

# BAB I

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Tujuan mendirikan usaha tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup. Kemajuan dan perkembangan usaha akan membawa akibat bagi pembangunan baik positif maupun negatif. Pada kalangan pengusaha, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa kearah persaingan yang semakin ketat. Pada hakikatnya setiap usaha yang didirikan mempunyai harapan dikemudian hari, misalnya mengharapkan perkembangan yang sangat pesat.

“Perkembangan usaha pada dasarnya menginginkan tercapainya satu tujuan yaitu memperoleh laba dan menjaga kontinuitas usahanya. Sedangkan manajemen dituntut untuk menghasilkan keputusan-keputusan yang menunjang terhadap pencapaian perusahaan, serta mempercepat perkembangan perusahaan dimana ukuran yang sering dipakai untuk menilai sukses tidaknya manajemen suatu perusahaan adalah dari laba yang diperoleh dari perusahaan.”<sup>1</sup>

“Perencanaan merupakan suatu proses untuk memperkirakan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang, dengan mempersiapkan bagaimana langkah-langkah yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Perencanaan mempunyai peran yang sangat penting bagi suatu perusahaan dalam menunjang kegiatan operasionalnya, pelaksanaan rencana memerlukan pengendalian agar efektif dalam mencapai sasaran dan tujuan dari perusahaan yang telah ditetapkan tersebut maka manajer diberi tugas dan tanggung jawab dalam batasan tertentu.”<sup>2</sup>

Sehingga manajemen yang dikatakan berhasil dalam mengelola perusahaan dapat diketahui dari tingkat perolehan laba yang dicapai perusahaan, oleh

---

<sup>1</sup>Chirstine Patricia Panomban, “Analisis Break Even Point Sebagai alat Perencanaan Laba Pada PT. Tropica Cocoprime”, Jurnal EMBA, (Desember 2013) hlm., 1251. Diakses pada tanggal 14-November-2019, Jam 19.55 WIB. <https://media.neliti.com/media/publications/1881-ID-analisis-break-even-point-alat-perencanaan-laba-pada-pt-tropica-cocoprime.pdf>.

<sup>2</sup> Ibid.

karena itu manajemen harus mampu untuk merencanakan sekaligus mencapai laba yang maksimal

“Peran dari penjualan juga penting dalam perusahaan karena penjualan berperan sebagai sumber dari terbentuknya suatu laba, oleh karena itu, harga jual dari produk, volume produk serta biaya-biaya yang berkaitan satu sama lain merupakan faktor-faktor yang telah mempengaruhi perolehan laba perusahaan. Sehubungan dengan salah satu tugas manajemen yaitu untuk merencanakan, serta menetapkan suatu keputusan terhadap kegiatan perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi perubahan. Oleh karena itu didalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan sangat penting dan perencanaan memerlukan alat bantu berupa analisis biaya volume-laba.”<sup>3</sup>

Perkembangan perusahaan sangat ditentukan oleh kemampuan manajemen untuk mengelola sumber daya yang dimilikinya dan kejeliannya memanfaatkan setiap peluang yang ada. disamping selalu “waspada terhadap kemungkinan adanya ancaman dari para pesaing yang akan merebut pangsa pasarnya yang dengan sendirinya akan menurunkan tingkat penjualan yang akan berakibat berkurangnya laba yang diharapkan, serta berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan atau pertumbuhan perusahaan.”<sup>4</sup> Untuk mencapai laba maksimum, manajemen perusahaan dapat melakukan beberapa langkah, yaitu menekan biaya produksi maupun operasi dengan mempertahankan harga jual dan volume penjualan, menentukan harga jual sesuai dengan laba yang diharapkan, dan meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

Salah satu langkah dalam melakukan perencanaan biaya, volume dan laba ialah dengan menggunakan metode analisis biaya, volume, laba, (*cost, volume, and profit analysis- cvp analysis*) yaitu suatu alat perencanaan dan pengambilan keputusan. Perencanaan (*planing*) adalah

---

<sup>3</sup> Ibid.

<sup>4</sup> Sabrin, “Analisis Break Even Point Pada Produksi Es Balok Pada PT. Yanaghi Histalaraya.” *Jurnal Ekonomi Pembangunan Unhalu*,(Desember 2015), hlm., 27. Diakses pada tanggal 14-November-2019, Jam 20.13 WIB. <https://core.ace.uk/download/pdf/16508167.pdf>

pandangan kedepan untuk melakukan tindakan apa yang seharusnya dilakukan mencapai tujuan tertentu. Pengambilan keputusan (*decision making*) adalah proses memilih diantara berbagai alternatif yang memungkinkan untuk dilaksanakan. Analisis biaya, volume, dan laba (*cvp analysis*) menekankan keterkaitan antara biaya, volume, atau kuantitas yang terjual, harga dan semua informasi keuangan yang terkandung didalamnya. Dengan kata lain perubahan biaya harga jual dan kuantitas yang terjual dapat mempengaruhi laba yang diperoleh suatu perusahaan.<sup>5</sup>

