

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah)

2.1.1 Pengertian Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah menurut PP No 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menurut Pemerintah Indonesia (Pemerintah Indonesia, 2021) memiliki pengertian sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha Produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintahan ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak 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 peraturan pemerintah ini.
3. 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 yang memenuhi kriteria Usaha Menengah sebagaimana diatur dalam peraturan Pemerintah ini.

2.1.2 Kriteria dan Ciri-ciri Usaha Mikro Kecil dan Menengah

Peraturan Pemerintah No. 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Perlindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Peraturan Pemerintah UMKM) telah diterbitkan oleh pemerintah Bersama 48 peraturan pelaksana lainnya dari Undang-Undang No. 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja (Undang-Undang Cipta Kerja). Peraturan Pemerintah UMKM tersebut mengubah beberapa ketentuan yang sebelumnya telah diatur di dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.

Kriteria Usaha Mikro Kecil dan Menengah diatur dalam dalam Pasal 35 sampai 36 Peraturan Pemerintah UMKM. Berdasarkan pasal tersebut, UMKM dikelompokkan pada kriteria modal usaha atau hasil penjualan tahunan. Kriteria modal Usaha digunakan untuk pendirian atau pendaftaran kegiatan UMKM yang didirikan setelah Peraturan Pemerintah UMKM berlaku. Kriteria modal tersebut terdiri atas:

- a. Usaha Mikro memiliki modal usaha sampai dengan paling banyak Rp 1.000.000.000,00 (Satu Miliar Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.
- b. Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp 1.000.000.000,00 (Satu Miliar Rupiah) sampai dengan paling banyak Rp

5.000.000.000,00 (Lima Miliar Rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

c. Usaha Menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp 5.000.000.000,00 (Lima Miliar Rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 10.000.000.000,00 (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:

- a. Usaha Mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp 2.000.000.000 (Dua Miliar Rupiah).
- b. Usaha Kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 2.000.000.000,00 (Dua Miliar Rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 15.000.000.000,00 (Lima Belas Miliar Rupiah).
- c. Usaha Menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp 15.000.000.000,00 (Lima Belas Miliar Rupiah) sampai dengan paling banyak Rp 50.000.000.000,00 (Lima Puluh Miliar Rupiah).

Tabel 1. Uraian Kriteria Hasil Penjualan Tahunan UMKM

No	Uraian	Kriteria	
		Asset	Omzet
1	Usaha	Maksimal	Maksimal
	Mikro	1 Miliar	2 Miliar
2	Usaha	>1 Miliar	>2 Miliar
	Kecil	– 5 Miliar	– 15 Miliar
3	Usaha	>5 Miliar	>15 Miliar
	Menengah	– 10 Miliar	– 50 Miliar

Sumber : Peraturan Pemerintah RI Nomor 7 2021

Nilai nominal diatas dapat diubah sesuai dengan perkembangan perekonomian. Selain kriteria modal usaha dan hasil penjualan tahunan, kementerian/Lembaga negara dapat menggunakan kriteria lain seperti omzet, kekayaan bersih, nilai investasi, jumlah tenaga kerja, insentif dan disinsentif, kandungan lokal, dan/atau penerapan teknologi ramah lingkungan sesuai dengan kriteria setiap sektor usaha untuk kepentingan tertentu (Pasal 36 Peraturan Pemerintah UMKM)

2.2 Perencanaan Laba

2.2.1 Pengertian Laba

Laba dapat dipahami dari berbagai perspektif. Dari sudut pandang aset, laba merujuk pada peningkatan kekayaan bersih yang tidak disebabkan oleh pendapatan (revenue) maupun perubahan modal. Sementara itu, jika ditinjau dari pendapatan dan beban, laba merupakan selisih lebih antara pendapatan yang diperoleh terhadap beban yang dikeluarkan dalam suatu periode tertentu (Hidayati et al., 2023)

2.2.2 Pengertian Perencanaan Laba

Menurut Dharmawan, (2019) Perencanaan laba yaitu untuk mengukur berhasil atau tidaknya suatu Perusahaan pada umumnya ditinjau dari kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang, Oleh karena itu, merupakan tugas manajemen untuk merencanakan masa depan Perusahaan agar segala kemungkinan dan kesempatan di masa yang akan datang dapat direncanakan.

Menurut (Nuriyah et al., 2023) perencanaan laba (*profit planning*) adalah Tindakan yang dilakukan untuk mencapai tujuan, yakni berupa laba yang maksimal. Perencanaan laba penting bagi suatu Perusahaan, karena perencanaan laba dapat digunakan untuk membantu Perusahaan dalam mengevaluasi kinerja Perusahaan kemudian melakukan perbaikan apabila diperlukan.

2.3 Break Event Point

2.3.1 Pengertian *Break Even Point*

Break Even Point (titik impas) merupakan suatu kondisi di mana perusahaan tidak mendapatkan laba maupun mengalami kerugian dari kegiatan operasionalnya, karena pendapatan dari penjualan yang diperoleh sama dengan seluruh biaya yang dikeluarkan oleh Perusahaan (Putri, 2017).

Titik Impas / BEP (*Break Even Point*) Perusahaan adalah Tingkat aktivitas, dalam unit atau nominal, pada total pendapatan yang sama dengan total biaya. Jadi, pada BEP Perusahaan tidak timbul keuntungan maupun kerugian. Perusahaan, bagaimanapun tidak hanya berharap pada “impas” dalam operasi. BEP dihitung untuk membangun titik referensi. Dengan mengetahui BEP, manajer dapat menjadi lebih baik dalam mengatur tujuan penjualan yang harus menghasilkan keuntungan dari operasi dibandingkan kerugian (Raiborn & Kinney, 2018).

