

PERANAN ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* DALAM MENINGKATKAN LABA
TOKO BANGUNAN ADR



SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat
Untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi

Oleh

Leonard Cahyadi

2013120028

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN
(Terakreditasi berdasarkan Keputusan BAN-PT
No.227/BAN-PT/Ak-XVII/S/XI/2013)
BANDUNG
2017

THE ROLE OF COST-VOLUME-PROFIT ANALYSIS IN INCREASING PROFIT OF
ADR MATERIAL STORE



UNDERGRADUATE THESIS

Submitted to complete the requirements of
A Bachelor Degree in Economics

By

Leonard Cahyadi

2013120028

PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY

FACULTY OF ECONOMICS

MANAGEMENT STUDY PROGRAM

(Accredited based on the Decree of BAN-PT

No.227/BAN-PT-Ak-XIV/S/XI/2013)

BANDUNG

2017

UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN
FAKULTAS EKONOMI
PROGRAM STUDI MANAJEMEN



Peranan Analisis *Cost-Volume-Profit* Dalam Meningkatkan Laba Toko Bangunan
ADR

Oleh:

Leonard Cahyadi

2013120028

PERSETUJUAN SKRIPSI

Bandung, Januari 2017

Ketua Program Studi S1 Manajemen,

Triyana Iskandarsyah, Dra., M.Si.

Pembimbing,

Inge Barlian, Dra., Akt., MSc.



PERNYATAAN:

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akta lahir*) : Leonard Cahyadi
Tempat, tanggal lahir : Ciamis, 4 Agustus 1996
No. Pokok Mhs. /NPM : 2013120028
Program Studi : Manajemen
Jenis Naskah : Skripsi

JUDUL

Peranan Analisis *Cost-Volume-Profit* Dalam Meningkatkan Laba Toko Bangunan ADR

dengan,

Pembimbing : Dra.Inge Barlian, Akt., MSc.

SAYA MENYATAKAN

Adalah benar-benar karyatulis saya sendiri;

1. Apapun yang tertuang sebagai bagian atau seluruh isi karya tulis saya tersebut di atas dan merupakan karya orang lain (termasuk tapi tidak terbatas pada buku, makalah, surat kabar, internet, materi perkuliahan, karya tulis mahasiswa lain), telah dengan selayaknya saya kutip, sadur atau tafsir dan jelas telah saya ungkap dan tandai.
2. Bahwa tindakan melanggar hak cipta dan yang disebut, plagiat (Plagiarism) merupakan pelanggaran akademik yang sanksinya dapat berupa peniadaan pengakuan atas karya ilmiah dan kehilangan hak kesarjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksa oleh pihak mana pun.

Pasal 25 Ayat (2) UU.No.20 Tahun 2003: Lulusan perguruan tinggi yang karya ilmiahnya digunakan untuk memperoleh gelar akademik profesi, atau vokasi terbukti merupakan jiplakan dicabut gelarnya. Pasal 70: Lulusan yang karya ilmiah yang digunakannya untuk mendapatkan gelar akademik, profesi, atau vokasi sebagaimana dimaksud di dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana penjara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,
Dinyatakan tanggal : Januari 2017
Pembuat pernyataan: Leonard Cahyadi



(Leonard Cahyadi)

ABSTRAK

Toko Bangunan ADR (TB ADR) telah beroperasi sejak tahun 1997 dengan wilayah penjualan di kota Banjar, Jawa Barat, dengan fokus pemenuhan permintaan segmen pembeli adalah segmen toko bangunan lain dan segmen pelanggan non-toko (pemakai akhir). TB ADR dapat dibilang telah mencapai posisi sebagai salah satu toko bangunan dengan kedudukan 'Menengah', karena memiliki pelanggan toko bangunan lain maupun para pelanggan non-toko yang membeli bahan bangunan untuk kebutuhan pribadi. Kini, pola persaingan yang timbul di dalam bidang usaha toko bangunan di daerah penjualan TB ADR terdiri atas persaingan dengan para pemain lama (Toko bangunan 'Menengah' yang telah beroperasi sejak lama seperti TB ADR), toko-toko bangunan baru yang memiliki struktur modal yang cukup besar, toko-toko bangunan langganan yang perlahan mengalami pertumbuhan menjadi toko 'Menengah' seperti TB ADR, dan bentuk usaha lain yang menjual bahan bangunan sejenis. Perubahan pola persaingan menyebabkan daya saing perusahaan di tengah persaingan toko bahan bangunan yang menawarkan barang yang relatif mirip atau sama menjadi menurun. Hal ini terbukti melalui pengamatan terhadap tingkat margin laba bersih TB ADR yang semakin menurun untuk setiap tahunnya. Harga beli yang cukup tinggi untuk beberapa kategori barang membuat TB ADR kesulitan untuk memasang harga yang kompetitif. Selain itu, perubahan pola perilaku berbelanja dari para pelanggan memaksa perusahaan untuk melakukan tindakan adaptasi terhadap perubahan yang tengah terjadi untuk mempertahankan posisinya di dalam pasar persaingan toko bangunan. Untuk itu, diperlukan upaya-upaya yang dapat memberikan dampak positif bagi perusahaan dalam menghadapi perubahan situasi yang sedang terjadi, dengan kondisi pendanaan yang sesuai dengan kemampuan finansial perusahaan saat ini.

