

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **1.1 Latar Belakang**

Pada saat ini telah banyak masyarakat yang melakukan kegiatan wirausaha, mulai dari Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) hingga usaha yang berskala besar. Kegiatan ini memberikan banyak manfaat bagi banyak pihak yaitu pemilik, masyarakat, hingga pemerintah. Dikarenakan bagi pemilik kegiatan ini mampu mendapatkan penghasilan yang cukup besar dari usahanya, bagi masyarakat dapat menjadi peluang kerja bagi mereka yang belum memiliki pekerjaan, serta bagi pemerintah dapat membantu untuk mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia.

Para wirausaha harus mampu melihat peluang bisnis dengan membuat produk sesuai dengan apa yang diinginkan atau dibutuhkan oleh masyarakat, sehingga ketika mereka memulai suatu usaha produk yang mereka tawarkan akan diterima oleh masyarakat. Selain itu wirausaha harus memikirkan bagaimana produk tersebut mampu bertahan di pasaran dan dapat menghasilkan laba sesuai dengan apa yang diinginkan.

Tujuan sebuah perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan atau laba yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan. Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh 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 peranan yang sangat penting. Perencanaan memerlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *break even point (BEP)*. Dalam Syahrial dan Purba (2013:59) analisis impas (*Break even point analysis-BEP*),

suatu teknis analisis mengenai hubungan biaya, volume dan laba. Artinya ketiga variabel ini saling terkait dan berhubungan erat, sehingga dapat mengukur kinerja perusahaan. Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan akan menentukan harga jual produk tersebut, harga jual tersebut akan mempengaruhi volume penjualan, dan volume penjualan akan mempengaruhi laba perusahaan., jika volume penjualan tidak dapat menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan, maka perusahaan akan mengalami kerugian. Maka dari itu perusahaan harus dapat menentukan berapa minimum volume penjualan yang harus dilakukan perusahaan agar tidak mengalami rugi dan tidak untung. Tetapi masih sedikit usaha-usaha yang menerapkan hal tersebut, salah satunya yaitu usaha meubel CV Indah Jati Furniture.

CV Indah Jati Furniture adalah salah satu CV yang bergerak di bidang produksi dan penjualan meubel di kota Palembang. CV Indah Jati Furniture menjual meubel rumah tangga yang berbahan dasar kayu jati yang didapat asli dari Kota Jepara. Bahan pembuatan meubel berupa kerangka barang setengah jadi dan diolah kembali menjadi barang jadi dengan kualitas kayu terbaik untuk didistribusikan kepada konsumen. Namun berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, pemilik CV Indah Jati Furniture belum memperhitungkan secara rinci mengenai jumlah produk yang diproduksi untuk mencapai tingkat keuntungan yang diinginkan. Selain itu dalam melakukan perhitungan laba usaha ini belum mengelompokkan biaya berdasarkan biaya tetap dan biaya variabel, serta biaya tetap tidak dipergunakan dalam perhitungan laba, usaha ini pun belum melakukan perencanaan laba yang disebabkan ketidak tahuannya terhadap perhitungan analisis *Break Even Point* (BEP) dengan tepat Berdasarkan data tiga tahun terakhir yang penulis dapatkan, berikut data volume penjualan, harga jual, total penjualan, biaya dan laba pada CV Indah Jati Furniture selama periode 2016-2018

**Tabel 1.1**  
**Data volume penjualan, harga jual, total penjualan, biaya dan laba**  
**CV Indah Jati Furniture Tahun 2016-2018**

Nama Barang	Tahun	Volume Penjualan	Harga Jual /Unit (Rp)	Total (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Laba (Rp)
Set Kursi Tamu	2016	25	5.000.000	125.000.000	79.170.000	45.830.000
	2017	23	5.000.000	115.000.000	84.171.000	30.829.000
	2018	18	5.000.000	90.000.000	70.002.000	19.998.000

