

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang

Setiap bisnis pertambangan didirikan dengan tujuan untuk memenuhi kebutuhan primer dan sekunder. Namun, yang menjadi tujuan utamanya didirikan bisnis pertambangan adalah untuk memperoleh laba/keuntungan. Bisnis pertambangan ini merupakan salah satu bisnis yang sangat rawan, karena biaya yang dikeluarkan bisa sangat besar. Untuk tahapan awal pertambangan (penyelidikan umum serta eksplorasi) saja bisa mengeluarkan biaya yang sangat besar, dan dapat mengalami kerugian jika pada saat studi kelayakan hasilnya tidak menunjukkan adanya keuntungan bagi perusahaan apabila dilanjutkan sampai tahap berikutnya.

Keuntungan merupakan salah satu ukuran dalam menilai keberhasilan manajemen perusahaan dalam mengoperasikan suatu perusahaan. Mengingat upaya meraih laba tidak mudah, maka seluruh kegiatan harus direncanakan terlebih dahulu dengan baik dan terorganisir. Tentunya pihak manajemen suatu perusahaan harus mengerahkan dan mengarahkan seluruh unit dalam perusahaannya untuk mencapai satu tujuan, yakni mendapat laba/keuntungan.

Laba dipengaruhi oleh tiga faktor, yaitu: biaya produksi, harga jual, dan volume penjualan (Mulyadi, 2005:14). Tiga faktor ini tentunya saling berhubungan, dimana biaya akan menentukan harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume penjualan, volume penjualan akan mempengaruhi volume produksi, dan volume produksi akan mempengaruhi biaya. Karena laba merupakan hal yang sangat penting bagi bisnis pertambangan, maka perlu adanya strategi/perencanaan dalam manajemen perusahaan. Pendekatan strategi/perencanaan dalam manajemen perusahaan yaitu dengan menggunakan teknik analisis biaya, salah satunya analisis Titik Impas/*Break Even Point* (BEP). Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan solusi yang tepat agar perusahaan dapat mengoptimalkan laba perusahaan agar biaya operasi dapat tertutup dan tidak membengkak.

Maka dari itu peneliti mengangkat judul “Analisis Titik Impas (*Break Even Point*) Dalam Mengoptimalkan Profitabilitas Pada Penambangan Pasir Di CV. Putra Mandiri” guna mencegah terjadinya kerugian dan mengoptimalkan laba bagi CV. Putra Mandiri.

Analisis *Break Even Point* (BEP) adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume penjualan. Oleh karena itu analisa tersebut sering disebut analisa biaya, keuntungan dan volume kegiatan (Riyanto, 2010). Analisa ini disebut juga sebagai analisa impas, yaitu suatu metode untuk menentukan titik tertentu dimana penjualan dapat menutup biaya, sekaligus menunjukkan besarnya keuntungan atau kerugian perusahaan jika penjualan melampaui atau berada di bawah titik impas. Dengan analisis *Break Even Point* (BEP) perusahaan dapat memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian dan seberapa jauh volume penjualan bisa turun.

#### 1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah dipaparkan, maka dapat diidentifikasi masalahnya adalah faktor-faktor yang mempengaruhi profitabilitas di CV. Putra Mandiri.

#### 1.3. Batasan Masalah

Adapun batasan masalah yang difokuskan pada penelitian ini adalah menganalisis tingkat profitabilitas dan menghitung nilai titik impas (*break even point*) pada tahun 2022, serta mengetahui perencanaan penjualan dan laba pada tahun 2023.

#### 1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan batasan masalah yang telah diuraikan, maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Berapa nilai titik impas (*break even point*) di CV. Putra Mandiri pada tahun 2022?
2. Berapa harga jual produk di CV. Putra Mandiri dalam mengoptimalkan profitabilitas pada tahun 2022?
3. Berapa perencanaan harga jual dan laba di CV. Putra Mandiri pada tahun 2023?

#### 1.5. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dilakukan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui nilai titik impas (*break even point*) di CV. Putra Mandiri pada tahun 2022.
2. Mengetahui harga jual produk di CV. Putra Mandiri dalam mengoptimalkan profitabilitas pada tahun 2022.
3. Mengetahui perencanaan harga jual dan laba di CV. Putra Mandiri pada tahun 2023.

#### 1.6. Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diperoleh dalam penelitian ini, adalah:

1. Bagi Penulis.
  - a. Meningkatkan kemampuan dalam menganalisa suatu permasalahan dalam bentuk penelitian.
  - b. Menambah pengetahuan khususnya tentang analisis *break even point* dalam mengoptimalkan profitabilitas perusahaan.
  - c. Memperoleh pengalaman di lapangan dan gambaran dunia kerja.
2. Bagi Universitas Muhammadiyah Tasikmalaya.
  - a. Menjadi sumber informasi dan referensi tentang analisis *break even point* dalam mengoptimalkan profitabilitas perusahaan.
  - b. Meningkatkan kerjasama antara Universitas Muhammadiyah Tasikmalaya (UMTAS) dengan CV. Putra Mandiri.

3. Bagi Perusahaan.
  - a. Menjadi bahan informasi, evaluasi, dan atau sebagai acuan pertimbangan bagi CV. Putra Mandiri dalam manajemen perusahaan khususnya terkait perencanaan harga jual dan tingkat penjualan dalam mengoptimalkan profitabilitas.
  - b. Meningkatkan kerjasama antara CV. Putra Mandiri dengan Universitas Muhammadiyah Tasikmalaya (UMTAS).

#### 1.7. Lokasi dan Waktu Penelitian

Kegiatan penelitian ini dilakukan di CV. Putra Mandiri yang terletak di Desa Sinagar, Kecamatan Sukaratu, Kabupaten Tasikmalaya, Provinsi Jawa Barat. Dengan waktu penelitian hanya dilakukan dari bulan Maret 2022 sampai dengan selesai (d disesuaikan dengan kebijakan dari CV. Putra Mandiri).

