

**ANALISIS *BREAKEVEN POINT* SEBAGAI SALAH  
SATU ALAT BANTU UNTUK MENINGKATKAN  
LABA USAHA RUMAH KOST G.H LESTARI**



*Cat hand*

**SKRIPSI**

Diajukan untuk memenuhi sebagian syarat untuk memperoleh  
gelar Sarjana Manajemen

**Oleh:**

**Novia Fuji Lestari**

**2015120182**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM S1 STUDI MANAJEMEN  
Terakreditasi oleh BAN-PT  
No.2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2018  
BANDUNG  
2019**

**ANALYSIS OF BREAKEVEN POINT AS ONE OF A  
TOOL FOR IMPROVING PROFIT OF RUMAH**

**KOST G.H LESTARI**

*Cahyadi*



**UNDERGRADUATE THESIS**

Submitted to complete a part of requirements

To get a Bachelor Degree in Economics

**By:**

**Novia Fuji Lestari**

**2015120182**

**PARAHYANGAN CATHOLIC UNIVERSITY  
FACULTY OF ECONOMICS  
PROGRAM IN MANAGEMENT  
Accredited by National Accreditation Agency  
No.2011/SK/BAN-PT/Akred/S/VII/2016  
BANDUNG  
2019**

**UNIVERSITAS KATOLIK PARAHYANGAN  
FAKULTAS EKONOMI  
PROGRAM SARJANA MANAJEMEN**



**PERSETUJUAN SKRIPSI**

**ANALISIS *BREAKEVEN POINT* SEBAGAI SALAH SATU ALAT  
BANTU UNTUK MENINGKATKAN LABA USAHA RUMAH KOST  
G.H LESTARI**

Oleh:

Novia Fuji Lestari

2015120182

Bandung, Juli 2019

Ketua Program Sarjana Manajemen,

Dr. Istiharini, CMA.

Pembimbing Skripsi,

Catharina Tan Lian Soei, Dra., M.M.

# PERNYATAAN

Saya yang bertanda-tangan di bawah ini,

Nama (*sesuai akte lahir*) : Novia Fuji Lestari  
Tempat, tanggal lahir : Bandung, 24 November 1996  
NPM : 2015120182  
Program studi : Manajemen  
Jenis Naskah : Skripsi

judul:

## **ANALISIS *BREAKEVEN POINT* SEBAGAI SALAH SATU ALAT BANTU UNTUK MENINGKATKAN LABA USAHA RUMAH KOST G.H LESTARI**

Dengan,

Pembimbing : Catharina Tan Lian Soei, Dra., M.M.

### **MENYATAKAN**

Adalah benar-benar karyatulis saya sendiri;

1. Apa pun 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 keserjanaan.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan penuh kesadaran dan tanpa paksaan 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 dalam Pasal 25 Ayat (2) terbukti merupakan jiplakan dipidana dengan pidana perkara paling lama dua tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp. 200 juta.

Bandung,  
Dinyatakan tanggal : Juli 2019  
Pembuat pernyataan :



(. Novia Fuji L .)

## ABSTRAK

G.H Lestari merupakan sebuah usaha di bidang jasa penyewaan kamar kost yang terletak di Bandung dengan menyediakan 56 kamar kost yang terbagi dari 4 produk yaitu kamar dengan kasur besar, kamar dengan kasur kecil, kamar dengan AC dan kamar harian. Pada tahun 2017 G.H Lestari mengalami penurunan *net profit margin* sebesar 4% dan tidak mengalami peningkatan pada tahun 2018. Pemilik G.H Lestari merasa laba yang didapatkan belum sesuai dengan laba yang diharapkan dan ingin meningkatkan laba.

Analisis yang dapat membantu G.H Lestari untuk melakukan perencanaan laba agar dapat meningkatkan laba adalah analisis *breakeven point*. Analisis tersebut dapat memberikan gambaran dalam menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian, serta memberi gambaran dalam menentukan tingkat penjualan yang diharapkan dapat menjadi acuan untuk mencapai target laba dan meningkatkan laba.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif analisis yaitu metode penelitian dengan cara mengumpulkan data, menyajikan data, mengolah data, menganalisis data, dan menarik kesimpulan dari analisis data untuk menyelesaikan sehubungan dengan masalah yang akan diteliti.

