

## **BAB I PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul**

Dengan seiringnya perkembangan usaha CV Suasana Indah Profil ini memiliki sebuah masalah baik itu penurunan penjualan dan peningkatan penjualan ataupun penurunan laba yang di dapatkan. Dengan adanya persaingan yang semakin ketat ini membuat pengusaha mengalami penurunan laba yang di peroleh di karenakan harus mempertahankan harga jual meskipun biaya yang di keluarkan meningkat demi mempertahankan konsumen tetap membeli produknya sehingga pemilik usaha harus bekerja keras dan membuat perencanaan yang baik agar dapat bersaing secara kompetitif dan dapat mencapai laba yang diinginkannya.

Untuk mecapai laba yang diinginkan tersebut, pengusaha harus mempertahankan dan meningkatkan volume penjualannya, karena apabila terjadi penurunan pada volume penjualan, maka akan berakibat pada penurunan laba atau keuntungan, karena ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya suatu perusahaan adalah laba yang di peroleh perusahaan. laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya dan volume penjualan biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi Volume Penjualan Sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peran yang sangat penting.

Perencanaan yang baik akan mempengaruhi keberlangsungan dan kelancaran serta keberhasilan perusahaan yang di jalani untuk mencapai tujuan perusahaan salah satu alat perencanaan yang digunakan adalah analisis titik impas atau di kenal dengan nama *Break Even Point* (BEP) salah satu kegunaan *break even point* adalah untuk mengetahui pada jumlah berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya. Atau perusahaan beroperasi dalam kondisi tidaklaba dan tidak pula rugi, atau laba sama dengan nol

(Kasmir dalam noviani ,2010:166). Apabila penjualan melebihi titik itu maka perusahaan mulai mendapatkan untung dengan kata lain perhitungan *break even point* (BEP) digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya-biaya yang digunakann, volume produksi tingkat volume penjualan dan laba yang diterima.

Salah satu unsur terpenting dalam perhitungan *Break Even Point* (BEP) atau analisis pulang pokok adalah klasifikasi biaya yang digunakan sebagai alat perhitungan *break even point* yaitu biaya tetap dan biaya variable tujuan untuk menentukan perencanaan kapasitas produksi agar perusahaan tidak mengalami kerugian dengan biaya yang di keluarkan oleh perusahaan dan keuntungan yang akan didapatkan.

CV. Suasana Indah Profil merupakan tempat usaha pertukangan kayu. Berikut data volume penjualan, harga jual perunit, biaya dan laba yang di dapat pertukangan kayu CV Suasana Indah Profil tahun 2015-2017.

**Table 1.1**  
**Data volume penjualan, harga jual, total penjualan, biaya dan laba CV**  
**Suasana Indah Profil**

No	Tahun	Nama barang	Volume penjualan	Harga jual/Unit (Rp)	Total (Rp)	Biaya produksi (Rp)	Laba (Rp)
1	2015	Daun jendela	382	250.000	95.500.000	32.883.706	62.616.294
		Kusen jendela	351	350.000	122.850.000	44.313.000	78.537.000
2	2016	Daun jendela	373	250.000	93.250.000	33.913.750	59.336.250
		Kusen jendela	331	350.000	115.850.000	45.909.700	69.940.300
3	2017	Daun jendela	344	250.000	86.000.000	36.025.680	49.976.320

		Kusen jendela	321	350.000	112.350.000	48.538.410	63.811.590
--	--	---------------	-----	---------	-------------	------------	------------

Sumber: Data Keuangan dari pemilik Cv Suasana Indah Profil, 2018

Dari table di atas menunjukkan bahwa jumlah penjualan produk di tempat usaha pertukangan kayu CV Suasana Indah Profil pada tahun 2015-2017 mengalami penurunan penjualan di akibatkan peningkatan biaya produksi yang berdampak pada volume produksi yang menurun akibat biaya yang meningkat demi untuk mempertahankan kosumen pemilik usaha tetap menetapkan harga sehingga laba yang di dapat oleh usaha cv suasana indah profil mengalami penurunan. Hal ini diakibatkan biaya produksi meningkat yang akan berpengaruh pada volume produksi karena pemilik CV Suasana Indah Profil belum mengetahui hubungan antara biaya volume dan laba yang akan direncanakan dengan metode *Break Even Point* (BEP) untuk itu penulis tertarik untuk memilih Judul **Analisis Perencanaan Laba dengan Pendekatan *Break Even point* (BEP) pada “CV. Suasana Indah Profil”. Palembang**

## 1.2 Rumusan Masalah

Dari Latar Belakang diatas, maka rumusan masalah yang akan dibahas dalam laporan ini yaitu:

1. Berapa titik pulang pokok untuk mencapai batas minimum penjualan dalam unit dan rupiah Pada CV Suasana Indah Profil tahun 2015-2017?
2. Berapa besarnya margin of safety tahun 2015-2017 agar CV suasana indah profil tidak mengalami kerugian.?
3. Berapa besarnya volume penjualan yang harus di capai oleh CV suasana indah profil untuk memperoleh laba yang di harapkan pada tahun 2018?

### 1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar penulisan laporan ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang akan dibahas, maka dibatasi ruang lingkup pembahasannya yaitu pada biaya, volume penjualan dan harga jual untuk mengetahui Perencanaan laba pada Cv. Suasana Indah Profil Palembang.

### 1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

#### 1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan yang ingin dicapai dari penulisan ini adalah untuk mengetahui Peningkatan laba yang ingin di capai pada Cv. Suasana Indah Profil Palembang.

