

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perkembangan dunia usaha sekarang ini sangat pesat, salah satunya di bidang usaha manufaktur. Kegiatan yang dilakukan adalah memproduksi suatu produk kemudian menjual produk yang dihasilkannya, usaha ini dilatarbelakangi oleh berbagai faktor, salah satunya adalah permintaan atau minat masyarakat terhadap produk yang dihasilkan.

Mebel atau yang biasa disebut perabot merupakan salah satu usaha di bidang manufaktur yang produknya sangat digemari oleh masyarakat. Sebagian besar masyarakat masih menggunakan bahan kayu untuk perabot rumahnya baik di kota maupun di pedesaan. Bahan kayu dinilai masih sangat efektif digunakan untuk alat rumah dan alat perabot.

Salim dan Munadi (2017) berpendapat, pemilihan kayu sebagai bahan baku utama pembuatan furnitur didukung oleh beberapa faktor, meliputi kemudahan untuk memperoleh sumber bahan baku, memiliki struktur dan pola yang baik, dapat diterapkan teknik ukir untuk menambah estetika produk furnitur, dan proses pengerjaannya yang relatif mudah. Hal ini didukung oleh sumber daya yang ada di Indonesia, yaitu sebagai salah satu negara yang memiliki hutan penghasil kayu yang luas.

Usaha mebel merupakan salah satu usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) yang telah lama dikembangkan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Tujuan usaha pada umumnya adalah untuk memperoleh keuntungan. Tolak ukur keberhasilan suatu usaha dapat dikatakan layak apabila suatu usaha dapat mendapatkan keuntungan, yang dimana keuntungan tersebut akan digunakan untuk pengembangan dan pembiayaan usaha tersebut. Untuk mencapai tujuan suatu usaha, diperlukan perencanaan yang baik.

Menurut Gilang (2013:6), "Perencanaan yang baik akan membuat sebuah usaha menekan biaya produksi dan biaya operasi serendah mungkin serta meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin". Untuk melakukan perencanaan dan mengetahui kelayakan suatu usaha dapat dilakukan dengan menggunakan salah satu metode, yaitu analisis *Break Even Point* (BEP).

Menurut Siregar, dkk (2013:318) Titik impas (*break even point*) adalah keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total). Sedangkan, menurut Herjanto (2015:151) *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.

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 tujuan suatu usaha yaitu keuntungan. Apabila terjadi penurunan volume penjualan maka berakibat pada penurunan keuntungan (laba).

Salah satu wirausahawan yang memiliki usaha perabot rumahan yang masih menjalankan usahanya di desa Kasang Pudak saat ini adalah pemilik Perabot Panca Jaya. Usaha yang dipimpin oleh bapak Supardi ini bergerak di bidang manufaktur, yaitu memproduksi dan menjual perabot yang berasal dari kayu seperti lemari, bufet, sofa, dan tempat tidur. Berikut ini tabel 1.1 data penjualan pada Perabot Panca Jaya Kasang Pudak yaitu sebagai berikut:

**Tabel 1.1**  
**Data Penjualan Produk Lemari**

<b>Tahun</b>	<b>Volume Penjualan</b>	<b>Harga Jual/Unit</b>	<b>Total Harga Jual</b>
2020	240	Rp1.800.000	Rp432.000.000
2021	192	Rp1.800.000	Rp345.600.000
2022	144	Rp1.800.000	Rp259.200.000

Sumber: Perabot Panca Jaya Kasang Pudak, 2023

Berdasarkan tabel 1.1 dapat dilihat bahwa pada tahun 2020 produk lemari terjual sebanyak 240 unit dengan harga Rp1.800.000 per unitnya sehingga total penjualan sebesar Rp432.000.000, pada tahun 2021 terjadi penurunan volume penjualan menjadi 192 unit dengan harga penjualan yang sama sehingga total penjualan sebesar Rp345.600.000, pada tahun 2022 terjadi penurunan kembali volume penjualan menjadi 144 unit dengan harga jual yang sama, sehingga total penjualan sebesar Rp259.200.000.

Berikut ini tabel 1.2 data penjualan produk bufet pada Perabot Panca Jaya yaitu sebagai berikut:

**Tabel 1.2**  
**Data Penjualan Produk Bufet**

<b>Tahun</b>	<b>Volume Penjualan</b>	<b>Harga Jual/Unit</b>	<b>Total Harga Jual</b>
2020	288	Rp1.500.000	Rp432.000.000
2021	144	Rp1.500.000	Rp216.000.000
2022	96	Rp1.500.000	Rp144.000.000

Sumber: Perabot Panca Jaya Kasang Puduk, 2023

Berdasarkan tabel 1.2 dapat dilihat bahwa pada tahun 2020 produk bufet terjual sebanyak 288 unit dengan harga jual Rp1.500.000 per unitnya, sehingga total penjualan sebesar Rp432.000.000, pada tahun 2021 terjadi penurunan volume menjadi 144 unit dengan harga jual yang sama, sehingga total penjualan menjadi Rp216.000.000, pada tahun 2022 terjadi penurunan kembali menjadi 96 unit dengan harga jual yang sama, sehingga total penjualan sebesar Rp144.000.000.

