

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Perkembangan ekonomi di Indonesia memiliki dampak yang besar terhadap kehidupan manusia terutama dalam bidang usaha barang dan jasa. Dengan bertambahnya jumlah penduduk yang besar tentu kebutuhan akan barang dan jasa meningkat sehingga memicu berbagai macam pelaku usaha bermunculan salah satunya yaitu pelaku usaha jual beli dibidang material atau bahan bangunan.

Usaha toko bangunan atau biasa disebut juga sebagai toko material adalah sebuah tempat untuk membeli segala kebutuhan bangunan, mulai dari semen, besi, cat, seng, triplek, paku, dan lain-lain. Bisnis usaha toko bangunan yang ada saat ini cukup banyak sehingga pasar persaingannya menjadi lebih ketat. Hal ini dipengaruhi oleh kemajuan teknologi yang semakin pesat yang membantu memudahkan konsumen untuk mendapatkan informasi lebih lengkap mengenai pilihan produk yang tersedia. Persaingan pasar pada bisnis toko bangunan paling besar dipengaruhi oleh penetapan harga jual beli bahan bangunan serta kualitas produk bahan bangunan yang ditawarkan pada setiap toko bangunan.

Menurut (Rusmayanti, 2021) Suatu perusahaan dituntut untuk mampu bersaing. Agar perusahaan mampu bersaing dengan perusahaan lainya, perusahaan harus mampu meningkatkan efektifitas dan efisiensi dalam menjalankan usahanya. Sehingga jika perusahaan mampu meningkatkan efektifitas dan efisiesnsi, akan menarik pelanggan untuk dapat membeli produk yang ditawarkan oleh perusahaan tersebut. Selain dapat menarik pelanggan juga akan menjadikan perusahaan

menjadi *marketleader* dari produk yang ditawarkan. Oleh karena itu, untuk dapat mencapai keberhasilan perusahaan harus memiliki kemampuan manajemen yang dapat melakukan perencanaan jangka pendek, merumuskan berbagai kebijakan serta mampu memilih beberapa alternatif yang bisa dilakukan agar dapat mencapai tujuan perusahaan.

Memperoleh laba yang dapat digunakan untuk kelangsungan hidup merupakan tujuan dari perusahaan. Besar kecilnya laba yang diperoleh menjadi kriteria kesuksesan suatu manajemen perusahaan. Hal tersebut didukung oleh kemampuan manajemen di dalam memprediksi kesempatan dimasa yang akan datang. Dalam memperkirakan kinerja keuangan, perusahaan akan meninjau pendapatan dan beban yang dihasilkan perusahaan. Menurut (Rusmayanti, 2021) Perencanaan laba yang baik, akan mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk memperoleh laba yang diinginkan. Manajemen perusahaan harus bisa melakukan perencanaan yang tepat untuk menghasilkan laba yang diinginkan. Selain itu, manajemen juga harus mampu mempercepat perkembangan perusahaan dan memberkan keputusan yang tepat untuk dapat mencapai tujuan perusahaan. Indikator penilaian bagi suatu perusahaan itu dikatakan berhasil, terletak pada jumlah laba atau keuntungan yang bisa dihasilkan oleh perusahaan tersebut.

Proses penyusunan perencanaan laba, salah satu cara yang dapat digunakan ialah dengan menggunakan analisis *break even point* (titik impas). Menurut (Rusdiana, 2014) "*Break even point* merupakan keadaan dimana suatu perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak mendapatkan laba. Dengan kata lain, suatu perusahaan dikatakan dalam kondisi *break even* atau dalam kondisi impas jika pendapatan atau penjualan yang didapat sama besarnya dengan jumlah biaya yang

dikeluarkan perusahaan”. Sehingga dengan analisis *break even point* ini dapat memberikan informasi kepada perusahaan mengenai berapa besar volume penjualan dan berapa banyak unit yang yang harus dihasilkan supaya perusahaan tersebut tidak mengalami kerugian. Syarat perhitungan *break even point* ini harus terdapat pengklasifikasian biaya antara biaya variabel dan biaya tetap. Akan tetapi masih sedikit perusahaan yang melakukan perhitungan biaya-biaya yang dikeluarkan dengan mengadakan pemisahan antara biaya tetap dan biaya variabel.