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diketahui bahwa besarnya *Breakeven Point* per tahun yaitu sebesar Rp 548.728.176 atau sebesar 244 per unit. *Breakeven Point* juga dapat dinyatakan pada *occupancy rate* sebesar 36,33% per tahun. Target laba operasi dengan peningkatan sebesar 40% yaitu dengan angka Rp 354.206.289 dapat dicapai dengan penjualan sebesar Rp 875.958.729 per tahun atau sebesar 466 unit per tahun. Target laba operasi juga dapat dinyatakan pada *occupancy rate* sebesar 69,3% per tahun.

Saran yang diberikan penulis kepada G.H Lestari yaitu untuk melakukan analisis *Cost-Volume-Profit* agar mendapatkan informasi yang dapat bermanfaat bagi perusahaan. Perusahaan juga sebaiknya menurunkan harga pada produk kamar dengan kasur besar serta melakukan promosi melalui media iklan, salah satunya melalui media sosial atau bekerjasama dengan platform seperti airy, reddorz, dan lain-lain.

## ABSTRACT

G.H Lestari is a business in the boarding room rental service located in Bandung by providing 56 boarding rooms which are divided into 4 products, namely rooms with large mattresses, rooms with small mattresses, rooms with AC and daily rooms. In 2017 G.H Lestari experienced a decrease in net profit margin of 4% and did not increase in 2018. The owner of G.H Lestari felt that the profit earned was not in line with the expected profit and wanted to increase profit.

The analysis that can help G.H Lestari to make profit planning in order to increase profits is the breakeven point analysis. This analysis can provide an overview in determining the level of sales that must be achieved so that the company does not experience losses, as well as providing an overview in determining the level of sales that are expected to be a reference to achieve profit targets and increase profits.

This research uses descriptive analysis research method that is a research method by collecting data, presenting data, processing data, analyzing data, and drawing conclusions from data analysis to solve in connection with the problem to be examined.

Based on the results of research that has been done, it is known that the amount of Breakeven Points per year is Rp. 548,728,176 or as much as 244 per unit. Breakeven Point can also be stated at an occupancy rate of 36.33% per year. The operating profit target with an increase of 40% is Rp 354,206,289 with sales of Rp 875,958,729 per year or 466 units per year. The operating profit target can also be stated at an occupancy rate of 69.3% per year.

The advice given by the author to G.H Lestari is to do a Cost-Volume-Profit analysis in order to get information that can be useful for the company. Companies should also reduce prices on room products with large mattresses and do promotions through advertising media, one of them through social media or in collaboration with platforms such as Airy, Reddorz, and others.

## KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur penulis panjatkan atas kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan hidayah dan karunia-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Analisis *Breakeven Point* Sebagai Salah Satu Alat Bantu Untuk Meningkatkan Laba Usaha Rumah Kost G.H Lestar”.

Tujuan skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar sarjana manajemen bagi mahasiswa program studi Manajemen di Universitas Katolik Parahyangan. Dalam penyusunan skripsi ini, penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kesempurnaan mengingat keterbatasan kemampuan, pengalaman dan pengetahuan penulis. Oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran dari berbagai pihak yang berguna bagi perbaikan skripsi ini.

Terselesaikannya skripsi ini tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak, sehingga pada kesempatan ini dengan kerendahan hati dan penuh rasa hormat penulis mengucapkan terimakasih kepada:

1. Allah SWT yang telah memberikan kemudahan dan kelancaran
2. Ayah dan Ibu yang selalu memberikan motivasi, semangat, nasihat dan dukunganyang tiada hentisehingga dapat membuat penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
3. Andy Satia selaku kaka penulis yang selalu memberikan arahan dan berbagi pengalaman dalam berbagai hal terutama dalam hal skripsi.
4. Ibu Catharina Tan Lian Soei, Dra., M.M. selaku dosen pembimbing yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan, kritik, arahan dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi.
5. Ibu Dr. Istiharini, CMA. selaku Ketua Program Studi Manajemen.
6. Bapak Ivan Prasetya, S.E., MSM., M.Eng. selaku dosen wali penulis yang telah membimbing dan mengarahkan selama masa perkuliahan.
7. Bapak Aningselaku supervisor G.H Lestari yang telah meluangkan waktunya untuk memberikan data dan informasi untuk penelitian ini.

