

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Dewasa ini banyak masyarakat yang melakukan kegiatan wirausaha, mulai dari Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) hingga usaha yang berskala besar. Kegiatan ini memberikan banyak manfaat bagi banyak pihak yaitu pemilik, masyarakat hingga pemerintah karena bagi pemilik dari kegiatan ini mereka mampu mendapatkan penghasilan yang cukup besar dari usahanya tersebut, bagi masyarakat dapat menjadi peluang kerja bagi mereka yang belum memiliki pekerjaan serta dapat membantu pemerintah untuk mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia.

Menurut Garjito (2014:13), “wirausaha adalah seorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usahanya atau bisninya atau hidupnya”.

Para wirausahawan harus mampu melihat peluang bisnis dengan membuat produk sesuai dengan apa yang diinginkan atau dibutuhkan oleh masyarakat sehingga ketika mereka memulai suatu usaha maka produk yang mereka tawarkan akan diterima oleh masyarakat. Selain itu, wirausahawan juga harus memikirkan bagaimana produk tersebut mampu bertahan di pasaran dan dapat menghasilkan laba sesuai dengan apa yang diinginkan.

Sesuai dengan tujuan para wirausahawan mendirikan usaha yaitu untuk mendapatkan laba yang maksimum dengan modal yang minimum, untuk merealisasikannya maka wirausahawan harus mampu membuat suatu perencanaan dengan baik dalam melakukan suatu bisnis karena perencanaan ini merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan untuk tetap dapat bertahan di dunia bisnis. Selain itu perencanaan juga dapat dijadikan suatu dasar untuk melakukan pengendalian terhadap kegiatan perusahaan dalam mengambil keputusan dengan baik. Salah satu perencanaan yang harus dilakukan oleh wirausahawan yaitu dengan menghitung *Break*

Even Point (BEP) atau sering disebut dengan titik impas dari produk yang di jual.

Menurut Herjanto dalam Fitriah (1:2016), "*Break Even Point (BEP)* mempunyai tujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan". Dengan mengetahui *Break Even Point* (BEP), pelaku usaha dapat mengetahui pengklasifikasian biaya variabel, biaya tetap dan tingkat volume penjualan agar mencapai titik impas, yaitu tidak rugi dan juga tidak untung, tetapi apabila perusahaan tersebut melebihi atau berada di atas titik impas maka perusahaan tersebut mengalami keuntungan namun apabila suatu perusahaan berada di bawah titik impas maka perusahaan tersebut mengalami kerugian oleh karena itu suatu perusahaan harus melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) agar dapat melihat perkembangan kondisi produksi dan penjualan perusahaan tersebut pada tiap tahunnya, apakah mengalami penurunan, kenaikan, atau tetap dan juga untuk mempermudah pelaku usaha dalam mempertimbangkan apa yang akan dilakukan di masa yang akan datang dengan mengetahui data-data yang ada di masa sekarang.

Salah satu Depot Kusen yang telah lama berdiri sejak tahun 2007 yaitu Depot Kusen Redho yang berada di Jalan Tegal Binangun Rt. 10 Rw. 04 Kelurahan Plaju Darat, Palembang. Depot ini memproduksi kusen pintu, kusen jendela, daun pintu, serta daun jendela yang berbahan dasar dari kayu. Dalam keseharian Depot Kusen Redho belum mencatat setiap biaya-biaya yang mereka keluarkan secara rinci dalam memproduksi produk-produknya yaitu biaya tetap dan biaya variabel pada usaha tersebut dan selama ini belum mengetahui volume minimum penjualan untuk mencapai titik impas atau *Break Even Point (BEP)*.

Berdasarkan perhitungan yang dilakukan bahwa pada tahun 2016 biaya variabel untuk produk kusen pintu dan daun pintu pada Depot Kusen Redho kurang lebih sebesar Rp 186.464.484,00/tahun, sedangkan biaya tetap kurang lebih sebesar Rp 30.368.500,00/tahun.

