

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Dunia bisnis semakin hari selalu mengalami perkembangan yang sangat signifikan, perkembangan dunia bisnis tidak terlepas dari ide-ide para wirausaha untuk ikut terlibat dalam kemajuan dunia bisnis tersebut, dan mampu menciptakan hal-hal yang baru dapat membuat dunia bisnis kian berwarnayang membuat Negara menjadi kaya akan keanekaragaman usaha-usaha yang demilikinya. Untuk itu para wirausaha dituntut untuk dapat melihat peluang bisnis dengan baik, agar apa yang mereka hasilkan dapat diminati oleh seluruh kalangan masyarakat. Tidak hanya mampu melihat peluang bisnis karena para wirausaha mempunyai kewajiban besar untuk dapat menciptakan suatu produk yang dapat memberikan kontribusi dalam memenuhi kebutuhan masyarakat, baik itu untuk kebutuhan sehari-hari ataupun hanya untuk kebutuhan pelengkap hidup saja. Para wirausaha harus mampu menuangkan ide kreatif mereka dalam sebuah karya dengan biaya produksi yang rendah namun dapat menghasilkan produk yang istimewa, dengan tetap meneliti dan melihat peluang pasar untuk dijadikan sebagai kesempatan emas dalam membuat produk-produk yang baru pintar melihat peluang pasar dan mampu memanfaatkannya dengan baik serta dapat membuat usaha yang dijalankan tetap bertahan di puncak pasaran bisnis.

Untuk bisa bersaing di dunia bisnis atau wirausaha, seseorang harus bisa melakukan suatu pekerjaan dengan usaha yang baik, tekun dan motivasi yang tinggi serta dapat melihat peluang agar pekerjaan tersebut bisa mudah diterima dan berkembang dimasyarakat. Begitu juga dengan usaha yang kita rintis dari nol, apabila kita menjalankannya hanya dengan bekerja seperti biasa tidak menggunakan cara yang kreatif atau inovatif, akan mengalami kesulitan dalam memasarkan dan mengembangkannya, karena tidak mempunyai daya tarik kepada konsumen dan juga harus bisa

menyesuaikan dengan keadaan zaman atau teknologi yang sekarang. Apabila produk yang kita buat telah memiliki karakteristik tersendiri dan terus berubah atau berkembang sesuai keadaan zaman dan teknologi, maka disaat itulah produk yang kita buat akan memiliki daya saing yang tinggi dan akan memiliki daya tarik tersendiri dikalangan konsumen ataupun masyarakat.

Pada saat ini sudah mulai banyak bermunculan usaha-usaha yang dirintis dari kecil dan kemudian menjadi usaha kecil menengah (UKM), dimana usaha tersebut telah melalui berbagai proses dan banyak memperoleh pengalaman yang didapat dalam menjalankan usaha tersebut.

Usaha yang saat ini telah banyak berkembang pesat di kota Palembang seperti usaha service HP/leptop, jasa pengiriman barang dan bisnis kuliner yang membuat Palembang banyak diminati oleh kota-kota lain untuk dikunjungi. Hal ini yang mendorong bisnis kuliner “Pempek Flamboyant” Palembang untuk merintis bisnis kulinernya dimana produk-produk yang dibuat memiliki karakteristik dan ciri khas tersendiri yang membuat peminatnya tidak mudah untuk berpindah kekuliner yang lain. “Pempek Flamboyant” Palembang yang beralamatkan di jalan DI. Panjaitan Rt. 01, Rw. 01, Plaju, Palembang ini sudah lama berdiri dan mengembangkan usahanya, karena “Pempek Flamboyant” Palembang adalah bisnis kuliner yang menyediakan makanan khas Palembang seperti pempek telur, pempek lenjer, pempek kerupuk dan lain sebagainya.

Dalam menjalankan suatu usaha atau pekerjaan, pemilik usaha (manajer) harus bisa memanejemen seluruh kegiatan untuk keberlangsungan perusahaan dimana manajemen tersebut terbagi atas pengorganisasian, pengawasan, pengendalian dan perencanaan agar tujuan perusahaan dapat cepat tercapai dengan baik. Setelah pemilik usaha (manajer) melakukan kegiatan pengorganisasian, pengawasn dan pengendalian dengan baik, maka selanjutnya membuat perencanaan untuk masa depan perusahaan yang disebut perencanaan laba (keuntungan) untuk masa depan dengan menghitung kapasitas produksi yang dibuat

perusahaan agar memiliki arah dan tujuan yang harus dicapai. Metode yang dapat digunakan untuk memperhitungkan kapasitas produksi yaitu metode perhitungan *Break Even Point* (BEP). Dimana terdapat asumsi-asumsi yang harus diperhatikan dalam memperhitungkan *Break Even Point* (BEP) seperti: Harga jual barang per unit relatif sama dengan periode tertentu, biaya-biaya yang dapat dikelompokkan ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, serta biaya tetap yang relatif konstan pada periode tertentu. Setelah mengetahui hal tersebut, pemilik usaha (menejer) baru dapat menghitung *Break Even Point* (BEP).