Analisis *Cost-Volume-Profit* akan membantu TB ADR untuk menentukan seberapa besar tingkat penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai target profit yang diharapkan. Pemahaman dari analisis *Cost-Volume-Profit* turut membantu perusahaan untuk menentukan titik impas atau *Break-Even Point*, sebagai target penjualan yang harus dicapai agar perusahaan dapat terhindar dari kerugian. Melalui metode analisis *Common Size* terhadap posisi dan kinerja keuangan dari perusahaan untuk tahun 2016, perusahaan dapat dilakukan terlebih dahulu untuk mengukur kemampuan finansial yang dimiliki untuk mendukung berbagai upaya yang dapat dilakukan untuk menjaga ataupun meningkatkan kinerja keuangan perusahaan secara keseluruhan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif analitis dimana penelitian dilakukan melalui pengumpulan dan analisis terhadap data kuantitatif seperti data keuangan perusahaan yang digunakan sebagai sumber pengolahan data penelitian.

Langkah analisis *Cost-Volume-Profit* dilakukan untuk mengetahui pengaruh dari harga, biaya dan volume terhadap profit perusahaan, yang memerlukan pemisahan biaya semivariabel yang dikeluarkan oleh perusahaan, dalam hal ini adalah biaya listrik dan telepon, yang harus dipisahkan sehingga dapat ditemukan total biaya tetap dan biaya variabel yang sebenarnya. Untuk tahun 2016, total biaya tetap dari TB ADR adalah Rp194.898.255,444. Sementara biaya variabel yang dikeluarkan oleh TB ADR selama tahun 2016 adalah sebesar Rp1.685.511.760,408. Analisis tingkat *Break-Even Point* dari TB ADR sebelum dilakukannya upaya-upaya perbaikan adalah sebesar Rp838.812.196,23. Melalui upaya perbaikan, tingkat *Break-Even Point* bagi TB ADR adalah sebesar Rp748.185.754,04, dimana titik impas tersebut lebih rendah Rp90.626.442,19 atau turun 10,804% dari titik impas sebelum upaya-upaya tersebut dilakukan. Perubahan titik impas yang menjadi lebih rendah menunjukkan bahwa TB ADR dapat mencapai titik impas, dimana perusahaan dapat terhindar dari kerugian, secara lebih cepat setelah melakukan upaya efisiensi pembelian melalui penggantian pemasok untuk kategori barang Semen, Asbes, dan Besi Beton, serta peningkatan penjualan melalui investasi Triseda dan Truk *Colt Diesel*, sebagai tolak ukur kemampuan perusahaan untuk dapat memperoleh tingkat laba atau keuntungan yang lebih tinggi, sehingga perusahaan dapat menjaga tingkat pertumbuhan dan keberlangsungan perusahaan secara keseluruhan.

Kata Kunci: *Analisis Cost-Volume-Profit, Break-Even Point, Peningkatan Laba, Efisiensi, Peningkatan Penjualan*

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa yang oleh karena berkat, kasih, dan karunia-Nya maka penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul “PERANAN ANALISIS *COST-VOLUME-PROFIT* DALAM MENINGKATKAN LABA TOKO BANGUNAN ADR”. Tujuan dari penulisan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk menyelesaikan program studi S1 dan memperoleh gelar sarjana Ekonomi dari Universitas Katolik Parahyangan, Fakultas Ekonomi, Program Studi Manajemen.

Dalam proses penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, dukungan, bimbingan, dan doa dari berbagai pihak secara langsung maupun tidak langsung, baik secara moral maupun materiil. Oleh sebab itu, penulis ingin menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Dra. Inge Barlian, Akt., M.Sc. selaku dosen pembimbing yang dengan segala kebaikan dan kesabarannya telah meluangkan waktu, pikiran, serta tenaga dalam membimbing penulis untuk dapat menyelesaikan skripsi ini.
2. Ibu Dr. Maria Merry Marianti selaku Dekan Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan.
3. Ibu Triyana Iskandarsyah, Dra., M.Si. selaku Ketua Program Studi S1 Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Katolik Parahyangan.
4. Bapak Vincentius Josef Wisnu Wardhono, Drs., MSIE. selaku dosen wali penulis selama menempuh perkuliahan di UNPAR.
5. Kedua orang tua serta adik dari penulis yang senantiasa memberikan kasih sayang, kesabaran, semangat, mengingatkan serta memberikan dukungan moril maupun materiil dalam sepanjang kehidupan penulis, termasuk dalam proses menyelesaikan skripsi ini. Tiada kata yang dapat menggambarkan betapa bersyukur penulis atas kehadiran Papi, Mami, dan Edo dalam kehidupan penulis.
6. Om Thomas dan keluarga, Kukuh Yani dan keluarga, terima kasih atas segenap bantuan dan dukungannya bagi penulis.
7. Seluruh dosen dan staf Fakultas Ekonomi, terima kasih untuk setiap ilmu yang diberikan selama masa perkuliahan hingga proses penyelesaian skripsi ini.

8. Kepada Felix Arianus Windudharma, Vito Siswaji, Rusli Kurnianto, David Wijaya, Alvin Bobby Chandra, dan Stephanie Gunawan selaku teman sepermainan serta rekan seperjuangan selama bimbingan skripsi. Terima kasih atas seluruh bantuan dan dukungannya. Sukses selalu.
9. Teman sepermainan penulis dari SMA: Theodorus Remy, Joshua Octavianus, Reynaldi, dan Billy Yosafat dan lain yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih atas keseruan dan dukungannya. Sukses selalu.
10. Pemilik dari Toko Bangunan ADR yang telah mengizinkan penulis untuk melakukan penelitian serta mengolah data perusahaan untuk kepentingan penulisan skripsi.
11. Seluruh pihak yang telah memberikan sumbangan pikiran, bantuan, dukungan moral, serta segala bentuk bantuan lain kepada penulis selama masa perkuliahan yang tidak dapat disebutkan satu per satu. Terima kasih banyak. Sukses selalu.

