

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Diera moderen saat ini perkembangan dunia bisnis semakin berkembang, maka kompleksitas bisnis semakin meningkat seiring perkembangan zaman saat ini. Hal ini juga dipicu dengan adanya persaingan pasar yang semakin meningkat seperti adanya bentuk realisasi integrasi ekonomi yaitu Masyarakat Ekonomi Asean (MEA), adapun visi dari ASEAN tersebut adalah aliran bebas barang dimana tahun 2015 perdagangan barang dapat dapat dilakukan secara bebas tanpa mengalami hambatan.

Dengan adanya MEA maka masyarakat ASEAN khususnya Indonesia dapat memanfaatkan kesempatan dengan cara meningkatkan daya saing dan memiliki langkah strategi dalam menghadapi Masyarakat Ekonomi Asean (MEA). Hal ini dapat meningkatkan motivasi para wirausaha yang ada di Indonesia untuk dapat mengembangkan usahanya dengan meningkatkan persaingan pasar dengan melihat peluang bisnis karena para wirausaha harus lebih berinovasi dalam menciptakan suatu produk yang dapat memberikan daya tarik bagi konsumen.

Keadaan persaingan yang ketat, wirausaha harus mampu mencapai sasaran bisnisnya dengan menciptakan produk yang sesuai dengan kebutuhannya, baik itu kebutuhan sehari-hari ataupun kebutuhan pelengkap. Kebutuhan masyarakat tidak terlepas pada kebutuhan jasmani dan rohani dan semakin bertambahnya usia seseorang maka semakin banyak kebutuhan yang dimiliki seperti kebutuhan kasih dan sayang karena setiap orang memiliki siklus hidup yang pasti akan melalui sebuah fase yang bernama “pernikahan”.

Pada saat ini banyak masyarakat yang melangsungkan acara pernikahan. Dalam acara tersebut ada yang namanya souvenir pernikahan yaitu benda atau cinderamata yang diberikan sebagai tanda terima kasih dari mempelai dan keluarganya atas kehadiran para tamu undangan sebagai kenang-kenangan. Peluang usaha bisnis dapat menarik masyarakat dalam membuka usaha seperti Usaha Kecil Menengah (UKM) yang menjual berbagai jenis produk, usaha tersebut berkembang pesat di Kota Palembang seperti usaha kuliner, pernak-pernik, percetakan dan jasa. Hal ini mendorong usaha “Souvenir Citra” Palembang untuk merintis bisnis souvenirnya karena peluang usaha ini masih terbuka dan menjanjikan walaupun sudah banyak yang menjalankannya “Toko Souvenir Citra Palembang yang beralamat di Jalan Datuk Moh. Akip No. 236 Kel. 19 Ilir Palembang ini berdiri pada tahun 2010 yaitu selama 6 tahun dalam mengembangkan usahanya karena “Toko Souvenir Citra Palembang” adalah usaha souvenir yang menyediakan berbagai macam jenis souvenir seperti gelas, mug, mangkok, kipas, macam-macam hiasan keramik, undangan dan lain sebagainya.

Dalam menjalankan usaha atau pekerjaan, peran manajer (pemilik) harus dapat mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan hal yang paling berperan adalah manajemen perusahaan, karena perlu untuk menyusun suatu perencanaan yang juga merupakan salah satu dari fungsi dasar manajemen. Perencanaan merupakan suatu proses untuk merencanakan dengan cara memperkirakan apa yang akan terjadi dimasa yang akan datang dengan mempersiapkan bagaimana langkah-langkah yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Adapun tujuan perusahaan yang utama adalah untuk menghasilkan laba, oleh sebab itu, maka pengelolaan bisnis yang baik sangat dituntut dari setiap entitas (bermacam jenis) bisnis yang ingin mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan. Manajemen dikatakan berhasil dalam mengelola perusahaan

dapat diketahui dari tingkat perolehan laba yang dicapai, oleh karena itu manajemen harus mampu mencapai laba yang maksimal.

Peran penjualan merupakan hal yang penting dalam perusahaan karena penjualan berperan sebagai sumber dari terbentuknya suatu laba, oleh karena itu, harga jual dari produk, volume produk serta biaya-biaya yang berkaitan satu sama lain merupakan faktor-faktor yang telah mempengaruhi perolehan laba perusahaan. Dalam menetapkan suatu keputusan terhadap kegiatan perusahaan dalam mencapai laba dan menghadapi perubahan-perubahan yang terjadi atas harga jual produk, maka dengan itu manajemen memerlukan suatu informasi yang dapat dijadikan acuan untuk menilai berbagai macam kemungkinan yang akan terjadi berakibat laba dimasa yang akan datang.