Selama ini “Pempek Flamboyant” belum mengetahui dan menerapkan hal tersebut pada perusahaan yang mereka jalankan, walaupun seluruh kegiatan proses produksi (pembelian bahan baku dan pembelian alat/mesin), volume produksi dan volume penjualannya telah dicatat, dan juga “Pempek Flamboyant” Palembang belum pernah mengklasifikasikan biaya-biaya yang harus dikeluarkan dalam proses produksi, termasuk belum mempergunakan perhitungan khusus agar perusahaan tidak mengalami kerugian serta agar perusahaan bisa mendapatkan keuntungan yang diinginkan. Metode yang dapat digunakan yaitu perhitungan *Break Even Point* (BEP). Oleh sebab itu, saya ingin membantu pemilik usaha dalam melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) yang dapat digunakan sebagai alat untuk perencanaan laba (keuntungan), serta mengklasifikasikan biaya-biaya dalam kegiatan proses produksi. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) ini tujuannya untuk mengetahui pada tingkat berapa volume penjualan perusahaan tidak mengalami keuntungan dan tidak mengalami kerugian atau berada pada titik impas. Impas adalah suatu keadaan dimana total penghasilan sama dengan total biaya (Prawirosentono, 2011:111).

Dengan mengetahui keberadaan titik impas atau *Break Even Point* (BEP), maka dapat membantu pemilik usaha dalam merencanakan kegiatan usaha untuk yang selanjutnya dan kemudian bisa meminimalisir kerugian, memaksimalkan keuntungan, serta dapat merencanakan laba

(keuntungan). Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat judul laporan akhir mengenai **“PERHITUNGAN *BREAK EVEN POINT* (BEP) DALAM UNIT DAN RUPIAH UNTUK PERENCANAAN LABA PADA “PEMPEK FLAMBOYANT” PALEMBANG”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan diatas maka penulis dapat merumuskan masalah yaitu:

1. Berapakah jumlah untuk masing-masing produk pempek dalam rupiah dan unit agar tercapainya titik *Break Even Point* (BEP) perhari pada “Pempek Flamboyant” Palembang tahun 2015?
2. Berapakah jumlah jumlah produk pempek dalam rupiah dan unit agar tercapainya titik *Break Even Point* (BEP) untuk perencanaan laba yang diinginkan pada hari berikutnya?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar pembahasan ini dapat lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang akan dibahas, maka ruang lingkup pembahasan yang akan dibahas yaitu berapa jumlah untuk masing-masing produk yang dihasilkan pada “Pempek Flamboyant” Palembang agar tercapainya titik *Break Even Point* (BEP) perhari dengan menggunakan rumus *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah guna menentukan perencanaan kapasitas produksi pempek untuk mencapai laba yang diinginkan pada hari berikutnya.

1.4 Tujuan dan Manfaat

1.4.1 Tujuan Penulisan

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan laporan ini, yaitu:

1. Untuk mengetahui Jumlah masing-masing produk pempek dalam unit dan rupiah agar tercapainya titik *Break Even Point* (BEP) perhari pada “Pempek Flamboyant” Palembang tahun 2015.
2. Untuk mengetahui jumlah produk pempek dalam unit dan rupiah agar tercapainya titik *Break Even Point* (BEP) untuk perencanaan laba yang diinginkan pada hari berikutnya.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Adapun manfaat yang dapat diambil dari penulisan ini adalah :

1. Manfaat bagi “Pempek Flamboyant” Palembang

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan bagi pemilik usaha agar pemilik usaha mengetahui berapa perhitungan *Break Even Point* (BEP) atau titik impas untuk produk yang dihasilkan sehingga dapat membantu pemilik usaha dalam mengambil keputusan mengenai berapa jumlah kapasitas produksi pempek yang harus diproduksi agar dapat mempertahankan atau memaksimalkan keuntungan yang ingin dicapai.

2. Manfaat bagi penulis

Hasil penulisan ini dapat memberi manfaat bagi penulis terutama dalam hal menambah pengetahuan serta membantu penulis dalam mengimplementasikan teori-teori yang telah didapat dalam mata kuliah Manajemen Produksi dan Operasi mengenai *Break Even Point* (BEP) dan bisa menerapkannya dalam dunia usaha yang sesungguhnya.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar pembahasan ini dapat lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang akan dibahas, maka ruang lingkup pembahasan yang akan dibahas yaitu berapa jumlah untuk masing-masing produk yang dihasilkan pada “Pempek Flamboyant”

Palembang agar tercapainya titik *Break Even Point* (BEP) perhari dengan menggunakan rumus *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah guna menentukan perencanaan kapasitas produksi pempek untuk mencapai laba yang diinginkan pada hari berikutnya.