Akhir kata, penulis menyadari bahwa sebagai manusia yang tidak sempurna, laporan ini tidak luput dari berbagai macam kekurangan serta kesalahan. Penulis memohon maaf apabila di dalam laporan ini masih terdapat kekurangan dan sekaligus mengharapkan kritik dan saran yang membangun sehingga laporan ini dapat menjadi lebih baik lagi. Semoga laporan ini membawa manfaat bagi para pembaca.

Bandung, Desember 2016

Penulis

DAFTAR ISI

	Hal.
ABSTRAK	
KATA PENGANTAR	i
DAFTAR ISI	iii
DAFTAR TABEL	vi
DAFTAR GAMBAR	viii
DAFTAR BAGAN	ix
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang Penelitian	1
1.2. Rumusan Masalah	8
1.3. Tujuan Penelitian	8
1.4. Manfaat Penelitian	9
1.5. Kerangka Pemikiran	9
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	13
2.1. Keuangan	13
2.1.1. Manajemen Keuangan	13
2.1.2. Laporan Keuangan	14
2.2. Analisis Laporan Keuangan	22
2.2.1. Analisis Rasio Keuangan	23
2.2.2. Analisis <i>Common Size</i>	30
2.2.3. Analisis Rasio Perbandingan	31
2.3. Analisis <i>Cost-Volume-Profit</i>	32
2.3.1. Pengertian Biaya	33
2.3.2. Klasifikasi Biaya	33
2.3.3. Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel	36
2.4. <i>Break-Even Point</i> Analysis	38
2.4.1. Pengertian <i>Break-Even Point</i>	38
2.4.2. Perhitungan <i>Break-Even Point</i>	39
2.5. Penganggaran Modal	41
2.5.1. Pengertian Penganggaran Modal	41

2.5.2. Teknik Penganggaran Modal	42
BAB 3 METODE DAN OBJEK PENELITIAN.....	46
3.1. Metode Penelitian	46
3.1.1. Teknik Pengumpulan Data	46
3.1.2. Jenis dan Sumber Data	47
3.1.2.1. Jenis Data.....	47
3.1.2.2 Sumber Data.....	47
3.1.3. Langkah Pengumpulan Data	48
3.2. Objek Penelitian.....	48
3.2.1. Sejarah Singkat Perusahaan	48
3.2.2. Produk.....	49
3.2.3. Sistem Pembelian Barang	50
3.2.4. Sistem Penjualan	51
3.2.5. Struktur Organisasi.....	51
3.2.6. Jam Operasional Toko	52
3.3. <i>Job Description</i>	53
3.4. Laporan Keuangan Perusahaan	54
3.4.1. Laporan Rugi Laba.....	54
3.4.2. Neraca	57
BAB 4 HASIL DAN PEMBAHASAN	59
4.1. Analisis Keuangan Perusahaan	59
4.1.1. Analisis <i>Common Size</i> (Analisis Vertikal)	59
4.1.1.1. Analisis Laba Rugi <i>Common Size</i>	59
4.1.1.2. Analisis Neraca <i>Common Size</i>	60
4.1.2. Analisis Rasio Keuangan Perusahaan.....	61
4.1.2.1. Rasio Likuiditas.....	62
4.1.2.2. Rasio Profitabilitas	62
4.2. Analisis <i>Cost-Volume Profit</i>	64
4.2.1. Biaya TB ADR	64
4.2.2. Klasifikasi Biaya	64
4.2.2.1. Biaya Tetap.....	65
4.2.2.2. Biaya Variabel.....	66
4.2.2.3. Biaya Semivariabel	67
4.2.3. Pemisahan Biaya Semivariabel	67
4.2.3.1. Biaya Semivariabel Listrik	67

4.2.3.2. Biaya Semivariabel Telepon	71
4.2.4. Perhitungan <i>Break Even Point</i>	75
4.3. Penggantian Pemasok.....	80
4.3.1. Permasalahan Daya Saing Harga	80
4.3.2. Profil Pemasok yang Disarankan.....	83
4.3.3. Dampak Penggantian Pemasok	87
4.4. Pertimbangan Investasi Kendaraan Angkutan	94
4.4.1. Aspek Perubahan yang Diharapkan dari Keputusan Investasi.....	97
4.4.1.1. Penjualan Saat Ini.....	97
4.4.1.2. Biaya Tambahan.....	98
4.4.2. Proyeksi Arus Kas	102
4.4.2.1. Ramalan Penjualan.....	103
4.4.2.2. Dasar Perubahan Biaya-biaya	105
4.4.3. Teknik Penganggaran Modal.....	113
4.5. Analisis <i>Break-Even Point</i> setelah Penggantian Pemasok dan Investasi Kendaraan Angkutan	118
BAB 5 SIMPULAN DAN SARAN.....	123
5.1. Simpulan.....	123
5.2. Saran.....	126
DAFTAR PUSTAKA	