Guna menunjang manajemen untuk dapat menjalankan tugasnya secara efektif dan konsisten maka perusahaan memerlukan adanya suatu teknik analisis yang digunakan sebagai alat bantu untuk mempelajari dan mengetahui harga yang tepat dalam kebijakan penetapan harga guna untuk meningkatkan laba dan untuk mengetahui titik impas yaitu dengan menggunakan metode *Break Even Point* (BEP). Dimana terdapat asumsi-asumsi yang harus diperhatikan seperti: harga jual barang per unit relatif sama dengan periode tertentu, maka dengan mengetahui hal tersebut, pemilik usaha (manajer) dapat menghitung *Break Even Point* (BEP).

Selama berjalannya usaha “Toko Souvenir Citra” belum menerapkan hal tersebut pada perusahaan, walaupun seluruh kegiatan proses produksi (pembelian bahan baku dan pembelian alat/mesin), volum produksi dan volume penjualan telah dicatat dalam pembukuan. dan juga “Toko Souvenir Citra” belum pernah mengklasifikasikan biaya-biaya yang harus dikeluarkan dalam proses produksi, termasuk belum mempergunakan perhitungan khusus agar perusahaan dapat mempertahankan laba dan mencegah terjadinya kerugian sehingga dapat memperoleh keuntungan.

Oleh sebab itu, penulis ingin membantu pemilik usaha untuk melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) yang akan digunakan sebagai alat untuk perencanaan laba, menentukan harga yang tepat 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).

Setelah mengetahui titik impas atau *Break Even Point* (BEP), maka penulis dapat membantu pemilik usaha “Toko Souvenir Citra” Palembang dalam merencanakan usahanya dengan lebih baik lagi untuk selanjutnya dan kemudian bisa menetapkan harga yang tepat, memaksimalkan keuntungan serta dapat merencanakan keuntungan (laba) sehingga meminimalisir kerugian. Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat judul skripsi mengenai “**ANALISA BREAK EVENT POINT (BEP) SEBAGAI DASAR KEBIJAKAN PENETAPAN HARGA YANG TEPAT DALAM MENGOPTIMALKAN LABA PADA TOKO SOUVENIR CITRA 19 ILIR PALEMBANG**”.

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas maka penulis merumuskan masalah yang akan dibahas dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Berapa penjualan produk souvenir dalam rupiah dan unit agar tercapainya titik *Break Even Point* (BEP)?
2. Berapa penjualan yang harus dicapai sehingga memperoleh laba yang diinginkan?
3. Berapa harga yang tepat untuk mencapai laba yang direncanakan oleh Toko Souvenir Citra 19 Ilir Palembang?

1.3 Batasan Masalah

Supaya penulisan skripsi ini tidak menyimpang dari masalah-masalah yang akan dibahas, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan yang meliputi:

1. Jumlah penjualan souvenir dalam rupiah dan unit agar tercapainya titik *Break Even Point* pada Toko Souvenir Citra 19 Ilir Palembang.
2. Jumlah unit yang harus dihasilkan untuk mencapai laba yang diinginkan.
3. Menentukan harga yang tepat untuk mencapai laba yang direncanakan oleh Toko Souvenir Citra 19 Ilir Palembang.

1.4 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui jumlah produk souvenir dalam rupiah dan unit agar tercapainya titik *Break Even Point* (BEP) untuk perencanaan laba yang diinginkan pada hari berikutnya.
2. Untuk mengetahui berapa unit yang diproduksi sehingga mencapai laba yang diinginkan.
3. Untuk mengetahui berapa tingkat harga yang tepat untuk mengoptimalkan laba pada Toko Souvenir Citra.

1.5 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Toko Souvenir Citra

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pemilik Toko Souvenir Citra untuk mengetahui berapa perhitungan *Break Even Point* (BEP) atau titik impas untuk produk yang dihasilkan sehingga dapat membantu manajemen dalam mengambil kebijakan penetapan harga untuk mengoptimalkan laba di masa yang akan datang.

2. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini dapat memberi manfaat bagi penulis sebagai wadah yang tepat bagi penulis untuk menerapkan ilmu yang diperoleh dalam mata kuliah Manajemen Keuangan mengenai *Break Even Point* (BEP) dan bisa menerapkan dalam dunia usaha yang sesungguhnya.

3. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini dapat memberikan manfaat bagi pembaca sebagai tambahan pengetahuan terutama dalam bidang perencanaan laba.