

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Palembang merupakan salah satu kota yang sangat padat yang perkembangannya mengalami pertumbuhan ekonomi yang sangat pesat. Bisa dilihat dengan tabel pertumbuhan ekonomi Kota Palembang tahun 2010-2014 sebagai berikut:

**Tabel 1.1**  
**Laju Pertumbuhan Ekonomi Kota Palembang Tahun 2010-2014**

	Laju Pertumbuhan Ekonomi (Persen)				
	2010	2011	2012	2013	2014
Dengan Migas	5.68	6.39	7.75	5.79	5.43
Tanpa Migas	6.89	7.49	9.43	6.82	6.10

*Sumber: (Badan Pusat Statistik Kota Palembang, 2018)*

Industri jasa di Kota Palembang mengalami perkembangan yang sangat pesat seiring dengan kebutuhan masyarakat akan berbagai jenis pelayanan jasa dalam berbagai bidang kehidupan. Pelayanan jasa ini sudah banyak yang ditawarkan kepada masyarakat, salah satunya adalah gedung serbaguna. Mengingat semakin banyak bermunculan gedung serbaguna baru serta semakin ketat juga persaingan pelayanan jasa sewa gedung yang ada di Palembang. Bukan hanya kehidupan masyarakat mengkonsumsi sandang, pangan, papan, termasuk barang tidak nyata (jasa) seperti pendidikan, kesehatan, hiburan. Salah satu produk jasa yang menarik saat ini adalah jasa penyewaan gedung untuk berbagai acara dan kegiatan. Penyewaan gedung ini untuk mengadakan berbagai macam acara seperti pernikahan, meeting dan berbagai macam acara lainnya yang dibutuhkan untuk mempermudah masyarakat dalam mengadakan berbagai macam acara tersebut.

Pada bidang usaha tujuan suatu perusahaan adalah mencari keuntungan/laba untuk kelangsungan hidup perusahaannya. Besar kecilnya laba perusahaan akan menjadi ukuran keberhasilan manajemen dalam mengelola organisasi. Oleh karena itu pihak gedung harus melakukan

perencanaan dalam menentukan harga sewa gedung yang tepat, tetapi disamping itu pihak manager harus mengetahui semua biaya yang dikeluarkan mereka. Pihak manager juga harus memperhitungkan banyak produk yang dijual untuk mencapai titik impas, dimana perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak mendapat keuntungan, maka dari itu perlunya perhitungan *break even point*.

Untuk dapat mengetahui laba yang dihasilkan suatu perusahaan tersebut salah satunya dapat dilakukan dengan cara melakukan perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*). Perhitungan Analisis *Break Even Point* sangat diperlukan manajemen ini untuk memberikan informasi mengenai berbagai tingkat penjualan tertentu serta menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen. Perusahaan dituntut untuk memasarkan jasa yang terdapat pada Gedung Graha 66 tersebut untuk konsumen yang membutuhkan.

Analisis *Break Even Point* akan memberikan gambaran tentang batas penjualan minimum supaya perusahaan tidak menderita kerugian. Setiap perusahaan khususnya Gedung Graha 66 perlu mengetahui tingkat *break even point* yang menunjukkan jumlah penjualan jasa sewa Gedung Graha 66 minimum yang harus dicapai supaya tidak menderita kerugian. Demikian untuk memperoleh laba atau keuntungan, pihak manajemen Gedung Graha 66 harus menjual jasa sewa gedungnya diatas tingkat *break even* supaya tidak menderita kerugian. Dengan diketahuinya tingkat *break even point* manajemen dapat mengambil kebijakan untuk kemajuan organisasinya.

Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*) dengan mengetahui titik peluang pokok atau titik impas, maka tingkat volume penjualan atau pendapatan perusahaan mencapai titik impasnya, sehingga perusahaan tersebut tidak mengalami kerugian dan tidak mengalami keuntungan. Bila penjualan melebihi atau diatas titik impas atau *break even point*, maka perusahaan tersebut mengalami keuntungan, sedangkan untuk penjualan yang dibawah titik impas, maka perusahaan tersebut mengalami kerugian.

Pemilihan Gedung Graha 66 tentunya konsumen akan memilih lokasi yang strategis supaya mudah diakses, faktor biaya dan keamanan, serta fasilitas lainnya yang diberikan oleh Gedung Graha 66. Di kota Palembang terdapat sebuah Gedung yang cukup megah dan terkenal yaitu Gedung Graha 66 *Convention Center* Palembang yang terletak di jalan Supersemar Sekip Ujung Palembang.

