

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kewirausahaan telah menjadi topik populer dalam masyarakat saat ini, dengan banyak individu yang ingin memulai bisnis mereka sendiri. Dalam beberapa tahun terakhir, kemajuan teknologi dan meningkatnya ekonomi digital telah membuat lebih mudah daripada sebelumnya untuk memulai bisnis. Internet telah memungkinkan pengusaha untuk menjangkau audiens yang lebih luas, sementara platform media sosial telah memungkinkan pemasaran yang ditargetkan dan keterlibatan pelanggan.

Berwirausaha memiliki kontribusi penting bagi perekonomian Indonesia. Salah satu kontribusi terbesar adalah dalam menciptakan lapangan kerja dan mengurangi tingkat pengangguran. Menurut data Badan Pusat Statistik, pada Februari 2022 tingkat pengangguran terbuka di Indonesia mencapai 7,3 persen atau sekitar 9,68 juta orang. Dalam hal ini, berwirausaha dapat membuka peluang kerja baru dan membantu mengurangi tingkat pengangguran di Indonesia.

Berwirausaha juga memiliki potensi untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing industri dalam negeri. Dengan memulai bisnis, pengusaha dapat mengembangkan produk atau jasa yang unik dan inovatif serta meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi. Selain itu, para pengusaha juga dapat membantu meningkatkan akses keuangan bagi pelaku usaha kecil dan menengah (UKM) dengan memberikan dukungan modal, pengembangan keterampilan, dan akses pasar. Hal ini akan membantu UKM tumbuh dan berkembang sehingga dapat bersaing dengan bisnis lainnya.

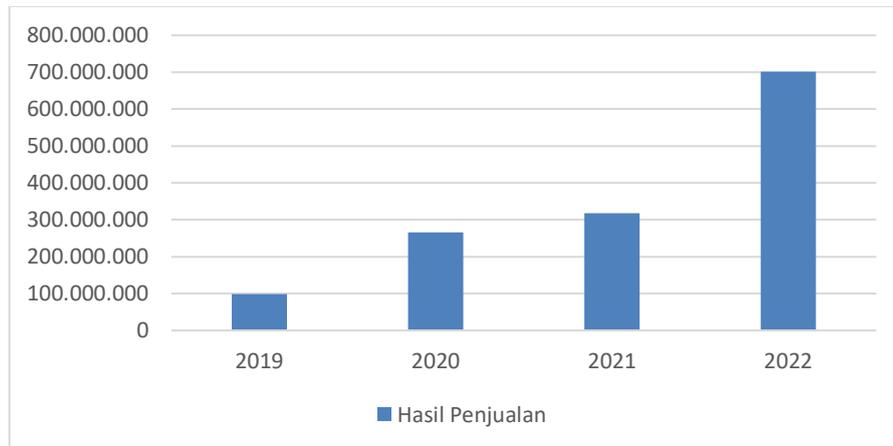
Usaha Mikro Kecil dan Menengah memiliki peran penting dalam perekonomian Indonesia. Menurut data dari Badan Pusat Statistik (BPS), pada tahun 2020, sekitar 99,99% dari seluruh usaha yang ada di Indonesia adalah UMKM. Selain itu, UMKM juga memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia, yakni sebesar 61,1% pada tahun 2020. Pertumbuhan UMKM yang ada di Indonesia berkat kerjasama dan strategi yang dilakukan dalam penjualan, branding bahkan pada fokus pelayanan. Penjualan yang baik akan berdampak pada peningkatan keuntungan dan pertumbuhan bisnis. Penjualan merupakan Dalam teorinya penjualan memiliki makna suatu proses dimana suatu produk atau jasa dijual kepada pelanggan dengan menggunakan strategi dan teknik tertentu. Penjualan merupakan suatu aktivitas yang melibatkan tindakan persuasif dan komunikasi dalam rangka menciptakan keinginan pada konsumen agar membeli produk atau jasa yang ditawarkan melalui negosiasi, dan pelayanan kepada calon konsumen dalam rangka menghasilkan keuntungan. (Kotler, P., & Armstrong, 2021; Spiro, R. L., Stanton, W. J., & Rich, 2021)

Setiap UMKM menginginkan penjualan secara efektif dan berdampak pada keuntungan atau laba. Laba merupakan keuntungan finansial yang diperoleh oleh perusahaan setelah mengurangi semua biaya operasional dan pajak. Secara sederhana, laba dapat dihitung dengan mengurangi total pendapatan dengan total biaya. (Kotler, P., & Armstrong, 2021) Laba merupakan salah satu indikator keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan keuangan. Laba yang dihasilkan dapat digunakan untuk memperkuat modal perusahaan, membayar hutang, dan investasi untuk memperluas bisnis. Oleh karena itu, meningkatkan laba

menjadi tujuan utama bagi banyak perusahaan, termasuk UMKM.

Jumlah UMKM Jawa Timur Tahun 2022-2023 sebagaimana data pada DISKOPUKM Jawa Timur ada 11.535.576. Sementara itu Kabupaten Pasuruan jumlah UMKM ada 28.072 dari berbagai sektor dan bidang. Pada tingkat kecamatan, khususnya kecamatan Gempol UMKM bidang makanan pia ada 55 usaha kecil yang berada di desa Warurejo atau kampung pia. Kampung Pia merupakan kampung yang memproduksi pia dalam skala rumah tangga. Pemilihan lokasi Pia UD Berkah Abadi sebagai obyek penelitian didasarkan pada keunikan usahanya karena sebagai pelopor di desa Warurejo. Selain itu, memiliki tingkat penjualan yang baik namun belum menerapkan *margin of safety* sebagai alat perencanaan laba secara benar namun didasarkan pada hitungan penjualan, kemudian dikurangi total biaya, sehingga ada keuntungan.