8. Dea Mesha selaku kaka ipar penulis yang selalu memberikan semangat dan dukungan dalam menyelesaikan skripsi ini.
9. Muhammad Arkaanashsar dan Ricky Ahmad selaku sahabat penulis yang selalu menemani selama perkuliahan, memberi dukungan serta semangat dan membantu dalam segala hal sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.
10. Dina Herdiani selaku sepupu penulis yang selalu mendengarkan keluhan penulis, memberi dukungan dan semangat dalam menyelesaikan skripsi.
11. Anggota cupidaw yang memberikan dukungan dan semangat dalam mengerjakan skripsi.
12. Anggota Unispar yang telah menemani dan mendukung penulis mulai dari awal perkuliahan hingga akhir penyusunan skripsi.

Akhir kata, penulis mengucapkan terimakasih sebanyak-banyaknya kepada semua pihak yang telah membantu selama proses pembuatan skripsi. Penulis berharap skripsi ini dapat berguna bagi penulis maupun pihak lain. Semoga Tuhan Yang Maha Esa senantiasa menyertai kita.

Bandung, Juli 2019

Novia Fuji Lestari

## DAFTAR ISI

ABSTRAK.....	i
ABSTRACT.....	ii
KATA PENGANTAR .....	iii
DAFTAR TABEL.....	vii
DAFTAR GAMBAR .....	ix
1.1    Latar Belakang .....	1
1.2    Rumusan masalah:.....	4
1.3    Tujuan penelitian.....	4
1.4    Kegunaan penelitian.....	5
1.5    Kerangka Pemikiran.....	5
BAB 2 LANDASAN TEORI.....	7
2.1    Laba .....	7
2.1.1    Faktor- faktor laba.....	7
2.1.1    Peranan Laba .....	8
2.1.2    Jenis-jenis Laba.....	8
2.2    Pengertian Biaya .....	9
2.3    Penggolongan Biaya.....	9
2.3.1    Biaya tetap.....	9
2.3.2    Biaya variabel.....	10
2.3.3    Biaya Semivariabel.....	10
2.3.4    Kriteria pemisahan Biaya Semivariabel.....	10
2.3.5    Metode Pemisahan Biaya Semivariabel.....	11
2.3.5.1 <i>High Low Method</i> .....	11
2.3.5.2 <i>Scattergraph Method</i> .....	13
2.3.5.3 <i>Least Square Method</i> .....	13
2.4    Pengertian Analisis <i>Breakeven Point</i> .....	15
2.4.1    Manfaat Analisis <i>Breakeven Point</i> .....	15
2.4.2    Dasar Asumsi Analisis <i>Breakeven Point</i> .....	16
2.4.3    Metode perhitungan <i>Breakeven Point</i> .....	17
2.4.3.1    Metode Persamaan .....	17
2.4.3.2    Metode Margin Kontribusi .....	17
2.4.3.3    Metode Grafik .....	18

2.4.4	Perhitungan Breakeven Point untuk Multi Produk .....	19
2.5	Perencanaan Laba.....	20
BAB 3	METODE DAN OBJEK PENELITIAN .....	22
3.1	Metode Penelitian.....	22
3.2	Teknik Pengumpulan data .....	22
3.3	Sumber Data.....	23
3.4	Langkah-langkah Penelitian .....	23
3.5	Periode dan waktu Penelitian .....	24
3.6	Objek Penelitian .....	24
3.6.1	Sejarah Singkat G.H Lestari .....	25
3.6.2	Kondisi .....	25
3.6.3	Fasilitas Yang Tersedia .....	26
BAB 4	HASIL DAN PEMBAHASAN .....	27
4.1	Gambaran Pendapatan dan Biaya Rumah Kost G.H Lestari.....	27
4.1.1	Pendapatan Pada Rumah Kost G.H Lestari .....	27
4.1.2	Biaya Yang Terjadi Pada Rumah Kost G.H Lestari .....	31
4.2	Penggolongan Biaya G.H Lestari .....	33
4.2.1	Biaya Tetap .....	33
4.2.2	Biaya Variabel.....	35
4.2.3	Biaya Semivariabel.....	36
4.2.3.1	Pemisahan Biaya Semivariabel Listrik .....	37
4.2.4	Total Biaya Tetap dan Biaya Variabel.....	38
4.3	Analisis Tingkat <i>Breakevent Point</i> .....	39
4.3.1	Perhitungan Biaya Variabel Setiap Jenis Kamar .....	39
4.3.2	Menentukan <i>Breakevent point</i> G.H Lestari Tahun 2018.....	41
4.4	Tingkat volume penjualan untuk mencapai target laba.....	47
4.4.1	Perubahan dalam harga jual pada produk kamar dengan kasur besar .....	51
BAB 5	KESIMPULAN DAN SARAN .....	56
5.1	Kesimpulan .....	56
5.2	Saran .....	58
DAFTAR PUSTAKA	.....	60
LAMPIRAN	.....	61
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	.....	65