Berikut ini tabel 1.3 data penjualan produk sofa pada Perabot Panca Jaya Kasang Puduk yaitu sebagai berikut:

**Tabel 1.3**  
**Data Penjualan Produk Sofa**

<b>Tahun</b>	<b>Volume Penjualan</b>	<b>Harga Jual/Unit</b>	<b>Total Harga Jual</b>
2020	96	Rp3.500.000	Rp336.000.000
2021	91	Rp3.500.000	Rp318.500.000
2022	88	Rp3.500.000	Rp308.000.000

Sumber: Perabot Panca Jaya Kasang Puduk, 2023

Berdasarkan tabel 1.3 pada tahun 2020 produk sofa terjual sebanyak 96 unit dengan harga jual Rp3.500.000 per unitnya, sehingga total penjualan sebesar Rp336.000.000, pada tahun 2021 terjadi penurunan volume penjualan menjadi 91 unit dengan harga jual yang sama, sehingga total penjualan menjadi Rp318.500.000, pada tahun 2022 terjadi penurunan kembali volume penjualan menjadi 88 unit yang menghasilkan total penjualan sebesar Rp308.000.000.

Berikut ini tabel 1.4 data penjualan produk tempat tidur pada Perabot Panca Jaya Kasang Puduk yaitu sebagai berikut:

**Tabel 1.4**  
**Data Penjualan Produk Tempat Tidur**

<b>Tahun</b>	<b>Volume Penjualan</b>	<b>Harga Jual/Unit</b>	<b>Total Harga Jual</b>
2020	50	Rp1.500.000	Rp75.000.000
2021	45	Rp1.500.000	Rp67.500.000
2022	38	Rp1.500.000	Rp57.000.000

Sumber: Perabot Panca Jaya Kasang Puduk, 2023

Berdasarkan tabel 1.4 pada tahun 2020 produk tempat tidur terjual sebanyak 50 unit dengan harga jual Rp1.500.000 per unitnya, sehingga total penjualan sebesar Rp75.000.000, pada tahun 2021 terjadi penurunan volume penjualan menjadi 45 unit dengan harga jual yang sama, sehingga total penjualan menjadi Rp67.500.000, pada tahun 2022 terjadi penurunan kembali volume penjualan menjadi 38 unit yang menghasilkan total penjualan sebesar Rp57.000.000.

Dari keempat tabel di atas dapat dilihat perkembangan produksi produk pada Perabot Panca Jaya Kasang Puduk mengalami penurunan setiap tahunnya. Berdasarkan hasil wawancara dengan pemilik Perabot Panca Jaya Kasang Puduk, penurunan penjualan diakibatkan oleh pandemic covid-19 yang menyebabkan masyarakat untuk lebih hati-hati lagi dalam hal pengeluaran uang, yaitu untuk kepentingan yang lebih mendesak. Selain itu, penurunan pendapatan dikarenakan pemilik tidak memperhitungkan perencanaan produksi secara matang, hal ini dikarenakan pemilik tidak mengetahui perhitungan dalam menentukan biaya tetap, biaya variabel, dan berapa banyak produksi yang harus dilakukan supaya usaha tersebut tidak mengalami kerugian. Hal ini dapat menjadi ancaman bagi pelaku usaha. Apabila volume penjualan menurun maka jumlah pendapatan yang didapat akan semakin kecil pula dan sebaliknya. Volume penjualan seharusnya direncanakan dengan baik, karena volume penjualan yang tidak dapat menutupi biaya yang dikeluarkan akan mengakibatkan kerugian. 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, supaya sebuah usaha mengalami titik impas. Dengan

begitu, usaha tersebut dapat menentukan target volume penjualan, sehingga tidak mengalami kerugian.

Perabot Panca Jaya Kasang Pudak belum pernah melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP), dengan menerapkan perhitungan ini pada usahanya dapat meminimalkan kerugian atau setidaknya usaha tersebut dalam keadaan impas (tidak untung dan tidak rugi). Melalui perhitungan tersebut, pemilik usaha dapat melihat perkembangan kondisi produksi dan penjualan setiap tahunnya sehingga dapat mempertimbangkan kegiatan yang dilakukan di masa mendatang dengan mengetahui keberadaan di masa sekarang.

