

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Diera modern saat ini perkembangan dunia bisnis semakin berkembang, maka kompleksitas bisnis semakin meningkat seiring perkembangan zaman saat ini. Begitu banyak sumber daya yang dapat dimanfaatkan untuk diolah menjadi sesuatu yang bermanfaat, hal inilah yang membuat terciptanya sebuah Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) merupakan kegiatan yang banyak dilakukan oleh negara Indonesia, Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) sangat penting dalam menciptakan lapangan pekerjaan, membantu pemerintah dalam mengurangi angka pengangguran yang ada, dan meningkatkan tingkat perekonomian masyarakat. Salah satu Usaha Mikro dan Menengah (UMKM) yang sedang marak di gendronggi ialah *coffee shop* (kedai kopi), bisnis *coffee shop* di Indonesia terus mengalami pertumbuhan diberbagai tempat, mulai dari pelosok desa hingga perkotaan. Peningkatan dan pertumbuhan usaha bisnis kedai kopi ini tidak terlepas juga dari terus meningkatnya jumlah masyarakat Indonesia yang mengkomsumsi kopi dan kebutuhan masyarakat terutama remaja untuk nongkrong bersama teman.

Usaha kedai kopi merupakan salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang telah lama dikembangkan oleh masyarakat sebagai wadah peningkatan kesejahteraan masyarakat. Tujuan suatu usaha pada umumnya adalah untuk memperoleh laba sebagai tolak ukur kesuksesan atau keuntungan pemilik dalam mengelola usahanya. Untuk mencapai laba yang besar, perlunya dilakukan perencanaan yang baik. Perencanaan yang baik akan membuat perusahaan menekan biaya produksi dan biaya operasi serendah mungkin serta meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin. Salah satu alat perencanaan yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan analisis *Break Even Point* (BEP).

Break Even Point (BEP) merupakan salah satu metode untuk menentukan volume penjualan serta merencanakan laba dengan mengerahui titik impas atau jumlah penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis

pulang pokok (break-even analysis) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menentukan satu titik dalam kurva biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya yang sama dengan pendapatan. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya-biaya, penjualan serta laba. Analisis *Break Even Point* (BEP) dapat ditentukan setelah biaya produksi dan biaya operasi dipisah menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

Volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan harus selalu dipertahankan dan ditingkatkan, karena merupakan salah satu tujuan perusahaan yaitu keuntungan. Apabila terjadi suatu penurunan volume penjualan maka akan berakibat pada penurunan laba atau keuntungan.

Kopi Eksis Palembang adalah salah satu Usaha Kecil dan Menengah (UMKM) yang menjual produk minuman aneka kopi yang telah diolah. Produk yang paling diminati oleh masyarakat adalah Kopi Gula Aren, Kopi Lemon, dan *Avocado Coffee*. Hal ini penulis ketahui dari data penjualan pada Kopi Eksis Palembang berikut:

Tabel 1.1
Data Penjualan Untuk Kopi Gula Aren

No	Tahun	Volume Penjualan	Harga Jual/Unit	Sales	HPP	Netto
1	2020	5.475	Rp 15.000	Rp 82.125.000	Rp 50.495.925	Rp 31.629.075
2	2021	4.910	Rp 15.000	Rp 73.650.000	Rp 45.284.930	Rp 28.365.070
3	2022	4.735	Rp 15.000	Rp 71.025.000	RP 43.670.905	Rp 27.354.095

Sumber: Kopi Eksis Palembang, 2023

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat bahwa penjualan untuk kopi gula aren pada tahun 2020 terjual sebanyak 5.475 unit dengan harga Rp 15.000 per unitnya sehingga total penjualan sebesar Rp 82.125.000. Pada tahun 2021 penurunan volume penjualan menjadi 4.910 unit dengan harga jual sama sehingga total penjualan sebesar Rp 73.650.000. Lalu pada tahun 2022 volume penjualan kembali turun menjadi 4.735 unit dengan harga jual yang sama sehingga total penjualan sebesar Rp 71.025.000.