## DAFTAR TABEL

Table 1.1 laba/Rugi Bersih dan Pendapatan G.H Lestari Periode 2016- 2018.....	3
Tabel 4.1 Harga Jual Yang Berlaku Pada Tahun 2018.....	28
Tabel 4.2 Jumlah Kapasitas Kamar Tahun 2018.....	28
Tabel 4.3 Pendapatan G.H Lestari Tahun 2018.....	28
Tabel 4.4 <i>Occupancy Rate</i> setiap produk G.H lestari Tahun 2018.....	29
Tabel 4.5 Laba-Rugi Operasi G.H lestari Tahun 2018.....	30
Tabel 4.6 Biaya – Biaya yang Terjadi Selama Tahun 2018 .....	31
Tabel 4.7 Data Biaya Gaji Tahun 2018 .....	32
Table 4.8 Pengelompokan Biaya Tetap Pada G.H Lestari Tahun 2018.....	34
Table 4.9 Pengelompokan Biaya Variabel Pada G.H Lestari Tahun 2018.....	36
Table 4.10 Pengelompokan Biaya Semivariabel Pada G.H Lestari Tahun 2018.....	37
Tabel 4.11 Pemisahan Biaya Semivariabel Listrik .....	38
Tabel 4.12 Total Biaya Tetap Tahun 2018.....	38
Tabel 4.13 Total Biaya Variabel Tahun 2018.....	39
Tabel 4.14 Total Biaya G.H Lestari Tahun 2018.....	39
Tabel 4.15 Perhitungan proporsi Multi Produk G.H Lestari Tahun 2018.....	40
Tabel 4.16 Perhitungan Biaya Variabel Per Unit Multi Produk G.H Lestari..... Tahun 2018.. .....	40
Tabel 4.17 Laba-Rugi Operasi G.H Lestari Tahun 2018.....	42
Tabel 4.18 Perhitungan Penjualan (Rp) Setiap Jenis Kamar pada <i>breakeven point</i> G.H Lestari Tahun 2018.....	44
Tabel 4.19 Perhitungan penjualan pada <i>Breakevent point</i> (unit) setiap Jenis Kamar G.H Lestari Tahun 2018.....	45
Tabel 4.20 Perhitungan Laba-Rugi pada <i>Breakeven point</i> Setiap Produk G.H Lestari Tahun 2018.....	46

Tabel 4.21 Perhitungan tingkat penjualan minimu setiap Jenis Kamar G.H Lestari untuk mencapai target laba.....	48
Tabel 4.22 Perhitungan Laba-Rugi pada Tingkat Volume Penjualan Minimum untuk Mencapai Target Laba G.HLestari.....	50
Tabel 4.23 Harga Jual Setelah Dilakukan Penurunan Harga Jual.....	51
Tabel 4.24 Laba Rugi Operasi G.H Lestari setelah penurunan harga.....	52
Tabel 4.25 perhitungan tingkat penjualan setiap produk untuk mencapai laba setelah perubahan harga.....	53
Tabel 4.26 Perhitungan Laba-Rugi Mencapai Target Laba G.H Lestari Setelah Perubahan Harga Jual.....	55