Mempertimbangkan hal di atas, maka penulis tertarik mengambil judul laporan akhir “Analisis *Break Even Point* (BEP) pada Mebel Perabot Panca Jaya Kasang Pudak”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis merumuskan permasalahan yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana menentukan klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel produk pada Perabot Panca Jaya Kasang Pudak tahun 2020 sampai 2022?
2. Bagaimana menentukan *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah dan unit yang dihasilkan untuk penjualan produk lemari, bufet, sofa, dan tempat tidur pada Perabot Panca Jaya Kasang Pudak tahun 2020 sampai 2022?
3. Bagaimana analisis perencanaan laba menggunakan metode *Break Even Point* (BEP) pada Perabot Panca Jaya Kasang Pudak tahun 2023?

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Penulis membatasi ruang lingkup penelitian yang akan dibahas agar lebih terarah dan tidak menyimpang yaitu sebagai berikut:

1. Klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel produk pada Perabot Panca Jaya Kasang Pudak tahun 2020 sampai 2022.

2. *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah dan unit yang dihasilkan untuk penjualan produk lemari, bufet, sofa, dan tempat tidur pada Perabot Panca Jaya Kasang Pudak tahun 2020 sampai 2022.
3. Analisis perencanaan laba menggunakan metode *Break Even Point* (BEP) pada Perabot Panca Jaya Kasang Pudak tahun 2023.

#### **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

Tujuan dan manfaat penulisan laporan akhir ini yaitu sebagai berikut:

##### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

1. Untuk menentukan klasifikasi biaya-biaya dalam produksi produk pada Perabot Panca Jaya Kasang Pudak tahun 2020 sampai 2022 yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*).
2. Untuk menentukan *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah dan unit yang dihasilkan untuk penjualan produk lemari, bufet, sofa, dan tempat tidur pada Perabot Panca Jaya Kasang Pudak tahun 2020 sampai 2022.
3. Untuk mengetahui analisis perencanaan laba pada tahun 2023 menggunakan metode *Break Even Point* (BEP).

##### **1.4.2 Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penulisan laporan akhir ini yaitu sebagai berikut:

###### **a. Aspek Teoritis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan wawasan menyangkut hal-hal yang berkaitan dengan Analisis *Break Even Point* (BEP) dan menjadi bahan referensi untuk penelitian selanjutnya.

###### **b. Aspek Praktis**

- 1) Bagi Produsen, hasil penelitian ini diharapkan dapat dijadikan masukan serta pedoman untuk menentukan jumlah kapasitas produksi dan sebagai bahan pertimbangan untuk menghitung titik impas baik dalam jumlah rupiah maupun dalam jumlah

unit untuk produk-produk mebel yang akan dihasilkan supaya usaha tersebut memperoleh laba.

- 2) Bagi Penulis, hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan serta membantu penulis dalam menerapkan teori-teori yang didapat dalam mata kuliah Manajemen Produksi dan Operasi mengenai analisis *Break Even Point* (BEP) dan menerapkannya di dunia usaha yang sesungguhnya.
- 3) Bagi Akademisi, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi referensi sebagai bahan rujukan dan pustaka bagi pembaca dalam melakukan penelitian yang serupa atau yang berkaitan di bidang yang sama.

## **1.5 Metode Penelitian**

### **1.5.1 Pendekatan Penelitian**

Metode penelitian yang digunakan pada penelitian ini adalah pendekatan kualitatif dan kuantitatif. Pendekatan kualitatif pada laporan akhir ini dilakukan dengan cara melakukan wawancara dan observasi langsung kepada pemilik Perabot Panca Jaya Kasang Pudak, sedangkan pendekatan kuantitatif dilakukan dengan cara melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP).

### **1.5.2 Jenis dan Sumber Data**

#### **a. Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam laporan akhir ini adalah data kualitatif dan data kuantitatif. Berikut penjelasannya:

##### **1. Data Kualitatif**

Menurut Sugiyono (2020:23), “data kualitatif merupakan data berupa kalimat, kata, atau gambar”. Data ini berisi analisa kondisi pada suatu usaha sehingga membantu peneliti dalam menentukan permasalahan. Data kualitatif ini didapat penulis

melalui wawancara dan observasi langsung dengan pemilik usaha mebel.

## 2. Data Kuantitatif

Menurut Sugiyono (2020:23), “data kuantitatif adalah data yang berupa angka atau data kuantitatif yang diangkakan”. Dalam laporan akhir ini, data kuantitatif yang dilakukan penulis yaitu dengan menentukan perhitungan *Break Event Point* (BEP) pada usaha Perabot Panca Jaya Kasang Puduk.