Tabel 1.2
Data Penjualan Untuk Kopi Lemon

No	Tahun	Volume Penjualan	Harga Jual/Unit	Sales	HPP	Netto
1	2020	5.120	Rp 15.000	Rp 76.800.000	Rp 34.641.920	Rp 42.158.080
2	2021	4.480	Rp 15.000	Rp 67.200.000	Rp 30.311.680	Rp 36.888.320
3	2022	4.400	Rp 15.000	Rp 66.000.000	Rp 29.770.400	Rp 36.229.600

Sumber: Kopi Eksis Palembang, 2023

Berdasarkan tabel 1.2 dapat dilihat bahwa penjualan untuk kopi lemon pada tahun 2020 terjual sebanyak 5.120 unit dengan harga Rp 15.000 per unitnya sehingga total penjualan sebesar Rp 76.800.000. Pada tahun 2021 penurunan volume penjualan menjadi 4.480 unit dengan harga jual sama sehingga total penjualan sebesar Rp 67.200.000. Lalu pada tahun 2022 volume penjualan kembali turun menjadi 4.400 unit dengan harga jual yang sama sehingga total penjualan sebesar Rp 66.000.000.

Tabel 1.
Data Penjualan Untuk *Avocado Coffee*

No	Tahun	Volume Penjualan	Harga Jual/Unit	Sales	HPP	Netto
1	2020	5.650	Rp 18.000	Rp 101.700.000	Rp 61.918.350	Rp 39.781.650
2	2021	5.430	Rp 18.000	Rp 97.740.000	Rp 59.507.370	Rp 38.232.630
3	2022	5.258	Rp 18.000	Rp 94.644.000	Rp 57.622.422	Rp 37.021.578

Sumber: Kopi Eksis Palembang, 2023

Berdasarkan tabel 1.3 dapat dilihat bahwa penjualan untuk *avocado coffee* pada tahun 2020 terjual sebanyak 5.650 unit dengan harga Rp 18.000 per unitnya sehingga total penjualan sebesar Rp 101.700.000. Pada tahun 2021 penurunan volume penjualan menjadi 5.430 unit dengan harga jual sama sehingga total penjualan sebesar Rp 97.740.000. Lalu pada tahun 2022 volume penjualan kembali turun menjadi 5.258 unit dengan harga jual yang sama sehingga total penjualan sebesar Rp 94.644.000.

Berdasarkan ketiga tabel tersebut dapat dilihat bahwa volume penjualan kopi gula aren, kopi lemon dan *avocado coffee* pada setiap tahunnya mengalami penurunan. Penurunan volume penjualan tersebut tentunya disebabkan oleh masalah yang ada di internal maupun eksternal perusahaan. Permasalahan tersebut diantaranya, bertambahnya jumlah pesaing di daerah sekitar Kopi Eksis Palembang yang semula berjumlah 2 *Coffee Shop* kemudian bertambah lagi 1 *Coffee Shop*. Hal tersebut menyebabkan jumlah konsumen menjadi tidak menentu karena konsumen dapat membeli kopi secara berpindah-pindah, dalam satu hari Kopi Eksis Palembang biasanya mendapatkan kurang lebih 12 cup namun setelah bertambahnya pesaing baru membuat Kopi Eksis mengalami penurunan. Hal ini dapat menjadi ancaman tersendiri bagi pelaku usaha, karena apabila volume penjualan menurun maka akan mengakibatkan berkurangnya jumlah pendapatan. Jika kemunculan pesaing ini terlalu kuat maka bisa terjadi perang harga, sehingga sulit untuk memperoleh keuntungan yang diinginkan. Penentuan harga yang tidak tepat akan berdampak pada penjualan yang tidak optimal. Serta biaya produksi yang dikeluarkan tanpa perencanaan yang baik akan mempengaruhi pendapatan.

Berdasarkan hal tersebut Kopi Eksis perlu melakukan perencanaan yang baik untuk kedepannya 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). Menetapkan perhitungan *Break Even Point (BEP)* dapat menjadi strategi dalam penetapan harga yang baik bagi perusahaan. Dengan begitu, Kopi Eksis dapat mengetahui perhitungan rinci mengenai biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi dan dapat menentukan target volume penjualan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Selain itu setelah melakukan perhitungan *Break Even Point (BEP)* dapat menggunakan perhitungan perencanaan laba untuk merencanakan laba yang diharapkan untuk kedepannya. Perusahaan dapat menentukan perencanaan untuk menjaga keseimbangan penjualan dan mengetahui tindakan apa yang harus dilakukan agar mendapatkan laba yang maksimal.

