

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

Pada hakikatnya para pelaku usaha mendirikan usaha tidak lain adalah untuk memperoleh keuntungan yang dapat dipergunakan untuk kelangsungan hidup, serta perkembangan usahanya. Untuk mencapai keuntungan yang diinginkan maka perusahaan harus dapat meningkatkan volume penjualan sehingga perusahaan mengetahui berapa besarnya penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Sehingga diperlukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk mengetahui titik impas pendapatan perusahaan.

Menurut Herjanto (2008:151) *Break Even Point* (BEP) mempunyai tujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut disebut sebagai *Break Even Point* (BEP). Dengan mengetahui *Break Even Point* (BEP), analis dapat mengetahui pada tingkat volume penjualan atau pendapatan berapa perusahaan mencapai titik impasnya, yaitu tidak rugi tetapi juga tidak untung. Hal ini sangat penting untuk dilakukan agar dapat melihat perkembangan kondisi produksi dan penjualan perusahaan tersebut pada tiap tahunnya, apakah mengalami penurunan, kenaikan, atau standar. Agar perusahaan dapat mempertimbangkan apa yang akan dilakukan di masa yang akan datang dengan mengetahui keberadaan di masa sekarang.

Menurut Munawir (2004:184) unsur-unsur pokok dalam analisis *break even point*, seperti laba, harga jual, dan biaya. Ketiga faktor tersebut tidak dapat dipisahkan karena biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan akan menentukan harga jual produk tersebut, harga jual tersebut akan mempengaruhi volume penjualan, dan volume penjualan akan mempengaruhi laba perusahaan, jika volume penjualan tidak dapat menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan, maka perusahaan akan mengalami kerugian. Maka dari itu perusahaan harus dapat menentukan berapa minimum volume penjualan yang harus dilakukan perusahaan

agar tidak mengalami rugi dan tidak untung. Tetapi masih sedikit usaha-usaha yang menerapkan hal tersebut salah satunya yaitu usaha Depot Al Qiswah.

Depot Al Qiswah merupakan usaha yang bergerak di bidang produksi kusen. Usaha ini telah didirikan sejak tahun 2009 oleh Bapak Joko Hermanto. Depot Al Qiswah ini selama menjalankan usahanya selalu memproduksi kusen-kusen yang berkualitas dan hanya dipasarkan di daerah kota Palembang.

Depot Al Qiswah di dalam kegiatan operasional selalu memproduksi dan menjual produk-produknya setiap hari. Namun selama ini Depot Al Qiswah belum mempunyai perhitungan khusus untuk mengetahui berapa jumlah produksi yang harus dijual kepada konsumen untuk mendapatkan keuntungan yang diinginkan, serta belum mengetahui perhitungan secara rinci berapa biaya yang dikeluarkan seperti *cost of good sold* (COGS) dan *cost of good manufactured* (COGM). *Cost of good sold* menurut Mulyadi yang dikutip dalam Wijaya (2010:168) adalah suatu gambaran kuantitatif dari pengorbanan (yang bertujuan) yang harus dilakukan oleh produsen pada penukaran barang-barang atau jasa-jasa yang ditawarkan di pasar. Sedangkan *cost of good manufactured* menurut Hansen & Mowen (2006:53) mencerminkan total biaya barang yang diselesaikan pada periode tertentu. Karena belum diketahui jumlah biaya yang dikeluarkan secara rinci maka setiap produksi yang dilakukan tidak menggunakan perhitungan secara pasti, sehingga sampai saat ini Depot Al Qiswah belum mengetahui pada jumlah unit dan rupiah berapa untuk mencapai titik BEP. Berikut ini adalah data volume produksi dan penjualan selama tiga (3) tahun terakhir:

**Tabel 1.1**  
**Volume produksi dan volume penjualan pada Depot Al Qiswah**

| Jenis Produk | 2013                   |                         | 2014                   |                         | 2015                   |                         |
|--------------|------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|
|              | Volume Produksi (Unit) | Volume Penjualan (Unit) | Volume Produksi (Unit) | Volume Penjualan (Unit) | Volume Produksi (Unit) | Volume Penjualan (Unit) |
| Kusen Pintu  | 1.918                  | 1.914                   | 1.909                  | 1.907                   | 1.922                  | 1.920                   |
| Daun Jendela | 1.735                  | 1.730                   | 1.808                  | 1.805                   | 1.731                  | 1.728                   |