1.5.2 Teknik Pengumpulan Data

Adapun teknik yang digunakan dalam pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis dalam menyusun laporan akhir ini diantaranya, yaitu:

1. Observasi

Menurut Yusi dan Idris (2009:106), observasi adalah suatu cara yang digunakan untuk mendapatkan data-data (informasi) yang merupakan tingkah laku nonverbal dari responden dengan terjun menjelaskan dari atau menjawab pertanyaan. Observasi bisa disebut juga dengan data primer dimana data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perorangan langsung dari objeknya. Data yang didapat dari “Pempek Flamboyant” Palembang tersebut berupa data:

- a. Biaya-biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi,
- b. Berapa banyak bahan baku yang dipakai untuk proses produksi,
- c. Proses produksi dan lain-lain

2. Wawancara (interview)

Menurut Yusi dan Idris (2009:108), wawancara adalah percakapan dua arah atau inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi. Wawancara bisa disebut juga dengan data primer. Data yang didapat dari “Pempek Flamboyant” Palembang tersebut berupa data:

- a. Sejarah perusahaan,
- b. Berapa biaya listrik dan air,
- c. Peralatan atau mesin apa saja yang digunakan dalam proses produksi dan lain-lain.

3. Studi kepustakaan

Studi kepustakaan atau bisa disebut juga dengan data sekunder, dimana data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Dalam penyusunan laporan akhir ini, penulis banyak mengumpulkan data-data dari berbagai sumber seperti buku-buku dan literature dari internet serta sumber-sumber lainnya yang berkaitan dengan pembahasan.

1.6 Metode Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penulisan Laporan Akhir ini adalah teknik analisa kualitatif dan kuantitatif.

1.6.1 Metode Analisis Kualitatif

Menurut Yusi dan Idris (2009:102), data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik. Data yang disajikan tidak dalam bentuk angka maka untuk menganalisanya penulis melakukan wawancara dengan pemilik dan kepala cabang untuk memperoleh data yang berkaitan dengan topik yang dibahas penulis. Melalui metode ini, penulis mencari data-data yang diperlukan dalam penyusunan laporan yang didapat melalui berbagai sumber seperti buku-buku dan literatur dari internet yang berhubungan dengan manajemen produksi dan operasi sebagai acuan referensi bagi penulis.

1.6.2 Metode Analisis Kuantitatif

Menurut Yusi dan Idris (2009:102), data kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka). Dari metode kuantitatif ini penulis memperoleh data yang berupa angka-angka dari wawancara mengenai biaya-biaya produksi dan penjualan, jumlah produksi, harga bahan baku, dan harga peralatan dan mesin-mesin. Dengan mengetahui hal tersebut penulis dapat menggunakan metode perhitungan sebagai berikut:

1. Perhitungan *Break Even Pointi* (BEP) atau Titik Impas

Untuk menghitung titik impas dalam pembahasan ini penulis menggunakan metode perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam unit/rupiah. Adapun formula yang digunakan untuk menghitung *Break Even Pointi* (BEP) adalah sebagai berikut:

a. Dalam Unit Produk

$$Q = \frac{FC}{\text{Contribution Margin Per Unit}} \Rightarrow Q = \frac{FC}{P - VC}$$

Contribution Margin merupakan selisih antara hasil penjualan dengan biaya variable atau dalam formuladapat dituliskan sebagai berikut:

$$\text{Contribution Margin Per Unit} = P - VC$$

b. Dalam Rupiah

$$QP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}}$$

Contribution Margin Ratio adalah selisih antara Contribution Margin dengan hasil penjualan atau dapat diartikan sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{CM} &= \frac{\text{Hasil Penjualan} - \text{Biaya Variabel}}{\text{Hasil Penjualan}} \\ &= 1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Hasil Penjualan}} \\ &= 1 - \frac{VC}{P} \end{aligned}$$

Keterangan:

FC = Jumlah biaya tetap

VC = Biaya variable per unit

Q = Jumlah barang yang diproduksi dan dijual

P = Harga jual barang per unit

QP = Jumlah hasil penjualan barang dalam rupiah atau nilai mata uang

2. Perhitungan Perencanaan Kapasitas Produksi Perhari Tahun 2015

Perhitungan perencanaan kapasitas produksi tahun 2015 dilakukan atas dasar profit margin yaitu perhitungan tingkat produksi untuk mencapai laba yang dihasilkan dengan rumus sebagai berikut:

a. Dalam unit produk

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

b. Dalam rupiah

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

Atau dapat juga dilakukan dengan formula berikut ini:

Pendapatan = Biaya variable + Biaya Tetap + Laba yang diinginkan