

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Kebutuhan hidup yang semakin lama semakin sulit memacu seseorang untuk mampu berinovasi dalam memenuhi kebutuhannya, salah satunya dengan melatih keterampilan bisnis. Perkembangan dunia bisnis di Indonesia kini melaju semakin cepat dengan adanya ide-ide kreatif dari para pelaku usaha yang terus bermunculan dan ikut meramaikan dunia bisnis di Indonesia. Semakin pesat perkembangan dunia bisnis berarti akan menimbulkan persaingan bisnis yang semakin ketat. Untuk itu, para pelaku usaha juga dapat menuangkan ide kreatif mereka serta mengikutsertakan peran teknologi yang semakin berkembang dalam memproduksi barang atau jasa yang diperjualbelikan untuk menciptakan ciri tersendiri dari produk yang mereka tawarkan. Dengan adanya ciri tersendiri dari suatu produk yang dipasarkan, maka produk tersebut akan memiliki nilai saing yang tinggi sehingga akan sangat mudah untuk bersaing dengan produk lain, bahkan bukan tidak mungkin produk tersebut dapat bersaing hingga ke taraf internasional.

Berhasil tidaknya sebuah usaha yang didirikan tidak terlepas dari kemampuan manajemen dalam mengelola usaha, salah satunya mengharapkan usaha tersebut berkembang secara pesat. Perkembangan usaha tersebut didasari oleh adanya peningkatan laba. Laba merupakan salah satu tujuan perusahaan. Peningkatan laba ini dapat diperoleh apabila terdapat perencanaan yang terpadu atas semua aktivitas yang sedang dijalankan maupun untuk masa yang akan datang sehingga dapat dicapainya tujuan dari usaha tersebut.

Jenis usaha yang memiliki potensi tinggi untuk berkembang dan maju adalah usaha di bidang kuliner. Kemajuan usaha di bidang kuliner menyebabkan banyaknya pelaku usaha berbondong-bondong menggeluti bidang usaha ini. Kemajuan usaha di bidang kuliner juga didukung oleh semakin berkembangnya teknologi di Indonesia, sehingga dapat mempermudah para pelaku usaha untuk memasarkan dagangannya. Banyaknya minat konsumen terhadap bidang usaha ini

juga merupakan salah satu alasan mengapa persaingan di dalam bidang usaha ini semakin ketat. Minat konsumen yang cukup tinggi akan mempermudah para pelaku usaha untuk meningkatkan laba mereka, mengingat bahwa makanan merupakan kebutuhan primer manusia sehingga usaha di bidang kuliner menjadi pilihan yang sangat tepat bagi para pelaku usaha.

Salah satu jenis kuliner yang memiliki banyak peminat adalah bakso, makanan khas Indonesia yang berbahan dasar daging dan dibentuk menyerupai bola kecil kemudian disajikan dengan kuah kaldu yang nikmat. Bakso merupakan makanan yang sangat digemari terutama untuk masyarakat kota Palembang. Hal ini tentu menjadi peluang besar bagi para pelaku usaha untuk membuka usaha kuliner bakso. Salah satu pelaku usaha yang memanfaatkan hal ini adalah pemilik Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun yang berada di Jalan D.I. Panjaitan No. 84 A Kecamatan Plaju, Palembang. Rumah makan bakso ini bukanlah satu-satunya yang ada di Plaju, melainkan ada banyak pesaingnya diluar sana, untuk itu Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun harus menjaga volume penjualan mereka agar terus meningkat dan tidak mengalami penurunan yang cukup signifikan. Karena penurunan volume penjualan akan mengakibatkan penurunan laba. Selain itu, volume produksi juga harus diperhatikan agar pendapatan laba juga dapat maksimal. Semakin jauh jarak antara volume produksi dan volume penjualan maka akan semakin mengurangi laba yang diperoleh, sebaliknya apabila volume produksi semakin mendekati volume penjualan, maka laba yang diperoleh pun akan semakin besar. Untuk itu suatu usaha harus memperhitungkan dengan baik volume produksi dari produk yang akan dijual agar tidak memiliki jarak yang terlampau jauh dengan volume penjualan.

Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju menawarkan banyak produk makanan dan minuman untuk para konsumennya, antara lain untuk menu makanan yang di sediakan berupa Bakso Telur, Bakso Urat, Bakso Double urat/telur, Mie Ayam, Mie Ayam Bakso, Mie Ayam Bakso Telur, Mie Ayam Bakso Urat, Nasi Ikan Nila, Nasi Ikan Lele, Nasi Ayam Penyet, dan Bakso Bakar.

adapun menu minuman yang di sediakan berupa Es Mutiara, Es Jeruk, Jus Alpukat, Jus Mangga, Jus Semangka, Es Cappucino Cincau, Es Teh Botol, Teh Hangat, Pop Ice, Nutrisari dan Es Tawar.