*Sales Break Even Point-BEP Sales* adalah titik dimana total pendapatan (total penjualan) sama dengan total biaya. Pendapatan atau penjualan (*sales - S*) adalah kuantitas barang atau jasa yang dijual dikalikan terhadap harga jual. Total biaya (*total cost - TC*) adalah jumlah biaya variabel ditambah jumlah biaya tetap. Biaya variabel (*variable cost - VC*) adalah biaya yang bervariasi besarnya secara proporsional dengan perubahan aktivitas. Biaya tetap (*fixed cost - FC*) adalah biaya yang jumlahnya selalu konstan dan tidak dipengaruhi oleh perubahan aktivitas sampai dengan *range* tertentu.<sup>6</sup>

PT. Marinal Indoprima (*Sea Product Processor and Exporter*), terletak di desa Kapedi kecamatan Bluto kabupaten Sumenep yang tepatnya di belakang lapangan sepak bola dan SMA Raudatul Ulum Kapedi. PT. Marinal Indoprima berdiri pada tanggal 16 Agustus 2010 dan sampai saat ini telah memiliki 5 cabang dengan jumlah karyawan 348 orang. Perusahaan ini merupakan usaha yang bergerak dibidang manufaktur dan bergerak dibidang ekspor serta pengolahan hasil perikanan dan kelautan. Diantara produk yang dihasilkan yaitu *Chirimen Anchovy, Gracilaria Seaweed, Eucheuma Cottoni Seaweed, Sargasum seaweed, Himego dan Milkfish*.

---

<sup>5</sup> Dermawan Sjahrial dan Djahotman Purba, *Akuntansi Manajemen*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2012), hlm., 57.

<sup>66</sup> Ibid.

Produk utama PT. Marinal Indoprima adalah *Milkfish* atau Ikan Teri kering. Proses pengeringan dilakukan baik dengan penjemuran menggunakan sinar matahari maupun mesin pengeringan. Pengeringan dengan mesin hanya digunakan ketika musim penghujan saja untuk meminimalisasi tingkat kegagalan produksi serta untuk menekan biaya. Proses Penjemuran dengan sinar matahari akan menghasilkan ikan teri kering kualitas ekspor. Perusahaan ini memiliki cabang yang terletak di beberapa daerah diantaranya didaerah Jumiang (Pamekasan), Talang Siring (Pamekasan), dan Dungkek (Sumenep), Lobuk (Sumenep), Paiton (Jawa Timur), dan lainnya yang tidak disebutkan.<sup>7</sup>Perusahaan ini sudah cukup terkenal bahkan sudah sampai pada kancah Internasional. Negara yang sudah menjadi konsumen tetap produk ini, diantaranya adalah negara Jepang, Singapura, Thailand, Taiwan, dan Negara-negara kawasan asia pasifik. Pengiriman bahkan juga sampai pada negara bagian Timur Tengah seperti Arab Saudi dan Amerika.

PT. Marinal Indoprima melakukan kontrak dengan pihak *buyer* dalam jumlah besar (Tonase).Kontrak ini harus dipenuhi sesuai dengan kuota yang diperjanjikan. Beberapa masalah yang terjadi adalah : 1) Bahan baku, ikan teri yang sifatnya musiman. Exploitasi yang terus menerus akan mengurangi ketersediaan ikan teri ini terutama pada saat bukan musim ikan tersebut. Jadi seringkali pegawai diliburkan karena stok ikan sedang habis. 2) Harga, harga produk ditentukan di awal kontrak. Sehingga apabila terjadi kelangkaan bahan

---

<sup>7</sup> Profil Perusahaan PT. Marinal Indoprima

baku yang mengakibatkan kenaikan harga ikan teri, maka perusahaan dapat mengalami kerugian karena tidak dapat menaikkan harga pada kontrak berjalan.<sup>8</sup>

Salah satu metode dalam analisis *cost-volume-profit (cvp analysis)* sebagai alat perencanaan laba adalah *break even point (BEP)*. Digunakan untuk mengetahui titik impas dalam memproduksi. Maka dari itu penulis mengangkat tema ini menjadi sebuah penelitian dengan judul “ **Analisis Biaya, Volume, dan Laba Dengan Menggunakan Metode *Break Event Point (BEP)* Dalam Menetapkan Volume dan Harga Penjualan Pada Produk Ikan Teri di PT. Marinal Indo Prima di Desa Kapedi Bluto Sumenep**”.

