

# BAB I

## PENDAHULUAN

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

“Perkembangan dunia usaha di Indonesia sudah semakin berjalan sangat cepat dan mengakibatkan daya beli saat ini semakin meningkat, hal tersebut berpengaruh besar pada perusahaan dalam menentukan tingkat harga dan volume penjualan. Manajemen perusahaan perlu untuk menyusun suatu perencanaan yang juga merupakan salah satu dari fungsi dasar manajemen”.<sup>1</sup> Setiap usaha bisnis didirikan untuk mencapai tujuan guna mendapatkan laba yang maksimal, untuk mencapai tujuan tersebut maka dibutuhkan peran dari manajemen perusahaan untuk melihat kemungkinan kesempatan usaha dimasa yang akan datang. Manajemen perusahaan perlu disusun sebaik mungkin agar perusahaan dapat terus berjalan dan berkembang sesuai kebutuhan hidup masyarakat, dengan demikian perusahaan dapat terus mempertahankan eksistensinya dan dapat terus bersaing dengan perusahaan lain yang berjalan dalam bidang usaha yang sejenis.

“Manajemen yang baik dapat membantu perusahaan mencapai tujuan yang diharapkan dengan cara yang efektif dan efisien. Manajemen harus memperkirakan hal-hal yang akan dilakukan untuk kemajuan perusahaan tersebut dalam penjualan produk yang dilakukan dengan menganalisis biaya, produk yang dijual dan laba yang akan didapatkan nantinya”.<sup>2</sup> Pentingnya manajemen

---

<sup>1</sup> Vivin Ulfathu Choiriyah, Moch. Dzulkirom AR, dan Raden Rustam Hidayat, “Analisisn Break Even Point Sebagai alat Perencanaan Penjualan Pada Tingkat Laba Yang Diharapkan (Studi Kasus Pada Perhutani Plywood Industri Kediri Tahun 2013-2014),” *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* 35, no. 1 (Juni 2016).

<sup>2</sup> Atilka Pelawiten dan Ventje Ilat, “Analisis Cost Volume Profit Untuk Perencanaan Laba Pada UD Gladys Bakery,” *Jurnal EMBA* 2, no 2 (Juni 2014).

perusahaan adalah untuk menyusun dan mengatur segala kegiatan yang akan dilakukan oleh suatu perusahaan dalam beberapa periode kedepannya seperti perencanaan produksi, perencanaan laba, analisis biaya dan lainnya. Hal ini bertujuan agar perusahaan dapat terhindar dari permasalahan keuangan yang nantinya dapat terhindar dari kebangkrutan. Manajemen perusahaan juga harus bisa mengambil keputusan dengan baik agar dapat bertahan dalam persaingan bisnis yang dan untuk memperkecil kegagalan usaha.

“Ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah laba yang diperoleh perusahaan. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya”.<sup>3</sup> Ketiga instrumen tersebut merupakan aspek yang sangat penting dalam proses produksi dan harus direncanakan dengan baik oleh suatu perusahaan agar mencapai tingkat keuntungan yang sesuai dengan yang diharapkan oleh perusahaan. Oleh karena itu di dalam perencanaan manajemen suatu perusahaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memiliki peran yang sangat penting.

“Perencanaan untuk menentukan laba yang maksimal diperlukan rencana yang matang untuk memperhitungkan risiko yang akan mempengaruhi kelancaran aktivitas produksi, harga jual produk, maupun biaya yang berkaitan dengan aktivitas perusahaan. Adanya perencanaan yang baik maka akan menunjang tugas

---

<sup>3</sup> Anik Sudarismiati dan Zainal Anshory, “Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada UD. Dapur Sehat Desa Semiring Kabupaten Situbondo,” *Jurnal Ekonomi dan Bisnis GROWTH (JEBG)* 16, no 2 (November 2018).

manajemen perusahaan serta menilai kemampuan perusahaan itu sendiri”.<sup>4</sup>

