

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dengan perkembangan serta keadaan perekonomian di Indonesia saat ini, banyak masyarakat yang ingin meningkatkan pendapatan salah satunya dengan menciptakan peluang usaha. Menciptakan usaha tersebut tentu diiringi dengan keinginan yang kuat serta mampu mengalambil semua resiko yang mungkin nantinya akan terjadi, dimana saat ini juga sudah banyak masyarakat yang menciptakan usaha sendiri. Dengan banyaknya masyarakat yang menciptakan usaha sendiri tersebut, akan memotivasi para pelaku bisnis tersebut untuk menuangkan ide kreatif agar produk-produk yang ditawarkan menarik minat masyarakat, selain itu juga adanya semangat bersaing yang sehat antar pelaku bisnis yang secara tidak langsung akan selalu berinovasi untuk mengembangkan usaha.

Pembangunan di Indonesia sendiri sudah mengalami perkembangan pesat, terlebih di kota-kota besar yang mengalami kemajuan pembangunan yang cukup pesat. Dengan pembangunan yang semakin pesat ini pula pendirian pabrik dalam hal ini pendirian pabrik batu bata menjadi hal yang sangat penting karena batu bata merupakan bahan utama dalam memulai suatu pembangunan. Di Sumatera Selatan misalnya, dimana di setiap jalan banyak sekali ruko-ruko yang telah didirikan, dan setiap tahun pembangunan ruko-ruko tersebut semakin banyak, dengan hal tersebut permintaan akan bahan baku utama yaitu batu bata akan meningkat pula, akan tetapi hal tersebut juga diiringi dengan kondisi perekonomian yang ada.

Adanya krisis global yang melanda dunia berdampak sangat banyak terhadap perekonomian di Indonesia, dimana hal tersebut berpengaruh juga terhadap harga jual batu bata yang semakin lama semakin menurun. Oleh karenanya, para pelaku bisnis batu bata ini harus mensiasatinya dengan cara tidak hanya menjual satu produk saja. Selain batu bata, juga menjual genteng sehingga dapat meningkatkan pendapatan. Selain itu para pengusaha batu bata

harus mampu memajemen usahanya agar dalam hal memproduksi dan menjual barang, kapan harus memproduksi barang dan kapan harus menekan jumlah produksi agar tingkat laba maksimal yaitu dengan melakukan perhitungan *Break even Point* (BEP)

Perhitungan secara rinci mengenai kapasitas produksi yaitu dengan melakukan analisis *Break even point* (BEP). Menurut Herjanto (2008:151), analisis peluang pokok atau *break even point analysis* adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menentukan satu titik dalam kurva biaya-biaya pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan, titik tersebut disebut sebagai pulang pokok (*break even point*). Dengan mengetahui titik peluang pokok atau titik impas maka tingkat volume penjualan atau pendapatan perusahaan mencapai titik impasnya sehingga perusahaan tersebut tidak mengalami kerugian dan tidak mengalami keuntungan. Bila penjualan melebihi atau diatas titik impas atau *break even point* maka perusahaan tersebut mengalami keuntungan, sedangkan untuk penjualan yang dibawah titik impas maka perusahaan tersebut mengalami kerugian.

Salah satu pabrik batu bata yang telah lama berdiri yaitu pabrik batu bata yang berada di wilayah Sumatera Selatan, lebih tepatnya di Banyuasin. Salah satu pabrik batu bata ini setiap harinya menjalani proses produksi batu bata, yaitu pabrik/bangsas batu bata "SUPER AR". Pabrik batu bata ini beralamat di Air batu, Jalan Sukamakmur Lorong Sadar RT 20 RW 09, Banyuasin, Sumatera Selatan. Dari tahun ke tahun kapasitas produksi pabrik ini semakin meningkat, dimana awalnya hanya memiliki 1 dapur pembakaran dan sekarang memiliki 6 dapur pembakaran.

