

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Pertumbuhan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) ternyata mempengaruhi kondisi perekonomian di Indonesia. UMKM adalah tulang punggung ekonomi Indonesia. Menurut data Kementerian Negara Koperasi dan UKM, jumlah UMKM hingga tahun 2011 mencapai sekitar 52 juta. Sekitar 60% Produk Domestik Bruto (PDB) berasal dari kegiatan para pelaku UMKM. Serta UMKM dapat menampung hingga 97% dari total tenaga kerja saat ini. Hal tersebut menunjukkan bahwa sektor UMKM sangat berpengaruh dalam kemajuan perekonomian Indonesia, dan menjadikan pemerintah, melalui Kementerian Negara Koperasi dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia, memberikan perhatian khusus dalam berbagai kebijakannya yang mendukung pertumbuhan UMKM.

Pada jenis usaha seperti UMKM, para pelaku usaha masih sangat minim dalam hal pengetahuan Akuntansi, khususnya Akuntansi Manajemen, sehingga dalam mengambil keputusan tidak mempertimbangkan hal-hal yang dapat terjadi dikemudian hari, seperti pengambilan keputusan yang bisa mempengaruhi penjualan serta laba. Jika salah mengambil keputusan, akibatnya adalah UMKM tersebut akan mendapatkan keuntungan yang tidak maksimal, bahkan kemungkinan terburuknya adalah kerugian. Oleh karena itu, pengetahuan akan Akuntansi Manajemen sangat penting dimiliki oleh pelaku

UMKM sebagai pembuat keputusan (*desicion maker*) yang akan mempengaruhi keberlangsungan bisnis usahanya. Kondisi UMKM yang sedang berkembang pesat saat ini, menuntut kreatifitas para pengusaha untuk menambah keberagaman produk yang ditawarkan agar dapat bersaing dengan para kompetitor yang menawarkan produk serupa, yang lebih dikenal sebagai bauran penjualan (*sales mix*).

Dalam UMKM yang memiliki produk beragam, pengetahuan terkait dengan titik impas bauran penjualan, margin keamanan (*safety margin*), dan perencanaan laba sangat diperlukan bagi kelangsungan usahanya. Titik impas atau *Break Event Point* (BEP) merupakan suatu titik dimana saat penjualan tertentu pelaku usaha tidak mendapatkan keuntungan ataupun kerugian. Jika sebuah usaha menjual lebih dari satu produk perhitungan titik impasnya menjadi lebih kompleks. Alasannya karena produk yang berbeda memiliki harga jual, biaya, dan margin kontribusi yang berbeda pula. Konsekuensinya titik impas akan bergantung pada bauran produk yang dijual.

Jika pelaku usaha mengetahui titik impas bauran penjualan, dapat diperoleh beberapa informasi. Salah satunya adalah informasi mengenai berapa volume penjualan yang boleh menurun sebelum pelaku usaha mengalami kerugian. Volume penjualan yang boleh menurun dari penjualan yang dianggarkan sebelum usaha mengalami kerugian dikenal dengan margin keamanan. Semakin tinggi margin keamanan, semakin rendah risiko untuk tidak balik modal.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Garrison, et al., *Akuntansi Manajerial*, terj. Nuri Hinduan (Buku 1; Jakarta: Salemba Empat, 2010), hal.338

Usaha yang memiliki bauran penjualan, mengacu kepada kombinasi bauran penjualan antara produk yang mempunyai margin kontribusi tinggi dan produk yang mempunyai margin kontribusi rendah. Tujuannya adalah untuk menciptakan kombinasi bauran produk yang dapat menghasilkan laba yang maksimal. Jadi, laba akan bergantung pada kombinasi bauran penjualan yang tepat suatu usaha. Selain itu, dalam menetapkan target laba yang akan dicapai, pelaku usaha juga harus mengetahui titik impas bauran penjualannya. Dalam mendapatkan laba yang diinginkan, pelaku usaha harus menghitung BEP bauran penjualan yang pada akhirnya akan dapat merencanakan besarnya laba yang diinginkan.

Dengan adanya pengetahuan tentang hal yang telah dijelaskan sebelumnya, pelaku UMKM, dalam hal ini usaha yang memiliki produk beragam, dapat memperkirakan volume bauran penjualan yang akan memaksimalkan laba, serta kerugian yang dapat dialami apabila volume penjualannya menurun melewati margin keamanan. Dengan demikian perlu adanya riset dalam menentukan margin keamanan dengan menggunakan titik impas bauran penjualan, serta kombinasi bauran penjualan yang tepat untuk memaksimalkan laba pada UMKM. Sehingga penulis tertarik untuk mengambil judul **“Analisis Perhitungan Titik Impas Bauran Penjualan dalam Menentukan Margin Keamanan dan Perencanaan Laba pada CV Sefty Collection.”**

## **B. Perumusan Masalah**

1. Apakah memproduksi atau menjual salah satu produk dari bauran penjualan yang memiliki harga jual tinggi dengan kauntitas lebih banyak dari produk yang memiliki harga jual rendah akan memaksimalkan laba?

## **C. Tujuan dan Manfaat Penulisan**

### 1. Tujuan Penulisan

Tujuan yang ingin dicapai dalam penulisan karya ilmiah ini adalah:

- a. Mengetahui posisi titik impas bauran penjualan pada CV Sefty Collection;
- b. Mengetahui margin keamanan pada CV Sefty Collection, sehingga dapat mengetahui volume penjualan yang boleh menurun sebelum CV Sefty Collection mengalami kerugian;
- c. Mengetahui perencanaan kombinasi bauran penjualan untuk merencanakan laba di titik tertentu pada CV Sefty Collecition.

### 2. Manfaat Penulisan

Dalam penulisan karya ilmiah ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

- a. Manfaat teoritis penelitian karya ilmiah ini diharapkan dapat membantu untuk lebih memahami konsep titik impas bauran penjualan pada UKM yang memproduksi beragam produk;
- b. Penulisan karya ilmiah ini dalam perkembangan ilmu pengetahuan, dapat digunakan sebagai tambahan pengetahuan atau referensi dan masukan untuk penulisan karya ilmiah sejenis di masa yang akan datang;

- c. Manfaat Praktis penelitian karya ilmiah ini diharapkan bermanfaat pada UKM yang memproduksi beragam produk dalam merencanakan laba, serta menentukan margin keamanan sebelum kerugian mulai terjadi.