

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Sejalan dengan perkembangan perekonomian di era globalisasi ini, menjadikan persaingan bisnis semakin tinggi antar entitas dalam berbagai bidang. Banyak perusahaan yang didirikan di berbagai bidang usaha mempunyai keinginan untuk mengembangkan usaha dan meningkatkan kualitas produksinya, hal demikian dilakukan untuk memperluas pangsa pasar perusahaan. Perusahaan sebagai bentuk suatu organisasi pada umumnya memiliki tujuan yang ingin dicapai dalam menjalankan bisnisnya. Salah satu tujuan perusahaan dalam menjalankan aktivitas operasional yaitu mendapatkan laba atau keuntungan semaksimal mungkin.

Hal ini sangatlah penting karena berkaitan dengan konsep manajemen produksi dan operasi yaitu untuk mengkoordinasikan penggunaan sumber daya baik berupa sumber daya manusia (SDM), sumber daya alat dan sumber daya dana secara efektif dan efisien. Oleh karena itu, manajemen dituntut agar mampu bersaing dengan perusahaan-perusahaan lain yang memproduksi barang yang sejenis dengan menetapkan harga jual yang bersaing.

Salah satu perencanaan yang dibuat dalam manajemen adalah perencanaan laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba merupakan selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan dan perencanaan biaya. Dalam perencanaan laba hubungan antara biaya, volume, dan laba memegang peranan yang sangat penting. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba.

Dalam perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *break even point*. Impas sendiri diartikan keadaan suatu usaha yang yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain suatu usaha di katakan impas jika jumlah pendapatan sama dengan jumlah biaya. Dengan melakukan analisis *break even point*, manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai, agar tidak mengalami kerugian. Dari analisis tersebut, juga dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun, agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis *break even point* menyajikan informasi hubungan biaya, volume dan laba kepada manajemen sehingga memudahkan dalam menganalisis faktor yang mempengaruhi pencapaian laba perusahaan di masa yang akan datang. Penentuan titik impas pada suatu perusahaan merupakan hal yang sangat penting dilakukan agar perusahaan memiliki perencanaan yang tepat dalam menjalankan usahanya guna memperoleh laba sesuai dengan target yang ditentukan.

Toko Rudi Palembang merupakan jenis usaha perdagangan yaitu menjual seragam sekolah yang mana kegiatannya ialah mengolah kain menjadi barang siap pakai seperti baju putih dan pramuka. Toko ini telah berdiri sejak tahun 2008 bertempat di Jalan Betawi Raya, Blok A2 No 17 RT. 48 RW. 12, Kecamatan Sako, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30163. Toko ini melakukan kegiatan produksi baik untuk produk rutin maupun pesanan pelanggan. Toko Rudi Palembang melakukan perhitungan laba secara konvensional yaitu menghitung peralatan dan bahan baku apa saja yang akan dibeli dan dibutuhkan untuk setiap proses produksi yang mereka lakukan, tetapi mereka tidak pernah mengklasifikasikan biaya tetap dan biaya variabel dalam produksinya dan belum mempunyai perhitungan khusus untuk menentukan jumlah produksi yang harus dilakukan.

Berikut merupakan volume penjualan Toko Rudi Palembang selama 3 tahun terakhir:

Tabel 1.1
Volume Penjualan Toko Rudi
Tahun 2020-2022

Tahun	Produk	Produksi	Penjualan
2020	Seragam Putih	2300	2000
	Seragam Pramuka	2000	1800
2021	Seragam Putih	1700	1500
	Seragam Pramuka	1500	1200
2022	Seragam Putih	2000	1900
	Seragam Pramuka	1800	1700

Sumber: Toko Rudi, 2023

Berdasarkan data volume penjualan pada Toko Rudi Palembang 3 tahun terakhir mengalami fluktuasi penjualan. Hal ini disebabkan oleh adanya pandemi covid-19 sehingga membawa pengaruh pada penjualan pada Toko Rudi Palembang. Toko Rudi belum pernah menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP), selama ini kegiatan produksi dan perhitungan laba dilakukan secara konvensional. Mengingat pentingnya titik impas (BEP) sebagai salah satu alat bantu dalam perencanaan penjualan dan perencanaan laba, maka penulis tertarik mengambil judul penulisan laporan akhir dalam bidang Manajemen Produksi dan Operasi yaitu "**Analisis Perhitungan *Break Even Point* dalam Membantu Perencanaan Laba Pada Toko Rudi Palembang**".