Dilihat dari tahun 2019 Pia UD Berkah Abadi sebagai rumah pia yang pertama kali mengenalkan makanan pia di desa Warurejo dalam perkembangannya mengalami naik turun penjualannya. Kondisi ini diperparah pada masa covid-19 dimana omsetnya mengalami penurunan, namun tidak sampai menutup usahanya. Pada tahun 2022 Pia Karomah mengalami kenaikan penjualan sehingga bisa membuat ijin usaha menjadi UD Berkah Abadi.

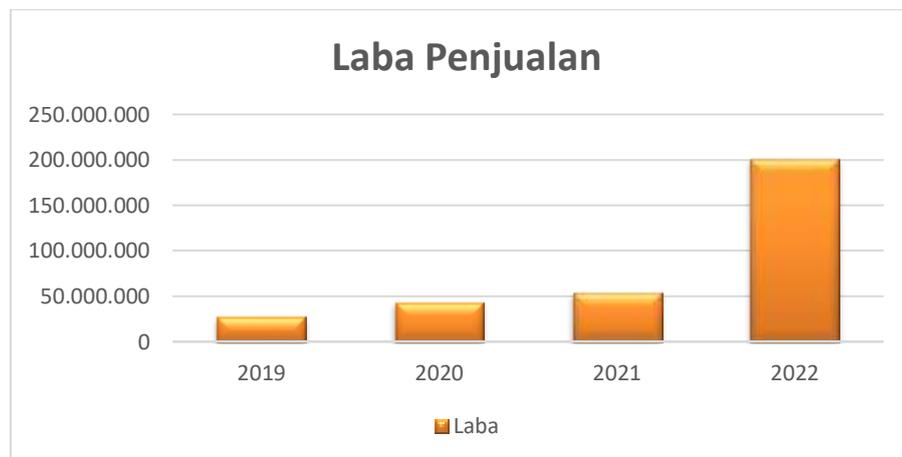


Grafik 1.1. Penjualan Pia 2019-2022
Sumber: UD Berkah Abadi Tahun 2022

Berdasarkan grafik di atas bahwasanya penjualan tahun 2019 lebih rendah dibandingkan dengan tahun 2020. Pada tahun 2019 hasil penjualan Rp.99.65.485. namun pada tahun 2020 mengalami peningkatan dengan penjualan sebesar Rp. 265.307.125. kenaikan penjualan juga dialami pada tahun 2021 yaitu sebesar Rp 318.368.550. sementara pada tahun 2022 mengalami kondisi penjualan yang bagus yaitu Rp. 701.975.500. kenaikan penjualan secara signifikan yaitu pada tahun 2020 ke 2021 dan dari 2021 ke 2022. Jika diprosentase kenaikan rata-rata kenaikan pertahun dari 2019-2022 yaitu sebesar 34.40%.

Ada sisi menarik penjualan pada Pia Karomah pada tahun 2019 mengalami penurunan yang signifikan. Hal ini dipengaruhi oleh kondisi pandemi yang melanda Indonesia dan pemberlakuan PPKM, yang berdampak pada volume penjualan dimana pembeli tidak bisa secara langsung datang ke lokasi untuk melihat produk-produk yang ditawarkan dan mencicipinya. Meskipun demikian, kondisi ini berdampak juga pada naiknya penjualan secara online melalui e-commerce, meskipun tidak signifikan.

Pada Tahun 2020 volume penjualan mengalami kenaikan yang sangat signifikan yaitu sebesar 166.89%. Kenaikan ini dipengaruhi oleh penggunaan e-commerce sebagai alat bantu dalam pembelian secara online mulai berjalan dan dampak psikologis masyarakat terhadap daya beli pasca pandemi meningkat (Aprillita & Hikmah Perkasa, 2021). Selanjutnya, dari tahun 2020 ke tahun 2021, penjualan mengalami kenaikan sebesar 20,02%. Kemudian, pada tahun 2022 terjadi kenaikan yang sangat signifikan lagi dengan presentase kenaikan sebesar 120,66%. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa bisnis tersebut mengalami pertumbuhan yang sangat pesat dan berhasil meningkatkan angka penjualan dengan sangat signifikan dari tahun ke tahun.



Grafik 2.1 Laba Penjualan 2019-2022
Sumber. UD Berkah Abadi Tahun 2022

Berdasarkan pada grafik perhitungan laba yang didapat dari penjualan yaitu pada tahun 2019 laba yang didapat sebesar Rp. 27.243.008. Pada tahun 2020 laba yang didapat sebesar Rp. 43.152.789. Pada Tahun 2021 laba yang didapatkan yaitu Rp. 53.620.574. Sedangkan pada tahun 2022 laba yang didapat sebesar Rp. 201.975.500.

Jika dilihat presentase kenaikan laba dari tahun 2019 hingga tahun 2022:

Kenaikan laba dari tahun 2019 ke tahun 2020: $(\text{Rp. } 43.152.789 - \text{Rp. } 27.243.008) / \text{Rp. } 27.243.008 \times 100\% = 58,42\%$. Kenaikan laba dari tahun 2020 ke tahun 2021: $(\text{Rp. } 53.620.574 - \text{Rp. } 43.152.789) / \text{Rp. } 43.152.789 \times 100\% = 24,25\%$. Sedangkan Kenaikan laba dari tahun 2021 ke tahun 2022: $(\text{Rp. } 201.975.500 - \text{Rp. } 53.620.574) / \text{Rp. } 53.620.574 \times 100\% = 276,16\%$

Dari hasil perhitungan di atas, terlihat bahwa laba mengalami kenaikan yang sangat signifikan dari tahun 2019 ke tahun 2020 dengan presentase kenaikan sebesar 58,42%. Selanjutnya, dari tahun 2020 ke tahun 2021, laba mengalami kenaikan sebesar 24,25%. Kemudian, pada tahun 2022 terjadi kenaikan yang sangat signifikan lagi dengan presentase kenaikan sebesar 276,16%. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa bisnis tersebut berhasil meningkatkan laba dengan sangat signifikan dari tahun ke tahun dan menunjukkan pertumbuhan yang pesat dalam bisnis tersebut.

