

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memegang peran strategis dalam mendorong pertumbuhan ekonomi, memperluas kesempatan kerja, dan menggerakkan roda perekonomian daerah. Sektor ini menjadi tulang punggung perekonomian nasional karena kontribusinya yang signifikan terhadap penyerapan tenaga kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat. Bagi Sebagian besar penduduk, khususnya kelompok berpenghasilan rendah, UMKM menjadi sumber mata pencaharian utama. Keberadaannya turut berperan dalam mengurangi jumlah pengangguran, sekaligus mendorong kenaikan penghasilan rumah tangga, sehingga daya beli Masyarakat secara umum menjadi semakin kuat. Menurut Lubis (2024) menjelaskan bahwa UMKM merupakan bentuk usaha yang mencakup berbagai skala kegiatan ekonomi, mulai dari usaha perorangan, kelompok, hingga rumah tangga, baik yang dikelola secara swasta maupun yang didirikan oleh warga negara sebagai badan usaha.

Tujuan umum yang ingin dicapai UMKM pastinya untuk menghasilkan laba. Selain itu, pelaku usaha mikro juga kerap menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan. Banyak dari mereka menganggap usahanya tetap berjalan dan menguntungkan meski tanpa pencatatan akuntansi yang layak, padahal anggapan ini justru menghambat perkembangan usaha karena pengeluaran pribadi dan usaha tidak dipisahkan dengan jelas. Saat ditanya soal

laba, kebanyakan pelaku UMKM tidak bisa menyebutkannya dalam angka pasti, melainkan menunjukkannya lewat asset seperti tanah, rumah, atau kendaraan padahal asset tersebut juga berasal dari tambahan modal, bukan semata laba usaha. Kondisi ini membuat pelaku usaha tidak mengetahui secara pasti berapa keuntungan sebenarnya yang mereka peroleh. (Muchiballah & Wibowo, 2023).

Perencanaan laba menjadi hal yang sangat penting bagi suatu usaha, khususnya bagi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Perencanaan laba membantu pelaku usaha dalam menentukan target penjualan, mengendalikan biaya, serta memprediksi keuntungan yang akan diperoleh di masa yang akan datang. Tanpa adanya perencanaan laba yang baik, usaha akan kesulitan dalam mengontrol keuangan dan berpotensi mengalami kerugian. Laba menjadi salah satu informasi kunci dalam laporan keuangan karena menggambarkan sejauh mana manajemen berhasil mengelola aktivitas bisnis perusahaan hingga menghasilkan keuntungan. Bagi para investor, laba umumnya menjadi indikator utama yang dilihat sebelum mengambil keputusan. Septiana (dalam Putri et al., 2024) laba didefinisikan sebagai selisih antara pendapatan dan beban, yang berfungsi mengukur hubungan antara masukan berupa biaya yang dikeluarkan dengan keluaran berupa pendapatan yang dihasilkan.

Menurut Rudianto (dalam Santoso et al., 2023) menyatakan margin kontribusi adalah sebuah alat analisis yang digunakan oleh manajer untuk menilai tingkat profitabilitas dalam suatu produksi. Semakin besar margin

kontribusi yang diperoleh, semakin besar pula potensi laba yang bisa didapatkan. Margin kontribusi berperan sebagai alat bantu internal bagi manajemen dalam pengambilan keputusan terutama terkait perencanaan laba perusahaan. Cara menghitungnya adalah dengan mengurangi pendapatan dengan biaya variabel. Analisis margin kontribusi berperan besar dalam mendukung berbagai keputusan bisnis, seperti menentukan jenis produk yang akan diproduksi atau dipasarkan, menetapkan harga jual, Menyusun strategi pemasaran, serta memilih peralatan produksi yang tepat. Dengan analisis ini, perusahaan bisa menghitung besaran margin kontribusi baik secara total maupun per jenis produk, sehingga manajemen dapat melihat produk mana yang memberikan kontribusi laba paling besar dan paling kecil. Semakin tinggi rasio margin kontribusinya, semakin besar pula peluang laba yang bisa diraih pada volume penjualan tertentu. (Fadhilla et al., 2023).