Berikut data volume produksi dan penjualan selama 3 tahun terakhir pada 2 jenis produk yang mengalami penurunan yaitu sebagai berikut:

Tabel 1.1
Volume Produksi dan Volume Penjualan Pada Depot Kusen Redho

| Jenis Produk | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
|--------------------------|------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|
| | Volume Produksi (Unit) | Volume Penjualan (Unit) | Volume Produksi (Unit) | Volume Penjualan (Unit) | Volume Produksi (Unit) | Volume Penjualan (Unit) |
| Kusen Pintu (kayu kulim) | 350 | 350 | 356 | 356 | 336 | 336 |
| Daun Pintu (kayu leban) | 305 | 305 | 319 | 319 | 300 | 300 |

(Sumber: Depot Kusen Redho, 2017)

Berdasarkan tabel 1.1 terlihat bahwa pada tahun 2016 terjadi penurunan volume produksi dan penjualan yang cukup signifikan pada produk kusen pintu (kayu kulim) sebesar 5,62% dan daun pintu (kayu leban) sebesar 6% karena penurunan yang terjadi maka omset yang didapat oleh Depot Kusen Redho juga mengalami penurunan. Pada tahun 2015, omset yang di dapat oleh Depot Kusen Redho sebesar Rp 882.250.000,00 sedangkan pada tahun 2016 sebesar Rp 866.600.000,00 jadi Depot Kusen Redho mengalami penurunan omset sebesar 1,77% maka dari itu pada laporan ini akan dilakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada 2 jenis produk yang mengalami penurunan saja agar Depot Kusen Redho dapat mengetahui volume minimum penjualan untuk kedua produk tersebut untuk tahun 2016 dan dari perhitungan *Break Even Point* (BEP) tersebut dapat diketahui perencanaan volume produksi dari kedua produk tersebut untuk tahun 2017 atas dasar laba yang diharapkan oleh pemilik Depot Kusen Redho. Dapat dilihat dari tabel tersebut bahwa volume produksi dan penjualan pada Depot Kusen Redho sama besarnya, berarti produk yang dibuat oleh Depot Kusen Redho habis terjual

hal ini dikarenakan Depot Kusen Redho membuat produk yang sesuai dengan keinginan para konsumen.

Depot Kusen Redho ini telah lama berdiri yaitu sejak tahun 2007 sehingga sudah banyak yang kenal dengan depot kusen ini, selain itu juga pemilik depot kusen redho mempunyai banyak relasi.

Menurut pemilik Depot Kusen Redho volume penjualan yang mengalami penurunan disebabkan karena jumlah kebutuhan setiap konsumen berbeda-beda setiap tahun. Dalam meningkatkan penjualan, pemilik Depot Kusen Redho memiliki inisiatif untuk memajukan produk yang telah dibuat agar orang dapat melihat produk-produk yang dihasilkan sehingga tertarik untuk membeli di Depot Kusen Redho.

Berdasarkan uraian di atas, maka judul yang diambil untuk Laporan Akhir ini yaitu **“Perhitungan *Break Even Point (BEP)* Produk Kusen Pintu Kayu Kulim dan Daun Pintu Kayu Leban Pada Usaha Depot Kusen Redho Palembang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Dari Latar Belakang di atas, maka rumusan masalahnya yaitu:

- a. “Bagaimana perhitungan *Break Even Point (BEP)* Produk Kusen Pintu dan Daun Pintu untuk mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah pada Usaha Depot Kusen Redho pada tahun 2016?”
- b. “Bagaimana perhitungan *Break Even Point (BEP)* Produk Kusen Pintu dan Daun Pintu untuk mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah atas dasar perencanaan laba pada Usaha Depot Kusen Redho tahun 2017?”