Berdasarkan prosentase kenaikan penjualan pada tahun 2019, 2020, dan 2021 lebih rendah dibandingkan pada tahun 2022. Begitu juga pertumbuhan laba pada tahun 2019, 2020 dan 2021 lebih kecil dibandingkan dengan tahun 2022. Kondisi ini menunjukkan bahwa antara penjualan dengan laba yang didapat terlihat tidak konsisten. Sehingga bisa dikatakan bahwa UD Berkah Abadi dalam mengelola usahanya belum optimal, hal ini dapat mengindikasikan adanya ketidakstabilan dalam usaha tersebut. Jika penjualan dan laba tidak konsisten selama 3 tahun terakhir, maka usaha tersebut perlu melakukan evaluasi dan analisis untuk menemukan penyebab ketidakstabilan tersebut dan mencari solusi untuk

memperbaiki situasi. Evaluasi dan analisis tersebut dapat mencakup identifikasi faktor yang mempengaruhi penjualan dan laba, analisis pasar, evaluasi kebijakan dan strategi bisnis, serta evaluasi biaya produksi. Setelah menemukan penyebab ketidakstabilan, usaha tersebut dapat mengambil tindakan yang tepat untuk mengatasi masalah dan mencapai stabilitas penjualan dan laba.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian suatu negara. UMKM seringkali menghadapi tantangan yang unik, seperti keterbatasan sumber daya, persaingan yang ketat, dan fluktuasi pasar yang tidak terduga. Untuk mempertahankan keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis, penting bagi UMKM untuk melakukan perencanaan keuangan yang cermat, termasuk perencanaan laba.

Perencanaan laba merupakan proses yang melibatkan estimasi dan pengaturan pendapatan dan biaya dengan tujuan mencapai laba yang diinginkan. Namun, dalam menghadapi ketidakpastian dan risiko di lingkungan bisnis, pendekatan konvensional perencanaan laba seringkali kurang efektif. Perubahan tiba-tiba dalam permintaan pasar, kenaikan biaya produksi, atau faktor eksternal lainnya dapat mengganggu perencanaan laba yang telah ditetapkan.

Dalam konteks ini, pendekatan *margin of safety* dapat menjadi alat yang efektif untuk meningkatkan keakuratan perencanaan laba UMKM. *Margin of safety* mengacu pada selisih antara penjualan aktual dan titik impas. Pendekatan ini mempertimbangkan risiko dan ketidakpastian dengan menentukan tingkat penjualan di atas titik impas yang diperlukan untuk mencapai laba yang diinginkan.

Dengan menerapkan pendekatan *margin of safety* dalam perencanaan laba

UMKM, pengusaha dapat mengidentifikasi batas minimum penjualan yang diperlukan untuk menghindari kerugian dan memperoleh laba yang diinginkan. Selain itu, pendekatan ini memungkinkan UMKM untuk memperkirakan dampak fluktuasi pasar dan biaya yang tidak terduga, sehingga dapat merencanakan tindakan yang tepat untuk mengurangi risiko dan mempertahankan kinerja keuangan yang sehat. Mengetahui *margin of safety* memiliki keuntungan kemajuan perusahaan dalam hal ini *margin of safety* perusahaan merupakan persyaratan bagi manajemen untuk menyadari kendala keamanan dalam ketentuan penjualan dan juga memungkinkan untuk mengetahui berapa banyak yang diproduksi sehingga penjualan dapat mendekati titik impas. (Sari, 2021)

Meskipun pendekatan *margin of safety* dalam perencanaan laba sangat penting, penelitian yang secara khusus mengaplikasikannya pada UMKM masih terbatas. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perencanaan laba dengan pendekatan *margin of safety* pada UMKM Pia UD Berkah Abadi di Gempol Pasuruan. Dengan demikian, penelitian ini akan memberikan wawasan yang berharga bagi pemilik UMKM dan praktisi bisnis dalam mengoptimalkan perencanaan keuangan mereka dan memitigasi risiko yang terkait dengan perubahan pasar dan biaya produksi.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang diuraikan di atas, maka permasalahan yang dapat dirumuskan adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana penerapan *margin of safety* dalam meminimalisir risiko kerugian pada UMKM Pia Berkah Abadi Kecamatan Gempol Pasuruan?

2. Bagaimana pendekatan *margin of safety* dalam perencanaan laba untuk mengoptimalkan penjualan pada UMKM Pia Berkah Abadi Kecamatan Gempol Pasuruan?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan dari rumusan masalah yang dibuat diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah :

1. Untuk menganalisis penerapan *margin of safety* dalam meminimalisir risiko kerugian pada UMKM Pia Berkah Abadi Kecamatan Gempol Pasuruan.
2. Untuk menganalisis pendekatan *margin of safety* dalam perencanaan laba untuk mengoptimalkan penjualan pada UMKM Pia Berkah Abadi Kecamatan Gempol Pasuruan.

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan bermanfaat yaitu:

1.4.1. Bagi Akademisi

Penelitian ini dapat memberikan kontribusi keilmuan terhadap ilmu akuntansi untuk pengembangan teori *Margin of safety* sebagai alat perencanaan laba di perusahaan atau UMKM.

1.4.2. Bagi Perguruan Tinggi

Penelitian ini diharapkan memberikan kontribusi keilmuan bagi perguruan tinggi dan mahasiswa pada saat mengembangkan usaha. Selain itu, dapat digunakan dalam mengambil kebijakan terkait kerjasama dan pengembangan usaha kecil menengah dalam membuat perencanaan laba.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penelitian Terdahulu

Berikut ini penelitian terdahulu yang dapat dipakai sebagai bahan kajian berkaitan dengan penelitian ini diantara lain sebagai berikut.