## DAFTAR GAMBAR

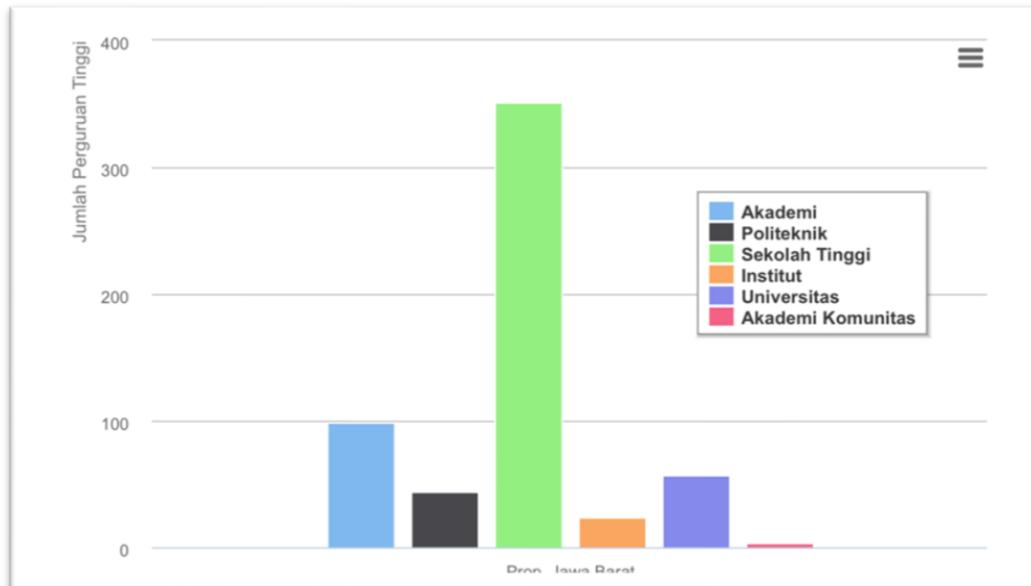
Gambar 1.1 Data jumlah perguruan tinggi di Jawa Barat Tahun 2018.....	4
Gambarl 2.1 Grafik Breakevn Point.....	23

# BAB 1 PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang

Pada era globalisasi sekarang ini masyarakat Indonesia semakin mudah untuk mendapatkan informasi, sehingga setiap individu memiliki peluang yang sama dalam membangun usaha. Dalam kondisi tersebut, perusahaan-perusahaan pada setiap sektor semakin berkembang yang menyebabkan timbulnya persaingan di setiap sektor tersebut semakin ketat. Salah satu sektor yang semakin berkembang di Indonesia yaitu pada sektor pendidikan.

**Gambar 1.1 Data jumlah perguruan tinggi di Jawa Barat Tahun 2018**



Sumber: Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi Indonesia, 2018

Menurut kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi Indonesia, Jawa Barat memiliki jumlah akademi sebanyak 99, jumlah politeknik sebanyak 44, sekolah tinggi sebanyak 351, institut sebanyak 24, universitas sebanyak 57 dan akademi komunitas sebanyak 3. Dari data tersebut dapat diketahui bahwa, Jawa Barat memiliki 534 perguruan tinggi yang tersebar di berbagai wilayah di Jawa Barat. Kota Bandung merupakan salah satu kota besar di Jawa Barat yang memiliki 96 perguruan tinggi menurut Lembaga Layanan Pendidikan Tinggi Wilayah IV (LLDIKTI IV). Sehingga, Kota Bandung dinilai sebagai salah satu

tujuan mahasiswa untuk melanjutkan pendidikannya di perguruan tinggi. Salah satu sarana yang dibutuhkan mahasiswa untuk menunjang pendidikannya selama menempuh pendidikan di Kota Bandung khususnya untuk mahasiswa yang berasal dari luar kota Bandung adalah rumah kost. Rumah kost merupakan sebuah usaha dalam bidang jasa yang menyewakan kamar untuk tempat tinggal selama menjalankan aktivitas pendidikan dengan melakukan pembayaran pada setiap periode. Rumah kost menjadi suatu bidang usaha yang banyak diminati karena dianggap sebagai usaha yang memiliki prospek sangat baik dengan melihat banyaknya perguruan tinggi yang berada di kota Bandung. Prospek yang sangat baik menimbulkan banyaknya pesaing yang kompetitif di bidang usaha yang sama. Kondisi ini menuntut pihak perusahaan untuk melakukan suatu upaya, namun harus tetap menjaga kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba agar dapat menjaga keberlangsungan hidup perusahaan.