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Tingkat Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Kuartal I-III 2016	1
Tabel 1.2 Penjualan TB ADR Periode 2011-2016	5
Tabel 3.1 Daftar Barang Jual TB ADR	50
Tabel 3.2 Laporan Laba Rugi TB ADR 2016	54
Tabel 3.3 Laporan Neraca TB ADR 2016	57
Tabel 4.1 Laporan Laba Rugi- <i>Common Size</i>	59
Tabel 4.2 Laporan Neraca- <i>Common Size</i>	60
Tabel 4.3 Rasio Likuiditas TB ADR 2016	62
Tabel 4.4 Rasio Profitabilitas TB ADR	63
Tabel 4.5 Data Biaya-biaya TB ADR 2016	64
Tabel 4.6 Data Biaya Tetap TB ADR 2016	65
Tabel 4.7 Data Biaya Variabel TB ADR 2016	66
Tabel 4.8 Data Biaya Semivariabel TB ADR 2016	67
Tabel 4.9 Biaya Listrik Bulanan	68
Tabel 4.10 Pemisahan Biaya Semivariabel Listrik dengan Metode <i>Least-Squares</i>	69
Tabel 4.11 Tambahan Biaya dari Pemisahan Biaya Listrik	71
Tabel 4.12 Biaya Telepon Bulanan	71
Tabel 4.13 Pemisahan Biaya Semivariabel Telepon dengan Metode <i>Least-Squares</i>	72
Tabel 4.14 Tambahan Biaya dari Pemisahan Biaya Telepon	74
Tabel 4.15 Total Biaya Tetap setelah Pemisahan Biaya Semivariabel	74
Tabel 4.16 Total Biaya Variabel Setelah Pemisahan Biaya Semivariabel	75
Tabel 4.17 Perhitungan Proporsi Penjualan Per Kategori	76
Tabel 4.18 Perhitungan Biaya Variabel Per Kategori	77
Tabel 4.19 Perhitungan <i>Break-Even Point</i> menggunakan <i>Weighted-Average Contribution Margin</i>	78
Tabel 4.20 <i>Break-Even Point</i> Per Kategori Tahunan dan Bulanan	79
Tabel 4.21 Perbandingan Penjualan 2016 dengan <i>Break-Even Point</i>	79
Tabel 4.22 Perbandingan Harga Pemasok Semen	84
Tabel 4.23 Perbandingan Harga Pemasok Asbes	86
Tabel 4.24 Perbandingan Harga Pemasok Besi Beton	87
Tabel 4.25 Perbandingan Biaya Pembelian Semen antara Pemasok	88
Tabel 4.26 Perbandingan Biaya Pembelian Asbes antar Pemasok	89
Tabel 4.27 Perbandingan Biaya Pembelian Besi Beton antar Pemasok	90
Tabel 4.28 Total Efisiensi Biaya Pembelian	91
Tabel 4.29 Proyeksi Efisiensi Biaya Pembelian 2017	92
Tabel 4.30 Proyeksi Efisiensi Biaya Pembelian 2018	93
Tabel 4.31 Perbandingan Efisiensi Biaya Pembelian 2016-2018	94

Tabel 4.32 Total Investasi Awal	97
Tabel 4.33 Penjualan TB ADR 2016 berdasarkan Jenis Transaksi.....	98
Tabel 4.34 Tambahan Biaya Bahan Bakar setelah Investasi	99
Tabel 4.35 Biaya Penyusutan Triseda	99
Tabel 4.36 Biaya Penyusutan Truk <i>Colt Diesel</i>	100
Tabel 4.37 Tambahan Biaya Operasi Lain karena Investasi	101
Tabel 4.38 Rangkuman Penambahan Biaya Setelah Investasi.....	102
Tabel 4.39 Proyeksi Peningkatan Penjualan Setelah Investasi.....	104
Tabel 4.40 Perkiraan Laju Pertumbuhan Ekonomi berdasarkan RPJPD Kota Banjar	105
Tabel 4.41 Proyeksi Peningkatan Penjualan 2017-2021	105
Tabel 4.42 Dasar Penetapan Kenaikan Gaji 2017-2021	106
Tabel 4.43 Proyeksi Gaji Relevan 2017-2021	108
Tabel 4.44 Perubahan Harga Minyak Dunia (<i>Crude Oil</i>) 2016-2021	109
Tabel 4.45 Proyeksi Biaya Bahan Bakar 2017-2021	109
Tabel 4.46 Proyeksi Biaya Penyusutan 2017-2021	110
Tabel 4.47 Proyeksi Biaya Operasi Lain 2017-2021	110
Tabel 4.48 Proyeksi Arus Kas Relevan	112
Tabel 4.49 Teknik Periode Pengembalian	113
Tabel 4.50 Teknik Nilai Bersih Sekarang.....	115
Tabel 4.51 Teknik Tingkat Pengembalian Internal	116
Tabel 4.52 Teknik Indeks Laba.....	117
Tabel 4.53 Rangkuman Keputusan Investasi	118
Tabel 4.54 Dampak Upaya Efisiensi dan Peningkatan Penjualan Terhadap Biaya Tetap dan Biaya Variabel	119
Tabel 4.55 Biaya Variabel Per Kategori Setelah Upaya Efisiensi dan Peningkatan Penjualan	119
Tabel 4.56 Penjualan Setelah Investasi.....	120
Tabel 4.57 Perhitungan <i>Break-Even Point</i> menggunakan <i>Weighted Average Contribution Margin</i> Setelah Upaya Efisiensi dan Peningkatan Penjualan	121
Tabel 4.58 Perbandingan <i>Break-Even Point</i> Sebelum dan Setelah Upaya Efisiensi dan Peningkatan Penjualan	122

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Sumber Pertumbuhan PDRB Jawa Barat Menurut Lapangan Usaha ...	2
Gambar 1.2 Identifikasi Pesaing TB ADR	4
Gambar 4.1 Peta Wilayah Kota Banjar	95
Gambar 4.2 Prediksi Perubahan Harga Minyak Dunia Menurut <i>World Bank</i>	108
Gambar 4.3 Tingkat Suku Bunga Deposito Perbankan di Indonesia	114