Sedangkan Analisis Titik Impas atau dikenal dengan nama analisis *Break Even Point* menurut (Pasaribu, 2023), merupakan suatu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan Perusahaan. Analisis titik impas sering disebut analisis perencanaan laba (*profit planning*). Analisis BEP digunakan untuk mengetahui pada titik berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya atau

Perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak rugi, atau laba sama dengan nol. Melalui titik BEP dapat mengetahui bagaimana hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan (penjualan atau produksi).

Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa arti analisis BEP adalah suatu keadaan di mana Perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian.

2.3.2 Tujuan analisis *Break Even Point*

Analisis Break Even Point (BEP) memiliki beberapa tujuan penting dalam perencanaan dan pengambilan keputusan bisnis, antara lain;

1. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian
2. Memaksimalkan jumlah produksi
3. Merencanakan laba yang diinginkan

2.3.3 Metode perhitungan Break Even Point

Dalam perhitungan BEP dengan pendekatan Matematis dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu : atas dasar unit dan atas dasar rupiah. Menurut (Asrori, 2014) perhitungan Break Even Point adalah sebagai berikut

Keterangan :

P : Harga Jual per unit

VC : Biaya Variabel

FC : Biaya Tetap

MK : Margin Kontribusi

V : Biaya variabel per unit

1. Rumus BEP dalam unit sebagai berikut :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{FC}}{\text{(P - V)}}$$

2. Rumus BEP dalam rupiah sebagai berikut :

$$\text{BEP(Rupiah)} = \frac{\text{FC}}{\frac{1 - \text{VC}}{\text{P}}}$$

2.4 Penelitian Terdahulu

Tabel 2. Penelitian Terdahulu

No	Peneliti dan tahun	Judul	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Yuliani, (2021)	Analisis Break Even (BEP) sebagai alat perencanaan laba UMKM Grosir Grogol kecamatan Dukuhturi Kabupaten Tegal	Metode analisis data digunakan dalam penelitian yaitu deskriptif kuantitatif.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pada bulan Mei 2021, BEP UMKM sebesar Rp 54.042.553 dan BEP unit yaitu 1663 unit. Untuk mencapai laba 5% di bulan Juni 2021, penjualan harus meningkat menjadi 6.336 unit atau Rp 218.658.000. <i>margin of safety</i> sebesar 53% dan rasio margin kontribusi 47%.
2	Chairunni sa, (2024)	Anlisis Break Even dalam perencanaan	Jenis penelitian ini adalah kuantitatif deskriptif dengan	Hasil penelitian menunjukkan bahwa pencapaian Break Even Point

		laba pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) Varia 2022	menggunakan pendekatan studi kasus. sate	(BEP) UMKM sate bervariasi triwulan fluktuasi bulanan. Meskipun demikian, penjualan selalu melampaui titik impas, memungkinkan UMKM memperoleh laba setiap bulan. Perhitungan BEP ini mendukung perencanaan laba yang lebih terstruktur.	
3	Dwintara et al., (2023)	Analisis Even (BEP) perencanaan laba UMKM (Studi: Ayam Geprek Nur Kecamatan Pontianak Barat, Ponntianak.	Break Point dalam UMKM Ayam Nur	Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah Analisis Kualitatif dan Kuantitatif.	Hasil penelitian yang diperoleh dan analisis Break Even Point (BEP) pada UMKM Ayam geprek Nur, diketahui bahwa analisis titik impas tercapai pada penjualan harian

			<p>sebesar Rp 79.318 dengan volume 6,66 unit produk. Temuan ini memberikan pemahaman yang jelas mengenai batas minimal penjualan agar pendapatan setara dengan total biaya, sehingga UMKM dapat terhindar dari kerugian apabila mencapai atau melebihi angka tersebut.</p>
4	Paddilah, (2018)	(Paddilah, 2018) Analisis Break Even Point sebagai Perencanaan laba pada Home Industry kain Kasur Palembang di Desa Kadu	<p>Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif.</p> <p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa analisis Break Even Point pada home industry kain Kasur Palembang didesa kadu, kabupaten Tangerang relevan untuk periode</p>

	Kabupaten Tangerang.			2015-2017. Pada tahun 2016, target laba tercapai pada ukuran 120 cm, 160 cm, dan 180 cm. tahun 2017 menunjukkan peningkatan, Dimana seluruh ukuran kain berhasil melampaui target laba.
5	Pramesti, (2024)	Perhitungan Laba dengan metode Break Even Point pada usaha keripik singkong maharani di desa Pangkalan Jambi Perpektif ekonomi Syariah	Metode penelitian ini menggunakan deskriptif dengan Teknik pengumpulan data yang dilakukan dilapangan melalui wawancara, observasi dan dokumentasi,	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pada tahun 2021, BEP tercapai pada 518 unit dengan nilai Rp 25.923.077 dan Margin of safety sebesar 76,34%, menghasilkan laba sebesar Rp 1.580. lab aini sangat kecil dibandingkan total pendapatan,

mengindikasikan margin keuntungan yang tipis.pada tahun 2022, penjualan mencapai 854 unit, namun BEP negative sebesar Rp 78.134.412 dan MOS hanya 2,30% dengan laba sebesar Rp 6.460, menunjukkan tingginya pendapatan namun margin tetap rendah. Tahun 2023 penjualan sebanyak 1.152 unit, BEP Rp 34.920.000 dan Mos 57,33% serta laba Rp 5.600.Kondisi ini menunjukkan bahwa pendapatan dan biaya hamper

seimbang, dengan
keuntungan yang
masih minim.
Perhitungan BEP
penting sebagai
acuan bagi
pemilik usaha
untuk menentukan
batas minimal
penjualan agar
terhindar dari
kerugian.

Sumber: Berbagai Jurnal Penelitian.