1.3 Ruang Lingkup Penulisan

Agar penulisan laporan ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang akan dibahas, maka dibatasi ruang lingkup pembahasannya yaitu :

- a. Perhitungan *Break Even Point (BEP)* untuk Produk kusen pintu kayu kulim dan daun pintu kayu leban agar mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah pada Usaha Depot Kusen Redho pada tahun 2016.
- b. Perhitungan *Break Even Point (BEP)* untuk Produk kusen pintu kayu kulim dan daun pintu kayu leban agar mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah atas dasar perencanaan laba yang diharapkan pada Usaha Depot Kusen Redho tahun 2017.

1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan

1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan yang ingin dicapai dari penulisan Laporan Akhir ini adalah :

- a. Untuk mengetahui *Break Even Point (BEP)* untuk Produk kusen pintu kayu kulim dan daun pintu kayu leban agar mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah pada Usaha Depot Kusen Redho tahun pada tahun 2016.
- b. Untuk mengetahui *Break Even Point (BEP)* untuk Produk kusen pintu kayu kulim dan daun pintu kayu leban agar mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah atas dasar perencanaan laba yang diharapkan pada Usaha Depot Kusen Redho tahun 2017.

1.4.2 Manfaat Penulisan

Penulisan laporan ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak sebagai berikut :

- a. Bagi Usaha “Depot Kusen Redho”

Melalui penulisan laporan ini diharapkan bisa menjadi masukan bagi Pemilik Usaha “Depot Kusen Redho” untuk

dapat mengetahui jumlah penjualan yang harus dipertahankan dan jumlah penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian melalui perhitungan *Break Even Point (BEP)* dalam jumlah unit maupun rupiah.

b. Bagi Penulis

Melalui penulisan laporan ini diharapkan dapat bermanfaat untuk 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.

c. Bagi Pembaca

Melalui penulisan laporan ini diharapkan dapat menambah pengetahuan pembaca mengenai perhitungan *Break Even Point (BEP)* pada suatu perusahaan serta dapat dijadikan referensi dalam melakukan studi kasus lanjutan yang serupa dengan laporan ini.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian dilakukan di Depot Kusen Redho Palembang yang beralamat di Jalan Tegal Binangun Rt. 10 Rw. 04 Kelurahan Plaju Darat, Palembang. Adapun ruang lingkup dari penelitian ini yaitu pada bagian produksi.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Dalam penulisan laporan akhir ini menggunakan dua macam data berdasarkan cara memperolehnya yaitu data primer dan data sekunder. Adapun penjelasan jenis data berdasarkan cara memperolehnya tersebut, yaitu:

a. Data Primer

Menurut Yusi dan Idris (2016:109), “data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objek”. Penulis mengumpulkan data dari Depot Kusen Redho yaitu dengan cara wawancara langsung dengan pemilik Depot. Adapun informasi yang didapatkan dari kegiatan wawancara adalah mengenai macam-macam produk yang diproduksi, biaya-biaya produksi yang dikeluarkan, volume penjualan, bahan baku, bahan pelengkap, daftar harga, serta peralatan yang digunakan dalam pembuatan pada Depot Kusen Redho.

b. Data Sekunder

“Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi” (Yusi dan Idris, 2016:109). Data sekunder yang diambil dari Depot Kusen Redho seperti sejarah perusahaan, struktur organisasi, uraian tugas karyawan dan pimpinan, daftar jumlah karyawan serta jumlah produk yang diproduksi oleh Depot Kusen Redho.

1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan, digunakan teknik-teknik pengumpulan data sebagai berikut:

a. **Riset Lapangan (*Field Research*)**

Wawancara

Menurut Yusi dan Idris (2016:114), “wawancara adalah percakapan dua arah atas inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden”.