Hasil penelitian yang dilakukan oleh Nurul Hayati (2023), margin kontribusi merupakan salah satu alat yang dapat digunakan dalam perencanaan laba karena mampu menunjukkan besarnya kontribusi penjualan dalam menutup biaya tetap serta menghasilkan laba. Melalui pendekatan ini, perusahaan dapat mengetahui kemampuan usahanya dalam menghasilkan laba sekaligus membantu manajemen dalam pengambilan keputusan yang lebih tepat, khususnya terkait perencanaan laba, karena memberikan informasi mengenai hubungan antara penjualan, biaya variabel, dan biaya tetap sebagai dasar dalam menentukan target laba yang ingin dicapai.

Berdasarkan hasil observasi pada UMKM Telor Asin Cha Cha Tegal, usaha ini merupakan salah satu usaha yang bergerak dalam penjualan aneka macam rasa telor asin dan telah berjalan dengan cukup baik. Pada kenyataannya dalam pengelolaan usahanya masih terdapat beberapa permasalahan, khususnya dalam hal perencanaan laba. Perencanaan laba yang belum sistematis, karena masih menggunakan laba periode sebelumnya sebagai acuan tanpa penetapan target laba yang jelas, hanya berfokus pada peningkatan penjualan tanpa mempertimbangkan struktur biaya sehingga pencapaian laba berfluktuasi. Selain itu pencatatan keuangan yang masih sederhana. Hal ini menyebabkan pencapaian laba pada UMKM tersebut cenderung berfluktuasi dari waktu ke waktu dan belum didasarkan pada target laba yang jelas.

Jika merencanakan target laba yang lebih sistematis dan proses perencanaan laba yang lebih baik pada UMKM Telor Asin Cha Cha Tegal, maka hal tersebut dapat dilakukan dengan menggunakan analisis margin kontribusi sebagai alat bantu dalam pengambilan keputusan. Sehingga diharapkan bahwa laba yang diperoleh tetap ada dan usaha tidak mengalami kerugian. Berdasarkan uraian diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang “ANALISIS PENERAPAN MARGIN KONTRIBUSI DALAM MENENTUKAN TARGET LABA PADA UMKM TELOR ASIN CHA CHA TEGAL”

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan sebelumnya, maka rumusan masalah yang menjadi fokus pembahasan dalam

penelitian ini yaitu : Bagaimana penerapan margin kontribusi dalam menentukan target laba pada UMKM Telor Asin Cha Cha Tegal?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah yang telah diuraikan diatas, penelitian ini disusun dengan tujuan: Untuk mengetahui penerapan margin kontribusi dalam menentukan target laba pada UMKM Telor Asin Cha Cha Tegal.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini dapat menerapkan dan menambah ilmu wawasan yang diperoleh tentang Margin kontribusi sebagai alat perencanaan laba pada UMKM

2. Bagi UMKM Telor Asin Cha Cha

Penelitian ini diharapkan menjadi bahan pertimbangan, masukan, serta sumber informasi bagi UMKM Telor Asin Cha Cha dalam menetapkan kebijakan yang berkaitan dengan margin kontribusi terhadap perencanaan dan penerapan target laba yang baik.

3. Bagi Universitas Harkat Negeri

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan kontribusi bagi perkembangan ilmu pengetahuan dan dapat menjadi acuan bagi penelitian selanjutnya, dapat memberikan bahan referensi khususnya mengenai margin kontribusi.

1.5 Batasan Masalah

Untuk menjaga agar penelitian tetap terarah, penentuan batasan masalah pada penelitian ini dianggap perlu. Penelitian ini fokus pada:

1. Penelitian ini dilakukan di UMKM Telor Asin Cha Cha Tegal yang beralamat di Jl. Cipto Mangunkusumo No. 279, Margadana, Kec. Margadana, Kota Tegal, Jawa Tengah.
2. Data yang digunakan dalam penelitian ini meliputi data penjualan, data biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, biaya tetap, biaya variabel, serta data harga produk periode Januari sd Maret 2026
3. Penelitian ini hanya berfokus pada produk telur asin bakar sebagai produk dengan tingkat penjualan tertinggi dan paling banyak diminati dan penerapan analisis margin kontribusi dalam menentukan target laba pada produk tersebut tanpa membahas aspek keuangan lain diluar perhitungan tersebut, mengingat UMKM Cha Cha Tegal juga memproduksi dan menjual berbagai produk oleh oleh lainnya.