Graha 66 *Convention Center* Palembang merupakan perusahaan jasa di bidang penyewaan gedung yang khusus digunakan untuk acara pernikahan. Graha 66 *Convention Center* Palembang memiliki lapangan parkir yang cukup luas. Konsumen harus menyewa gedung beserta paketnya sesuai dengan ketentuan pengelola graha supaya mempermudah konsumen dalam dekorasi, catering, dan lain-lain. Gedung Graha 66 ini memiliki 2 Paket untuk melakukan resepsi pernikahan yang cukup mewah yaitu Paket 1 (Rp 95.000.000) dan Paket 2 (Rp 90.000.000). Berikut ini adalah tabel data penjualan Gedung Graha 66 Tahun 2017:

**Tabel 1.2**  
**Data Penjualan Sewa Gedung Graha 66 Tahun 2017**

<b>Jenis Sewa</b>	<b>Jumlah Sewa yang terjual</b>	<b>Harga Sewa + Paket</b>	<b>Pendapatan</b>
Pernikahan (Paket 1)	34	Rp 95.000.000	Rp 3.230.000.000
Pernikahan (Paket 2)	17	Rp 90.000.000	Rp 1.530.000.000
<b>Total Penjualan</b>			<b>Rp 4.760.000.000</b>

(Sumber: *Data Primer diolah, 2018*)

Berdasarkan uraian di atas, sangat penting bagi sebuah perusahaan untuk mengetahui Titik Impas (*Break Even Point*) perusahaan tersebut dengan mengetahui *Break Even Point* (titik impas) perusahaan juga dapat mentargetkan atau merencanakan jumlah penjualan produk supaya memperoleh keuntungan tertentu.

Berdasarkan informasi yang diperoleh, Graha 66 belum menerapkan perhitungan titik impas (*Break Even Point*), mengingat pentingnya Titik Impas (*Break Even Point*) sebagai salah satu alat bantu dalam perencanaan penjualan. Adanya penelitian ini, para pihak manajemen Gedung Graha 66 dapat mengetahui tingkat *break even point* (BEP) pada Gedung Graha 66. Tingkat *break even* menunjukkan jumlah penjualan jasa sewa gedung minimum yang harus dicapai oleh gedung graha supaya tidak menderita kerugian. Jadi untuk memperoleh laba atau keuntungan, pihak manajemen Gedung Graha 66 harus menjual jasa sewa gedungnya diatas tingkat Titik Impas (*break even point*).

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka penulis tertarik mengambil judul **“PERHITUNGAN *BREAK EVEN POINT* (BEP) TERHADAP HASIL PENJUALAN JASA SEWA GEDUNG PADA GRAHA 66 *CONVENTION CENTER* PALEMBANG”**.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan diatas, maka masalah yang dapat dirumuskan dalam pembuatan laporan akhir ini adalah:

1. Bagaimana pengklasifikasian Biaya Tetap (*fixed cost*) dan Biaya Variabel (*variabel cost*)?
2. Bagaimana Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam jumlah unit dan rupiah terhadap penjualan jasa sewa gedung pada tahun 2017?

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Penulis membatasi ruang lingkup yang akan dibahas pada Perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada Graha 66 *Convention Center* Palembang yang beralamat di Jalan Supersemar Sekip Ujung Palembang. Hal ini bertujuan supaya penulisan laporan akhir ini tidak menyimpang dari permasalahan yang ada.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat**

### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Tujuan penulisan Laporan Akhir yaitu:

1. Untuk mengetahui pengklasifikasian biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*)
2. Untuk menghitung Titik Impas (*Break Even Point*) dalam jumlah unit dan rupiah terhadap penjualan jasa sewa gedung tahun 2017.

### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

Manfaat penulisan Tugas Akhir ini dari berbagai pihak yaitu sebagai berikut:

1. Untuk menambah ilmu pengetahuan dan memperdalam pengetahuan penulis dalam mata kuliah Manajemen Keuangan terutama dalam bidang *Break Even Point* (BEP) pada keadaan perusahaan yang sebenarnya khususnya pada Gedung Graha 66 *Convention Center* Palembang.
2. Diharapkan hasil penulisan ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan bagi pembaca untuk melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada perusahaan yang sebenarnya.

## **1.5 Metodologi Penelitian**

### **1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian**

Dalam Penulisan Laporan akhir ini, penulis melakukan penelitian pada Graha 66 *Convention Center* Palembang yang beralamat di Jalan Supersemar Sekip Ujung Palembang.