Wawancara yang dilakukan yaitu dengan cara melakukan kegiatan tanya jawab langsung kepada pemilik Depot Kusen

Redho. Adapun informasi yang didapatkan dari kegiatan wawancara adalah mengenai macam-macam produk yang diproduksi, biaya-biaya produksi yang dikeluarkan, volume penjualan, bahan baku, bahan pelengkap, daftar harga, serta peralatan yang digunakan dalam pembuatan pada Depot Kusen Redho.

b. Riset Kepustakaan (*Library Research*)

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 dan berhubungan dengan judul yang diambil dalam pembuatan laporan akhir ini. Selain itu juga dapat digunakan sebagai landasan teori yang digunakan sebagai pedoman dan evaluasi dalam penelitian ini.

1.5.4 Metode Analisis Data

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

a. Metode Analisa Kualitatif

Menurut Yusi dan Idris (2016:108), “data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik atau angka”. Dalam hal ini untuk mendapatkan data yang lebih akurat mengenai data-data yang disajikan dalam bentuk angka, maka dilakukan wawancara dengan pemilik Depot Kusen Redho sehingga dapat dikaitkan dengan sumber-sumber lain yang berhubungan dengan hal-hal yang dibahas dalam laporan ini. Melalui metode diperoleh data-data yang berasal dari berbagai sumber seperti buku-buku yang berhubungan dengan mata kuliah manajemen produksi dan operasi serta literatur lainnya sebagai pelengkap data untuk disajikan referensi pembuatan laporan ini.

b. Metode Analisa Kuantitatif

Menurut Yusi dan Idris (2016:108) “data kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik atau angka”. Data ini didapat setelah melakukan analisis dengan cara melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk mencapai batas minimum penjualan yang harus dicapai dalam jumlah unit dan rupiah pada usaha Depot Kusen Redho. Pada usaha Depot Kusen Redho produk yang diproduksi lebih dari satu produk sehingga dalam analisis break even point (BEP) digunakan rumus break even point multiproduk. Menurut Herjanto dalam Oktavia (2016:18), Rumus *BEP (Break Even Point)* sebagai berikut:

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{\sum \left(1 - \frac{V}{P}\right) W}$$

Sedangkan rumus untuk memperoleh laba yang diinginkan dapat dicari dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$Q = BEP + \frac{\pi}{P - V}$$

1.6 Sistematika Penulisan

Adapun sistematika penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut :

BAB I PENDAHULUAN

- 1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul
- 1.2 Rumusan Masalah
- 1.3 Ruang Lingkup Pembahasan
- 1.4 Tujuan dan Manfaat Pembahasan
 - 1.4.1 Tujuan Penulisan
 - 1.4.2 Manfaat Penulisan
- 1.5 Metodologi Penelitian
 - 1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian
 - 1.5.2 Jenis dan Sumber Data
 - 1.5.2.1 Data Primer
 - 1.5.2.2 Data Sekunder
 - 1.5.3 Metode Pengumpulan Data
 - 1.5.3.1 Riset Lapangan (*Field Research*)
 - 1.5.3.2 Riset Kepustakaan (*Library Research*)
 - 1.5.4 Analisa Data
- 1.6 Sistematika Penulisan

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

- 2.1 Pengertian Manajemen Produksi dan Operasi

- 2.2 Jenis-Jenis Proses Produksi
- 2.3 Perencanaan Produksi
- 2.4 Harga Pokok Produksi
- 2.5 Harga Pokok Penjualan
- 2.6 Metode *Mark Up Pricing*
- 2.7 Titik Impas (*Break Even Point*)
 - 2.7.1 Pengertian *Break Even Point* (BEP)
 - 2.7.2 Pengelompokan Biaya
 - 2.7.3 Metode Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

BAB III KEADAAN UMUM PERUSAHAAN

- 3.1 Sejarah Singkat Depot Kusen Redho
- 3.2 Struktur Organisasi dan Pembagian Tugas
 - 3.2.1 Struktur Organisasi
 - 3.2.2 Uraian Tugas
- 3.3 Produk-Produk Depot Kusen Redho
- 3.4 Proses Produksi
- 3.5 Bahan-Bahan yang digunakan
- 3.6 Biaya-Biaya lain yang dikeluarkan dalam produksi produk
- 3.7 Peralatan yang Digunakan dalam Proses Produksi

