

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Perkembangan dunia bisnis di Indonesia terus mengalami peningkatan yang sangat cepat. Salah satunya dunia bisnis kuliner, hal ini terbukti dari semakin banyaknya usaha-usaha kuliner yang muncul di berbagai daerah, tiap-tiap daerah memiliki kuliner khasnya masing-masing baik kuliner tradisional maupun modern sebagai contoh di Provinsi Jawa Timur yang terkenal dengan kuliner seperti sate, gulai, soto, tengkleng dan masih banyak lagi kuliner lainnya.

Saat ini kegiatan bisnis di bidang kuliner banyak diminati oleh para pelaku bisnis yang mulai merintis usaha dari mikro hingga kemudian menjadi usaha kecil menengah (UMKM) sehingga para pebisnis harus bersaing dan menampilkan ciri khas pada kuliner yang dijualnya untuk menarik perhatian para konsumen. Kegiatan bisnis ini pun sebenarnya mempunyai peran yang cukup besar terhadap kegiatan perekonomian nasional baik di lihat dalam menciptakan lapangan usaha bahkan sampai pada kemampuan usaha kecil dalam menyerap tenaga kerja.

Pada hakikatnya setiap usaha yang didirikan tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup serta perkembangan usaha yang pesat dalam rangka meningkatkan perolehan laba. Namun, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah menimbulkan persaingan yang semakin ketat, sedangkan upaya untuk memperoleh laba tidak dapat dipisahkan dari masalah penjualan. Hal itu memaksa agar pengusaha dapat bersaing secara lebih kompetitif untuk bisa mempertahankan kelangsungan usahanya dan sukses, maka setiap perusahaan harus berusaha untuk meningkatkan volume penjualannya. Karena, dengan adanya peningkatan volume penjualan dapat dimungkinkan akan meningkatkan laba perusahaan.

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 di kehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi laba (Rasyid, 2018).

Dalam perencanaan laba memerlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *Break Even Point* (BEP). Menurut Anggraini, et al. (2022) menyatakan bahwa “*Break Even Point* (BEP) adalah suatu Teknik Analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, atau suatu keadaan Dimana dalam suatu operasi Perusahaan tidak mendapat untung maupun rugi / impas (penghasilan = total biaya)”.

Dengan mengetahui *Break Even Point* atau titik impas yaitu total pendapatan sama dengan total biaya atau titik dimana laba sama dengan nol, maka manajemen akan memperoleh informasi tingkat penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Berdasarkan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dapat diketahui sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh mengalami penurunan dan 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.

Rumah Makan Sate dan Gule H. Sahuri Palembang merupakan usaha mikro kecil menengah (UMKM) yang menjual makanan khas Jawa Timur seperti sate ayam, sate kambing, soto, gulai kambing dan lain-lain. Rumah makan ini telah berdiri sejak tahun 1979 beralamat di Jl. Mayor Salim Batubara, Sekip Pangkal, Kec. Kemuning, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30126. Berdasarkan wawancara yang dilakukan penulis dengan pemilik Rumah Makan Sate dan Gule H. Sahuri Palembang bahwa Pemilik usaha hanya 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, biaya

variabel dalam produksinya.

Berikut merupakan data penjualan untuk Sate Ayam selama 3 tahun terakhir:

Tabel 1.1
Data Penjualan untuk Sate Ayam

No.	Tahun	Volume Penjualan	Harga Perpersi (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Laba (Rp)
1.	2021	10.000	30.000	300.000.000	273.145.105	26.854.895
2.	2022	8.400	30.000	252.000.000	227.756.678	24.243.322
3.	2023	6.720	30.000	201.600.000	179.479.420	22.720.790

Sumber: Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri, 2024

Berdasarkan tabel 1.1 dapat di lihat bahwa sejak tiga tahun terakhir mulai dari tahun 2021-2023 laba penjualan pada sate ayam mengalami penurunan. Untuk penjualan sate ayam pemilik hanya memperkirakan volume penjualan harian dan biaya produksi yang dikeluarkan. Penjualan sate akan dikalikan dengan harga sate ayam perpersi, setelah didapat total penjualan harian maka penjual akan mengurangi dengan biaya produksi yang dikeluarkan setiap harinya sehingga penjual mendapat laba penjualan dari sate ayam tersebut. Dengan hanya memperkirakan volume penjualan setiap harinya maka tidak adanya pencatatan dan perhitungan khusus akuntansi untuk laba yang diperoleh setiap harinya.