(Sumber: Depot Al Qiswah, 2016)

Berdasarkan tabel 1.1 di atas terlihat bahwa Depot Al Qiswah belum dapat menentukan batasan minimum volume penjualan dengan baik, ini ditunjukkan dengan menurunnya volume penjualan di produk daun jendela sebesar 2,17%. Volume penjualan harus dapat dipertahankan dan ditingkatkan, karena volume penjualan akan mempengaruhi laba, jika volume penjualan menurun, maka laba yang diperoleh akan menurun juga. Maka dari itu untuk menentukan batas minimum volume penjualan Depot Al Qiswah harus mengetahui titik impas (*Break Even Point*) penjualan tersebut, dikarenakan titik impas dapat dijadikan batasan minimum penjualan, sehingga dengan mengetahui batasan minimum penjualan, usaha ini tidak akan mengalami kerugian, dengan kata lain kehidupan usaha Depot Al Qiswah akan lancar dan terus-menerus berkembang.

Berdasarkan uraian diatas, dan dikarenakan perhitungan BEP (*Break Even Point*) dapat dijadikan landasan dalam menentukan batasan minimum penjualan yang harus dicapai, sehingga dengan hal tersebut kehidupan usaha akan terus lancar. Maka dari itu penulis tertarik mengambil judul laporan akhir yaitu **“Perhitungan BEP (*Break Even Point*) Produk Kusen Pintu dan Daun Jendela Pada Depot Al Qiswah Palembang”**.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Berdasarkan pembahasan latar belakang sebelumnya, maka penulis dapat merumuskan masalah yaitu bagaimana sebaiknya perhitungan *Break Even Point* (BEP) Depot Al Qiswah dalam unit dan rupiah untuk mencapai batas minimum volume penjualannya?

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Mengingat semakin luasnya permasalahan penjualan akan suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan dalam Laporan Akhir ini untuk lebih terarah dan menghindari penyimpangan dari permasalahan yang akan dibahas. Maka ruang lingkup pembahasan akan di batasi hanya pada bagaimana perhitungan *break even point* (BEP) yang tepat

dalam unit dan rupiah yang harus dilakukan Depot Al Qiswah dalam mencapai batasan minimum volume penjualan.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Tujuan yang hendak dicapai penulis dalam laporan akhir ini adalah untuk mengetahui *Break Even Point* (BEP) yang tepat dalam unit dan rupiah yang harus dilakukan Depot Al Qiswah dalam mencapai batasan minimum volume penjualannya.

### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

Penulisan laporan ini diharapkan dapat memberikan manfaat untuk berbagai pihak yaitu:

#### 1. Bagi Depot Al Qiswah

Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan pedoman bagi perusahaan untuk dapat menghitung *Break Even Point* (BEP), sehingga perusahaan mengetahui berapa total produksi, volume penjualan dan berapa biaya-biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan, serta mengetahui posisi perusahaan apakah perusahaan mengalami keuntungan atau kerugian.

#### 2. Bagi Penulis

Penelitian ini dapat memberikan manfaat dan menambah pengetahuan bagi penulis pada mata kuliah Manajemen Produksi dan Operasi terutama pada bidang perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada keadaan perusahaan yang sebenarnya.

## **1.5 Metodologi Penelitian**

### **1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian**

Pada Laporan Akhir ini penulis melakukan penelitian di Depot Al Qiswah yang bergerak di bidang produksi dan penjualan kusen yang beralamat di Jalan K.H Azhari, Plaju Palembang.

### **1.5.2 Jenis Data**

Menurut Yusi dan Idris (2012:6), jenis data menurut cara memperolehnya dapat dibagi menjadi 2 macam yaitu:

#### **1. Data Primer**

Data Primer yaitu data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objeknya. Data primer yang penulis dapat langsung dari pemilik Depot Al Qiswah dengan cara wawancara untuk mendapatkan informasi yang diperlukan dalam penyusunan penelitian ini mengenai macam-macam produk yang diproduksi, daftar harga, lama waktu produksi, bahan baku dan bahan pelengkap yang digunakan, biaya-biaya yang terlibat didalam kegiatan produksi dan peralatan yang digunakan untuk memproduksi produk-produk yang dihasilkan oleh Depot Al Qiswah.