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

- 4.1 Analisis *Cost of Good Manufactured* (COGM)
 - 4.1.1 Analisis *Cost of Good Manufactured* (COGM) Kusen Pintu
 - 4.1.2 Analisis *Cost of Good Manufactured* (COGM) Daun Pintu
- 4.2 Analisis *Cost of Good Sold* (COGS)
 - 4.2.1 Analisis *Cost of Good Sold* (COGS) Kusen Pintu
 - 4.2.2 Analisis *Cost of Good Sold* (COGS) Daun Pintu

4.3 Analisis *Break Even Point* (BEP) Dalam unit dan Rupiah dalam Mencapai Batas Minimum Volume Penjualan

4.3.1 Analisis *Break Even Point* (BEP) Dalam unit dan Rupiah pada Kusen Pintu dalam Mencapai Batas Minimum Volume Penjualan

4.3.2 Analisis *Break Even Point* (BEP) Dalam unit dan Rupiah pada Daun Pintu dalam Mencapai Batas Minimum Volume Penjualan

BAB V PENUTUP

5.1 Kesimpulan

5.2 Saran

Dewasa ini banyak masyarakat yang melakukan kegiatan wirausaha, mulai dari Usaha Kecil Menengah (UKM) hingga usaha yang berskala besar. Kegiatan ini memberikan banyak manfaat bagi banyak pihak yaitu pemilik, masyarakat hingga pemerintah karena bagi pemilik dari kegiatan ini mereka mampu mendapatkan penghasilan yang cukup besar dari usahanya tersebut, bagi masyarakat dapat menjadi peluang kerja bagi mereka yang belum memiliki pekerjaan serta dapat membantu pemerintah untuk mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia.

Menurut Garjito (2014:13), “wirausaha adalah seorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usahanya atau bisnisnya atau hidupnya”.

Para wirausahawan harus mampu melihat peluang bisnis dengan membuat produk sesuai dengan apa yang diinginkan atau dibutuhkan oleh masyarakat sehingga ketika mereka memulai suatu usaha maka produk yang mereka tawarkan akan diterima oleh masyarakat. Selain itu, wirausaha juga harus memikirkan bagaimana produk tersebut mampu bertahan di pasaran dan dapat menghasilkan laba sesuai dengan apa yang diinginkan.

Sesuai dengan tujuan para wirausahawan mendirikan usaha yaitu untuk mendapatkan laba yang setinggi-tingginya dengan modal yang serendah-rendahnya, untuk merealisasikannya maka wirausahawan harus mampu membuat suatu perencanaan dengan baik dalam melakukan suatu bisnis karena perencanaan ini merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan untuk tetap dapat bertahan di dunia bisnis. Selain itu perencanaan juga dapat dijadikan suatu dasar untuk melakukan pengendalian terhadap kegiatan perusahaan dalam mengambil keputusan dengan baik. Salah satu perencanaan yang harus dilakukan oleh wirausahawan yaitu dengan menghitung *Break Even Point* (BEP) atau sering disebut dengan titik impas dari produk yang di jual.

Menurut Herjanto dalam Fitriah (1:2016), “*Break Even Point (BEP)* mempunyai tujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan”. Dengan mengetahui *Break Even Point* (BEP), pelaku usaha dapat mengetahui pengklasifikasian biaya variabel, biaya tetap dan tingkat volume penjualan agar mencapai titik impas, yaitu tidak rugi dan juga tidak untung, tetapi apabila perusahaan tersebut melebihi atau berada di atas titik impas maka perusahaan tersebut mengalami keuntungan namun apabila suatu perusahaan berada di bawah titik impas maka perusahaan tersebut mengalami kerugian oleh karena itu suatu perusahaan harus melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) agar dapat melihat perkembangan kondisi produksi dan

penjualan perusahaan tersebut pada tiap tahunnya, apakah mengalami penurunan, kenaikan, atau tetap dan juga untuk mempermudah pelaku usaha dalam mempertimbangkan apa yang akan dilakukan di masa yang akan datang dengan mengetahui data-data yang ada di masa sekarang.

