat keputusan tentang alokasi sumber daya, penetapan harga produk, dan perencanaan produksi (Fauzi dkk., 2024). Konsep *Margin of Safety* pada dasarnya berhubungan dengan BEP dan biaya-volume-laba.

Perusahaan dapat mencapai keseimbangan antara perencanaan penjualan dan laba yang baik untuk tahun yang akan datang dengan melakukan perencanaan

laba. *Margin of Safety* (MOS) adalah analisis lanjutan dari analisis persen penjualan yang dapat turun tetapi perusahaan tidak mengalami kerugian.

Warung Mangan Limo Putri telah menjadi pilihan bagi warga Sungai Alam, Bengkalis sejak 2016 dengan menawarkan lauk pauk terjangkau, kini menghadapi persaingan ketat yang menghambat pertumbuhan. Meskipun dikenal dengan harga bersahabat, penjualan hanya meningkat beberapa persen per tahun, jauh di bawah target. Kesenjangan ini mengancam posisi warung di pasar karena perubahan selera konsumen dan munculnya pesaing baru. Tanpa sistem yang baik untuk menganalisis data penjualan dan merencanakan strategi, Warung Mangan Limo Putri berisiko kehilangan pelanggan dan mengalami penurunan keuntungan. Oleh karena itu, diperlukan alat bantu pengambilan keputusan yang dapat membantu Warung menganalisis data, menemukan peluang baru, dan membuat keputusan yang lebih cerdas agar dapat mencapai target pertumbuhan dan tetap relevan di tengah persaingan yang semakin sengit.

Diketahui bahwa Warung Mangan Limo Putri tidak membedakan biaya antara biaya variabel dan biaya tetap. Dapat dibuktikan bahwa usaha ini tidak melakukan analisis BEP dan MOS untuk merencanakan laba. Oleh karena itu, peneliti tertarik untuk membuat penelitian dengan judul “**Analisis Biaya Produksi, Break Even Point (BEP) dan Margin of Safety (MOS) pada Perencanaan Laba (Studi Pada Warung Mangan Limo Putri)**”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan penjelasan pada latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan permasalahan pada penelitian ini adalah:

1. Bagaimana penerapan biaya produksi pada perencanaan laba di Warung Mangan Limo Putri?
2. Bagaimana perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam manajerial perencanaan laba di Warung Mangan Limo Putri?
3. Bagaimana analisis *Margin of Safety* pada perencanaan laba di Warung Mangan Limo Putri?

4. Bagaimana strategi perencanaan laba yang dapat diterapkan oleh Warung Mangan Limo Putri untuk mencapai biaya yang lebih optimal dalam meningkatkan profitabilitas?

### **1.3 Batasan Masalah**

Berdasarkan judul penelitian dan rumusan masalah yang dibuat oleh peneliti, maka peneliti membatasi masalah yang diangkat dalam penelitian ini. Dalam hal ini, peneliti akan fokus pada biaya produksi, *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* pada perencanaan laba Warung Mangan Limo Putri, Sungai Alam, Bengkalis, selama periode 3 bulan, yaitu Agustus, September, dan Oktober tahun 2024.

### **1.4 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan penelitian ini berdasarkan rumusan masalah adalah:

1. Untuk mengetahui penerapan biaya produksi pada perencanaan laba di Warung Mangan Limo Putri.
2. Untuk mengetahui *Break Even Point* (BEP) dalam manajerial perencanaan laba di Warung Mangan Limo Putri.
3. Untuk mengetahui *Margin of Safety* pada perencanaan laba di Warung Mangan Limo Putri.
4. Untuk mengetahui strategi perencanaan laba yang dapat diterapkan oleh Warung Mangan Limo Putri untuk mencapai biaya yang lebih optimal dalam meningkatkan profitabilitas.

### **1.5 Manfaat Penelitian**

Berdasarkan tujuan penelitian yang hendak peneliti capai, maka penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat kepada beberapa pihak berikut ini:

1. Secara Teoritis

- a. Bagi Peneliti

Dengan adanya penelitian ini, peneliti bisa mengetahui biaya produksi, *Break Even Point*, dan *Margin of Safety* pada perencanaan laba di Warung Mangan Limo Putri. Penelitian ini juga menambah wawasan baik secara