DAFTAR BAGAN

Bagan 1.1 Kerangka Pemikiran	12
Bagan 3.1 Struktur Organisasi TB ADR	52

BAB 1

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Penelitian

Kondisi perekonomian di Indonesia saat ini tengah mengalami perkembangan menuju ke arah yang lebih baik. Badan Pusat Statistik (BPS) menyampaikan pertumbuhan ekonomi Indonesia di triwulan III mencapai sebesar 5.02%, dengan kinerja positif ditunjukkan oleh seluruh lapangan usaha, dengan struktur distribusi terbesar disumbang oleh industri pengolahan 19.9%, sektor pertanian, kehutanan, dan perikanan 14.42% serta sektor perdagangan besar dan eceran, reparasi mobil, dan sepeda motor sebesar 12.97%. Jika dirangkum dari berita resmi BPS yang dikeluarkan secara berkala, maka pertumbuhan ekonomi Indonesia mengalami pertumbuhan secara signifikan dan dapat mempertahankan angka pertumbuhan di atas 5%. Tingkat pertumbuhan ekonomi dirangkum dalam tabel 1.1:

Tabel 1.1
Tingkat Pertumbuhan Ekonomi Indonesia Kuartal I-III 2016

Periode	Tingkat Pertumbuhan Ekonomi (BPS)
Kuartal I 2016	4.92%
Kuartal 2 2016	5.18%
Kuartal 3 2016	5.02%

Sumber: Berita Resmi Statistik, Badan Pusat Statistik Kuartal I, II, dan III Tahun 2016

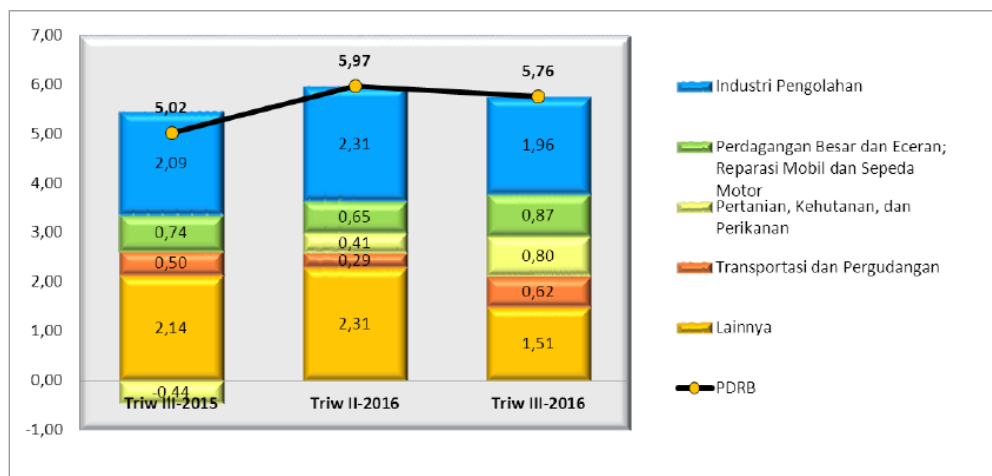
Kondisi pertumbuhan ekonomi Nasional yang semakin stabil ini merupakan salah satu dampak dari pelaksanaan berbagai program pemerintah yang berfokus kepada pembangunan, dinyatakan dalam memastikan berbagai proyek infrastruktur dapat berjalan sebagaimana semestinya di seluruh daerah di Indonesia. Salah satu daerah yang paling menunjukkan pertumbuhan ekonomi yang semakin positif adalah Jawa Barat. Menurut data statistik yang dikeluarkan oleh BPS Jawa Barat pada tabel 1.1, pertumbuhan ekonomi provinsi Jawa Barat yang diukur melalui peningkatan PDRB pada Triwulan III-2016 terhadap Triwulan III-2015 yang tumbuh

sebesar 5,76 persen (*year-on-year*). Dalam pertumbuhan tersebut, beberapa sektor yang menjadi sektor penyumbang struktur pertumbuhan ekonomi terbesar di Jawa Barat, yaitu sektor industri pengolahan dan sektor perdagangan besar dan eceran, reparasi mobil dan sepeda motor.

Gambar 1.1

Sumber Pertumbuhan PDRB Jawa Barat Menurut Lapangan Usaha

Grafik 2. Sumber Pertumbuhan PDRB Menurut Lapangan Usaha (y-o-y, persen)



Sumber: Badan Pusat Statistik Jawa Barat Triwulan III 2016

Berdasarkan gambar 1.1, sektor industri perdagangan besar dan eceran, reparasi mobil dan sepeda motor merupakan salah satu sektor yang menunjukkan peningkatan pertumbuhan terhadap PDRB Jawa Barat, yakni mencapai pertumbuhan sebesar 0,87%, yang merupakan angka pertumbuhan kedua tertinggi setelah pertumbuhan yang terjadi di sektor industri pengolahan. Statistik pertumbuhan tersebut dapat mengindikasikan perkembangan usaha di sektor tersebut. Salah satu bentuk usaha yang berada di dalam cakupan sektor usaha perdagangan besar dan eceran, reparasi mobil dan sepeda motor adalah bentuk usaha toko bangunan yang tersebar di berbagai pelosok di Indonesia. Bentuk usaha toko bangunan termasuk sebagai salah satu bentuk usaha yang berperan aktif dalam mendukung kegiatan pembangunan di daerah masing-masing melalui aktivitas bisnis berupa penyediaan berbagai macam bahan bangunan yang dibutuhkan khalayak umum untuk memenuhi kebutuhan pembangunan, baik kegiatan pembangunan orang pribadi seperti pembangunan rumah atau renovasi bangunan pribadi, maupun pembangunan yang diperuntukkan untuk kepentingan umum seperti kegiatan proyek

pembangunan trotoar, jembatan, bangunan pemerintahan, ataupun jenis proyek pembangunan lain yang dilakukan dengan pihak pemerintah setempat.