“Perencanaan laba merupakan pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Laba penting dalam perencanaan karena tujuan utama dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan”.<sup>5</sup>

“Analisis *Break Even Point* merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diinginkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *Margin Of Safety* yang kegunaannya sebagai pengetahuan kepada manajemen perusahaan berapakah penurunan penjualan dapat di taksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu apabila penjualan pada *Break Even Point* dihubungkan dengan penjualan dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga perusahaan tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi tentang *Margin Of Safety* dapat di ketahui dalam bentuk persentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas”.<sup>6</sup>

Metode analisis *Break Even Point* merupakan metode yang dapat diterapkan dalam suatu perusahaan untuk dapat mempermudah perusahaan dalam melakukan perencanaan labanya. Seperti yang sudah dijelaskan pentingnya perencanaan laba dengan menggunakan metode yang tepat dapat sangat membantu manajemen suatu perusahaan. Peneliti menemukan sebuah perusahaan yang sampai saat ini masih menggunakan metode yang sederhana dalam melaksanakan proses perencanaan laba perusahaan. Perusahaan tersebut merupakan perusahaan rokok dengan nama PR Rudal Mas.

PR Rudal Mas merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri rokok yang memproduksi rokok dengan jenis Sigaret Kretek Tangan (SKT) dan

---

<sup>4</sup> Jalaluddin Dimisyqiyani, Darminto dan Topowijino, “ Analisis Break Even Point Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaanaan (Studi Pada Koperasi Sari Apel Brosem Periode 2011-2013),” *Jurnal Administrasi Bisnis (JAB)* 13, no 1 (Agustus 2014): 1-9.

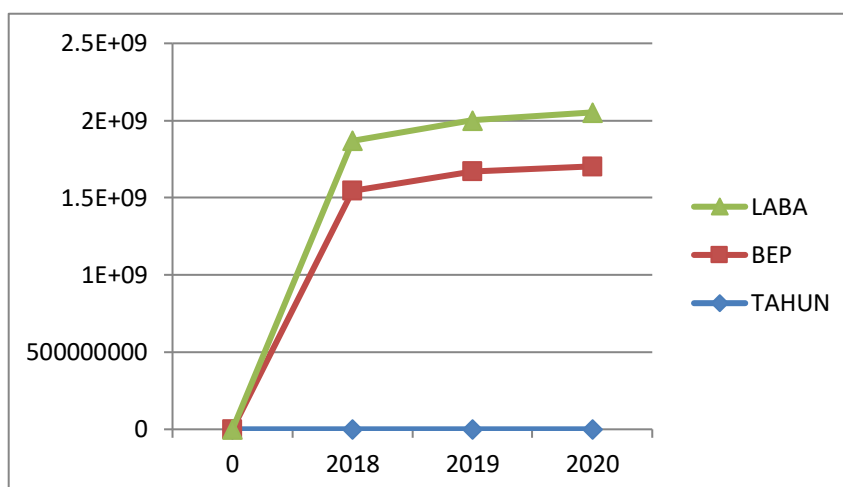
<sup>5</sup> Rumanintya Lisaria Putri, “Analisis Break Even Point Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba (Studi Kasus UMKM Batik Djoyokoesomo Blitar,” *Jurnal Benefit* 4, no. 1 (Juli 2017): 41–54.

<sup>6</sup> Joy Toar Pangemanan, “Analisis Perencanaan Laba Perusahaan Dengan Penerapan Break Even Point Pada PT. Kharisma Sentosa Manado,” *Jurnal EMBA* 4, no 1, (Maret 2016).

Sigaret Kretek Mesin (SKM). PR Rudal Mas berdiri sekitar bulan November tahun 2006 yang berlokasi di Dusun Tentenan RT.01/RW.02 Desa Tentenan Barat, Kecamatan Larangan, Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur dan terdaftar Nomor Pokok Pengusaha Barang Kena Cukai (NPPBKC): 074921677-070200-8120313052327 di KPPBC Tipe Madya Pabean C Madura.