### **1.5.2 Jenis dan Sumber Data**

Dalam Penulisan Laporan Akhir ini menggunakan dua macam data berdasarkan cara memperolehnya yaitu data primer dan data sekunder. Adapun penjelasan jenis data berdasarkan cara memperolehnya tersebut, yaitu:

a. Data Primer

Data Primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objek (Yusi dan Idris, 2016:109). Dalam hal ini yang dilakukan adalah mengumpulkan data yang kemudian data tersebut diolah sendiri dari data yang ada di perusahaan dan dari hasil wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha. Adapun informasi yang didapatkan dari kegiatan wawancara adalah mengenai harga paket sewa gedung, fasilitas yang diberikan, jumlah paket sewa gedung, biaya-biaya yang dikeluarkan dan gaji karyawan,

b. Data Sekunder

Menurut Yusi dan Idris (2009:103) data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi.. Dalam laporan akhir ini penulis memperoleh data sekunder berupa volume penjualan serta berbagai referensi yaitu seperti jurnal-jurnal, internet, dan buku-buku.

### 1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

a. Wawancara (*Interview*)

Menurut Yusi dan Idris (2009:108), wawancara adalah percakapan dua arah atau inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi. Penulis melakukan wawancara langsung dengan Pemilik Gedung Graha 66 *Convention Center* Palembang dengan mengadakan Tanya jawab langsung. Dalam wawancara tersebut dapat diperoleh data primer. Menurut Yusi dan Idris (2009:103) data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perorangan langsung dari objeknya.

b. Studi Kepustakaan

Dalam penyusunan Tugas akhir ini, penulis juga mengutip kalimat dan pendapat para ahli dari buku literature, mengumpulkan data-data dengan cara mempelajari data atau informasi dari berbagai sumber seperti buku-buku yang ada dipergustakaan dari internet serta sumber-sumber lainnya yang berkaitan dengan pembahasan.

#### 1.5.4 Metode Analisa Data

Metode Analisa Data yang digunakan dalam penulisan laporan akhir yaitu Metode Analisa Kualitatif dan Kuantitatif:

a. Metode Analisis Kualitatif

Menurut Yusi dan Idris (2009:102), data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numeric. Data yang diperoleh tidak dalam bentuk angka maka untuk menganalisisnya penulis melakukan wawancara langsung dengan Pemilik Gedung Graha 66 *Convention Center* Palembang sehingga data yang diperoleh dapat dikaitkan dengan sumber-sumber lain yang sesuai dengan pokok pembahasan. Dalam hal ini penulis mengemukakan dengan menggunakan data-data referensi baik literature maupun buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang sering dibahas sebagai acuan referensi bagi penulis.

b. Metode Analisis Kuantitatif

Menurut Sunyoto (2013:24) teknik “ analisis data kuantitatif adalah analisis yang menggunakan rumus-rumus statistic yang disesuaikan judul penelitian dan rumusan masalah untuk perhitungan angka-angka dalam rangka menganalisis data yang diperoleh. Data ini didapat setelah melakukan analisis dengan cara melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk mencapai batas minimum penjualan yang harus dicapai dalam jumlah unit dan rupiah pada Graha 66 *Convention Center* Palembang

Pada Graha 6 *Convention Center* Palembang terdapat jenis sewa gedung sehingga dalam analisis metode ini penulis menggunakan rumus *Break Even Point*. Dengan Mengetahui hal tersebut, penulis dapat mengemukakan metode perhitungan *Break Even Point* menurut Herjanto (2008:153) sebagai berikut:

$$TR = TC$$

$$P.Q = F + V.Q$$

$$BEP (Q) = \frac{F}{P - V}$$

$$BEP (Rp) = BEP (Q) \times P$$

$$= \frac{F}{P - V} P$$

$$BEP (Rp) = \frac{F}{1 - V/P}$$

Keterangan:

BEP (Rp) = titik *break-even* (dalam rupiah)

BEP (Q) = titik *break-even* (dalam unit)

Q (*Quantity*/Kualitas) = jumlah unit yang dijual

F (*Fixed cost*) = biaya tetap

V (*Variabel cost*) = biaya variabel per unit

P (*Price*/Harga) = harga jual netto per unit

TR (*Total Revenue*) = total pendapatan

TC (*Total Cost*) = total biaya

T (*Tax*) = pajak keuntungan

Π = laba atau keuntungan