Rumah kost G.H Lestari yang merupakan sebuah usaha di bidang jasa penyewaan kamar kost yang terletak di Bandung dengan menyediakan 56 kamar kost untuk wanita maupun pria. Target pasar dari Rumah kost G.H Lestari merupakan mahasiswa yang sedang menempuh pendidikan di UPI, ENHAI, UNPAS, dan sekitarnya, serta calon perwira angkatan darat yang menempuh pendidikan di SECAPA AD Berdasarkan laporan laba/rugi dan pendapatan pada tahun 2016 hingga 2018 diketahui bahwa G.H Lestari mengalami penurunan *net profit margin* pada tahun 2017 dan tidak ada peningkatan pada tahun 2018. Berikut merupakan table laba/rugi dan pendapatan G.H Lestari selama tahun 2016 hingga 2018.

**Table 1.1 laba/Rugi Bersih dan Pendapatan G.H Lestari  
Periode 2016- 2018**

Tahun	Pendapatan	Laba/Rugi Bersih	Net profit Margin
2016	Rp898.568.500	Rp277.460.087	31%
2017	Rp751.230.000	Rp203.616.281	27%
2018	Rp756.750.000	Rp207.962.992	27%

Sumber: G.H Lestari (data yang diolah)

Tabel 1.1 Menunjukkan tingkat laba/rugi bersih dan pendapatan serta proporsi laba/rugi bersih terhadap pendapatan perusahaan pada periode 2016 hingga 2018. Total penjualan G.H Lestari pada tahun 2016 adalah Rp.898.568.500, dari jumlah tersebut proporsi perolehan laba/rugi bersih terhadap pendapatan pada tahun 2016 yaitu sebesar 31%. Pada tahun 2017 penjualan G.H Lestari mengalami penurunan menjadi sebesar Rp. 751.230.000 yang diikuti dengan menurunnya proporsi perolehan laba terhadap pendapatan sebesar 4% dari periode sebelumnya menjadi 27%. Pada tahun 2018 penjualan G.H Lestari tidak mengalami peningkatan yang signifikan yaitu sebesar Rp. 756.750.500, peningkatan penjualan tersebut tidak disertai dengan peningkatan proporsi perolehan laba terhadap pendapatan yang tetap sama seperti periode sebelumnya yaitu sebesar 27%.

Berdasarkan wawancara dengan pemilik G.H Lestari, didapatkan bahwa pemilik merasa laba yang didapatkan selama ini belum sesuai dengan laba yang diharapkan. Terlebih dengan adanya penurunan laba pada tahun 2017 dan tidak adanya peningkatan pada tahun 2018. Dari hasil pengamatan pemilik, ia juga melihat bahwa terdapat beberapa pesaing baru yang dirasa dapat mengancam G.H Lestari. Upaya yang dapat dilakukan untuk membantu perusahaan dalam menangani kasus tersebut yaitu dengan melakukan perencanaan laba. Menurut Supriyono (2001:218) “Perencanaan laba adalah rencana kerja yang dapat diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangan dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas, modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek”. Dalam melakukan perencanaan laba, Analisis yang tepat dalam memberikan gambaran dalam membantu perusahaan dalam melakukan perencanaan laba adalah analisis *breakeven point*. Analisis *Breakevent Point* dapat

berguna bagi perusahaan untuk membantu agar dapat mengetahui tingkat volume penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan mengetahui berapa volume penjualan yang harus dipenuhi agar dapat mencapai tingkat laba yang sudah ditargetkan.

Berdasarkan uraian tersebut, penulis tertarik untuk melakukan penelitian pada rumah kost G.H Lestari dengan judul “Analisis *Breakeven Point* Sebagai Salah Satu Alat Bantu Untuk Meningkatkan Laba Usaha Rumah Kost G.H Lestari”.

### **1.2 Rumusan masalah:**

Sehubungan dengan uraian tersebut, penulis merumuskan masalah yang akan di bahas adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana gambaran pendapatan dan biaya dari usaha rumah kost G.H Lestari?
2. Bagaimana penggolongan biaya kedalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel dari usaha rumah kost G.H Lestari?
2. Berapa tingkat *Breakeven Point* dari usaharumah kost G.H Lestari dan pendapatan per jenis kamar?
3. Berapa pendapatan per jenis kamar untuk mencapai target laba?