PR Rudal Mas memiliki sasaran pasar untuk tingkat konsumen menengah ke bawah. Perusahaan tersebut tidak memiliki kendala dalam hal melaksanakan pemasaran produk karena manajemen pemasaran untuk penjualan produk di dalam perusahaan tersebut sudah dilaksanakan dengan cukup baik. Namun jika dilihat dari segi keuangan PR Rudal Mas masih menggunakan metode-metode yang sederhana dalam mengatur keuangan perusahaan, terlebih dalam proses perencanaan labanya, perusahaan ini belum menggunakan metode yang tepat dalam menyusun perencanaan laba. Hal ini tentu merupakan permasalahan yang perlu dievaluasi oleh perusahaan, karena perencanaan laba merupakan hal yang sangat penting untuk kemajuan suatu perusahaan. Berikut Kurva *Break Even Point* dan Laba Perusahaan Rokok Rudal Mas dalam 3 tahun terakhir.

**Grafik 1.1**  
**Grafik BEP dan Laba**



Dari kurva hubungan BEP dengan perencanaan laba di atas menunjukkan bahwa perubahan volume penjualan dan biaya berpengaruh terhadap perubahan tingkat laba. Dengan menggunakan perhitungan analisis *Break Even Point*, biaya tetap dan biaya variabel dapat diketahui serta batasan minimal yang harus diproduksi atau dijual oleh suatu perusahaan dapat diketahui juga dan dapat dijadikan sebagai acuan untuk mencapai bahkan melebihi nilai BEP yang ada agar tujuan perusahaan untuk memperoleh laba dapat terpenuhi.

Berdasarkan latar belakang tersebut peneliti tertarik untuk melakukan penelitian pada perusahaan rokok Rudal Mas tersebut dengan judul “*Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan*”, dengan tujuan untuk mempermudah perusahaan rokok Rudal Mas dalam merencanakan laba perusahaan untuk periode yang akan datang menggunakan metode *Break Even Point*.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Berapakah *Break Even Point* pada tahun 2018-2021?
2. Berapakah rencana penjualan pada tahun 2021?
3. Bagaimana perencanaan laba yang ingin dicapai Oleh Perusahaan Rokok Rudal Mas?

## **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui *Break Even Point* pada tahun 2018-2021.
2. Untuk mengetahui rencana penjualan pada tahun 2021.
3. Untuk mengetahui perencanaan laba yang ingin dicapai Oleh Perusahaan Rokok Rudal Mas.

#### **D. Manfaat Penelitian**

Dalam penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat antara lain :

##### **1. Bagi Peneliti**

Sebagai implementasi teori yang didapat saat memperdalam ilmu tentang *Break Even Point* selama di bangku kuliah dengan praktik di lapangan.

##### **2. Bagi Perpustakaan IAIN Madura**

Dapat memberikan bacaan atau referensi baru bagi pengunjung perpustakaan khususnya Mahasiswa IAIN Madura, dan juga dapat memberikan bahan informasi bagi penelitian selanjutnya dengan topik yang sama.

##### **3. Bagi Perusahaan**

Memberikan pengetahuan dan informasi kepada manajemen perusahaan untuk perencanaan laba pada masa yang akan datang dengan menggunakan metode *Break Even Point*.

##### **4. Bagi Peneliti Selanjutnya**

Sebagai bahan informasi atau referensi yang dapat dijadikan acuan penelitian terdahulu dengan judul yang sama yaitu *Break Even Point* sebagai alat perencanaan laba pada perusahaan.

#### **E. Ruang Lingkup Penelitian**

Pokok permasalahan penelitian ini adalah Analisis *Break Even Point* sebagai Alat Perencanaan Laba pada perusahaan Rokok Rudal Mas Larangan Pamekasan. Dengan menggunakan perhitungan sebagai berikut :

## 1. Break Even Point

### a. Break Even Point Atas Dasar Unit.

Perhitung Break Even point atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$BEP = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

Ket : BEP : Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

FC : Biaya tetap

P : Harga jual per unit.