1.6 Kerangka Berfikir

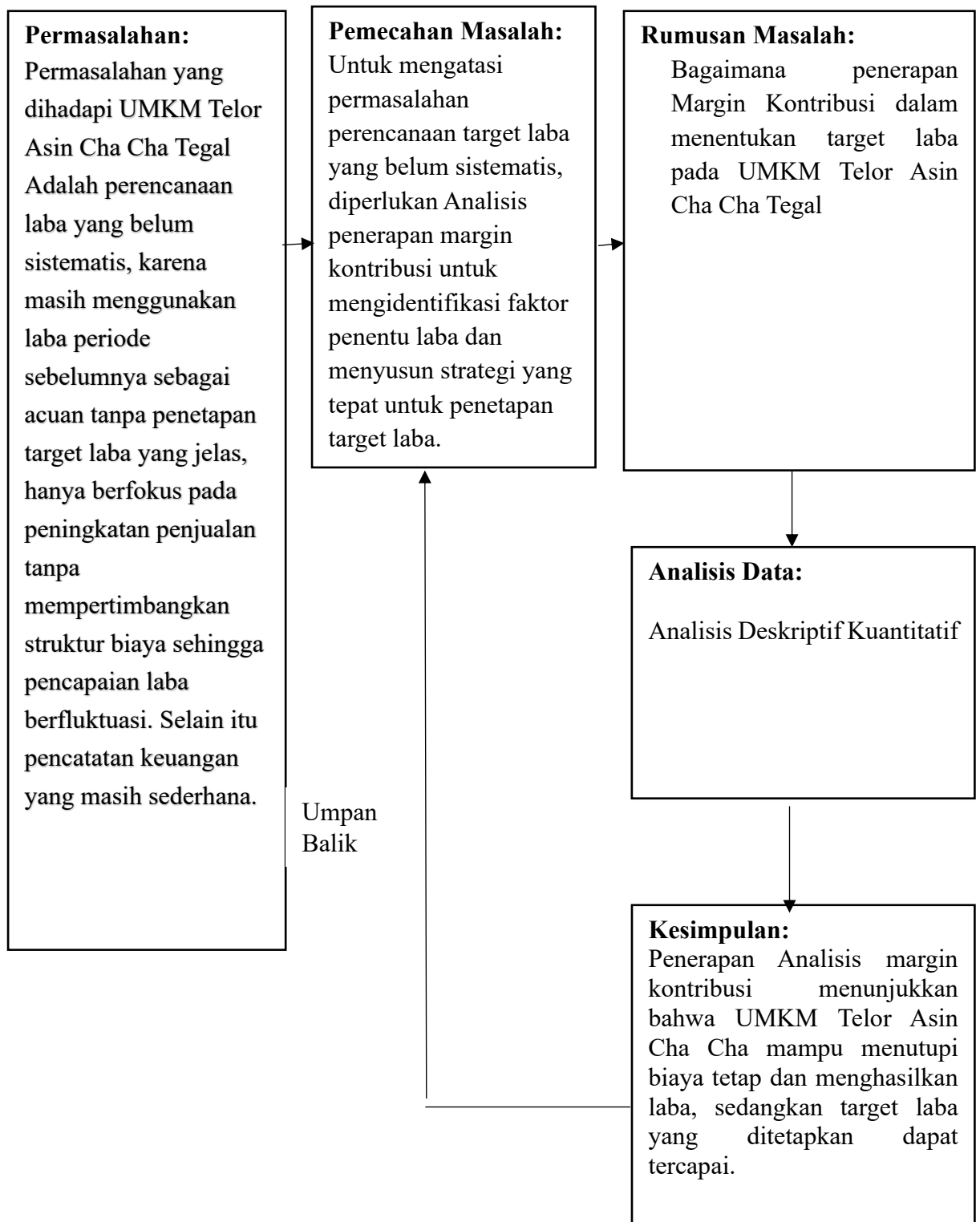
Margin kontribusi adalah salah satu alat analisis dalam perencanaan laba yang dipakai untuk menentukan beberapa jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mencapai target laba yang diinginkan. Dengan analisis ini, manajemen jadi lebih mudah memahami hubungan antara biaya variabel, volume penjualan, dan laba yang diperoleh. Dengan mengetahui margin

kontribusi, pelaku usaha dapat memahami kemampuan produk dalam menghasilkan keuntungan, selain itu manfaatnya adalah membantu perencanaan laba, penentuan harga jual, serta pengendalian biaya agar lebih efisien. Dengan demikian, usaha dapat dikelola secara lebih optimal dan terarah.