### **1.3 Tujuan penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui gambaran pendapatan dan biaya dari usaha rumah kost G.H Lestari.
2. Mengetahui penggolongan biaya kedalam biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel dari usaha rumah kost G.H Lestari.
2. Mengetahui tingkat *Breakeven Point* dari usaharumah kost G.H Lestari dan pendapatan per jenis kamar.
3. Mengetahui jumlah pendapatan per jenis kamar untuk mencapai target laba.

#### **1.4 Kegunaan penelitian**

1. Bagi perusahaan, diharapkan dapat member masukan dalam menentukan volume penjualan kamar kost dengan menggunakan analisis *Breakeven Point*.
2. Bagi penulis, untuk menambah wawasan dan menambah pengetahuan dalam menganalisis suatu masalah dan mengaplikasikan teori-teori yang didapatkan selama perkuliahan.
3. Bagi pembaca, diharapkan dapat menambah wawasan dan informasi bagi pihak yang membutuhkan.

#### **1.5 Kerangka Pemikiran**

Era Globalisasi berdampak besar bagi perusahaan, kompetitor yang semakin banyak menuntut perusahaan untuk bersaing lebih ketat agar dapat mempertahankan keberlangsungan usahanya. Salah satu caranya yaitu dengan cara memperoleh laba. Menurut Kuswadi (2005:17) mendefinisikan bahwa laba (rugi) adalah pendapatan dikurangi seluruh beban/biaya yang telah dikeluarkan. Laba dapat diperoleh dengan memperhatikan dua faktor utama yaitu faktor pendapatan dan biaya. Dimana, pendapatan merupakan harga jual yang dikalikan dengan volume penjualan, sedangkan biaya total merupakan penambahan biaya tetap dengan biaya variabel. Setelah mengetahui faktor utama tersebut, perusahaan perlu menyusun rencana yang dapat menunjang perusahaan untuk mencapai tujuannya. Salah satu perencanaan yang dapat menunjang perusahaan adalah perencanaan laba. Definisi perencanaan laba menurut dan Usry (2014:4) yaitu, "Perencanaan laba adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna untuk mencapai cita-cita tujuan dari perusahaan."

Untuk melakukan analisis perlu dilakukan pengelompokkan komponen biaya kedalam biaya tetap dan biaya variabel. Menurut Charles T Horngren et al ( 2008: 34), biaya tetap merupakan biaya yang tidak akan berubah secara total selama periode waktu tertentu, sekalipun terjadi perubahan yang besar atas tingkat aktivitas atau volume terkait. Sedangkan definisi biaya variabel menurut Charles

T Horngen et al ( 2008: 34), Biaya Variabel merupakan biaya yang secara total berubah seiring dengan perubahan tingkat aktivitas atau volume terkait.

Untuk menunjang tercapainya tujuan perusahaan, salah satu cara yang dapat diterapkan yaitu dengan melakukan analisis *Breakeven point*. Menurut Charles T Horngen et. al 2008: 75), titik impas (*Breakeven point*) adalah jumlah penjualan output yang akan menyamakan pendapatan total dengan biaya total yaitu, jumlah penjualan output yang akan menghasilkan laba operasi 0.

Adapun pengertian analisis *Breakeven point* menurut Mulyadi (2012:232):

“ Analisis *Breakeven point* adalah suatu cara mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba (dengan kata lain labanya sama dengan nol)”

Dari definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa *breakeven point* merupakan suatu analisa untuk mengetahui titik dimana perusahaan tidak mendapatkan laba ataupun kerugian yaitu pada saat penjualan yang didapatkan dipergunakan untuk menutup biaya yang telah dikeluarkan. Perhitungan *breakeven point* dapat dilakukan menggunakan tiga metode, yaitu metode persamaan, metode margin kontribusi, dan metode grafik. Dengan menggunakan analisis *breakeven point* perusahaan dapat mengetahui titik impas agar perusahaan tidak mengalami kerugian serta mengetahui pada volume penjualan berapa perusahaan bisa mendapatkan target laba yang diinginkan.