Bentuk usaha toko bangunan pada umumnya memiliki tiga segmen konsumen, yaitu konsumen pemakai pribadi, konsumen toko bangunan lain, dan pihak pemerintah yang memiliki kebutuhan atas bahan bangunan untuk menjalankan proyek-proyek pemerintahan. Keberagaman segmen pasar dari bentuk usaha toko bangunan memungkinkan terciptanya peluang yang besar untuk memenuhi kebutuhan satu segmen ataupun beberapa segmen secara sekaligus, sehingga potensi keuntungan yang akan diperoleh oleh perusahaan semakin besar. Toko Bangunan ADR (TB ADR) telah beroperasi sejak tahun 1997 dengan wilayah penjualan di kota Banjar, Jawa Barat, dengan fokus pemenuhan permintaan segmen pembeli adalah segmen toko bangunan lain dan segmen pelanggan non-toko (pemakai akhir). Sementara proyek pemerintahan setempat tidak menjadi fokus utama perusahaan. TB ADR dapat dibilang telah mencapai posisi sebagai salah satu toko bangunan dengan kedudukan 'Menengah', karena memiliki pelanggan toko bangunan lain maupun para pelanggan non-toko yang membeli bahan bangunan untuk kebutuhan pribadi. Kini, pola persaingan yang timbul di dalam bidang usaha toko bangunan di daerah penjualan TB ADR terdiri atas persaingan dengan para pemain lama (Toko bangunan kelas 'Menengah' yang telah beroperasi sejak lama seperti TB ADR), para toko bangunan baru yang memiliki struktur modal yang cukup besar, para toko bangunan langganan yang perlahan mengalami pertumbuhan menjadi toko 'Menengah' seperti TB ADR, dan bentuk usaha lain yang menjual bahan bangunan sejenis yang dapat digambarkan dalam gambar 1.2 sebagai berikut:

Gambar 1.2
Identifikasi Pesaing TB ADR



Sumber: Hasil olahan penulis

Semakin banyaknya jumlah pesaing di lahan yang sama akan menyebabkan lahan usaha pun semakin padat dan secara langsung akan berpengaruh terhadap pangsa pasar perusahaan. Kondisi ini memicu perspektif bahwa diperlukan upaya yang inovatif untuk dapat menjaga posisi perusahaan di tengah persaingan yang sangat kompetitif sembari terus menjaga kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba yang tumbuh secara konsisten, sehingga dapat menjaga keberlangsungan dari perusahaan. Untuk meningkatkan laba, perusahaan dapat memfokuskan perhatian terhadap penambahan penjualan maupun aspek lainnya, yaitu efisiensi biaya. Kedua aspek tersebut akan berdampak secara langsung terhadap peningkatan laba atau profit dari perusahaan. Dalam beberapa tahun terakhir, angka penjualan TB ADR tidak menunjukkan perubahan yang berarti seperti yang digambarkan oleh tabel 1.2:

Tabel 1.2
Penjualan TB ADR Periode 2011-2016

TAHUN	PENJUALAN BRUTO
2011	Rp2.250.559.000
2012	Rp2.744.303.000
2013	Rp2.494.821.000
2014	Rp2.445.903.000
2015	Rp2.264.725.000

Sumber: Data Keuangan TB ADR

Pemilik TB ADR mengatakan bahwa faktor yang menyebabkan penurunan penjualan adalah karena perusahaan mengalami kesulitan untuk menekan harga perolehan dari barang-barang yang dijual. Kondisi usaha toko bangunan yang tidak memproduksi barang sendiri, menyebabkan harga perolehan ditentukan oleh pabrikan yang berperan sebagai pemasok dan toko tidak memiliki posisi untuk mempengaruhi harga barang. Persaingan harga menjadi salah satu daya aspek penting dalam upaya untuk mempertahankan pelanggan lama dan menarik pelanggan baru. Karakteristik pelanggan TB ADR pada umumnya masih berorientasi kepada harga. Semakin tinggi harganya, maka semakin rendah niat beli pelanggan dan berlaku pula sebaliknya. Tingkat loyalitas pelanggan kini telah bergeser menjadi pelanggan ekonomis yang membeli berdasarkan perhitungan dan pertimbangan tersendiri. Selain itu, ketidakmampuan perusahaan untuk menjual barang kepada pelanggan akan berdampak terhadap jumlah persediaan barang yang menumpuk, kondisi yang sangat dihindari oleh para pelaku usaha toko bangunan. Hal ini memaksa perusahaan untuk mencari berbagai cara yang dapat dilakukan untuk dapat menjaga posisi harga yang kompetitif dengan para pesaing, sehingga relasi dengan para pelanggan dapat terjaga. Dengan variasi barang yang begitu banyak, pengendalian harga beli menjadi faktor penting yang harus dapat dilakukan oleh perusahaan. Pemilihan pemasok merupakan suatu tindakan manajerial yang dapat secara langsung mempengaruhi keberlangsungan bisnis secara keseluruhan. Melalui

tindakan efisiensi biaya pembelian dan persediaan, TB ADR dapat menjaga tingkat harga jual secara kompetitif dan dapat membantu peningkatan profit bagi perusahaan.