VC : Biaya variabel per unit.

### b. Break Even Point Dalam Rupiah.

Perhitungan *Break Even Point* atas dasar penjualan (*sales*) dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$BEP = \frac{\text{Biaya tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya variabel}}{\text{Penerimaan}}}$$

Ket : BEP (Qi) : Volume penjualan

FC : Biaya tetap

VC : Biaya variabel

S : Penerimaan.<sup>7</sup>

## 2. Margin Of Safety

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{Penjualan direncanakan} - \text{Penjualan Titik impas}}{\text{Penjualan direncanakan}}^8$$

<sup>7</sup> Dyah Puspasari dan Tri Handayani, "Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada PT Perkebunan Nusantara VIII Kebun Rancabali Bandung - Jawa Barat," *Jurnal Ilmiah ESAI* 10, no. 2 (Juli 2016): 78–92.

<sup>8</sup> Anik Sundari dan Zainal Anshory.

### 3. Perhitungan ramalan penjualan

Salah satu metode yang dapat digunakan dalam menghitung Ramalan Penjualan adalah *trend linier* dengan *least square method* :

$$Y = a + bx$$

$$b = \frac{n\sum xy - \sum x \cdot \sum y}{n\sum x^2 - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b\sum x}{n}$$

Ket : Y : Nilai penjualan yang diramalkan

A : Nilai penjualan (y) pada periode dasar

b : Besar perubahan variabel y pada setiap perubahan satu unit variabel x (bilangan perubahan untuk satuan waktu)

x : Satuan /periode waktu

n : Jumlah tahun/periode data yang di analisis (banyaknya pasangan data).<sup>9</sup>

### 4. Perencanaan Laba

Besarnya keuntungan yang diinginkan telah ditetapkan maka perlu ditentukan besarnya penjualan minimal untuk memperoleh keuntungan yang diinginkan dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Penjualan minimal} = \frac{\text{FC} + \text{keuntungan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

Ket : FC : Biaya tetap

VC : Biaya variabel

S : Penerimaan<sup>10</sup>

---

<sup>9</sup> Anik Sundari dan Zainal Anshory.



## F. Definisi Istilah

“Menurut R. Wayne pace & Don F. Fauluse Analisis merupakan aktivitas untuk meneliti unsur-unsur pokok suatu proses atau gejala, sehingga kita dapat mengenal dan mengetahui kondisi mana yang memberikan kontribusi pada berfungsinya suatu unit dan kondisi mana yang menciptakan masalah pada unit yang diteliti”.<sup>11</sup>

“Menurut Hansen dan Mowen menyatakan *Break Even Point* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol”.<sup>12</sup>

“Analisis *Break Even Point* disebut juga dengan analisis Cost-Volume-Profit. BEP merupakan analisis yang menunjukkan hubungan antara investasi dan volume produksi atau penjualan untuk mendapatkan suatu tingkat profitabilitas. Karenanya analisis BEP merupakan suatu pendekatan yang didasarkan pada hubungan antara penjualan dan biaya. Tingkat penjualan di mana perusahaan tidak memperoleh laba atau penjualan sama dengan biayanya disebut sebagai titik pulang pokok atau *Break Even Point*. Biaya dalam BEP, dipisahkan dalam biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap adalah biaya yang dalam batas tingkat produksi tertentu jumlahnya tetap atau tidak berubah jika tingkat produksi berubah. Sedangkan biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah secara langsung dengan tingkat produksi”.<sup>13</sup>

“Perencanaan halim dkk adalah proses penentuan kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan oleh suatu organisasi pada masa yang akan datang, termasuk di antaranya adalah penetapan tujuan organisasi dan metode atau cara untuk mencapai tujuan tersebut”.<sup>14</sup>

---

<sup>10</sup> Joy Toar Pangemanan.