Salah satu Depot Kusen yang telah lama berdiri sejak tahun 2007 yaitu depot kusen redho yang berada di Jalan Tegal Binangun Rt.10 Rw.04 Kelurahan Plaju Darat, Palembang. Depot ini memproduksi kusen pintu, kusen jendela, daun pintu, serta daun jendela yang berbahan dasar dari kayu. Dalam keseharian Depot Kusen Redho belum mencatat setiap biaya-biaya yang mereka keluarkan secara rinci dalam memproduksi produk-produknya, pemilik usaha tersebut juga belum mengetahui perhitungan secara rinci berapa biaya yang dikeluarkan seperti *Cost of good manufactured (COGM)* atau Harga Pokok Produksi, *Cost of good sold (COGS)* Harga Pokok Penjualan, *Mark Up Pricing* atau, biaya tetap dan biaya variabel pada usaha tersebut dan selama ini belum mengetahui volume minimum penjualan untuk mencapai titik impas atau *Break Even Point (BEP)*. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan bahwa pada tahun 2016 biaya variabel untuk produk kusen pintu dan daun pintu pada depot kusen redho kurang lebih sebesar Rp 461.800.000,00/tahun, sedangkan biaya tetap kurang lebih sebesar Rp 25.000.000,00/tahun.

Berikut data volume produksi dan penjualan selama 3 tahun terakhir yaitu:

Tabel 1.1
Volume Produksi dan Volume Penjualan pada Depot Kusen Redho

| Jenis Produk | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
|--------------------------|------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|
| | Volume Produksi (Unit) | Volume Penjualan (Unit) | Volume Produksi (Unit) | Volume Penjualan (Unit) | Volume Produksi (Unit) | Volume Penjualan (Unit) |
| Kusen Pintu (kayu kulim) | 350 | 350 | 352 | 352 | 336 | 336 |
| Daun | 305 | 305 | 316 | 316 | 300 | 300 |

| | | | | | | |
|--------------------------|--|--|--|--|--|--|
| Pintu (kayu leban) | | | | | | |
|--------------------------|--|--|--|--|--|--|

(Sumber: Depot Kusen Redho, 2017)

Berdasarkan tabel 1.1 terlihat bahwa pada tahun 2016 terjadi penurunan volume produksi dan penjualan yang cukup signifikan pada produk kusen pintu (kayu kulim) sebesar 4,55% dan daun pintu (kayu leban) sebesar 5,1 karena penurunan yang terjadi maka omset yang didapat oleh Depot Kusen Redho juga mengalami penurunan. Pada tahun 2015, omset yang di dapat oleh Depot Kusen Redho sebesar Rp 881.500.000,00 sedangkan pada tahun 2016 sebesar Rp 866.600.000,00 jadi Depot Kusen Redho mengalami penurunan omset sebesar 1,69%. Dapat dilihat dari tabel tersebut bahwa volume produksi dan penjualan pada Depot Kusen Redho sama besarnya, berarti semua produk yang dibuat oleh Depot Kusen Redho habis terjual hal ini dikarenakan Depot Kusen Redho membuat produk yang sesuai dengan keinginan para konsumen, Depot Kusen Redho ini telah lama berdiri yaitu sejak tahun 2007 sehingga sudah banyak yang kenal dengan depot kusen ini, selain itu juga pemilik depot kusen redho mempunyai banyak relasi.