Pada menu yang ditawarkan dapat dilihat volume produksi dan volume penjualan dari produk yang paling dominan terjual berupa Bakso dan Mie Ayam.

Berdasarkan data tiga tahun terakhir yang penulis dapatkan, berikut volume produksi dan volume penjualan dari produk Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju:

Tabel 1.1
Volume Produksi dan Volume Penjualan
Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun
Tahun 2019 - 2021

Jenis Produk	2019		2020		2021	
	Vol. Produksi (Porsi)	Vol. Penjualan (Porsi)	Vol. Produksi (Porsi)	Vol. Penjualan (Porsi)	Vol. Produksi (Porsi)	Vol. Penjualan (Porsi)
Bakso	52.680	52.450	55.920	56.650	56.880	56.500
Mie Ayam	51.360	51.000	54.960	54.810	56.520	56.300

(Sumber: Pemilik Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun, 2022)

Berdasarkan tabel 1.1 di atas dapat dilihat bahwa volume penjualan lebih kecil dari pada volume produksi. Selain itu, terlihat bahwa setiap tahunnya perbedaan antara volume produksi dan volume penjualan semakin membesar, atau dengan kata lain volume penjualan semakin mengecil. Apabila volume produksi dan volume penjualan memiliki jarak yang semakin jauh, maka akan mengakibatkan jumlah pendapatan yang semakin kecil pula, sehingga penting untuk memperkecil jarak antara volume produksi dan volume penjualan agar pendapatan semakin besar.

Berdasarkan data tiga tahun terakhir yang penulis dapatkan, berikut data laba penjualan Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju:

Tabel 1.2
Data Laba Penjualan Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam
Midun Plaju Tahun 2019-2021

Jenis Produk	Laba Pada Tahun 2019	Laba Pada Tahun 2020	Laba Pada Tahun 2021
Bakso	224.248.500	224.843.850	214.417.500
Mie Ayam	227.395.700	221.377.590	220.921.200

(Sumber: Pemilik Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju)

Selain data laba penjualan selama tiga tahun penulis juga mendapatkan data mengenai laba yang diperoleh Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju tahun 2021, yaitu:

Tabel 1.3
Laba yang Diperoleh Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun
Tahun 2021

Produk	Estimasi Laba Berdasarkan Volume Produksi	Realisasi Laba Berdasarkan Volume Penjualan
Bakso	226.098.000	214.417.500
Mie Ayam	221.784.480	220.921.200

(Sumber: Data Sekunder Diolah Tahun, 2021)

Dari tabel 1.2 tersebut, terlihat bahwa perusahaan sudah mendapatkan laba pada penjualan Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun. Namun laba yang telah di dapatkan tersebut tidak maksimal, terlihat dari jauhnya perbedaan antara estimasi laba dan realisasi laba yang diperoleh dari penjualan Rumah Makan Bakso dan Midun. Hal ini disebabkan karena adanya jarak yang terlalu jauh antara volume produksi dan volume penjualan. Apabila jarak antara biaya bahan pembuatan Bakso dan Mie Ayam, serta volume produksi dan volume penjualan semakin kecil, maka laba yang di dapatkan pun akan semakin besar. Untuk itu Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun harus mampu memperkecil jarak antara volume produksi dengan volume penjualan, agar dapat memaksimalkan laba perusahaan. Dengan demikian, harus ada perencanaan yang baik mengenai volume penjualan pada Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun. Salah satu

metode yang dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yaitu dengan melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) yang bertujuan untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai, agar perusahaan mengalami titik impas (tidak rugi dan tidak untung).