Namun, dalam produksi batu bata, pabrik batu bata "SUPER AR" ini belum melakukan perhitungan secara rinci mengenai perencanaan kapasitas produksi yang harus dihasilkan sehingga belum mengetahui berapa jumlah minimum produksi agar mencapai *break even point* (BEP). Selain itu juga Pabrik batu bata "SUPER AR" tidak memisahkan antara biaya tetap dan biaya variabel sehingga perusahaan tidak dapat melakukan perhitungan *Break even point* (BEP) dengan tepat dan hal tersebut sangat berpengaruh terhadap

perencanaan penjualan dan perencanaan laba. Hal ini menyebabkan perusahaan tidak memiliki informasi yang akurat mengenai volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas dan seberapa besar volume penjualan yang diperbolehkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Pabrik batu bata “SUPER AR” ini dalam memproduksi batu bata yang berskala besar sebaiknya melakukan pemisahan terhadap biaya tetap dan biaya variabel dan merencanakan terlebih dahulu kapasitas produksi agar dapat mendapatkan laba yang diinginkan dan untuk mengetahui berapa jumlah produk minimum agar mencapai *break even point* (BEP). Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan tersebut diatas, maka penulis tertarik mengambil judul **“PERHITUNGAN *BREAK EVEN POINT* (BEP) DALAM JUMLAH RUPIAH DAN UNIT PRODUK BATU BATA PADA PABRIK BATU BATA “SUPER AR” DI AIR BATU, BANYUASIN.”**

1.2 Perumusan Masalah

Adapun masalah pokok yang akan dibahas yaitu mengenai tinjauan *Break even poin* (BEP) Pabrik batu bata “SUPER AR” dan rumusan masalah yang dapat penulis ambil diantaranya sebagai berikut:

- a. Belum adanya perhitungan *Break even point* (BEP) dalam jumlah unit maupun jumlah rupiah yang dicapai Pabrik batu bata “SUPER AR” sehingga perusahaan belum mengetahui berapa jumlah produk minimum yang harus diperoleh dalam sekali produksi untuk mencapai *break even point* (BEP)
- b. Pabrik Batu bata “SUPER AR” belum melakukan pengklasifikasian biaya-biaya dalam produksinya yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variabel cost*).
- c. Belum adanya perhitungan perencanaan laba yang ditetapkan oleh perusahaan. Sehingga perusahaan belum mengetahui volume penjualan untuk mencapai laba yang telah direncanakan perusahaan tersebut.

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Dalam pembahasan Laporan Akhir ini, supaya permasalahan yang dibahas tidak menyimpang dari permasalahan dan lebih terarah, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan pada :

- a. Pengklasifikasian biaya-biaya pada pabrik batu bata “SUPER AR” ke dalam biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*)
- b. Perhitungan *Break even point* (BEP) dalam jumlah unit maupun rupiah serta perencanaan laba yang direncanakan oleh perusahaan.
- c. Jumlah produk minimum dalam unit maupun rupiah untuk mencapai *break even point* (BEP) agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan juga tidak mengalami keuntungan.

1.4 Tujuan dan manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan ini yaitu:

- a. Pengklasifikasian biaya-biaya dalam produksi pada pabrik batu bata “SUPER AR” yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variabel cost*)
- b. Untuk mengetahui jumlah *break even point* (BEP) dalam unit dan rupiah untuk penjualan produk batu bata pada Pabrik batu bata “SUPER AR”
- c. Untuk mengetahui seberapa besar volume penjualan dengan melakukan perencanaan laba. Serta jumlah produk minimum agar mencapai *break event point* (BEP).

1.4.2 Manfaat penulisan

Adapun manfaat penulisan laporan ini dari berbagai pihak yaitu sebagai berikut:

a. Bagi Pabrik batu bata “SUPER AR”

Diharapkan hasil penelitian ini bisa menjadi masukan serta pedoman untuk menentukan jumlah kapasitas produksi, serta sebagai pertimbangan untuk dapat menghitung titik impas baik dalam jumlah rupiah maupun dalam jumlah unit untuk produk-produk yang dihasilkan agar perusahaan memperoleh laba.

b. Bagi penulis

Dapat bermanfaat untuk menambah ilmu pengetahuan dan memperdalam pengetahuan penulis dalam mata kuliah Manajemen Produksi dan Operasi terutama dalam bidang *Break even point* (BEP) pada keadaan perusahaan yang sebenarnya.

c. Bagi pembaca

Diharapkan hasil penulisan ini dapat menambah pengetahuan dan wawasan bagi pembaca untuk melakukan perhitungan *Break even point* (BEP) pada perusahaan yang sebenarnya dan dapat diharapkan memberikan gambaran untuk melakukan perencanaan mengenai kapasitas produksi apabila membuka perusahaan sendiri.