### **b. Sumber Data**

Sumber data yang digunakan penulis dalam penyusunan laporan akhir ini yaitu sebagai berikut:

#### 1. Data Primer

Menurut Sugiyono (2020:193), “data primer adalah sumber data yang didapat secara langsung oleh pengumpul tanpa melalui perantara”. Pengumpulan data primer yang dilakukan pada Perabot Panca Jaya Kasang Puduk adalah dengan melakukan wawancara secara langsung kepada pemilik Perabot Panca Jaya terkait daftar harga, jumlah rata-rata produksi perhari, daftar bahan baku dan peralatan yang dibutuhkan, serta biaya lain yang dikeluarkan untuk proses produksi seperti biaya upah tenaga kerja, dan lain sebagainya.

#### 2. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2020:192), “data sekunder adalah sumber yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpulan data”. Data sekunder didapatkan dari sumber yang dapat mendukung penelitian antara lain dari dokumentasi dan literatur.

Data sekunder yang didapatkan penulis adalah berasal dari berbagai macam referensi buku, jurnal-jurnal, dan hasil

penelitian pihak lain yang telah dipublikasikan dan berkaitan dengan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dengan objek serupa.

### **1.5.3 Metode Pengumpulan Data**

Metode yang digunakan penulis untuk mengumpulkan data yang dibutuhkan dalam penyusunan laporan akhir ini yaitu sebagai berikut:

#### **1. Riset Lapangan (*Field Research*)**

Riset lapangan adalah pengumpulan data dengan cara peninjauan langsung tempat yang menjadi objek penelitian. Dalam hal ini penulis langsung mendatangi pemilik usaha Perabot Panca Jaya Kasang Pudak. Adapun teknik pengumpulan data yang penulis gunakan dalam riset lapangan ini adalah:

##### **a. Pengamatan (Observasi)**

Menurut Sugiyono (2020:203) “Observasi merupakan teknik pengumpulan data dengan mengamati secara langsung objek yang diteliti”.

Pada penelitian ini penulis mengamati secara langsung proses pembuatan perabot, alat dan bahan yang digunakan, dan lain sebagainya pada Perabot Panca Jaya Kasang Pudak.

##### **b. Wawancara**

Menurut Sugiyono (2020:114), “Wawancara adalah pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu”.

Pada penulisan laporan akhir ini penulis melakukan wawancara secara langsung kepada pemilik Perabot Panca Jaya Kasang Pudak terkait biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan perabot, harga jual, biaya gaji karyawan, dan lain sebagainya.

## 2. Riset Kepustakaan (*Library Research*)

Menurut George dalam Djiwandono (2015:201) mengungkapkan bahwa studi pustaka adalah pencarian sumber-sumber atau opini pakar tentang suatu hal yang berkaitan dengan tujuan penelitian.

Menurut Sugiyono (2020:199), studi pustaka adalah pengumpulan data atau informasi yang dilakukan dengan cara membaca dan mempelajari literatur yang berkaitan dengan penelitian. Studi kepustakaan dapat diperoleh dari data sekunder yaitu literatur, buku, jurnal, internet, dan data perusahaan antara lain data penjualan dan data pengunjung perusahaan yang berkaitan dengan objek.

Pada penulisan laporan akhir ini, penulis mempelajari sumber-sumber tertulis di perpustakaan, membaca jurnal-jurnal, serta membrowsing melalui internet mengenai hal-hal yang terkait dengan analisis *Break Even Point* (BEP) pada suatu usaha.

### 1.5.4 Teknik Analisis Data

Teknik analisis data yang digunakan dalam penulisan laporan akhir ini menggunakan metode kualitatif dan kuantitatif yaitu sebagai berikut:

#### a. Metode Kualitatif

Menurut Sugiyono (2020:23), “data kualitatif merupakan data berupa kalimat, kata atau gambar”.

Dalam hal ini penulis melakukan wawancara dengan pemilik Perabot Panca Jaya Kasang Pudak untuk mendapatkan data yang lebih akurat, 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, internet, literatur, dan lain sebagainya sebagai pelengkap untuk disajikan referensi dalam pembuatan laporan akhir ini.

### b. Metode Kuantitatif

Menurut Sugiyono (2020:23), “data kuantitatif adalah data yang berupa angka atau data kuantitatif yang diangkakan”. Data yang banyak digunakan dalam penulisan laporan akhir ini adalah data kuantitatif seperti biaya produksi dan penjualan, jumlah produksi dan penjualan, biaya upah karyawan, harga bahan baku, dan lain sebagainya. Dengan mengetahui hal tersebut, penulis dapat menggunakan metode perhitungan sebagai berikut:

#### 1) BEP dalam rupiah

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{TC}}}$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel Total

TR = Total Pendapatan

#### 2) BEP dalam unit

$$\text{BEP(Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{V}}$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

P = Harga Jual

V = Biaya Variabel