Sumber: Wawancara Pemilik CV Indah Jati Furniture diolah, 2019

Dari tabel di atas menunjukkan bahwa jumlah laba yang diperoleh dari penjualan produk kursi tamu mengalami penurunan dari setiap tahunnya. Penurunan ini tentunya tidak sesuai dengan harapan CV Indah Jati Furniture karena pemilik mengharapkan kenaikan laba 20% setiap tahunnya, akan tetapi pada kondisi nyatanya laba perusahaan mengalami penurunan. Maka dari itu industri ini membutuhkan informasi tentang berapa jauh volume penjualan boleh turun, sehingga industri tidak rugi. Hubungan atau selisih penjualan yang direncanakan pada tingkat break even point merupakan tingkat keamanan atau "*margin of safety*" bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan (Slamet dalam Buata, dkk, 2015). Halim dan Supomo dalam Ponomban (2013) menyatakan bahwa: Margin Keamanan adalah selisih antara rencana penjualan (dalam unit atau satuan uang) dengan impas (dalam unit atau satuan uang) penjualan. *Margin of safety* memberikan informasi tentang seberapa jauh realisasi penjualan dapat turun dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan maksimum harus sebesar *margin of safety* agar perusahaan tidak menderita kerugian. Bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan, *Margin of safety* yang tinggi lebih disukai daripada yang rendah karena kerugian yang tinggi berarti makin jauh dari kerugian yang mungkin diderita industri. Sehubungan dengan penurunan penjualan yang mengakibatkan laba mengalami penurunan, untuk itu CV Indah Jati Furniture harus melakukan perencanaan laba untuk mengetahui berapa besar penjualan baik unit maupun rupiah yang harus dicapai agar laba yang diharapkan

meningkat 20% dapat tercapai dengan menggunakan perhitungan *break even point*.

Hal inilah yang melatar belakangi penulis untuk pengambilan judul tentang *Break Even Point*, karena dengan menggunakan analisis ini kita dapat mengetahui batas minimum penjualan yang harus dicapai oleh CV Indah Jati Furniture, berapa jauh volume penjualan boleh menurun sehingga tidak mengalami kerugian, serta bagaimana perencanaan laba untuk masa yang akan datang, agar perusahaan tidak mengalami penurunan laba seperti saat ini. Analisis titik impas dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengangkat topik ini kedalam penulisan laporan akhir dengan judul “**Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Meubel CV Indah Jati Furniture Palembang.**”

## 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah yang dibahas dalam laporan ini yaitu:

1. Berapa titik pulang pokok untuk mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah yang harus dicapai oleh CV Indah Jati Furniture menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP) tahun 2016-2018?
2. Berapa besarnya *margin of safety* tahun 2016-2018 agar CV Indah Jati Furniture tidak mengalami kerugian?
3. Berapa besarnya volume penjualan yang harus di capai oleh CV Indah Jati Furniture untuk memperoleh laba yang di harapkan pada tahun 2019?

## 1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar penulisan laporan ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang akan dibahas, maka dibatasi ruang lingkup pembahasannya yang meliputi:

1. Titik pulang pokok untuk mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah yang harus dicapai oleh CV Indah Jati Furniture menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP) Produk Tunggal
2. Besarnya *margin of safety* tahun 2016-2018 agar CV Indah Jati Furniture tidak mengalami kerugian.
3. Besarnya volume penjualan yang harus dicapai oleh CV Indah Jati Furniture untuk memperoleh laba yang diharapkan pada tahun 2019.

#### **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

##### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Berdasarkan latar belakang masalah dan perumusan masalah diatas, maka tujuan diadakan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui titik pulang pokok untuk mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah yang harus dicapai oleh CV Indah Jati Furniture menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP).
2. Untuk mengetahui besarnya *margin of safety* tahun 2016-2018 agar CV Indah Jati Furniture tidak mengalami kerugian.
3. Untuk mengetahui besarnya volume penjualan yang harus di capai oleh CV Indah Jati Furniture untuk memperoleh laba yang di harapkan pada tahun 2019.

##### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

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

a. Bagi Usaha “CV Indah Jati Furniture”

Melalui penulisan laporan ini diharapkan bisa menjadi masukan bagi Pemilik Usaha “CV Indah Jati Furniture” 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 memperdalam 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

Metodologi penelitian menurut Sugiyono (2016:24) merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.