1. Ihsan Aprilian Naro (2017)

Judul Penelitian “Analisis Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Total Penjualan dan Laba (Studi Pada UMKM Rixky Barokah Malang)” menggunakan penelitian kuantitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan analisis yang dilakukan di perusahaan UMKM Rizky Barokah pada tahun 2017 menunjukkan bahwa nilai BEP mix yang dicapai perusahaan sebesar Rp. 363.408.491,71 atau pada tingkat 28.739 unit. Perhitungan margin of safety didapatkan sebesar 56,72%. Perusahaan menginginkan kenaikan laba sebesar 31,13% maka penjualan yang harus dicapai adalah sebesar 65.925 unit. Persamaan penelitian yaitu pada perencanaan laba dan perbedaan penelitian adalah pada rumusan masalah, dimana penelitian ini pada *margin of safety* sebagai pendekatan dalam perencanaan laba. Sedangkan penelitian terdahulu fokus pada kajian BEP sebagai alat perencanaan total penjualan dan laba.

2. Rita Feni, Fithri Mufriantje, Ilham Saputra (2020)

Judul penelitian “Analisis Break Event Point dan Return of Investment Pada Usaha Ikan Asin di Kelurahan Sumber Jaya Kecamatan

Kampung Melayu Kota Bengkulu”. Metode penelitian kuantitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ikan asin dikelurahan sumber jaya kecamatan kampung melayu kota Bengkulu sudah melampaui BEP dengan keuntungan sebesar Rp. 1.378.797 per produksi. Nilai ROI usaha ikan asin di kelurahan Sumber Jaya kecamatan Kampung Melayu kota Bengkulu sebesar 2,21%. Perbedaan penelitian ini yaitu aspek kajian, dimana yang penelitian terdahulu lebih menekankan pada aspek BEP dan RoI pada usaha ikan, sedangkan penelitian yang dilakukan fokus pada *margin of safety* sebagai pendekatan perencanaan laba.

3. Nur Rohmawati, Imam Baidlowi, Toto Heru Dwihandoko (2020)

Judul penelitian “Analisis Break Event Point Untuk Perencanaan Laba pada UMKM Samiler Maju Jaya Kecamatan Gindang Kabupaten Mojokerto Tahun 2020”. Metode penelitian kuantitatif deskriptif. Hasil Penelitian analisis estimasi perencanaan laba pada tahun 2020 agar laba meningkat sebesar 25% dari penjualan tahun sebelumnya maka UKM Samiler Maju Jaya harus dapat menjual sebesar Rp. 4.049.603.771. Pada tahun 2020 titik impas UKM yaitu sebesar Rp. 1.278.801.860 yang berarti bahwa pada tahun 2020 perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas. Margin of safety dari perhitungan BEP dan Kontribusi margin estimasi penjualan tahun 2020 yaitu sebesar 68% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 2.771.198.140 atau 239.486 kemasan. Perbedaan dan persamaan

penelitian yang dilakukan dengan kajian terdahulu yaitu break event point sebagai salah satu alat perencanaan laba. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan fokus pada *margin of safety* sebagai pendekatan perencanaan laba.

4. Irma Maulidia (2013)

Judul Penelitian “Break Event Point Sebagai Analisis Perencanaan Laba Pada Hme Indudtri Kerupuk Amplang di Kabupaten Sumenep” Metode penelitian yaitu kuantitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Home Industry Kerupuk Amplang Sumenep belum mengerti perencanaan laba menggunakan break event point dan hanya menggunakan perencanaan laba sepemahaman mereka yaitu mengurangi pendapatan dengan beban, dan hasil analisis break event point sudah sesuai dengan penghitungan break even point. Sedangkan perencanaan labanya mengalami penurunan di minggu ke-2 lalu mengalami kenaikan. Persamaan penelitian yaitu pada perencanaan laba. Perbedaanya pada analisis break event point sebagai salah satu alat perencanaan laba. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan fokus pada *margin of safety* sebagai pendakatan perencanaan laba.

5. Ahmad Resky Rahmadi (2020)

Judul Penelitian “Analisis Titik Impas (Break Event Point) pada UMKM Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu” metode penelitian kuantitatif deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan minimum dalam unit yang harus diproduksi agar usaha tidak mengalami

kerugian secara berturut-turut dari tahun 2016-2020 adalah sebagai berikut tahun 2016 sebanyak 621.333 unit, tahun 2017 sebanyak 632.402 unit, tahun 2018 sebanyak 626.000 unit, tahun 2019 sebanyak 653.333 unit, tahun 2020 sebanyak 633.000 unit. Dan penjualan minimum dalam rupiah yang harus dicapai agar dapat memperoleh laba adalah tahun 2016 sebesar Rp. 151.053.484,6, Tahun 2017 sebesar Rp. 154.244.552,8. Tahun 2018 sebesar Rp. 155.721.393, Tahun 2019 sebesar Rp. 162.251.655,6. Tahun 2020 sebesar Rp. 155.147.058,8. Tingkat pendapatan dan jumlah penjualan produksi tahu ini dari tahun 2016-2020 melewati break even point sehingga usaha memperoleh keuntungan. Perbedaan penelitian yang dilakukan yaitu analisis break event point pada UMKM produksi Tahu. Sedangkan penelitian yang dilakukan fokus pada kajian *margin of safety* sebagai pendekatan perencanaan laba. Persamaan penelitian yaitu pada analisis perencanaan laba.