Break Even Point (BEP) merupakan salah satu metode untuk menentukan volume penjualan serta merencanakan laba dengan mengetahui titik impas atau jumlah penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis *Break Even* digunakan untuk menentukan berapa jumlah produk (dalam rupiah atau unit keluaran) yang harus dihasilkan, agar perusahaan minimal tidak menderita rugi (Handoko, 2010:308). Melalui perhitungan ini juga dapat dihitung berapa volume penjualan yang harus dicapai untuk menghindari kerugian dan penurunan pendapatan. Selain itu, Bakso dan Mie Ayam Midun dapat mengetahui volume penjualan yang dibutuhkan untuk mendapatkan laba yang diinginkan di masa yang akan datang. Mengingat selama ini Bakso dan Mie Ayam Midun belum pernah melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP), perhitungan ini dapat mempermudah pemilik usaha untuk mempertimbangkan hal-hal yang dapat dilakukan di masa yang akan datang untuk meningkatkan laba dengan mengetahui keadaan di masa yang akan datang. Dengan mengetahui titik impas atau volume penjualan minimum, pemilik usaha dapat menyusun perencanaan penjualan agar volume produksi dan volume penjualan tidak memiliki rentang yang terlampaui jauh, sehingga dapat meminimalisir adanya penurunan laba.

Dengan memiliki kendala dalam hal peningkatan volume penjualan, dimana peningkatan penjualannya dari tahun ke tahun mengalami penurunan yang cukup signifikan. Menurut Kotler (2011) volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengangkat topik ini ke dalam penulisan laporan akhir dengan judul “**Analisa *Break Even Point* (BEP) Sebagai Dasar Untuk Menentukan Volume Penjualan (Studi Kasus pada Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju)**”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang di atas, maka rumusan masalah yang akan penulis kemukakan adalah:

1. Berapa volume penjualan bakso dan mie ayam yang harus dicapai jika dilakukan perhitungan dalam unit maupun rupiah untuk menemukan titik *Break Even Point* (BEP) tahun 2021?
2. Berapa volume penjualan dalam unit dan rupiah yang harus dicapai oleh Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju untuk memperoleh laba yang diharapkan pada tahun 2022?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar dalam penulisan laporan ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang akan dibahas, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan yang meliputi:

1. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) multiproduk dalam unit dan rupiah untuk bakso dan mie ayam pada Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju tahun 2021.
2. Perhitungan volume penjualan dalam unit dan rupiah yang harus dicapai oleh Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju agar mendapatkan laba sesuai dengan yang diharapkan pada tahun 2022.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui volume penjualan untuk bakso dan mie ayam yang dengan menggunakan metode *Break Even Point* (BEP) multiproduk dalam unit maupun rupiah pada Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju tahun 2021.
2. Untuk mengetahui volume penjualan dalam unit dan rupiah yang harus dicapai oleh Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam

Midun Plaju untuk memperoleh laba yang diharapkan tahun 2022.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan serta masukan bagi pemilik usaha untuk dapat menerapkan metode perhitungan *Break Even Point* (BEP) ini agar dapat mengetahui volume penjualan minimum untuk menghindari terjadinya kerugian ataupun penurunan pendapatan dan mengetahui berapa volume penjualan yang harus dicapai agar mendapatkan laba sesuai dengan yang diharapkan oleh pemilik usaha.

2. Manfaat bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah pemahaman penulis serta membantu penulis untuk menerapkan teori-teori yang telah didapat selama masa perkuliahan khususnya untuk mata kuliah Manajemen Produksi dan Operasi mengenai *Break Even Point* (BEP) dan bisa menerapkannya dalam dunia usaha yang sesungguhnya.

3. Manfaat bagi Pembaca

Melalui penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan serta pemahaman pembaca mengenai perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada suatu perusahaan dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya yang serupa dengan laporan ini.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penulis memilih objek penelitian produk bakso dan mie ayam yang diproduksi oleh Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Palembang

yang beralamt di Jl. D.I. Panjaitan No. 84 A, Kecamatan Plaju, Sumatera Selatan 30119.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Seperti yang telah diuraikan peneliti sebelumnya, bahwasanya penelitian ini adalah penelitian kuantitatif. Dalam penulisan laporan akhir, penulis menggunakan dua macam data yaitu data primer dan data sekunder seperti yang dijelaskan di bawah ini:

a. Data Primer

Data primer adalah “materi informasi yang diperoleh peneliti secara langsung di tempat penelitian atau di suatu tempat yang menjadi objek penelitian” (Swastha, 2016:109).

Pengumpulan data primer dalam penulisan laporan ini yaitu diperoleh langsung dari pemilik Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju dan dibantu oleh karyawan yang diberikan wewenang untuk memberikan informasi yang dibutuhkan dalam penulisan laporan akhir ini. Data tersebut berupa data mengenai jenis produk yang diproduksi beserta harganya, jumlah rata-rata produksi perhari, bahan baku serta peralatan yang digunakan dan biaya lain yang dikeluarkan dalam proses produksi.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah “data yang dikumpulkan secara tidak langsung dari sumber-sumber lain” (Swastha, 2016:7).