<sup>11</sup> J.C. Tukiman Taruna, *Analisis Organisasi Dan Pola-Pola Pendidikan* (Semarang: Universitas Katolik Soegijapranata, 2017), hlm 69.

<sup>12</sup> Rumanintya Lisaria Putri.

<sup>13</sup> Mohamad Muslich, *Manajemen Keuangan Modern* (Jakarta: PT. Bumi Aksara, 2000), 65.

<sup>14</sup> Yunita E. Baris dan Jullie J. Sondakh, “Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Produk Gorengan Pada Usaha Kecil Menengah (UKM) Di Kawasan Boulevard Manado,” *Jurnal EMBA 2*, no. 3 (September 2014): 1675–84.

“Laba atau pendapatan menurut suraji adalah hasil yang diperoleh dari kegiatan operasi perusahaan pada periode tertentu di bidang usaha”.<sup>15</sup>

“Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat di mana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek”.<sup>16</sup>

### G. Kajian Penelitian Terdahulu

**Tabel 1.1**  
**Kajian Penelitian Terdahulu**

No	Penulis / Tahun / Judul / Penerbit	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Ruaman Yudianto / 2019/ <i>Break Even Point</i> Sebagai Perencanaan Laba Pada. PT. Sepatu Bata Tbk	Deskriptif Kuantitatif	Hasil penelitian pada PT. Sepatu Bata Tbk. Dengan menggunakan teknik Analisis <i>Break Even Point</i> Dapat diketahui bahwa, untuk tahun 2012 <i>Break Even Point</i> adalah sebesar Rp.492.432.716.146, dengan tingkat <i>Margin Of Safety</i> sebesar 64,9% sedangkan Tahun 2013 <i>Break Even Point</i> menjadi Rp.689.201.504.823 lebih meningkat dari tahun 2012 dengan tingkat <i>Margin Of Safety</i> sebesar 62,9%, Tahun 2014 tingkat <i>Break Even Point</i> adalah Rp.717.449.516.667 dengan tingkat <i>Margin Of Safety</i> sebesar 63,6%, begitu juga dengan Tahun 2015 <i>Break Even Point</i> sebesar Rp.910.661.774.603 angka

<sup>15</sup> Yunita E. Baris dan Jullie J. Sondakh.

<sup>16</sup> Adolph Matz, Milton F. Usry, dan Lawrence H. Hammer, *Akuntansi Biaya Perencanaan Dan Pengendalian* (Jakarta: Erlangga, 1992).

			ini lebih besar dari <i>Break Even Point</i> Tahun 2014 yakni sebesar Rp.717.449.516.667 dengan tingkat <i>Margin Of Safety</i> sebesar 56,9%, dan untuk Tahun 2016 <i>Break Even Point</i> lebih kecil dari tahun sebelumnya yaitu sebesar Rp.808.813.303.207 dengan tingkat <i>Margin Of Safety</i> sebesar 1,39%. <sup>17</sup>
2	Dyah Puspasari dan Tri Handayani / 2016 / <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Perkebunan Nusantara VIII Kebun Rancabali Bandung Jawa Barat.	Deskriptif Jurnal 9	Diketahui bahwa produksi dan penerimaan Kebun Teh Rancabali pada saat <i>Break Even Point</i> sebesar 519 Kg dan Rp.9.684.142 untuk tahun 2013, 502 Kg dan Rp.10.343.280 untuk tahun 2014, serta 521 Kg dan Rp11.145.772 untuk tahun 2015. Profitabilitas Ekonomi Kebun Teh Rancabali tahun 2013 sebesar 68%, tahun 2014 sebesar 73% dan tahun 2015 sebesar 81%. Hal ini menunjukkan bahwa Kebun Teh Rancabali sudah efektif memanfaatkan kekayaannya untuk menghasilkan keuntungan. <sup>18</sup>
3	Muhammad Yusuf Andrianto dkk / 2016 / Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi pada CV. Langgeng Makmur Bersama Lumajang Periode 2012-2014).	Deskriptif Kualitatif	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa perhitungan BEP (mix) pada tahun 2014 sebesar Rp 5.143.925.585 sedangkan BEP (unit) sebesar 3.365 unit. Dalam penjualan dan perencanaan laba perusahaan merencanakan laba untuk 2015 sebesar Rp 1.500.000.000. untuk mencapai kenaikan laba, maka harus menaikkan

<sup>17</sup> Ruaman Yudianto.