Berikut merupakan data penjualan untuk Gulai Kambing selama 3 tahun terakhir.

Tabel 1.2
Data Penjualan untuk Gulai Kambing

No.	Tahun	Volume Penjualan	Harga Perpersi (Rp)	Total Penjualan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Laba (Rp)
1.	2021	6.720	60.000	403.200.000	376.289.765	26.910.235
2.	2022	5.712	60.000	342.720.000	317.480.000	25.240.000
3.	2023	4.700	60.000	282.000.000	258.117.600	24.302.190

Sumber: Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri, 2024

Berdasarkan tabel 1.2 dapat di lihat bahwa sejak tiga tahun terakhir mulai dari tahun 2021-2023 laba penjualan pada gulai kambing mengalami penurunan. Untuk penjualan gulai kambing pemilik hanya memperkirakan volume penjualan harian dan biaya produksi yang dikeluarkan. Penjualan gule kambing akan dikalikan dengan harga gule kambing per porsi, setelah didapat total penjualan harian maka penjual akan mengurangi dengan biaya produksi yang dikeluarkan setiap harinya sehingga penjual mendapat laba penjualan dari gule kambing tersebut. Dengan hanya memperkirakan volume penjualan setiap harinya maka tidak adanya pencatatan dan perhitungan khusus akuntansi untuk laba yang diperoleh setiap harinya.

Adanya penurunan volume penjualan pada Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri dapat menjadi ancaman tersendiri bagi pelaku usaha, karena apabila volume penjualan menurun maka akan mengakibatkan jumlah pendapatan yang semakin kecil pula. Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri belum pernah menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP) mengingat pentingnya titik impas (BEP) sebagai salah satu alat bantu dalam perencanaan penjualan dan perencanaan laba. Dengan adanya penelitian ini, pemilik usaha Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri dapat mengetahui tingkat *Break Even Point* (BEP) untuk tiap produknya. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dapat dipergunakan sebagai perencanaan penjualan, sekaligus perencanaan tingkat produksi, agar perusahaan memperoleh laba dan meminimalkan kerugian.

Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik mengambil judul penulisan laporan akhir dalam bidang Manajemen Produksi dan Operasi yaitu ”**Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Perencanaan Laba Pada Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri Palembang**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah yang dibahas dalam laporan ini yaitu;

1. Berapa klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel untuk memproduksi sate ayam dan gule kambing pada Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri tahun 2023?
2. Berapa Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah yang dihasilkan untuk penjualan sate ayam dan gulai kambing pada Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri tahun 2023?
3. Berapa unit produk yang harus dijual untuk mencapai laba yang direncanakan tahun 2024?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar Laporan Akhir ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup yang akan dibahas yaitu mengenai analisis *Break Even Point* (BEP) seperti biaya tetap dan biaya variabel, *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah dan target penjualan untuk mencapai laba pada Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel untuk memproduksi sate ayam dan gulai kambing pada Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri tahun 2023.
2. Untuk mengetahui jumlah *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah dan unit untuk penjualan sate ayam dan gulai kambing pada Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri tahun 2023.
3. Untuk mengetahui jumlah produk yang harus dijual untuk mencapai laba yang direncanakan tahun 2024

1.4.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang akan didapatkan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Selain sebagai syarat menyelesaikan pendidikan juga dapat menambah ilmu pengetahuan dan memperdalam pengetahuan mengenai mata kuliah Manajemen Produksi dan Operasi terutama dalam materi *Break Even Point* (BEP) pada keadaan perusahaan yang sebenarnya.