Menurut pemilik Depot Kusen Redho Volume Penjualan yang mengalami penurunan disebabkan karena jumlah kebutuhan setiap konsumen berbeda-beda setiap tahun. Dalam meningkatkan penjualan pemilik Depot Kusen Redho pemilik memiliki inisiatif untuk memajukan produk yang telah dibuat agar orang dapat melihat produk-produk yang dihasilkan di Depot tersebut kemudian mereka dapat tertarik untuk membeli di Depot Kusen Redho.

Berdasarkan uraian di atas, maka judul yang diambil untuk Laporan Akhir ini yaitu **“Perhitungan *Break Even Point (BEP)* Pada Usaha Depot Kusen Redho Palembang”**.

Agar penulisan laporan ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang akan dibahas, maka dibatasi ruang lingkup pembahasannya yaitu Bagaimana Perhitungan *Break Even Point (BEP)* produk kusen pintu dan daun pintu yang mengalami penurunan untuk mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah pada Usaha Depot Kusen Redho.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dewasa ini banyak masyarakat yang melakukan kegiatan wirausaha, mulai dari Usaha Kecil Menengah (UKM) hingga usaha yang berskala besar. Kegiatan ini memberikan banyak manfaat bagi banyak pihak yaitu pemilik, masyarakat hingga pemerintah karena bagi pemilik dari kegiatan ini mereka

mampu mendapatkan penghasilan yang cukup besar dari usahanya tersebut, bagi masyarakat dapat menjadi peluang kerja bagi mereka yang belum memiliki pekerjaan serta dapat membantu pemerintah untuk mengurangi tingkat pengangguran yang ada di Indonesia.

Menurut Garjito (2014:13), “wirausaha adalah seorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usahanya atau bisnisnya atau hidupnya”.

Para wirausahawan harus mampu melihat peluang bisnis dengan membuat produk sesuai dengan apa yang diinginkan atau dibutuhkan oleh masyarakat sehingga ketika mereka memulai suatu usaha maka produk yang mereka tawarkan akan diterima oleh masyarakat. Selain itu, wirausaha juga harus memikirkan bagaimana produk tersebut mampu bertahan di pasaran dan dapat menghasilkan laba sesuai dengan apa yang diinginkan.

Sesuai dengan tujuan para wirausahawan mendirikan usaha yaitu untuk mendapatkan laba yang setinggi-tingginya dengan modal yang serendah-rendahnya, untuk merealisasikannya maka wirausahawan harus mampu membuat suatu perencanaan dengan baik dalam melakukan suatu bisnis karena perencanaan ini merupakan salah satu faktor yang sangat penting dalam suatu perusahaan untuk tetap dapat bertahan di dunia bisnis. Selain itu perencanaan juga dapat dijadikan suatu dasar untuk melakukan pengendalian terhadap kegiatan perusahaan dalam mengambil keputusan dengan baik. Salah satu perencanaan yang harus dilakukan oleh wirausahawan yaitu dengan menghitung *Break Even Point* (BEP) atau sering disebut dengan titik impas dari produk yang di jual.

Menurut Herjanto dalam Fitriah (1:2016), “*Break Even Point (BEP)* mempunyai tujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan”. Dengan mengetahui *Break Even Point* (BEP), pelaku usaha dapat mengetahui pengklasifikasian biaya variabel, biaya tetap dan tingkat volume penjualan agar mencapai titik impas, yaitu tidak rugi dan juga tidak untung, tetapi apabila perusahaan tersebut melebihi atau berada di atas titik impas maka

perusahaan tersebut mengalami keuntungan namun apabila suatu perusahaan berada di bawah titik impas maka perusahaan tersebut mengalami kerugian oleh karena itu suatu perusahaan harus melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) agar dapat melihat perkembangan kondisi produksi dan penjualan perusahaan tersebut pada tiap tahunnya, apakah mengalami penurunan, kenaikan, atau tetap dan juga untuk mempermudah pelaku usaha dalam mempertimbangkan apa yang akan dilakukan di masa yang akan datang dengan mengetahui data-data yang ada di masa sekarang.