1.5 Metodologi Penulisan

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Dalam penulisan Laporan ini, penulis melakukan penelitian pada pabrik batu bata “SUPER AR” yang beralamat di Jalan Sukamakmur, Lr sadar RT 20 RW 09 Air batu, Banyuasian.

1.5.2 Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis dalam menyusun laporan akhir ini diantaranya adalah sebagai berikut:

a. Wawancara (*Interview*)

Menurut Yusi dan Idris (2009:108), wawancara adalah percakapan dua arah atau inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi. Penulis melakukan wawancara langsung dengan pemilik pabrik batu bata “SUPER AR” dimana dengan mengadakan Tanya jawab langsung. Dalam wawancara tersebut dapat diperoleh data primer. Menurut Yusi dan Idris (2009:103) data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perorangan langsung dari objeknya. Dalam memperoleh dan mengumpulkan data, penulis mewawancarai langsung pemilik dari Pabrik batu bata “SUPER AR” untuk mendapatkan informasi yang diperlukan. berupa produk apa saja yang diproduksi, jumlah produksi, jumlah penjualan, bahan-bahan apa saja yang digunakan untuk memproduksi, peralatan yang dipakai dalam memproduksi, sejarah perusahaan, struktur organisasi serta pembagian tugas karyawan di perusahaan tersebut.

b. Observasi (Pengamatan)

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. Penulis menggunakan teknik observasi dengan mendatangi langsung pabrik batu bata “SUPER AR” sehingga penulis memperoleh data primer berupa permasalahan pada pabrik batu bata “SUPER AR” tersebut

dan penulis ingin menjelaskan masalah tersebut dengan menyusun laporan akhir ini.

c. Studi Kepustakaan

Dalam penyusunan laporan akhir ini, penulis juga mengumpulkan data-data dengan cara mempelajari data atau informasi dari berbagai sumber seperti buku-buku yang ada dipustaka dari internet serta sumber-sumber lainnya yang berkaitan dengan pembahasan dan diperoleh data sekunder. Menurut Yusi dan Idris (2009:103) data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Penulis memperoleh data ini dari berbagai sumber seperti internet dan buku. serta data sekunder yang diperoleh berupa tinjauan pustaka, serta data-data pendukung yang diperoleh dari perusahaan yang diperoleh secara langsung pada pabrik batu bata "SUPER AR".

1.5.3 Analisis Data

Metode yang digunakan dalam penulisan laporan akhir ini, yaitu:

a. Metode Analisis Kualitatif

Menurut Yusi dan Idris (2009:102), data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik. Data yang diperoleh tidak dalam bentuk angka maka untuk menganalisisnya penulis melakukan wawancara langsung dengan pemilik pabrik batu bata "SUPER AR" sehingga data yang diperoleh dapat dikaitkan dengan sumber-sumber lain yang sesuai dengan pokok pembahasan. Dalam hal ini penulis mengemukakan dengan menggunakan data-data referensi baik literatur maupun buku-buku yang berhubungan dengan masalah yang sedang dibahas sebagai acuan referensi bagi penulis.

b. Metode Analisis Kuantitatif

Menurut Yusi dan Idris (2009:102), data kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka). Penulis menggunakan metode analisis kuantitatif karena data-data yang didapat penulis selama melakukan wawancara berupa angka, seperti biaya produksi, jumlah penjualan, jumlah produksi, harga peralatan serta harga bahan baku. Dengan mengetahui hal tersebut, maka penulis dapat menganalisa *Break even point* (BEP) dalam unit maupun rupiah.