Pemilik TB ADR pun menuturkan bahwa perusahaan saat ini pun tengah mengalami permasalahan di dalam beberapa hal terkait dengan pelayanan pengiriman terhadap para pelanggan:

1. Menurut pemilik TB ADR, terjadi perubahan perilaku dan cara berbelanja dari sisi pelanggan. Hal ini dapat terlihat dari jumlah pemesanan dari para pelanggan toko yang semakin berkurang dalam hal kuantitas sebagai akibat dari kondisi persaingan yang semakin ketat. Jika pada awalnya banyak pelanggan toko yang memesan barang dalam kuantitas yang besar, kini telah cenderung melakukan pemesanan dalam jumlah kuantitas yang sedikit. Kuantitas pengiriman yang semakin sedikit dapat menimbulkan kerugian apabila keuntungan dari penjualan tidak lebih besar dari biaya pengiriman. Selain itu, TB ADR pun kini sering menerima pesanan yang meminta pengiriman dilakukan ke daerah yang sulit diakses oleh angkutan mobil ataupun truk yang dimiliki oleh perusahaan. Pemilik TB ADR pun menuturkan bahwa perusahaan sering menolak untuk mengirimkan barang bagi pelanggan yang meminta pengiriman dilakukan ke daerah yang memang sulit dilalui oleh mobil atau truk berukuran besar. Hal ini menjadi salah satu kerugian penjualan bagi perusahaan, karena potensi penjualan yang tidak dapat dicapai turut berdampak terhadap hilangnya kepercayaan pelanggan ataupun calon pelanggan. Mengingat kondisi persaingan yang semakin ketat saat ini, hal ini patut diperhatikan sebagai aspek yang merugikan, karena perusahaan kehilangan kepercayaan dari pelanggan. Jika hal ini dapat ditanggapi dengan baik, TB ADR akan mampu untuk memperoleh laba secara lebih maksimal dan sekaligus mempertahankan tingkat laba yang diinginkan.
2. Aspek lain yang disadari oleh pemilik toko adalah kesulitan untuk memenuhi seluruh pengiriman barang menuju daerah tertentu. Dalam beberapa tahun ini, TB ADR memiliki banyak pelanggan baru dari daerah yang cukup jauh yang melakukan pemesanan dalam jumlah yang besar. Namun, seringkali TB ADR tidak dapat melakukan pengiriman barang sebagai akibat dari keterbatasan sarana pengiriman perusahaan, yang saat ini hanya terdiri dari

1 unit mobil dan 1 unit truk saja. Hal ini turut mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk memperoleh kepercayaan pelanggan baru dalam rangka untuk memperluas pangsa pasarnya.

Tuntutan untuk segera mengatasi berbagai permasalahan yang timbul membutuhkan perhatian khusus untuk menjaga perusahaan agar tetap kompetitif di dalam persaingan dan dapat secara konsisten meningkatkan laba. Untuk meningkatkan efisiensi dalam pembelian barang dagang, diperlukan analisis *Cost-Volume-Profit* yang dapat membantu TB ADR dalam meningkatkan efisiensi pembelian kepada pemasok. Analisis *Cost-Volume-Profit* akan membantu TB ADR untuk menentukan seberapa besar tingkat penjualan yang harus dicapai perusahaan untuk mencapai target profit ataupun untuk dapat menghindari kerugian. Di sisi lain, saat ini tengah marak berbagai jenis usaha yang menggunakan alat transportasi Triseda atau Motor Roda Tiga sebagai salah satu alternatif sarana pengiriman barang. Keberadaan Triseda yang memiliki kapasitas lebih rendah dapat menjadi sarana tambahan yang mampu memenuhi pelayanan terhadap pelanggan yang memesan barang dalam kuantitas yang rendah, ataupun dapat menjadi solusi pengiriman barang kepada pelanggan yang berada di daerah yang sulit untuk diakses oleh mobil atau truk. Biaya operasional yang tentunya tidak lebih besar dari jenis kendaraan bermotor lain tentunya dapat menjadi pertimbangan tersendiri dalam menentukan keputusan untuk melakukan pembelian.

Selain itu, dalam rangka untuk menunjang penjualan perusahaan yang kerap kesulitan memenuhi tuntutan distribusi atau pengiriman bagi pelanggan yang sulit untuk dijangkau secara menyeluruh, pembelian 1 unit Truk baru pun dapat dilakukan untuk meningkatkan kapasitas pengiriman TB ADR, sehingga potensi penjualan akan tercapai secara menyeluruh. Kondisi perusahaan yang saat ini hanya memiliki 1 unit truk dan 1 unit mobil pengangkut barang sebagai sarana pengiriman barang bagi pelanggan menimbulkan kerugian tersendiri bagi perusahaan dalam mengimbangi tren perilaku konsumen yang sedang terjadi. Oleh karena itu, diperlukan perencanaan keuntungan yang menyeluruh agar TB ADR mampu mempertahankan posisinya di dalam persaingan toko bahan bangunan dan turut menjaga keberlangsungan dari perusahaan. Berdasarkan penjelasan sebelumnya, maka penulis tertarik untuk membuat penelitian yang berjudul: **“Peranan Analisis *Cost-Volume-Profit* Dalam Meningkatkan Laba Toko Bangunan ADR”**.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah dijelaskan, maka rumusan masalah yang akan diteliti lebih jauh adalah:

1. Bagaimana kinerja keuangan TB ADR saat ini?
2. Bagaimana analisis *Cost-Volume-Profit* di TB ADR saat ini?
3. Berapa tingkat *Break-Even Point* yang harus dicapai TB ADR untuk periode 2016?
4. Upaya apa saja yang dapat dilakukan oleh TB ADR untuk meningkatkan laba?
5. Bagaimana dampak dari upaya-upaya yang dilakukan untuk meningkatkan laba terhadap tingkat *Break-Even Point* TB ADR?