Dalam laporan akhir ini penulis memperoleh data sekunder dari berbagai referensi yaitu seperti buku-buku, jurnal-jurnal dan internet. Selain itu penulis juga memperoleh data perusahaan berupa sejarah perusahaan, struktur organisasi, uraian tugas pekerja, volume produksi dan penjualan yang dilakukan pada tahun 2019, 2020 dan 2021 serta laba yang diperoleh perusahaan pada tahun 2021.

1.5.3 Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan, digunakan teknik-teknik pengumpulan data sebagai berikut::

a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara adalah percakapan dua arah atas inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden (Yusi dan Idris, 2016:7).

Penulis melakukan wawancara pada pemilik Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun secara langsung dan dengan dibantu oleh satu orang karyawannya yang diberikan wewenang untuk memberikan data dan informasi yang dibutuhkan dalam penulisan laporan akhir ini. Wawancara yang dilakukan oleh penulis bertujuan untuk mengumpulkan data mengenai jenis produk yang diproduksi beserta harganya, jumlah rata-rata produksi per hari, bahan baku serta peralatan yang digunakan dan biaya lain yang dikeluarkan dalam kegiatan produksi.

b. Riset Kepustakaan (*Library Research*)

Riset kepustakaan merupakan langkah yang penting dimana setelah seorang peneliti menetapkan topik penelitiannya, langkah selanjutnya adalah melakukan kajian yang berkaitan dengan teori yang berkaitan dengan topik penelitian. Dalam melakukan pencarian teori, peneliti akan mengumpulkan informasi-informasi dari kepustakaan yang berhubungan dengan topik penelitian. Sumber-sumber kepustakaan dapat diperoleh dari buku, jurnal, majalah, dan sumber-sumber lainnya yang sesuai misalnya informasi dari internet, koran dan lainnya yang berhubungan dengan pembahasan di dalam laporan akhir.

1.5.4 Analisis Data

Pada penulisan laporan akhir ini, penulis menggunakan metode analisis sebagai berikut:

1. Metode Analisis Kualitatif

Data kualitatif merupakan data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik (Yusi dan Idris, 2016:108). Data-data kualitatif tersebut kemudian dikaitkan dengan sumber-sumber referensi lainnya seperti buku, internet, dan sumber lainnya agar dapat dijadikan penjelasan dalam melakukan penelitian tentang perhitungan *break even point* di Rumah Makan Bakso dan Mie Ayam Midun Plaju.

2. Metode Analisis Kuantitatif

Data kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik atau angka (Yusi dan Idris, 2016:108). Data yang banyak digunakan dalam penulisan laporan akhir ini adalah data kuantitatif, seperti biaya-biaya produksi dan penjualan, jumlah produksi dan penjualan, harga bahan baku, dan harga peralatan yang digunakan.

Dengan mengetahui hal tersebut, penulis dapat menggunakan metode perhitungan sebagai berikut:

a. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk Multiproduk

Dalam penulisan laporan akhir ini, penulis menggunakan metode perhitungan *break even point* (BEP) multiproduk untuk menghitung titik impasnya. Berikut ini formula yang digunakan untuk menghitung *break even point* (BEP) multiproduk, yaitu:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{F}{\sum (1 - \frac{V}{P}) W}$$

Dimana:

F = biaya tetap per periode

V = biaya variabel per unit

P = harga jual per unit

W = persentase penjualan produk terhadap total rupiah penjualan

$(1 - V/P) W$ = kontribusi tertimbang

Untuk mengetahui berapa unit yang harus terjual untuk masing-masing produk dalam rangka mencapai *break even point* (BEP), dapat dilakukan perhitungan sebagai berikut:

1. BEP (Rp)

$$\text{BEP (Rp)} = W \times \text{BEP (Rp) dalam 1 tahun}$$

2. BEP (Unit)

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{BEP (Rp)}}{P}$$

Dimana:

W = Persentase penjualan produk terhadap total rupiah tertimbang
(proporsi)

P = Harga

b. Perhitungan Perencanaan Kapasitas Penjualan

Perhitungan perencanaan kapasitas penjualan dilakukan atas dasar perhitungan tingkat penjualan untuk mencapai laba yang diinginkan dengan rumus sebagai berikut:

1. Dalam Unit Produk

$$Q = \frac{\text{FC} + \text{Laba yang diinginkan}}{P - V}$$

2. Dalam Rupiah

$$Q = \frac{\text{FC} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{V}{P}}$$