#### 1.4.2 Manfaat Penulisan

Penulisan laporan ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak sebagai berikut :

a. Bagi Usaha “Cv Suasana Indah Profil”

Melalui penulisan laporan ini diharapkan bisa menjadi masukan bagi Pemilik Usaha “Cv Suasana Indah Profil” untuk dapat mengetahui Berapa jumlah penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian melalui perhitungan *Break Even Point (BEP)* dalam jumlah unit maupun rupiah.

b. Bagi Penulis

Melalui penulisan laporan ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah ilmu pengetahuan dan memper dalam pengetahuan mengenai mata kuliah Manajemen Produksi dan Operasi terutama dalam materi *Break Even Point (BEP)* pada keadaan perusahaan yang sebenarnya.

c. Bagi Pembaca

Melalui penulisan laporan ini diharapkan dapat menambah pengetahuan pembaca mengenai perhitungan *Break Even Point (BEP)* pada suatu perusahaan serta dapat dijadikan referensi dalam melakukan studi kasus lanjutan yang serupa dengan laporan ini.

## 1.5 METODOLOGI PENELITIAN

### 1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian dilakukan di CV. SUASANA INDAH PROFIL yang beralamat di Jalan Sukabangun II Soak Permai Samping Perumahan Arisma Sejahtera Kecamatan Sukarame, Palembang. Adapun ruang lingkup dari penelitian ini yaitu pada tingkat volume penjualan, biaya, harga jual, dan laba, dimana produk yang dihasilkan adalah, kusen jendela dan daun jendela untuk mengetahui *Break Even Point* (BEP).

### 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

Menurut Yusi dan Idris (2016:109), “data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objek”. 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 dan juga dari karyawan yang ada di perusahaan tersebut. Adapun informasi yang didapatkan dari kegiatan wawancara adalah mengenai Sejarah Perusahaan, jumlah karyawan, daftar gaji, kendala dalam usaha, struktur organisasi, uraian tugas karyawan dan pimpinan proses produksi produk dan bahan baku, bahan pelengkap, daftar harga, serta peralatan yang digunakan dalam pembuatan pada CV. Suasana Indah Profi.

b. Data Sekunder

“Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi” (Yusi dan Idris, 2016:109). Data sekunder yang diambil dari CV. Suasana Indah Profil jenis produk, Volume penjualan, total penjualan, biaya produksi dan laba, oleh CV. Suasana Indah Profi.

### 1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan, digunakan teknik-teknik pengumpulan data sebagai berikut:

**a. Riset Lapangan (*Field Research*)**

Wawancara

Menurut Yusi dan Idris (2016:114), “wawancara adalah percakapan dua arah atas inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden”. Wawancara yang dilakukan yaitu dengan cara melakukan kegiatan tanya jawab langsung kepada pemilik Cv Suasana Indah Profil. Adapun informasi yang didapatkan dari kegiatan wawancara adalah Sejarah Perusahaan, jumlah karyawan, daftar gaji, kendala dalam usaha, struktur organisasi, uraian tugas karyawan dan pimpinan proses produksi produk dan bahan baku, bahan pelengkap, daftar harga, serta peralatan yang digunakan dalam pembuatan pada Cv Suasana Indah Profil.

**b. Riset Kepustakaan (*Library Research*)**

Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan membaca, mempelajari serta mengutip kalimat dan pendapat para ahli dari buku-buku literatur, jurnal dan artikel yang dianggap penting bagi penulis dan berhubungan dengan judul yang diambil dalam pembuatan laporan akhir ini. Selain itu juga dapat digunakan sebagai landasan teori yang digunakan sebagai pedoman dan evaluasi dalam penelitian ini.

#### 1.5.4 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penulisan laporan ini yaitu metode analisa kualitatif dan kuantitatif:

a. Metode Analisa Kualitatif

Menurut Yusi dan Idris (2016:108), “data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik atau angka”. Dalam hal ini untuk mendapatkan data yang lebih akurat mengenai data-data yang disajikan dalam bentuk angka, maka dilakukan wawancara dengan pemilik CV. SUASANA INDAH PROFIL sehingga dapat dikaitkan dengan sumber-sumber lain yang berhubungan dengan hal-hal yang dibahas dalam laporan ini. Melalui metode diperoleh data-data yang berasal dari berbagai sumber seperti buku-buku yang berhubungan dengan mata kuliah manajemen produksi dan operasi serta literatur lainnya sebagai pelengkap data untuk disajikan referensi pembuatan laporan ini.

b. Metode Analisa Kuantitatif

Menurut Yusi dan Idris (2016:108) “data kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik atau angka”. 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 usaha Cv Suasana Indah Profil. pada usaha Cv Suasana Indah Profil produk yang di produksi lebih dari satu produk sehingga dalam analisis break even point (BEP) digunakan rumus break even point multiproduk.

Menurut Herjanto dalam yanti, (2015:17), Rumus *BEP* (*Break Even Point*). Rumus titik pulang pokok untuk multiproduk, sebagai berikut:

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{total\ kontribusi\ tertimbang}$$

Untuk menghitung batas keamanan di gunakan suatu rumus menurut munawir (2004:199) adalah sebagai berikut

$$Margin\ Of\ Safety = \frac{total\ penjualan - penjualan\ pada\ break\ even}{total\ penjualan} \times 100\%$$

$$Margin\ Of\ Safety\ (Rp) = MOS \times Total\ Penjualan$$

Sedangkan rumus untuk Menghitung perencanaan laba yang diinginkan dapat dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Penjualan\ Minimal\ Rp = \frac{FC + laba\ yang\ diinginkan}{1 - \frac{VC}{S}}$$

$$Penjualan\ Minimal\ Unit = \frac{FC + laba\ yang\ diinginkan}{P - V}$$

\