Menurut (Yuliani, 2021) analisis *Break Even Point* sering digunakan dalam perencanaan keuangan sehingga manajer dapat mengambil keputusan untuk meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan melakukan prediksi keuntungan yang diharapkan melalui penentuan harga jual persatuan, produksi minimal, dan lainnya. Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik Analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi.

Menurut (Yuliani, 2021) penjualan pada *Break Event Point* (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *margin of safety* in dapat dinyatakan dalam presentase tau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas. Untuk dapat menentukan analisis *Break Even Point* (BEP) biaya yang terjadi harus dipisahkan

menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dan bertambah dengan adanya perubahan volume kegiatan. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Apabila suatu industri hanya mempunyai biaya variabel, maka tidak akan muncul masalah *break even* dalam industri tersebut. Masalah *break even* baru muncul apabila suatu industri disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi. Rencana manajemen mengenai kegiatan industri di masa yang akan datang pada umumnya dituangkan dalam anggaran, yang berisi taksiran pendapatan yang akan diperoleh dan biaya yang akan dikeluarkan untuk mendapatkan pendapatan tersebut.

Menurut (Maun Jamaludin, 2019) Suatu perusahaan dalam membuat atau menjual suatu produk lebih dari satu produk dengan menggunakan fasilitas yang sama. Misalnya suatu restoran, menjual lebih dari satu jenis makanan, super market menjual lebih dari jenis komoditas, atau industri bahan bangunan menjual lebih dari satu jenis bahan bangunan. Misalnya semen, keramik, tegel dan lain-lain. Untuk menghitung titik *break even* untuk setiap produk sukar dilakukan meskipun biaya variabel dan harga jual setiap jenis produk dapat diketahui. Hal tersebut disebabkan sulitnya menghitung biaya tetap untuk masing-masing jenis produk. Untuk mengetahui posisi *break even point*, biasanya dilakukan bukan untuk perjenis produk melainkan untuk semua produk yang dibuat/dijual perusahaan secara keseluruhan.

Merencanakan laba dengan menggunakan metode ini sangatlah bermanfaat bagi perusahaan berskala kecil atau menengah karena akan membantu terhadap tujuan perusahaan. TB. Engkus merupakan sebuah toko bahan bangunan, usaha ini bergerak di bidang penjualan alat-alat bangunan atau bahan bangunan, seiring dengan berjalannya waktu dari tahun ke tahun. Berdasarkan hasil observasi dapat diketahui bahwa permasalahan yang dialami TB. Engkus yaitu belum melakukan perencanaan laba dalam usahanya karena pemilik TB. Engkus menganggap dan memiliki pemahaman jika menjual barang di atas harga beli maka akan di anggap mendapatkan laba, atau semakin tinggi tingkat penjualan yang dilakukan maka semakin banyak laba yang diperoleh,

Selain itu, terdapat alasan lainnya dari pemilihan studi kasus di TB. Engkus dikarenakan perusahaan ini adalah perusahaan milik keluarga atau termasuk ke dalam bisnis keluarga yang memiliki sifat khas yang membedakannya dengan bisnis lainnya yakni adanya keterlibatan satu atau lebih anggota keluarga dalam menjalankan kegiatan bisnisnya yang mana peneliti menjadi salah satu penerus dari TB. Engkus tersebut. Faktanya, fokus utama dalam mempertahankan keberlanjutan bisnis keluarga ada pada keinginan pendiri untuk melibatkan penerusnya dalam aktivitas bisnis. Semakin tinggi keterlibatan anggota keluarga atau penerus dalam pengelolaan perusahaan, akan semakin meningkatkan kepercayaan satu sama lain dan menciptakan kesatuan yang bertujuan untuk mencapai tujuan yang dapat menjaga kinerja dan keberlanjutan bisnis keluarga dalam jangka panjang. Untuk lebih jelasnya peneliti menyajikan laporan data volume penjualan, harga, pendapatan dan laba sebagai berikut :