### 1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian dilakukan di CV Indah Jati Furniture yang beralamat di Jalan RW. Manginsidi Lr. Ramayana No. 103 RT. 010 RW. 10 Kel. Kalidoni Kec. Kalidoni Palembang. Adapun ruang lingkup dari penelitian ini yaitu pada tingkat volume penjualan, biaya, harga jual, dan laba, dimana produk yang dihasilkan adalah, 1 set kursi tamu minimalis untuk mengetahui *Break Even Point (BEP)* dalam unit dan rupiah guna menentukan perencanaan laba menggunakan perhitungan *Break Even Poin (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 Sugiyono (2016:376) Sumber data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer yang diperoleh oleh penulis melalui observasi pada CV Indah Jati Furniture dari beberapa dokumentasi yang diambil langsung dari CV Indah Jati Furniture, serta wawancara langsung dengan pemilik usaha dan juga orang-orang terkait mengenai masalah-masalah yang akan di bahas.

b. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2016:376) Sumber data sekunder merupakan sumber yang tidak langsung memeberikan data kepada pengumpul data. Data sekunder ini diperoleh langsung dari CV Indah Jati Furniture berupa data-data yang berkenaan degan sejarah umum perusahaan, keadaan perusahaan, struktur organisasi dan lainnya. Selain itu beberapa sumber informasi seperti buku-buku, artikel dan internet.

### 1.5.3 Metode Pengumpulan Data

**a. Riset Lapangan**

Wawancara

Wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab sambil beratap muka antara pewawancara dan informan atau orang yang diwawancarai, dengan atau tanpa menggunakan pedoman (*guide*) wawancara, dimana pewawancara dan informan terlibat dalam kehidupan sosial yang relatif lama, Bungin (2015:251).

Penulis akan mengajukan wawancara atau tanya jawab secara langsung kepada Pimpinan atau Kepala Bagian yang bersangkutan serta yang mewakili untuk memperoleh keterangan dan data yang diperlukan dalam menyusun laporan akhir.

### **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”. Data kualitatif yaitu data berupa informasi yang diperoleh secara langsung dari objek yang diteliti seperti gambaran umum dari unit usaha dan prosedur yang digunakan dalam melakukan penetapan harga. Dalam hal ini untuk mendapatkan data yang lebih akurat mengenai data-data yang disajikan dalam bentuk angka, maka dilakukan wawancara dengan pemilik CV. Indah Jati Furniutre 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 kuantitatif yaitu data yang berupa angka-angka yang berasal dari objek penelitian, seperti data yang terkait dengan harga pokok penjualan dan biaya-biaya yang terdapat pada objek yang diteliti.

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 Indah Jati Furniture. Pada usaha Cv Indah Jati Furniture produk yang di produksi lebih dari satu produk, akan tetapi penulis hanya mengambil satu jenis produk saja sehingga dalam analisis *break even point* (BEP) digunakan rumus **Break Even Point Tunggal**. Dalam Kasmir (2016:173), Rumus *BEP (Break Even Point)* untuk Produk Tunggal, sebagai berikut:

$$\begin{aligned} TR &= TC \\ P.Q &= FC + VC.Q \end{aligned}$$

#### Menentukan BEP dalam unit

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

#### Menentukan BEP dalam rupiah

$$\begin{aligned} BEP (Rp) &= BEP Q \times P \\ &= \frac{F}{P-V} P \\ &= \frac{F}{1-V/P} \end{aligned}$$

Untuk menghitung batas keamanan di gunakan suatu rumus menurut Kasmir (2016:345) adalah sebagai berikut:

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

$$\text{Margin Of Safey (Rp)} = \text{MOS} \times \text{Total Penjualan}$$

Sedangkan rumus untuk Menghitung perencanaan laba yang diinginkan Menurut Handoko dalam Fahriandi (2018:20), rumus *break even point* (BEP) untuk perencanaan laba dalam unit dan rupiah adalah sebagai berikut:

a. Dalam Unit Produk

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

b. Dalam Rupiah

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

Dimana:

FC = Biaya tetap

VC = Biaya Variabel

S = Total Penjualan

P = Harga