6. Ratna Ayu Yuliani (2021)

Judul Penelitian “Analisi Break Event Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal”. Metode penelitian kuantitatif deskriptif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan BEP (Rupiah) pada bulan Mei 2021 sebesar Rp. 54.042.553 sedangkan BEP (Unit) sebesar 1.633. Dalam penjualan dan perencanaan laba UMKM merencanakan laba untuk bulan Juni 2021 sebesar 5% untuk menapai kenaikan laba, maka harus menaikkan penjualan sebesar 6.336 atau sebesar Rp. 218.658.000. Berdasarkan

perhitungan penjualan dan perencanaan laba maka diperoleh margin of safety sebesar 53% dan contribution margin rasio sebesar 47% hal ini menunjukkan bahwa UMKM mendapatkan toleransi penurunan penjualan sebesar 53%, apabila UMKM mengalami penurunan penjualan melebihi 53% maka UMKM akan mengalami kerugian. Kesimpulan dengan menggunakan analisis break even point dapat mengetahui seberapa besar unit yang harus dijual agar memperoleh laba yang diinginkan dari sebuah perencanaan. Persamaanya pada aspek akjian perencanaan laba. Perbedaan penelitian yaitu analisis break event point sebagai alat perencanaan laba. Sedangkan penelitian yang dilakukan fokus pada *margin of safety* sebagai pendekatan dalam perencanaan laba.

Tabel 2.1 Kajian Terdahulu

No	Judul	Perbedaan dan Persamaan	Hasil
1	Analisis Break Event Point Sebagai Alat Perencanaan Total Penjualan dan Laba (Studi Pada UMKM Rixky Barokah Malang) (Naro, 2017)	Persamaan penelitian yaitu pada perencanaan laba dan perbedaan penelitian adalah pada rumusan masalah, dimana penelitian ini pada <i>margin of safety</i> sebagai pendakatom dalam perencanaan laba. Sedangkan penelitian terdahulu fokus pada kajian BEP sebagai alat perencanaan total penjualan dan laba.	UMKM Rizky Barokah pada tahun 2017 menunjukkan bahwa nilai BEP mix yang dicapai perusahaan sebesar Rp. 363.408.491,71 atau pada tingkat 28.739 unit. Perhitungan margin of safety didapatkan sebesar 56,72%. Perusahaan menginginkan kenaikan laba sebesar 31,13% maka penjualan yang harus dicapai adalah sebesar 65.925 unit.

2	<p>Analisis Break Event Point dan Return of Investment Pada Usaha Ikan Asin di Kelurahan Sumber Jaya Kecamatan Kampung Melayu Kota Bengkulu (Feni et al., 2020)</p>	<p>Perbedaan penelitian ini yaitu aspek kajian, dimana yang penelitian terdahulu lebih menekankan pada aspek BEP dan RoI pada usaha ikan, sedangkan penelitian yang dilakukan fokus pada <i>margin of safety</i> sebagai pendekatan perencanaan laba.</p>	<p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha ikan asin dikelurahan sumber jaya kecamatan kampung melayu kota Bengkulu sudah melampaui BEP dengan keuntungan sebesar Rp. 1.378.797 per produksi. Nilai ROI usaha ikan asin di kelurahan Sumber Jaya kecamatan Kampung Melayu kota Bengkulu sebesar 2,21%.</p>
3	<p>Analisis Break Event Point Untuk Perencanaan Laba pada UMKM Samiler Maju Jaya Kecamatan Gindang Kabupaten Mojokerto Tahun 2020 (Rohmawati et al., 2020)</p>	<p>Perbedaan dan persamaan penelitian yang dilakukan dengan kajian terdahulu yaitu break event point sebagai salah satu alat perencanaan laba. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan fokus pada margin of safety sebagai pendekatan perencanaan laba.</p>	<p>Hasil Penelitian analisis estimasi perencanaan laba pada tahun 2020 agar laba meningkat sebesar 25% dari penjualan tahun sebelumnya maka UKM Samiler Maju Jaya harus dapat menjual sebesar Rp. 4.049.603.771. Pada tahun 2020 titik impas UKM yaitu sebesar Rp. 1.278.801.860 yang berarti bahwa pada tahun 2020 perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai impas. Margin of safety dari perhitungan BEP dan Kontribusi margin estimasi</p>

			penjualan tahun 2020 yaitu sebesar 68% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 2.771.198.140 atau 239.486 kemasan.
4	Break Event Point Sebagai Analisis Perencanaan Laba Pada Hme Indudtri Kerupuk Amplang di Kabupaten Sumenep (Maulidia, 2013)	Perbedaanya pada analisis break event point sebagai salah satu alat perencanaan laba. Sedangkan penelitian yang akan dilakukan fokus pada margin of safety sebagai pendakatan perencanaan laba	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Home Industry Kerupuk Amplang Sumenep belum mengerti perencanaan laba menggunakan break event point dan hanya menggunakan perencanaan laba sepemahaman mereka yaitu mengurangi pendapatan dengan beban, dan hasil analisis break event point sudah sesuai dengan penghitungan break even point. Sedangkan perencanaan labanya mengalami penurunan di minggu ke-2 lalu mengalami kenaikan. Persamaan

			penelitian yaitu pada perencanaan laba..
5	Analisis Titik Impas (Break Event Point) pada UMKM Produksi Tahu Kecamatan Tembilahan Hulu. (Rahmadi, 2020)	Perbedaan penelitian yaitu analisis break event point pada UMKM produksi Tahu. Sedangkan penelitian yang dilakukan fokus pada kajian margin of safety sebagai pendekatan perencanaan laba. Persamaan penelitian yaitu perencanaan laba	Hasil penelitian menunjukkan bahwa penjualan minimum dalam unit yang harus diproduksi agar usaha tidak mengalami kerugian secara berturut-turut dari tahun 2016-2020 adalah sebagai berikut tahun 2016 sebanyak 621.333 unit, tahun 2017 sebanyak 632.402 unit, tahun 2018 sebanyak 626.000 unit, tahun 2019 sebanyak 653.333 unit, tahun 2020 sebanyak 633.000 unit. Dan penjualan minimum dalam rupiah yang harus dicapai agar dapat memperoleh laba adalah tahun 2016 sebesar Rp. 151.053.484,6, Tahun 2017 sebesar Rp. 154.244.552,8. Tahun 2018 sebesar Rp. 155.721.393, Tahun 2019 sebesar Rp. 162.251.655,6. Tahun 2020 sebesar Rp. 155.147.058,8. Tingkat pendapatan dan jumlah penjualan produksi tahu ini