**Tabel 1.1**

**Data Volume Penjualan Dan Laba Kotor Pada TB. Engkus Dalam  
Satuan Unit Bulan November 2022 – Januari Tahun 2023**

Keterangan	Unit terjual	Harga Beli Barang	Pendapatan / Bulan	Lab Kotor / Bulan	Perubahan dalam %
November	835	Rp. 24.356.200	Rp. 30.400.000	Rp.5.548.800	24,8 %
Desember	1.034	Rp. 30.439.500	Rp. 38.100.000	Rp.7.060.500	25,1 %
Januari	949	Rp. 27.289.500	Rp. 34.087.500	Rp.6.333.000	24,9 %

Sumber : Data diolah peneliti tahun 2023

Berdasarkan table 1.1 di atas menunjukkan bahwa laba kotor yang di peroleh dari produk dagang TB. Engkus setiap bulannya mengalami Fluktuatif, yang dimana laba kotor pada bulan November diperoleh sebesar 24,8 % dan pada bulan desember mengalami peningkatan dengan memperoleh laba kotor sebesar 25,1 % sedangkan pada bulan januari laba kotor yang diperoleh TB. Engkus mengalami penurunan kembali sebesar 24,9%.

**Tabel 1.2.**

**Biaya Tetap, Biaya Variabel dan Laba Rugi**

**Pada TB. Engkus Bulan November 2022 – Januari Tahun 2023**

Jenis Biaya	Keterangan	November	Desember	Januari
Biaya Tetap	Gaji Karyawan	Rp. 1.600.000	Rp. 1.600.000	Rp. 1.600.000
	Biaya Makan	Rp. 900.000	Rp. 900.000	Rp. 900.000
	Pajak Bumi & Bangunan	Rp. 10.000	Rp.10.000	Rp. 10.000
Jumlah Biaya Tetap		Rp. 2.510.000	Rp. 2.510.000	Rp. 2.510.000
Biaya Variabel	Biaya Air & Listrik	Rp. 185.000	Rp. 175.000	Rp. 180.000
	Biaya Persediaan Beli Barang	Rp.24.356.200	Rp.30.439.500	Rp. 27.289.500

	Biaya Transportasi	Rp. 100.000	Rp. 150.000	Rp. 100.000
	Upah Pengiriman Produk	Rp. 160.000	Rp. 200.000	Rp. 135.000
	Biaya Lain-lain	Rp. 50.000	Rp. 80.000	Rp. 50.000
Jumlah Biaya Variabel		Rp.24.851.200	Rp.31.039.500	Rp.27.754.500
Laba Rugi	Pendapatan	Rp. 30.400.000	Rp. 38.100.000	Rp. 34.087.500
	Biaya Tetap	(Rp. 2.510.000)	(Rp. 2.510.000)	(Rp. 2.510.000)
	Biaya Variabel	(Rp.24.851.200)	(Rp.31.039.500)	(Rp.27.754.500)
	Laba Bersih	Rp. 3.038.800	Rp. 4.550.500	Rp. 3.823.000

Sumber : Data diolah peneliti tahun 2023

Berdasarkan tabel 1.2. untuk bisa menganalisis *Break Even point* diperlukan biaya tetap ( *fixed Cost* ), biaya biaya variabel ( *Variable Cost* ) dan laporan penjualan ( Laba Rugi ). Pada bulan November 2022 sampai Januari 2023 jumlah biaya tetap tidak mengalami penurunan maupun kenaikan di setiap bulannya sebesar Rp. 2.510.000. Sedangkan Jumlah variabel pada TB. Engkus mengalami Fluktiatif. Hal ini di karenakan adanya biaya biaya yang tidak tetap contohnya seperti dalam upah pengiriman produk karena biaya yang di keluarkan perusahaan mengikuti banyaknya produk yang terjual, dan dari laba rugi di atas diketahui bahwa TB. Engkus tidak mengalami kerugian tetapi volume penjualan dan laba yang di hasilkan dari bulan November 2022 – januari 2023 yang berturut–turut yaitu mengalami fluktiatif sebesar Rp.3.038.800, Rp.4.550.500, Rp.3.823.000 dan tidak memenuhi harapan pemilik perusahaan dan menjadi permasalahan bagi perusahaan tersebut, oleh karena itu perlu di lakukan perhitungan *Break even point* sebagai alat merencanakan laba yang nantinya di harapkan dapat membantu melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan dalam memperoleh laba usaha yang diinginkan.