1.3. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang dan identifikasi masalah yang telah dijelaskan sebelumnya, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Mengetahui bagaimana kinerja keuangan TB ADR saat ini.
2. Mengetahui bagaimana analisis *Cost-Volume-Profit* di TB ADR saat ini.
3. Mengetahui berapa tingkat *Break-Even Point* yang harus dicapai TB ADR untuk periode 2016.
4. Mengetahui upaya apa saja yang dapat dilakukan oleh TB ADR untuk meningkatkan laba.
5. Mengetahui bagaimana dampak dari upaya-upaya yang dilakukan untuk meningkatkan laba terhadap tingkat *Break-Even Point* TB ADR.

1.4. Manfaat Penelitian

Penelitian ini dapat dimanfaatkan oleh berbagai pihak terkait:

1. Peneliti

Proses dan hasil dari penelitian diharapkan dapat memberikan tambahan wawasan bagi peneliti sekaligus bermanfaat bagi peneliti dalam rangka untuk memperoleh gelar sarjana dari universitas.

2. Perusahaan

Perusahaan dapat mempertimbangkan hasil dari penelitian yang telah dilakukan untuk meningkatkan kinerja perusahaan secara keseluruhan.

3. Akademisi

Penelitian ini diharapkan pula dapat bermanfaat bagi para peneliti lain yang mampu melengkapi dan menyempurnakan temuan-temuan yang dihasilkan dari penelitian ini untuk kepentingan akademisi.

1.5. Kerangka Pemikiran

Jenis usaha toko bangunan pada umumnya memiliki 3 model penjualan yang dapat dilakukan: Model *Business to Consumer* (B2C), *Business to Business* (B2B), maupun *Business to Government* (B2G). Di tengah kondisi persaingan yang begitu ketat, diperlukan upaya ekstra untuk dapat mempertahankan keberlangsungan perusahaan melalui perolehan laba secara maksimal. Upaya perencanaan laba yang menyeluruh melalui perubahan kebijakan dalam berbagai aspek di dalam perusahaan dapat menjadi alternatif yang dapat dipertimbangkan perusahaan dalam menjaga ataupun meningkatkan kondisi laba perusahaan.

Untuk menjaga kondisi perusahaan, diperlukan analisis menyeluruh terhadap dua aspek utama terkait laba, yaitu penjualan dan biaya. Dalam melakukan analisis tersebut, salah satu pendekatan yang dapat dilakukan adalah melalui analisis *Cost-Volume-Profit*. Blocher, et.al. (2008:218) memberikan definisi dari analisis *Cost-Volume-Profit*.

“Cost-Volume-Profit analysis is a method for analyzing how operating decisions and marketing decisions affect profit based on an understanding of the relationship between variable costs, fixed costs, unit selling price, and the output level.”

Penggunaan metode *Cost-Volume-Profit* dapat turut membantu perusahaan dalam menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan dalam menjaga profitabilitas perusahaan. Keterkaitan antara biaya, volume penjualan, serta tingkat keuntungan dalam analisis *Cost-Volume-Profit* dapat pula dilakukan bersamaan dengan analisis mengenai titik impas atau *Break-Even Point*. Hongren et.al.(2015:73) memberikan pemahaman mengenai definisi dari *Break-Even Point*:

“The breakeven point (BEP) is that quantity of output sold at which total revenues equal total costs-that is, the quantity of output sold that results in \$0 of operating income.”

Evaluasi menyeluruh melalui analisis *Break-Even Point* akan membantu perusahaan untuk menentukan tingkat penjualan yang diperlukan untuk menutupi biaya atau pengeluaran yang telah dikeluarkan oleh perusahaan dalam suatu periode tertentu. Dengan mengetahui berapa besar angka penjualan yang harus dicapai untuk mencapai titik impas atau titik penjualan minimal yang akan membantu perusahaan agar tidak mengalami kerugian, perusahaan selanjutnya dapat menjalankan berbagai kebijakan manajerial yang dapat berdampak langsung dalam meningkatkan penjualan maupun meningkatkan efisiensi biaya perusahaan, dimana kedua aspek tersebut akan memberikan dampak terhadap peningkatan laba perusahaan, sehingga perusahaan dapat menjaga posisinya di tengah persaingan di sektor perdagangan toko bangunan yang semakin ketat serta mampu menjamin keberlangsungan perusahaan.

Dalam menghadapi permasalahan yang dihadapi oleh TB ADR, upaya yang dapat dilakukan dalam menjaga keberlangsungan perusahaan adalah melalui tindakan efisiensi terhadap proses bisnis perusahaan secara keseluruhan. Evaluasi terhadap pemasok dari beberapa jenis barang dengan harga beli tinggi dapat dilakukan untuk mengurangi biaya perolehan yang tinggi, sehingga keinginan pemilik TB ADR agar dapat menyediakan bahan bangunan dengan harga jual yang kompetitif dapat direalisasikan untuk memenuhi kebutuhan pelanggan di tengah kondisi persaingan ketat yang berlangsung antar toko bangunan. Di sisi lain, perusahaan juga perlu untuk memperhatikan kinerja penjualan yang turut mempengaruhi

kemampuan perusahaan untuk meningkatkan laba sebagai bagian dalam menjaga keberlangsungan. Mengikuti kondisi yang sedang dihadapi oleh perusahaan saat ini, salah satu cara untuk meningkatkan angka penjualan TB ADR adalah dengan merambah *potential customers* melalui pengadaan kendaraan pengiriman Triseda untuk pengiriman jarak dekat serta penambahan unit angkutan truk untuk pengiriman jarak jauh.

Bagan 1.1
Kerangka Pemikiran