			dari tahun 2016-2020 melewati break even point sehingga usaha memperoleh keuntungan.
6	Analisi Break Event Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Nara Grosir Desa Grogol Kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal (Yuliana, 2021)	Persamaanya pada aspek akjian perencanaan laba. Perbedaan penelitian yaitu analisis break event point sebagai alat perencanaan laba. Sedangkan penelitian yang dilakukan fokus pada <i>margin of safety</i> sebagai pendekatan dalam perencanaan laba	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan BEP (Rupiah) pada bulan Mei 2021 sebesar Rp. 54.042.553 sedangkan BEP (Unit) sebesar 1.633. Dalam penjualan dan perencanaan laba UMKM merencanakan laba untuk bulan Juni 2021 sebesar 5% untuk menapai kenaikan laba, maka harus menaikkan penjualan sebesar 6.336 atau sebesar Rp. 218.658.000. Berdasarkan perhitungan penjualan dan perencanaan laba maka diperoleh margin of safety sebesar 53% dan contribution margin rasio sebesar 47% hal ini menunjukkan bahwa UMKM mendapatkan toleransi penurunan penjualan sebesar 53%, apabila UMKM mengalami penurunan penjualan melebihi 53% maka UMKM akan

			<p>mengalami kerugian.</p> <p>Kesimpulan dengan menggunakan analisis break even point dapat mengetahui seberapa besar unit yang harus dijual agar memperoleh laba yang diinginkan dari sebuah perencanaan.</p>
--	--	--	--

2.2. Landasan Teori

2.2.1. Margin of Safety

Margin of Safety adalah selisih antara volume penjualan aktual perusahaan dengan jumlah penjualan minimum yang diperlukan untuk mencapai *Break Even Point*. *Margin of Safety* menunjukkan seberapa jauh volume penjualan aktual perusahaan berada di atas BEP dan seberapa aman posisi keuangan perusahaan dalam menghadapi fluktuasi penjualan atau biaya. (Garrison et al., 2018; Horngren et al., 2012) MOS dapat dihitung dalam satuan unit produk atau dalam satuan rupiah, yaitu selisih antara total penjualan aktual dan total penjualan minimum yang diperlukan untuk mencapai BEP. MOS yang semakin besar menunjukkan bahwa perusahaan semakin aman dalam menghadapi risiko dan semakin mampu menanggung fluktuasi biaya atau permintaan pasar. Sebaliknya, MOS yang semakin kecil menunjukkan bahwa perusahaan semakin rentan terhadap risiko dan semakin sulit menanggung fluktuasi biaya atau permintaan pasar.

Sementara itu menurut Mahfud, M., & Wibowo (2019) margin of safety adalah salah satu rasio keuangan yang digunakan untuk mengukur tingkat risiko keuangan suatu perusahaan. *Margin of safety* menghitung selisih antara pendapatan dengan biaya variabel atau biaya produksi untuk menentukan seberapa besar penurunan penjualan yang dapat ditanggung sebelum perusahaan mencapai titik impas atau *break even point*. *Margin of safety* yang tinggi menunjukkan bahwa perusahaan memiliki tingkat risiko keuangan yang rendah, karena perusahaan masih dapat menutupi biaya tetapnya meskipun terjadi penurunan penjualan. Sebaliknya, *margin of safety* yang rendah menunjukkan bahwa perusahaan memiliki tingkat risiko keuangan yang tinggi, karena perusahaan rentan mengalami kerugian jika terjadi penurunan penjualan.

Fakhrudin, (2020) menyatakan bahwa *margin of safety* adalah suatu konsep yang penting dalam perencanaan keuangan. *Margin of safety* merupakan selisih antara pendapatan atau penjualan dengan biaya variabel dan biaya tetap. *Margin of safety* menunjukkan seberapa besar penjualan dapat menurun sebelum perusahaan mencapai titik impas atau *break even point*. Dalam penggunaannya, margin of safety digunakan untuk menilai risiko keuangan yang dihadapi oleh perusahaan dan seberapa besar keuntungan yang dapat diperoleh dari penjualan tambahan. Semakin besar *margin of safety*, semakin aman perusahaan dari risiko keuangan dan semakin besar pula potensi keuntungan yang dapat diperoleh. Oleh karena itu, (Fakhrudin, 2020)

menyarankan agar perusahaan selalu memperhatikan margin of safety dalam perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan bisnis.

2.2.2 Menghitung Margin of Safety

Untuk menghitung *margin of safety* dapat menggunakan salah satu dari dua rumus berikut (Mulyadi, 2016):

1. MOS dalam satuan unit produk:

MOS = Total unit penjualan aktual - Break Even Point (BEP) dalam satuan unit

Keterangan: Total unit penjualan aktual = jumlah unit produk yang berhasil dijual dalam periode tertentu
BEP dalam satuan unit = jumlah unit produk yang harus dijual untuk mencapai titik impas (Break Even Point) dalam periode yang sama

2. MOS dalam satuan rupiah.

MOS = Total penjualan aktual - Break Even Point (BEP) dalam satuan rupiah

Keterangan: Total penjualan aktual = jumlah uang yang diperoleh dari penjualan produk dalam periode tertentu
BEP dalam satuan rupiah = jumlah uang yang harus diperoleh dari penjualan produk untuk mencapai titik impas dalam periode yang sama

2.2.3 Manfaat Margin of Safety

Pada dasarnya *Margin of safety* adalah merupakan konsep yang muncul dalam dunia investasi, namun dengan berjalanya waktu konsep ini diterapkan

dalam perusahaan dan termasuk UMKM. manfaat margin of safety bagi UMKM yaitu :