Dari uraian latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul : “ ANALISIS BREAK EVEN POINT (BEP) SEBAGAI ALAT PERENCANAAN LABA PADA TB.ENGKUS KABUPATEN CIAMIS ”.

## 1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

- a. Bagaimana gambaran umum pada TB. Engkus Kabupaten Ciamis?
- b. Bagaimana kondisi laba di TB. Engkus Kabupaten Ciamis?
- c. Bagaimana analisis *Break Even Point* sebagai sebagai alat perencanaan laba pada TB.Engkus kabupaten Ciamis?
- d. Faktor apa saja yang mempengaruhi perhitungan *Break Even Point* pada TB. Engkus kabupaten Ciamis?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Sesuai dengan perumusan masalah yang ada maka tujuan penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui gambaran TB. Engkus kabupaten Ciamis
- b. Untuk mengetahui kondisi laba di TB. Engkus Kabupaten Ciamis
- c. Untuk mengetahui analisis *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba pada produk TB. Engkus kabupaten Ciamis
- d. Untuk mengetahui factor apa saja yang mempengaruhi perhitungan *Break Even Point* pada produk TB. Engkus kabupaten Ciamis



## 1.4 Kegunaan Penelitian

### 1.4.1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengalaman, wawasan dan ilmu pengetahuan khususnya mengenai analisis *break even point* dalam multiproduk, serta dapat dijadikan perbandingan tau penelitian untuk kajian yang sama sehingga perkembangan baru dapat dijadikan bahan masukan bagi kalangan akademis.

### 1.4.2. Kegunaan Praktis

Hasil penelitian ini dapat memberi manfaat dan informasi bagi berbagai pihak, diantaranya :

a. Bagi peneliti

Hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan ilmu dan memperluas pengetahuan pembaca baik secara teori maupun praktek. Menambah wawasan dan pengetahuan khususnya di bidang keuangan. Selain itu juga bermanfaat sebagai bahan penulisan skripsi yang merupakan salah satu syarat untuk mencapai gelar sarjana.

a. Bagi perusahaan

Adapun hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai referensi untuk perusahaan dalam melakukan Analisa *Break Even Point* sehingga mempengaruhi laba dimasa yang akan datang dan tambahan informasi pada perusahaan sebagai pengambil keputusan saat ini maupun dimasa yang akan datang.

b. Bagi pembaca dan peneliti lain

Peneliti mengharapkan kepada pembaca dan peneliti lainnya agar mengetahui baik dari segi informasi usaha yang di teliti atau menambah wawasan, serta penulis menjadikan kajian ini sebagai referensi ilmu.

### 1.5 Lokasi dan lamanya penelitian

- a. Lokasi penelitian ini dilakukan di TB.Engkus yang beralamat di Dusun kalapanunggal rt 30/rw 12, Desa Sindangsari, Kecamatan Cikoneng, Kabupaten Ciamis, Jawa Barat
- b. Lama waktu penelitian ini dilakukan dalam masa waktu selama enam (6) bulan, yakni dimulai dari bulan januari – juni 2023.

**Tabel 1.3.**

**Lamanya waktu Penelitian**

NO	Kegiatan	Tahun	2023																								
		Bulan	Jan				Feb				Mar				Apr				Mei				Jun				
		Minggu	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
<b>TAHAP PERSIAPAN</b>																											
1	Penjajangan																										
2	Penelitian Pustaka																										
3	Pengajuan Judul																										
4	Bimbingan																										
5	Penyusunan Usulan Penelitian																										
6	Seminar Usulan Penelitian																										
<b>TAHAP PENELITIAN</b>																											
1	Observasi																										
2	Wawancara																										
3	Analisis Data																										
<b>TAHAP PENYUSUNAN</b>																											
1	Penyusunan Laporan																										
2	Perbaikan Laporan																										
3	Sidang Skripsi																										

Sumber : Data diolah peneliti tahun 2023