#### **2. Data Sekunder**

Data Sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain. Data sekunder yang penulis dapatkan dari pemilik Depot Al Qiswah langsung dengan pemiliknya berupa sejarah perusahaan, struktur organisasi, uraian tugas karyawan dan pimpinan, daftar jumlah karyawan serta jumlah produk yang diproduksi dan dijual oleh Depot Al Qiswah tahun 2013, 2014, 2015.

### 1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendukung penulisan ini tentunya penulis membutuhkan data untuk dapat diolah dan dianalisis. Maka penulis menggunakan teknik-teknik pengumpulan data dan informasi dalam penulisan penelitian ini dengan cara:

#### 1. Pengamatan (*Observation*)

Menurut Malo dalam buku Yusi & Idris (2012:7) observasi adalah suatu cara yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan data (informasi) yang merupakan tingkah laku nonverbal dari responden dengan tujuan untuk memperoleh data yang dapat menjelaskan dan atau menjawab permasalahan penelitian.

Penulis menggunakan teknik pengamatan (*observation*) dengan mendatangi langsung pemilik Depot Al Qiswah, sehingga penulis mendapatkan data primer berupa: Proses produksi.

#### 2. Wawancara (*Interview*)

Menurut Yusi & Idris (2012:7) wawancara adalah percakapan dua arah atas inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden. Penulis melakukan wawancara dengan pemilik Depot Al Qiswah, sehingga penulis memperoleh data primer berupa:

1. Macam-macam produk yang diproduksi,
2. Daftar harga,
3. Lama waktu produksi,
4. Bahan baku dan bahan pelengkap yang digunakan,
5. Biaya-biaya yang dikeluarkan dan peralatan yang digunakan untuk memproduksi produk-produk yang dihasilkan oleh Depot Al Qiswah.

#### 3. Riset Kepustakaan

Selain dengan riset ke lapangan, penulis juga menggunakan data sekunder berupa riset kepustakaan, riset kepustakaan yaitu dengan mempelajari dan mencari informasi dari berbagai sumber seperti buku-buku, literature dan beberapa sumber lainnya yang mengenai Manajemen Produksi dan Operasi tentang BEP (*Break Even Point*).

### 1.5.4 Metode Analisis Data

Pada penelitian Laporan Akhir ini penulis menggunakan metode kualitatif dan metode kuantitatif.

#### 1. Metode Analisis Kualitatif

Menurut Yusi & Idris (2012:5) data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik. Karena pada data kualitatif tidak dapat disajikan dalam bentuk angka, maka untuk menganalisisnya penulis melakukan wawancara dengan pemilik Depot Al Qiswah, sehingga data yang sudah diperoleh dapat dikaitkan dengan masalah yang akan dibahas dalam laporan ini. Dalam menguraikan data tersebut, penulis menggunakan buku-buku, literatur, dan sumber-sumber lainnya untuk menyelesaikan perhitungan BEP (*Break Even Point*) dalam jumlah unit dan rupiah dari setiap produk yang akan dihasilkan oleh Depot Al Qiswah.

#### 2. Metode Analisis Kuantitatif

Data Kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik/angka (Yusi & Idris: 2012:4). Data yang akan dianalisis melalui perhitungan BEP (*Break Even Point*) untuk mendapatkan titik impas dan laba/rugi yang akan diperoleh oleh perusahaan. Menurut Herjanto (2008:157-159) rumus yang akan digunakan untuk menghitung BEP (*Break Even Point*) pada perusahaan multiproduk adalah:

##### a. Rumus Multiproduk untuk semua jenis produk adalah:

Rumus titik pulang pokok untuk multiproduk, sebagai berikut (Herjanto, 2008:156-158):

$$\text{BEP}_{(Rp)} \text{ tahun } 2015 = \frac{F}{\text{Total Kontribusi Tertimbang}}$$

##### b. Rumus multiproduk untuk mencari BEP dalam rupiah dan unit:

$$\text{BEP}_{(Rp)} \text{ per jenis produk} = W \times \text{BEP}_{(Rp)} \text{ Th. } 2015$$

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

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

Vi = Biaya Variabel Per Unit

Pi = Harga Jual Per Unit

Wi = Persentase Penjualan Produk I Terhadap Total  
Rupiah Penjualan

n = Jumlah Produk

$\left(1 - \frac{V_i}{P_i}\right) \cdot W_i$  = Kontribusi Tertimbang