2. Bagi Perusahaan

Sebagai bahan masukan bagi pemilik usaha Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri untuk dapat mengetahui Berapa jumlah penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian melalui perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam jumlah unit maupun rupiah.

3. Bagi Pihak Lain

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 Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian menurut Sugiyono (2017), merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Adapun ruang lingkup penelitian ini yaitu Analisis Perencanaan Laba menggunakan Metode *Break Even Point* (BEP) pada Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri Palembang yang beralamat di Jl. Mayor Salim Batubara, Sekip Pangkal, Kec. Kemuning, Kota Palembang, Sumatera Selatan 30126.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Menurut Sugiyono (2017), bila di lihat 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:

a. Data Primer

Menurut Sugiyono (2017), data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data primer dalam penelitian ini merupakan data yang diperoleh langsung oleh penulis dari hasil wawancara langsung dengan pemilik Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri Palembang.

b. Data Sekunder

Menurut Sugiyono (2017), 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.

1.5.3 Metode 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:

a. Riset Lapangan (*Field Research*)

Riset lapangan yang dilakukan penulis untuk memperoleh data dan informasi dalam pembuatan laporan akhir ini yaitu dengan mendatangi langsung Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri Palembang. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan dalam riset ini adalah:

1. Pengamatan (*Observation*)

Menurut Sugiyono (2017), 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 Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri 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. Wawancara (*Interview*)

Menurut Yusi dan Idris (2016), wawancara adalah percakapan dua arah atas inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden. Wawancara yang dilakukan yaitu dengan melakukan tanya jawab langsung kepada pemilik Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri Palembang yaitu Ibu Neng Waliyah Susanti. Adapun informasi yang didapatkan dari kegiatan wawancara adalah mengenai macam-macam produk yang diproduksi, biaya-biaya produksi yang dikeluarkan, bahan baku, bahan perlengkapan, daftar harga, peralatan yang dibutuhkan, sejarah berdirinya usaha, struktur organisasi, pembagian tugas karyawan serta gaji karyawan pada Rumah Makan Sate dan Gule Kambing H. Sahuri Palembang.

b. Riset Kepustakaan (*Liberary 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).

1.6 Metode Analisis Data

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

1.6.1 Metode Analisis Data Kualitatif

Menurut Yusi & Idris (2009), data kualitatif merupakan data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik. Pendekatan kualitatif bertujuan untuk memahami dan menjelaskan data yang diperoleh seperti mengenai macam-macam produk yang diproduksi, biaya-biaya produksi yang dikeluarkan, bahan baku, bahan perlengkapan, daftar harga, peralatan yang dibutuhkan. Penulis melakukan wawancara dengan Ibu Neng selaku pemilik usaha agar dapat dikaitkan dengan sumber data yang berkaitan dengan penulisan laporan akhir ini.

1.6.2 Metode Analisis Data Kuantitatif

Menurut Yusi dan Idris (2009), data kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka). 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 rumus yang digunakan untuk menghitung *Break Even Point* (BEP *Multiproduk*, yaitu:

1. Rumus *Multiproduk* untuk semua jenis produk

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

2. Rumus *Multiproduk* 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

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

Keterangan:

FC : Biaya Tetap per Periode

V : Biaya Variabel per Unit

P : Harga Jual per Unit

W : Persentase penjualan produk terhadap
total rupiah $\left(1 - \frac{V}{P}\right)W$: Kontribusi Berimbang

b. Perencanaan Laba

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

$$\text{Penjualan minimal (Unit)} = \frac{FC + \frac{\text{Laba yang diharapkan}}{1 - t}}{P - V}$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

V = Biaya Variabel

P = Harga Jual per Unit

t = Persentase pajak