Volume penjualan seharusnya ditentukan dengan baik, karena dalam memproduksi suatu produk terdapat biaya-biaya yang dikeluarkan, sehingga biaya tersebut akan berpengaruh terhadap harga jual yang akan berdampak pada volume penjualan. Volume penjualan yang tidak dapat menutupi biaya yang dikeluarkan akan mengakibatkan kerugian sebaliknya, volume penjualan yang melebihi biaya yang dikeluarkan akan memberikan keuntungan bagi suatu usaha. Kopi Eksis Palembang belum pernah melakukan perhitungan *Break Even Point (BEP)*, perhitungan ini dapat meminimalkan kerugian atau setidaknya perusahaan dalam keadaan impas yaitu tidak rugi maupun untung. Hal ini sangat penting untuk dilakukan agar Kopi Eksis Palembang dapat melihat perkembangan kondisi produksi dan penjualan pada tiap tahunnya, apakah mengalami penurunan, kenaikan atau standar. Melalui perhitungan tersebut perusahaan dapat mengantisipasi dan mempertimbangkan apa yang harus dilakukan dimasa akan datang dengan mengetahui keberadaan dimasa sekarang.

Berdasarkan inti dari permasalahan diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat topik ini kedalam penulisan Laporan Akhir dengan judul **“ANALISIS *BREAK EVEN POINT (BEP)* SEBAGI ALAT PERENCANAAN LABA PADA KOPI EKSIS PALEMBANG”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan hal-hal yang dikemukakan dalam latar belakang penelitian, maka dapat diidentifikasi pokok permasalahan yaitu berapa jumlah *Break Even Point (BEP)* dalam rupiah dan unit yang dihasilkan pada Kopi Eksis Palembang tahun 2022 Agar Kopi Eksis Palembang dapat mengetahui dan menentukan perencanaan laba yang baik untuk kedepannya?

1.3 Ruang Lingkup Penelitian

Agar pembahasan Laporan Akhir ini tidak menyimpang dari masalah-masalah yang akan dibahas dan lebih terarah, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan yaitu jumlah *Break Even Point (BEP)* dalam rupiah dan unit yang dihasilkan pada Kopi Eksis Palembang tahun 2022.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan pembuatan Laporan Akhir ini untuk mengetahui jumlah *Break Even Point (BEP)* dalam rupiah dan unit pada Kopi Eksis Palembang tahun 2022.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat dari penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Kopi Eksis Palembang

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan pedoman bagi pemilik Kopi Eksis Palembang untuk menentukan jumlah kapasitas produksi, serta mengetahui berapa perhitungan *Break Even Point (BEP)* atau titik impas untuk produk yang dihasilkan sehingga dapat membantu manajemen dalam mengambil kebijakan penetapan harga untuk mengoptimalkan laba di masa yang akan datang.

2. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini dapat memberi manfaat bagi penulis sebagai wadah yang tepat bagi penulis untuk menerapkan ilmu yang diperoleh dalam mata kuliah Manajemen Produksi dan Operasi mengenai *Break Even Point (BEP)* dan bisa menerapkannya dalam dunia usaha yang sesungguhnya.

3. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca sebagai tambahan pengetahuan serta pemahaman pembaca mengenai perhitungan *Break Even Point (BEP)* dan perencanaan laba.

1.5 Metode Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Objek penelitian ini adalah Kedai Kopi Eksis Palembang yang menjual aneka minuman kopi seperti kopi gula aren, kopi lemon dan

avocado coffee. Sehingga ruang lingkup penelitian ini adalah menghitung berapa jumlah produk kopi dalam rupiah dan unit agar tercapainya titik *Break Even Point* (BEP), berapa unit yang harus dihasilkan untuk mencapai laba yang diinginkan dan berapa harga yang tepat untuk mengoptimalkan laba pada Kopi Eksis Palembang.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Penulis menggunakan dua macam data berdasarkan cara memperolehnya yaitu data primer dan data sekunder. Adapun penjelasan jenis data berdasarkan cara memperolehnya tersebut, yaitu:

1.5.2.1 Data Primer

Menurut Yusi dan Idris (2016:109), Data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objek.

Pengumpulan data primer dalam penulisan laporan ini yaitu mengumpulkan data yang kemudian data tersebut diolah sendiri dari objek penelitian yang diperoleh dari data yang ada di perusahaan dan dari hasil wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha dan juga dari karyawan yang ada di perusahaan tersebut. Data tersebut berupa data mengenai jenis produk yang diproduksi beserta harganya, jumlah rata-rata produksi perhari, bahan baku serta peralatan yang digunakan, biaya lain yang dikeluarkan dalam proses produksi, jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan beserta upahnya dan lain sebagainya.