<sup>18</sup> Dyah Puspasari dan Tri Handayani.

			<p>penjualan sebesar 11.869 unit atau sebesar Rp 19.033.566.736.</p> <p>berdasarkan perhitungan penjualan dan perencanaan laba tahun 2015 maka diperoleh <i>Margin Of Safety</i> sebesar 72,97%. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan mendapatkan toleransi penurunan penjualan sebesar 72,97%. Apabila perusahaan mengalami penurunan penjualan melebihi 72,97% maka perusahaan akan mengalami kerugian.<sup>19</sup></p>
4	Rumania Lisaria Putri / 2017 / Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba ( Studi Kasus UMKM Batik Djoyokoesomo Blitar)	Kuantitatif	<p>Hasil dari penelitian ini menunjukkan adanya perbedaan pencapaian titik impas dalam rupiah dan kuantitas disetiap tahunnya, ini disebabkan karena perbedaan volume penjualan disetiap tahunnya. Namun untuk setiap tahunnya dapat dilihat bahwa volume penjualan yang dilakukan oleh UMKM Batik Djoyokoesomo sudah baik dan selalu berada diatas titik impas yang berarti perusahaan mampu untuk mencapai keuntungan disetiap tahunnya.<sup>20</sup></p>
5	Ritawiyati dkk / 2019 / Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Perencanaan Laba Usaha Kelompok Tani Sari Buah Di Kelurahan Lembah Sari Kecamatan Rumbai Pesisir.	Deskriptif 13	<p>Untuk mencapai titik impas dalam rupiah produksi kelompok krupuk sari buah harus mampu menjual produk yang sama dengan Rp. 19.647.000 di setiap Bulan atau lebih dari penjualan. Dan untuk mencapai satu unit yang bisa di jual ke usaha tani</p>

<sup>19</sup> Muamad Yusuf Andrianto, Nengah Sudjana dan Devi Farah Azizah.

<sup>20</sup> Rumanintya Lisaria Putri.

			kerupuk ubi group sari buah tidak rugi harus mampu menjual 767 kg tiap bulannya. <sup>21</sup>
6	Jalaluddin Dimisyqiyani dkk / 2014 / Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan (Studi Pada Koperasi Sari Apel Brosem Periode 2011-2013)	Deskriptif Kuantitatif	Hasil dari penelitian tahun 2013 setelah biaya semivariabel dipisahkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, dapat dihitung BEP perusahaan. BEP terjadi pada penjualan Rp.699.705.406,66 dan <i>Margin Of Safety</i> sebesar 51,23%. Tahun 2013 dijadikan dasar perhitungan untuk perencanaan tahun 2014. BEP tahun 2014 terjadi pada penjualan Rp.732.291.347,83 dan <i>Margin Of Safety</i> sebesar 55,02%. Perencanaan penjualan minimal mencapai keuntungan yang diharapkan sebesar Rp. 1.627.920.000 tercapai sebesar Rp.1.619.440.961,77. <sup>22</sup>

<sup>21</sup> Ritawiyati, Sri Maryanti dan Muhammad Thamrin, “ Analisis *Break Even Point* Sebagai Perencanaan Laba Usaha Kelompok Tani Sari Buah Di Kelurahan Lembah Sari Kecamatan Rumbai Pesisir,” *Pekbis Jurnal* 11, no 1 (Maret 2019).

<sup>22</sup> Jalaluddin Dimisyqiyani, Darminto dan Topowijino.