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka penulis ingin merumuskan permasalahan yang akan di bahas dalam laporan ini yaitu:

1. Bagaimana analisis *Break Even Point* dalam membantu perencanaan laba pada Toko Rudi Palembang?
2. Berapa jumlah penjualan yang harus ditargetkan untuk mencapai laba yang direncanakan?

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Agar laporan akhir ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup yang akan diteliti yaitu mengenai analisis *Break Even Point* dalam membantu perencanaan laba pada Toko Rudi Palembang.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis besar titik impas pada produksi seragam sekolah pada Toko Rudi Palembang.
2. Untuk mengetahui penjualan yang harus ditargetkan untuk mencapai laba yang direncanakan.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

1. Bagi Penulis

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

2. Bagi Perusahaan

Diharapkan dapat menjadi masukan yang positif bagi pemilik Toko Rudi Palembang agar dapat mengetahui dan menerapkan berapa jumlah produk dan penentuan harga yang sebaiknya ditetapkan agar keuntungan yang direncanakan dapat tercapai.

3. Bagi Pembaca

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

1.5 Metode Penelitian

1.5.1 Konsep Pemikiran

Analisis *Break Even Point* (BEP) diharapkan dapat membantu bagi pemilik Toko Rudi Palembang agar dapat mengetahui dan menerapkan berapa jumlah produk dan penentuan harga yang sebaiknya ditetapkan agar keuntungan yang direncanakan dapat tercapai.

1.5.2 Definisi Operasional

Pengukuran biasanya dilakukan pada penelitian. Dalam melakukan pengukuran dibutuhkan alat ukur yang biasa disebut instrumen penelitian. Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan mengukur fenomena alam maupun sosial (variabel penelitian) yang diamati. Cara menyusun instrument penelitian menurut Sugiyono (2013, hlm. 103), yaitu :

1. Menetapkan variabel penelitian yang meliputi variabel bebas dan variabel terikat.
2. Dari variabel tersebut diberikan definisi operasionalnya yang akan disajikan dalam tabel operasionalisasi variabel.
3. Selanjutnya ditentukan indikator yang akan diukur.
4. Dari indikator ini kemudian dijabarkan menjadi butir-butir pertanyaan atau pernyataan.

Dalam penelitian ini ada tiga variabel yang akan dibahas sebagai objek penelitian, yaitu Metode BEP sebagai variabel X, penjualan (Y1) dan target laba (Y2).

Tabel 1.2
Operasional Variabel

Variabel	Konsep Variabel	Indikator	Ukuran	Skala
Analisis BEP (X)	Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh keuntungan (laba) dan tidak pula menderita kerugian (Sutarno, 2012, hlm. 159)	1. Biaya Tetap 2. Biaya Variabel 3. Harga Jual	$BEP_{Rp} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{s}}$ BEP unit = FC/(P-V)	Rasio

Lanjutan Tabel 1.2

Penjualan (Y1)	Penjualan (sales) adalah sejumlah uang yang dibebankan kepada pembeli atas barang atau jasa yang dijual (Kusnadi,2009, hlm. 19).	1. Volume Penjualan Per Produk 2. Harga Jual	BEP + Target Laba	Rasio
Target Laba (Y2)	Laba merupakan ringkasan hasil aktifitas operasi usaha. Konvensional merupakan pengurangan pertama dari hasil penjualan dalam daftar pendapatan, akan tetapi ini tidak berarti bahwa harga pokok lebih penting dari biaya-biaya perusahaan lainnya. (Agus, 2008, hlm. 408)	1. <i>Total Cost</i> 2. BEP	Total Penjualan – Total Biaya	Rasio

Sumber: Data diolah, 2023

1.5.3 Jenis dan Sumber Data

Menurut Sugiyono (2017:219), bila dilihat dari sumber datanya, maka pengumpulan data dapat memakai sumber primer dan sumber sekunder. Dalam penulisan laporan akhir, penulis menggunakan dua macam data yaitu data primer dan data sekunder seperti pada penjelasan di bawah ini:

1. Data Primer

Menurut Sugiyono (2018:456) Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objeknya (Yusi dan Idris, 2019:109). Data primer dalam penelitian ini merupakan data yang diperoleh langsung oleh penulis dari hasil wawancara langsung dengan pemilik Toko Rudi Palembang.

2. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2018:456) data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Seperti sejarah singkat perusahaan,

tujuan, visi dan misi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, serta data produksi dan penjualan yang diperoleh dari pihak yang berkaitan dengan objek penelitian.