1. Membantu UMKM untuk mengukur risiko potensi keuntungan atau kerugian dari investasi yang dilakukan.
2. Margin of safety didasarkan pada titik impas atau BEP (Break Even Point) yang menunjukkan ukuran keuntungan yang diperlukan agar bisnis tidak merugi.
3. Margin of safety adalah jumlah penyangga untuk mengamankan keuangan usaha, di mana bisnis tidak akan lagi menguntungkan. Dengan mengetahui margin of safety, bisnis akan lebih aman dan tidak akan terlalu dekat dengan titik impas.
4. Membantu perencanaan keuangan, dapat digunakan sebagai alat bantu perencanaan keuangan yang memberikan informasi bermanfaat bagi UMKM

2.3.1 Definisi Laba

Laba merupakan selisih positif antara pendapatan dalam suatu periode dan biaya yang dikeluarkan untuk mendatangkan laba. Menurut Chariri dan Ghazali (2014), mengungkapkan pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah laba akuntansi yang merupakan selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Menurut Belkaoui (2012), beberapa sifat dari laba akuntansi adalah sebagai berikut:

1. Laba akuntansi didasarkan pada transaksi aktual yang diadakan oleh perusahaan.

2. Laba akuntansi didasarkan pada periode postulat dan merujuk pada kinerja keuangan perusahaan selama satu periode tertentu.
3. Laba akuntansi didasarkan pada prinsip revenue dan memerlukan definisi, pengukuran, dan pengakuan revenue.
4. Laba akuntansi meminta pengukuran biaya (*expenses*) dalam hal kos historis bagi perusahaan, merupakan ketaatan yang kuat pada prinsip kos.
5. Laba akuntansi meminta bahwa revenue realisasian pada suatu periodedikaitkan dengan kos relevan yang layak atau sesuai. Oleh karena itu, laba akuntansi didasarkan pada prinsip penandingan.

Dilihat pada karakteristik laba menurut Belkaoui (2012:229) menyebutkan bahwa laba akuntansi mempunyai lima karakteristik sebagai berikut :

1. Laba akuntansi didasarkan pada transaksi aktual yang diadakan oleh perusahaan (terutama pendapatan yang berasal dari penjualan barang atau jasa dikurangi biaya yang dibutuhkan untuk mencapai penjualan tersebut).
2. Laba akuntansi didasarkan pada postulat periodisasi dan mengacu pada kinerja keuangan perusahaan selama satu periode tertentu.
3. Laba akuntansi didasarkan pada prinsip pendapatan yang memerlukan pemahaman khusus tentang definisi, pengukuran dan pengakuan pendapatan.
4. Laba akuntansi memerlukan pengukuran tentang biaya (*expenses*) dalam bentuk biaya historis.
5. Laba akuntansi menghendaki adanya penandingan (*matching*) antara pendapatan dan biaya yang relevan dan berkaitan dengan pendapatan tersebut

2.3.2 Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan dengan tujuan untuk mencapai target laba tertentu. Menurut pandangan Mulyadi (2014 : 225) berhasil atau tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditandai dengan kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang, baik jangka pendek maupun jangka panjang, Perencanaan laba biasanya dilakukan dengan cara mengatur pengeluaran dan penerimaan perusahaan agar sesuai dengan target laba yang diinginkan. Carter (2009) juga mengemukakan bahwa perencanaan laba dapat dilakukan dengan menggunakan beberapa metode, di antaranya:

a. Metode Persentase Penjualan (*Percentage of Sales Method*)

Metode ini didasarkan pada asumsi bahwa biaya dan beban operasional akan berubah seiring dengan perubahan pendapatan atau penjualan perusahaan. Dengan menggunakan metode ini, perusahaan akan menetapkan persentase tertentu dari penjualan yang akan dialokasikan untuk biaya dan beban operasional, serta laba.

b. Metode Persentase Margin Kontribusi (*Percentage of Contribution Margin Method*).

Metode ini didasarkan pada perhitungan margin kontribusi, yaitu selisih antara harga jual dan biaya variabel suatu produk. Dalam metode ini, perusahaan akan menetapkan persentase tertentu dari margin kontribusi yang akan dialokasikan untuk biaya dan beban operasional, serta laba.

c. Metode Biaya Tetap (*Fixed Cost Method*)

Metode ini didasarkan pada asumsi bahwa biaya tetap perusahaan tidak akan berubah, meskipun terjadi perubahan dalam volume penjualan atau produksi. Dalam metode ini, perusahaan akan menetapkan target laba yang diinginkan berdasarkan biaya tetap yang harus ditutupi, ditambah dengan laba yang diinginkan.

d. Metode Biaya Tetap Anggaran (*Budgeted Fixed Cost*)

Metode ini mengalokasikan biaya tetap berdasarkan anggaran, dan kemudian menetapkan target laba berdasarkan biaya tetap yang sudah dialokasikan tersebut.

Dalam melakukan perencanaan laba, perusahaan harus mempertimbangkan berbagai faktor seperti kondisi pasar, persaingan, serta kemampuan perusahaan untuk menghasilkan produk atau layanan dengan biaya yang efektif. Selain itu, perusahaan juga harus mempertimbangkan faktor-faktor eksternal seperti peraturan pemerintah dan faktor sosial yang dapat mempengaruhi keputusan perencanaan laba.

Menurut Carter (2009) perencanaan laba terdapat menjadi 2 bagian, yaitu

a. Perencanaan Laba Jangka Pendek

Perencanaan laba dengan waktu jangka pendek terdiri atas 3,4,6 dan 12 bulan yang bergantung pada suatu karakter bisnis. Laba dalam suatu perusahaan yang memiliki waktu pendek juga dipengaruhi oleh penghasilan atau pendapatan dari volume penjualan, biaya variabel, dan juga biaya tetap. Perencanaan laba atas jangka pendek dilakukan untuk menyusun sebuah

anggaran perusahaan.

b. **Perencanaan Laba Jangka Panjang**

Perencanaan laba dengan jangka panjang diperlukan ketika perkembangan bisnis mulai berjalan dengan pesat dan dengan kompleks. Perencanaan laba dengan waktu yang jangka panjang diartikan juga sebagai proses yang terus-menerus untuk menyusun suatu keputusan dengan sistematis dan tentunya memepertimbangkan beberapa dampak atau akibat di masa mendatang.