Penelitian terdahulu menunjukkan bahwa margin kontribusi merupakan alat analisis yang penting dalam pengambilan Keputusan bisnis dan strategi penjualan. Berdasarkan penelitian oleh Septiani et al., (2024), margin kontribusi dapat digunakan untuk mengevaluasi kinerja produk, merencanakan penjualan, serta menentukan strategi yang tepat untuk meningkatkan profitabilitas. Hasil penelitian tersebut juga menunjukkan bahwa fokus pada produk dengan margin kontribusi tinggi dapat meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Hal ini memperkuat bahwa analisis margin kontribusi relevan digunakan dalam perencanaan laba.

Dalam penelitian ini, analisis margin kontribusi digunakan untuk menentukan target laba pada UMKM Telor Asin Cha Cha Tegal, permasalahan yang dihadapi UMKM Telor Asin Cha Cha adalah perencanaan laba yang belum sistematis, karena masih menggunakan laba periode sebelumnya sebagai acuan tanpa penetapan target laba yang jelas, hanya berfokus pada peningkatan penjualan tanpa mempertimbangkan struktur biaya sehingga pencapaian laba berfluktuasi, selain itu pencatatan keuangannya yang masih sederhana. Sebagai strategi dalam mengatasi permasalahan tersebut, terdapat beberapa alat pendukung yang digunakan dalam perencanaan laba yaitu : Menghitung Harga

Pokok Produksi, Perhitungan margin kontribusi digunakan untuk mengetahui selisih antara penjualan dan biaya variabel, menentukan volume penjualan yang harus dicapai agar target laba terpenuhi, selanjutnya, rasio margin kontribusi (*contribution margin ratio*) digunakan untuk mengetahui proporsi margin kontribusi terhadap penjualan, sehingga dapat memberikan gambaran kemampuan penjualan dalam menghasilkan laba, menghitung *Break Even Point* atau titik impas, dan perhitungan target laba digunakan untuk menetapkan besaran laba yang ingin dicapai. Adapun skema kerangka berpikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut



Gambar 1. 1 Kerangka Berfikir

1.7 Sistematika Penulisan

Untuk memberikan gambaran umum kepada pembaca mengenai isi tugas akhir ini, sehingga mudah dipahami. Disusunlah sistematika penulisan sebagai berikut:

1. Bagian Awal

Bagian awal terdiri atas halaman judul, halaman pengesahan, daftar isi. Yang berfungsi mempermudah pembaca dalam menemukan bagian-bagian penting secara cepat dan tepat.

2. Bagian isi terdiri dari lima bab, yaitu:

BAB I PENDAHULUAN

Pada bab ini memuat latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, mafaat penelitian, Batasan masalah, kerangka berfikir, serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Pada bab ini memuat teori-teori tentang pengertian Analisis margin kontribusi, Margin of safety dan Target laba.

BAB III METODE PENELITIAN

Pada bab ini menjelaskan lokasi penelitian, waktu pelaksanaan penelitian, metode penelitian yang digunakan, metode pengumpulan data, jenis dan sumber data, serta metode analisis data.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini memuat hasil penelitian berserta pembahasannya. penelitian.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan berisi tentang garis besar dari inti hasil penelitian, serta saran dari peneliti yang diharapkan dapat berguna bagi UMKM Telor Asin Cha Cha Tegal.

DAFTAR PUSTAKA

Daftar Pustaka berisi tentang daftar buku, *literature* yang berkaitan dengan penelitian.

3. Bagian Akhir

LAMPIRAN

Lampiran memuat berbagai dokumen dan informasi pendukung yang melengkapi laporan penelitian, seperti surat keterangan telah melaksanakan penelitian dari lokasi penelitian, buku bimbingan, spesifikasi teknis, serta data-data relevan lainnya yang diperlukan.