1.5.4 Teknik Pengumpulan Data

Data dan Informasi tentunya sangat diperlukan dalam penulisan laporan akhir ini. Hal tersebut berguna sebagai bahan penelitian dan masukan bagi penulis dalam menganalisis dan memecahkan masalah yang ada. Dalam mengumpulkan data dalam laporan akhir penulis menggunakan beberapa metode pengumpulan data, yaitu sebagai berikut:

1. Pengamatan (Observasi)

Menurut Sugiyono (2013:234), observasi merupakan cara yang penting untuk mendapatkan informasi yang pasti tentang orang, karena apa yang dikatakan orang belum tentu sama dengan apa yang dikerjakan. Penulis menggunakan metode ini agar dapat mengamati secara langsung mengenai keadaan di usaha Toko Rudi Palembang. Kemudian mencatat semua informasi yang penulis lihat dari pengamatan langsung tersebut berupa informasi yang berhubungan dengan masalah yang penulis bahas pada Laporan Akhir.

2. Riset Lapangan (*Field Research*)

Riset lapangan yang dilakukan penulis untuk memperoleh data dan informasi dalam pembuatan laporan akhir ini yaitu dengan mendatangi langsung Toko Rudi Palembang. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam riset ini adalah:

a. Wawancara

Menurut Yusi dan Idris (2016:114), “Wawancara adalah percakapan dua arah atas inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden”. Dalam penelitian ini penulis melakukan wawancara untuk menemukan permasalahan dan mendapatkan informasi tentang keadaan perusahaan.

b. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2018:476), “dokumentasi adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian”. Dalam penelitian ini penulis melampirkan data-data sekunder yang diperoleh dari Toko Rudi Palembang.

3. Riset Kepustakaan (*Library Research*)

Penulis mengumpulkan dan mempelajari informasi-informasi dari berbagai sumber seperti buku-buku referensi, internet, maupun sumber lainnya yang ada hubungannya dengan pembahasan yang dibahas dalam laporan ini. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan membaca, mempelajari serta mengutip kalimat dan pendapat para ahli dari buku-buku literatur, jurnal dan artikel yang dianggap penting bagi penulis dan berhubungan dengan judul yang diambil dalam pembuatan laporan akhir ini khususnya mengenai Manajemen Produksi dan Operasi tentang analisis *Break Even Point* (BEP).

1.5.5 Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penulisan laporan ini yaitu metode analisa kualitatif dan kuantitatif.

a. Metode Analisis Kualitatif

Menurut Yusi & Idris (2009:102), data kualitatif merupakan data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik. Karena data yang diperoleh tidak dalam bentuk angka maka dalam menganalisis data penulis melakukan wawancara dengan pemilik dan karyawan Toko Rudi Palembang agar dapat dikaitkan dengan sumber data yang berkaitan dengan penulisan laporan akhir ini. Melalui metode ini penulis memperoleh data seperti buku-buku yang berhubungan dengan mata kuliah manajemen produksi dan operasi serta literatur lainnya sebagai pelengkap data untuk disajikan referensi pembuatan laporan ini.

b. Metode Analisis Kuantitatif

Menurut Yusi dan Idris (2009:102), data kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka). 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 multi produk Dalam penulisan laporan akhir ini, penulis menggunakan metode perhitungan *Break Even Point* (BEP) multi produk untuk menghitung titik impasnya. Berikut ini rumus yang digunakan untuk menghitung *Break Even Point* (BEP) multi produk, yaitu:

1. Rumus multi produk untuk semua jenis produk

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{FC}{\sum(1 - \frac{v}{p})w}$$

2. Rumus multi produk untuk mencari BEP dalam rupiah dan unit:

BEP Rupiah

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

BEP Unit

$$\text{BEP (Unit) Q} = \frac{\text{BEP (RP) per jenis produk}}{P}$$

Keterangan:

FC	:	Biaya Tetap per Periode
V	:	Biaya Variabel per Unit
P	:	Harga Jual per Unit
W	:	Persentase penjualan produk terhadap total rupiah

$$\left(1 - \frac{P}{V}\right) \cdot W \quad : \quad \text{Kontribusi Berimbang}$$

b. Perencanaan Laba

Perencanaan dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai laba yang diinginkan dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Penjualan minimal (Rp)} = \frac{FC + \text{laba yang diinginkan}}{1 - \frac{V}{P}}$$

$$\text{Penjualan minimal (Unit)} = \frac{FC + \text{Laba yang diinginkan}}{P - V}$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

V = Biaya Variabel

P = Harga Jual per Unit