Salah satu Depot Kusen yang telah lama berdiri sejak tahun 2007 yaitu depot kusen redho yang berada di Jalan Tegal Binangun Rt.10 Rw.04 Kelurahan Plaju Darat, Palembang. Depot ini memproduksi kusen pintu, kusen jendela, daun pintu, serta daun jendela yang berbahan dasar dari kayu. Dalam keseharian Depot Kusen Redho belum mencatat setiap biaya-biaya yang mereka keluarkan secara rinci dalam memproduksi produk-produknya, pemilik usaha tersebut juga belum mengetahui perhitungan secara rinci berapa biaya yang dikeluarkan seperti *Cost of good manufactured (COGM)* atau Harga Pokok Produksi, *Cost of good sold (COGS)* Harga Pokok Penjualan, *Mark Up Pricing* atau, biaya tetap dan biaya variabel pada usaha tersebut dan selama ini belum mengetahui berapa banyak produksi kusen, daun pintu, serta daun Jendela yang dibutuhkan untuk mencapai titik impas atau *Break Even Point (BEP)*. Berdasarkan perhitungan yang dilakukan bahwa pada tahun 2016 biaya variabel seluruh produk pada depot kusen redho kurang lebih sebesar Rp 461.800.000,00/tahun, sedangkan biaya tetap kurang lebih sebesar Rp 25.000.000,00/tahun.

Berikut data volume produksi dan penjualan selama 3 tahun terakhir yaitu:

Tabel 1.1
Volume Produksi dan Volume Penjualan pada Depot Kusen Redho

| Jenis Produk | 2014 | | 2015 | | 2016 | |
|--------------|------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|------------------------|-------------------------|
| | Volume Produksi (Unit) | Volume Penjualan (Unit) | Volume Produksi (Unit) | Volume Penjualan (Unit) | Volume Produksi (Unit) | Volume Penjualan (Unit) |
| | | | | | | |

| | | | | | | |
|-----------------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| Kusen Pintu (kayu kulim) | 350 | 350 | 352 | 352 | 336 | 336 |
| Kusen Jendela (kayu leban) | 365 | 365 | 364 | 353 | 350 | 350 |
| Daun Pintu (kayu leban) | 305 | 305 | 316 | 316 | 300 | 300 |
| Daun jendela (kayu merawan) | 370 | 370 | 385 | 378 | 375 | 375 |

(Sumber: Depot Kusen Redho, 2017)

Berdasarkan tabel 1.1 terlihat bahwa pada tahun 2016 terjadi penurunan volume produksi dan penjualan pada kusen pintu (kayu kulim) sebesar 4,55%, kusen jendela (kayu leban) sebesar 3,8%, daun pintu (kayu leban) sebesar 5,1%, dan daun jendela (kayu merawan) sebesar 2,6%, karena penurunan yang terjadi maka omset yang didapat oleh Depot Kusen Redho juga mengalami penurunan. Pada tahun 2015, omset yang di dapat oleh Depot Kusen Redho sebesar Rp 880.050.000,00 sedangkan pada tahun 2016 sebesar Rp 866.600.000,00 jadi Depot Kusen Redho mengalami penurunan omset sebesar 1,53%. Dapat dilihat dari tabel tersebut bahwa volume produksi dan penjualan pada Depot Kusen Redho sama besarnya, berarti semua produk yang dibuat oleh Depot Kusen Redho habis terjual hal ini dikarenakan Depot Kusen Redh membuat produk yang sesuai dengan keinginan para konsumen, Depot Kusen Redho ini telah lama berdiri yaitu sejak tahun 2007 sehingga sudah banyak yang kenal dengan depot kusen ini, selain itu juga pemilik depot kusen redho mempunyai banyak relasi.

Berdasarkan uraian di atas, maka judul yang diambil untuk Laporan Akhir ini yaitu **“Perhitungan *Break Even Point (BEP)* Pada Usaha Depot Kusen Redho Palembang”**.