## **B. Rumusan Masalah**

Masalah disini yang akan dikaji oleh peneliti adalah mengenai analisis hubungan biaya, volume, dan laba menggunakan metode titik impas atau *break event point (BEP)* dalam menetapkan Volume atau harga penjualan pada produk ikan teri. Berdasarkan uraian di atas maka permasalahan yang akan diteliti adalah:

1. Berapakah Harga Penjualan dan Volume Penjualan berdasarkan analisis Biaya, Volume Laba dengan menggunakan metode *Break Even Point (BEP)* Dalam Menetapkan Volume dan Harga Penjualan Pada Produk Ikan Teri di PT. Marinal Indoprima di Desa Kapedi Bluto Sumenep ?
2. Berapakah margin keamanan dalam memproduksi setelah dilakukan analisis Biaya, Volume, Laba (CVP) dengan menggunakan metode *Break Even Point (BEP)* Dalam Menetapkan Volume dan Harga Penjualan Pada Produk Ikan Teri di PT. Marinal Indoprima di Desa Kapedi Bluto Sumenep ?

---

<sup>8</sup> Mahfud, Accounting Officer PT. Marinal Indoprima di Desa Kapedi, Wawancara (09 Mei 2019).

### C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas adapun tujuan penelitian disini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis Harga Penjualan dan Volume Penjualan berdasarkan analisis Biaya, Volume, dan Laba dengan menggunakan metode *Break Even Point* (BEP) Dalam Menetapkan Volume dan Harga Penjualan Pada Produk Ikan Teri di PT. Marinal Indoprima di Desa kapedi Bluto Sumenep
2. Untuk menganalisis margin keamanan dalam memproduksi setelah dilakukan analisis Biaya, Volume, Laba dengan menggunakan metode *Break Even Point* (BEP) Dalam Menetapkan Volume dan Harga Penjualan Pada Produk Ikan Teri di PT. Marinal Indoprima di Desa kapedi Bluto Sumenep.

### D. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diperoleh dari penelitian disini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis, diharapkan dapat:  
Memberikan pemahaman dan sekaligus meningkatkan pengetahuan yang mendalam mengenai perhitungan analisis CVP menggunakan metode BEP dalam menentukan harga jual atau volume penjualan.
2. Bagi Perusahaan, diharapkan dapat menjadi masukan dan sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan keputusan dalam menetapkan harga jual ataupun volume penjualan yang nantinya dapat menjadikan salah satu strategi dalam hal manage harga jual atau volume jual untuk dijadikan sebagai

langkah meminimalisasi kerugian sehingga perlu dianalisis dalam langkah titik impas dalam penjualan sehingga nantinya mempengaruhi laba yang diperoleh.

3. Bagi Peneliti sebagai lembaga akademisi khususnya IAIN Madura dapat menjadi bahan masukan untuk mengembangkan pengetahuan mengenai hubungan biaya, volume, dan laba dalam menetapkan harga jual atau volume penjualan perbedaannya dengan menggunakan metode titik impas dengan metode perusahaan.

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

Ruang lingkup penelitian disini adalah analisis biaya, volume, dan laba dengan menggunakan metode titik impas atau *break event point (BEP)* dalam menentukan harga jual atau volume penjualan pada PT. Marinal Indo Prima, dengan menggunakan data yang ada di perusahaan baik data primer maupun data sekunder yang ada di perusahaan.

### **F. Definisi Istilah**

Agar lebih memahami mengenai judul Analisis Hubungan biaya, Volume, dan laba dengan menggunakan metode Titik Impas atau *Break Evnt Point (BEP)* pada perusahaan PT. Marinal Indo Prima di desa Kapedi kecamatan Bluto, maka akan akan dijelaskan mengenai istilah-istilah yang ada dalam judul diatas dan agar tidak terjadi kerancuan serta kesalah fahaman yang diantaranya sebagai berikut:

1. Analisis : adalah penguraian suatu pokok yang berbagai bagiannya yang penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman dari arti keseluruhan.
2. Metode Biaya, Volume, Laba : adalah pemahaman tentang penyusunan laporan laba rugi dengan menggunakan pendekatan *variable costing*. Pendekatan ini menghasilkan suatu model laporan laba rugi dimana biaya diklasifikasikan menurut perilakunya.<sup>9</sup>
3. *Break Even Point* : perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. BEP sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang *profit center* atau mengembangkannya.<sup>10</sup>
4. Harga Jual dan Volume Penjualan :
  - a. Harga (*price*) adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari pemilik atau menggunakan suatu produk atau jasa.<sup>11</sup>
  - b. Sedangkan volume penjualan adalah tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan untuk periode tertentu dalam satuan (unit/total/rupiah).<sup>12</sup>

---

<sup>9</sup> Samryn, *Akuntansi Manajemen*, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2012), hlm., 173.

<sup>10</sup> Ari Purwanti dan Darsono Prawironegoro, *Akuntansi Manajemen*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013), hlm., 243.

<sup>11</sup> Febriawan Adi Sucahyo, "Analisis Harga Dan Promosi Terhadap Volume Penjualan Pada Toko Olahraga Sport Smart FIK UNY." (Skripsi Universitas Negeri Yogyakarta, Januari 2014), hlm., 2. diakses pada tanggal 13-November-2019, Jam 20.22 WIB. <http://eprints.uny.ac.id/15718/1/Skripsi%20jadi%20pdf.pdf>

<sup>12</sup>Ibid. 45.