1.5.2.2 Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang di peroleh dalam bentuk yang sudah di kumpulkan dan di olah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Yusi dan Idris (2016:109).

Penulis memperoleh data sekunder untuk laporan akhir ini dari berbagai referensi seperti buku-buku, jurnal-jurnal dan internet. Selain itu penulis juga memperoleh data dari

perusahaan berupa laporan penjualan pertahun dari tahun 2020, 2021, 2022.

1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

Metode yang digunakan penulis dalam pengumpulan data dan informasi untuk penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut:

1.5.3.1 Riset Lapangan

Penelitian lapangan dimaksudkan untuk mendapatkan data primer yang dilakukan dengan cara melihat langsung objek atau aktivitas yang sebenarnya. Metode pengumpulan data dengan cara melakukan penelitian dan peninjauan secara langsung kelapangan atau perusahaan untuk mendapatkan data yang lengkap yaitu dengan cara sebagai berikut:

a. Wawancara (*Interview*)

Wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan cara melakukan kegiatan tanya jawab langsung kepada pemilik Kopi Eksis Palembang. Adapun informasi yang penulis dapatkan dari kegiatan wawancara adalah mengenai keadaan perusahaan secara umum dan juga mengenai proses produksi yang dilakukan terutama mengenai biaya-biaya produksi yang dikeluarkan, dan peralatan yang digunakan dalam pembuatan maupun jumlah penjualan minuman kopi pada Kopi Eksis Palembang. Melalui kegiatan wawancara ini penulis mendapatkan data primer untuk penulisan laporan akhir ini.

b. Pengamatan (*Observasi*)

Pengamatan atau observasi adalah aktivitas terhadap suatu proses atau objek dengan maksud merasakan dan kemudian memahami pengetahuan dari sebuah fenomena berdasarkan pengetahuan dan gagasan yang sudah diketahui sebelumnya. Observasi yang dilakukan penulis dilakukan

secara langsung pada Kopi Eksis Palembang dengan mengumpulkan data yang berkaitan dengan analisis *break even point*.

1.5.3.2 Riset Kepustakaan

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. Selain itu juga dapat digunakan sebagai landasan teori yang digunakan sebagai pedoman dan evaluasi dalam penelitian ini.

1.5.4 Analisis Data

1.5.4.1 Metode Kualitatif

Menurut Yusi dan Idris (2016:108) “Data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik atau angka”. Maka penulis melakukan wawancara dengan pemilik Kopi Eksis Palembang sehingga dapat dikaitkan dengan sumber-sumber lain yang berhubungan dengan hal-hal yang dibahas dalam laporan ini. Melalui metode ini penulis memperoleh data-data yang berasal dari berbagai sumber seperti buku-buku yang berhubungan dengan mata kuliah manajemen produksi dan operasi serta literatur lainnya sebagai pelengkap data untuk disajikan referensi pembuatan laporan ini.

1.5.4.2 Metode Kuantitatif

Menurut Yusi dan Idris (2016:108) Data kuantitatif adalah data yang diukur dalam skala numerik. Data ini didapat setelah melakukan analisis dengan cara perhitungan untuk mendapatkan jumlah volume titik impas yang harus dicapai dalam produksi Kopi Eksis Palembang. Dengan mengetahui hal

tersebut, penulis dapat menggunakan rumus perhitungan *break even point* untuk multiproduk sebagai berikut:

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

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:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{FC}{\sum_{i=1}^n 1 \left(1 - \frac{v}{p}\right)w}$$

Dimana.

FC = Biaya tetap per periode

V = Biaya Variabel per unit

P = Harga jual per unit

W = Persentase penjualan produk terhadap total penjualan (Rp)

(1 - V/P) W = Kotribusi Tertimbang

Selain rumus diatas, dapat dipergunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{FC}{1 - \frac{TVC}{TR}}$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

TVC = Biaya Variabel Total

TR = Total Pendapatan

Untuk mengetahui beberapa unit yang harus terjual untuk masing- masing produk dalam rangka mencapai *Break Even Point* (BEP), dapat dilakukan perhitungan sebagai berikut:

a. BEP (Rp)

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

b. BEP (Unit)

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

Keterangan:

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

P = Harga

2. Perhitungan BEP dengan Perencanaan Laba

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

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

Dimana:

Q = Kapasitas Penjualan Produk

FC = Biaya Tetap

V = Biaya Variabel per Unit

P = Harga Jual per Unit

t = Persentase Pajak