

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Provinsi Gorontalo merupakan salah satu provinsi yang sangat cepat mengikuti zaman yang ada sekarang, ini dibuktikan dengan munculnya banyak usaha dagang yakni usaha distro yang produknya di impor langsung dari luar daerah. Perusahaan dagang adalah perusahaan yang membeli barang dari perusahaan lain dan menjualnya kepada pihak yang membutuhkan tersebut (Rudianto:2012:112).

Perusahaan Dagang mempunyai kegiatan utama yaitu membeli dan menjual barang dagangan. Dalam suatu perusahaan dagang diperlukan masukan (*input*) berupa produk yang akan di tawarkan kepada konsumen agar dapat menghasilkan keluaran (*ouput*) berupa kontribusi laba rugi. Hubungan antara besarnya investasi dan besarnya volume rupiah yang diperlukan untuk mencapai tingkat laba tertentu.

Dalam perusahaan peranan penjualan sudah jelas yaitu sebagai sumber pembentukan laba. Perusahaan sangat dituntut agar mengalami laba yang terjadi secara terus-menerus. Seperti yang kita ketahui munculnya banyak usaha-usaha distro di Gorontalo membuat para manajer semakin khawatir akan usaha mereka, karena dengan semakin banyak pesaing distro maka semakin sedikit pula

pemasukan terhadap perusahaan tersebut. Untuk menghilangkan kecemasan para manajer agar perusahaan tidak mengalami rugi di suatu saat tertentu maka manajer bisa menggunakan analisis *Break Even Point*. *Break Even Point* berarti suatu keadaan di mana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi (Harahap:2010:358).

Penelitian tugas akhir ini dilakukan pada usaha Distro “ Rock House “ Kota Gorontalo yang bertempat di Gorontalo Mall. Distro Rock House merupakan usaha yang menjual berbagai macam produk antara lainnya baju, celana, sepatu dll. Pada penulisan Tugas Akhir ini penulis memfokuskan pada penerapan *Break Even Point* pada distro tersebut, karena sesuai dengan peneliti dapatkan pihak manajemen masih sulit dalam mempertahankan hasil penjualan minimum pada setiap bulannya.

Penerapan *Break Even Point* pada usaha distro ini dapat membantu manajer dalam mengambil suatu keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk. Disamping itu *Break Even Point* berguna untuk mengetahui kemampuan produk dalam meraih pasar yang menguntungkan, dan bisa mengukur pihak manajer dalam menetapkan biaya.

Sesuai dengan pengamatan peneliti, usaha distro yang ada di Gorontalo sudah cukup banyak, bahkan ada beberapa distro yang telah menutup usahanya, ini disebabkan oleh adanya kerugian besar yang dihadapi oleh pihak perusahaan

tersebut. Berdasarkan masalah di atas maka penulis tertarik untuk menulis Tugas Akhir dengan mengambil judul “ **Analisis *Break Even Point* pada Distro Rock House Kota Gorontalo** “.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan masalah latar belakang tersebut, dapat diidentifikasi beberapa pokok permasalahan sebagai berikut :

1. Distro Rock house belum mampu merencanakan penjualan minimum yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian.
2. Pihak manajemen belum melakukan analisis terhadap efek perubahan harga jual, serta biaya variabel dan biaya tetap terhadap tingkat *Break Even Point*.

1.3 Rumusan Masalah

Berdasarkan masalah latar belakang diatas, maka dapat dirumuskan masalah “Berapa tingkat *Break Even Point* pada usaha Distro Rock House ?”

1.4 Tujuan

Adapun tujuan dari penelitian yang dilakukan oleh peneliti adalah untuk menganalisis dan mengetahui tingkat *Break Even Point* pada Distro Rock House.

1.5 Manfaat

Adapun manfaat penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Manfaat Teori

Diharapkan dapat menambah pengetahuan mengenai *Break Even Point* yang dicoba diterapkan di usaha Distro Rock House.

2. Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini diharapkan menjadi bahan masukan dan sebagai bahan informasi lebih lanjut guna menghindari adanya kerugian besar terhadap perusahaan tersebut.

1.6 Sumber Data

Adapun yang menjadi sumber data pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Sumber Data Primer

Sumber data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung dari hasil pengamatan peneliti di lokasi penelitian dan hasil wawancara dengan manajer Distro Rock House Kota Gorontalo.

2. Sumber Data Sekunder

Sumber data sekunder yaitu informasi tertulis berupa laporan keuangan dan data penjualan setiap bulannya pada Distro Rock House.

1.7 Teknik Pengumpulan Data

Peneliti dalam mengumpulkan data menggunakan beberapa teknik sebagai berikut :

1. Metode Observasi

Observasi digunakan untuk mengetahui permasalahan yang ada pada tempat penelitian. Observasi dilaksanakan dengan cara mengamati secara langsung permasalahan yang ada pada objek penelitian tersebut dan mencatat permasalahan yang terjadi pada distro ini.

2. Metode Wawancara

Wawancara dilaksanakan dengan proses tanya jawab dengan pihak manajer, pemilik toko dan karyawan untuk mendapatkan data yang tepat dan akurat. Materi wawancara berkaitan langsung dengan permasalahan yang dihadapi oleh distro tersebut.

3. Metode Dokumentasi

Dokumentasi dilaksanakan dengan mengumpulkan data sekunder dari pihak manajer usaha distro. Dalam metode ini menggunakan data berupa laporan keuangan dan data penjualan pada setiap bulannya.

1.8 Tehnik Analisis Data

Dari permasalahan di atas maka peneliti menganalisis data dengan menggunakan rumus *Break Even Point* sebagai berikut, namun ada beberapa

informasi perusahaan yang diperlukan dalam menghitung *Break Even Point* setiap produknya yakni :

1. Hasil keseluruhan penjualan
2. Harga jual perunit setiap produk
3. Biaya tetap keseluruhan
4. Biaya variabel perunit setiap produk
5. Jumlah perbandingan barang setiap jenis produk

Rumus :

- Total penghasilan rata-rata (d disesuaikan berdasarkan jumlah jenis produk pada perusahaan tersebut) : (jumlah perbandingan barang setiap jenis produk X harga jual perunit setiap jenis produk) / jumlah seluruh barang semua produk

- Total biaya variabel rata-rata (d disesuaikan berdasarkan jumlah jenis produk pada perusahaan tersebut) : (jumlah perbandingan barang setiap jenis produk X biaya variabel perunit setiap produk) / jumlah seluruh barang semua produk

- Kontribusi margin perunit = Total penghasilan rata-rata - total biaya variabel

- BEP perusahaan = biaya tetap keseluruhan / kontribusi margin perunit

Perhitungan setiap produk :

Produk X = jumlah perbandingan barang setiap jenis produk X hasil BEP
perusahaan

Produk XX = jumlah perbandingan barang setiap jenis produk X hasil BEP
perusahaan