2.3.3 Manfaat Perencanaan Laba

Untuk melakukan perencanaan laba, perusahaan harus terlebih dahulu memahami kondisi keuangan mereka saat ini dan memperkirakan kondisi keuangan di masa depan. Kemudian, perusahaan harus menentukan target laba yang realistis dan memutuskan tindakan apa yang harus diambil untuk mencapai target tersebut.

Beberapa langkah yang dapat dilakukan dalam perencanaan laba adalah:

1. Menganalisis kondisi keuangan saat ini dan masa depan perusahaan
2. Menetapkan target laba yang realistis dan sesuai dengan kondisi keuangan
3. Mengevaluasi strategi bisnis yang dapat dilakukan untuk mencapai target laba
4. Melakukan perencanaan anggaran dan alokasi sumber daya
5. Memantau dan mengevaluasi kinerja keuangan secara berkala dan menyesuaikan rencana jika diperlukan.

Dalam melakukan perencanaan laba, perusahaan juga perlu memperhatikan

faktor-faktor eksternal seperti persaingan, regulasi, dan tren pasar. Dengan perencanaan laba yang baik, perusahaan dapat mengoptimalkan kinerja keuangan mereka dan mencapai tujuan bisnis yang diinginkan.

Menurut Menurut Chalil (2018, hal. 441) dalam Harahap (2010) menyatakan bahwa manfaat perencanaan laba diantaranya :

1. Memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan permasalahan.
2. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya maksimal.
3. Mengerahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.

Namun demikian perencanaan laba bagi perusahaan atau UMKM memiliki manfaat di bawah ini

- a. Menyediakan pendekatan atas pengidentifikasian dan penyelesaian suatu problem.
- b. Menyediakan suatu pengarahan ke semua tingkat manajemen.
- c. Meningkatkan sebuah koordinasi
- d. Menyediakan metode untuk mendapat ide dan mendapat kerja sama dari seluruh tingkat manajemen.
- e. Menyediakan bentuk tolok ukur untuk melakukan evaluasi kinerja sesungguhnya dan meningkatkan kemampuan dari masing-masing individu.

(Carter, 2009):

Selain itu, perencanaan laba memiliki keterbatasan dan kekurangan

sebagaimana berikut:

- a. Dapat memfokuskan perhatian manajemen pada tujuan yang tidak selalu sesuai dengan tujuan keseluruhan organisasi.
- b. Harus memperoleh komitmen dari manajemen puncak dan kerja sama dari seluruh tingkat manajemen.
- c. Penggunaan secara berlebihan untuk alat evaluasi menyebabkan adanya perilaku disfungsional.
- d. Tidak menghilangkan atau menggantikan peran administrasi.
- e. Membutuhkan waktu yang lebih lama.

2.3.4 Hubungan Perencanaan Laba dengan Margin of Safety

Perencanaan laba melibatkan penetapan tujuan laba yang diinginkan oleh perusahaan dan pengembangan strategi untuk mencapainya. Ini melibatkan estimasi pendapatan, biaya, dan laba yang diharapkan dalam periode tertentu. Perencanaan laba juga berfokus pada bagaimana mencapai laba yang diinginkan melalui strategi harga, pengendalian biaya, pengelolaan persediaan, dan sebagainya.

Margin of safety adalah perbedaan antara titik impas dan penjualan aktual atau volume penjualan yang diperlukan untuk mencapai laba target. *Margin of safety* menunjukkan sejauh mana penjualan aktual dapat turun sebelum perusahaan mengalami kerugian. Semakin besar *margin of safety*, semakin besar kemampuan perusahaan untuk menanggung fluktuasi penjualan atau biaya tambahan tanpa mengalami kerugian.

Hubungan antara perencanaan laba dan *margin of safety* adalah sebagai

berikut:

1. Perencanaan laba mempertimbangkan margin of safety dalam menetapkan target laba. Dalam perencanaan, perusahaan cenderung memperhatikan margin of safety yang cukup besar untuk mengantisipasi fluktuasi dan risiko yang mungkin terjadi.
2. *Margin of safety* membantu memvalidasi kecukupan perencanaan laba. Jika *margin of safety* yang dihitung cukup besar, ini menunjukkan bahwa perusahaan memiliki ketahanan yang baik terhadap fluktuasi penjualan dan biaya, dan rencana laba yang ditetapkan mungkin lebih realistis.
3. Dalam mengelola risiko bisnis, *margin of safety* dapat digunakan sebagai indikator penting. Jika *margin of safety* berkurang atau terlampaui, perusahaan perlu melakukan analisis dan tindakan perbaikan untuk mengoptimalkan laba dan memitigasi risiko.
4. Perubahan dalam perencanaan laba, seperti penyesuaian target laba atau strategi penjualan, dapat mempengaruhi *margin of safety*. Jika perusahaan menetapkan target laba yang lebih tinggi, *margin of safety* mungkin perlu ditingkatkan melalui strategi pengendalian biaya atau peningkatan volume penjualan.

2.3 Kerangka Pikir

Penelitian dilakukan menggunakan data sekunder yang berupa Laporan keuangan Pia Berkah Abadi tahun 2019-2022 di Kecamatan Gempol Pasuruan. Berdasarkan pada data tersebut peneliti melakukan perhitungan BEP dan MOS untuk melihat perencanaan labanya. Hasil perhitungan tersebut sebagai acuan

dalam membuat perencanaan laba. Dari penjelasan tersebut kemudian peneliti membuat kerangka pikir sebagai alur dalam penelitian ini :

