

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Dunia bisnis saat ini mengalami perkembangan yang sangat signifikan. Hal ini terlihat dari ramainya pelaku usaha dari berbagai kalangan mulai industri besar maupun industri kecil. Perkembangan dunia bisnis yang semakin meluas ini dikarenakan beberapa faktor diantaranya karena kebutuhan hidup manusia yang terus bertambah, intensitas kegiatan yang semakin padat, kebutuhan rohani yang ingin diakui oleh masyarakat, dan lain sebagainya. Semua hal tersebut berorientasi agar mereka memperoleh penghasilan yang dapat mencukupi dan memenuhi segala kebutuhannya.

Pemenuhan kebutuhan tersebut memerlukan suatu tindakan. Salah satu tindakan yang dilakukan oleh manusia untuk memenuhi kebutuhannya disebut tindakan ekonomi. Tindakan ekonomi tersebut dapat berupa suatu kegiatan bisnis atau wirausaha.

Secara umum, bisnis merupakan kegiatan atau aktivitas menjual dan memproduksi barang dan jasa yang digunakan baik secara langsung maupun tidak langsung. Barang yang dapat digunakan secara langsung disebut juga barang konsumsi atau barang jadi. Contohnya seperti, pakaian, kendaraan, *handphone* dan lain sebagainya. Sedangkan barang yang tidak digunakan secara langsung disebut barang mentah, atau barang setengah jadi. Contohnya padi, minyak mentah, daun teh, benang, kulit binatang, dll. Tentunya semua aktivitas ini disertai dengan perencanaan sebelumnya agar mendatangkan *profit* bagi perusahaan.

Keberhasilan suatu perusahaan untuk mendapatkan *profit* yang optimal ditentukan oleh kemampuan manajemen dalam membuat rencana kegiatan untuk masa yang akan datang, baik dalam jangka panjang maupun jangka pendek. Agar dapat membuat perencanaan yang baik, pelaku usaha harus mampu melihat kesempatan dan merencanakan berbagai cara yang harus ditempuh untuk menghadapinya.

Semua pelaku usaha tersebut memiliki cara masing-masing agar kegiatan produksi yang menghasilkan produk atau jasa yang dijual dapat diterima masyarakat dan berjalan sesuai dengan prediksi yang diinginkan. Perkembangan bisnis ini membuat persentase persaingan antar wirausaha atau antar perusahaan pun semakin gencar dan meningkat. Setiap perusahaan, terutama perusahaan yang mengeluarkan produk sejenis, harus memiliki sesuatu yang berbeda atau boleh dikatakan, harus memiliki sesuatu yang unik. Hal ini bertujuan agar konsumen tetap tertarik atau tetap loyal terhadap produk yang dijual di pasaran oleh pengusaha.

Bakso Opa Godeg 1 yang terletak di Jalan Pangeran Sido Ing Lautan No. 1578, kebun Gede II, merupakan salah satu contoh UKM yang ada di kota Palembang yang memproduksi dan menjual makanan yang berasal dari olahan daging sapi yakni bakso. Bakso Opa Godeg ini memiliki keunikannya sendiri dimana Bakso yang di Produksi Opa Godeg memiliki potongan daging didalamnya yang tidak dapat kita jumpai pada kebanyakan bakso lainnya selain itu juga Bakso ini menggunakan 100% daging sapi segar.

Dalam memproduksi bakso per harinya, Bakso Opa Godeg 1 Tangga Buntung belum melakukan perhitungan secara rinci mengenai perencanaan untuk kapasitas produksi yang harus dihasilkan agar tidak mengalami kerugian. Perhitungan tingkat volume titik impas atau *Break Even Point (BEP)* merupakan cara atau teknik yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempertahankan pendapatan sehingga dapat menentukan volume perencanaan penjualan dan tidak mengalami kerugian.

Perhitungan volume titik impas atau *Break Even Point (BEP)* ini juga bertujuan untuk mengetahui jumlah satuan unit yang akan diproduksi oleh perusahaan sesuai dengan kemampuan perusahaan untuk menjualnya. Perencanaan penjualan yang telah direncanakan oleh perusahaan dapat digunakan untuk menentukan laba yang diinginkan.

Perhitungan *Break Even Point* pada Bakso Opa Godeg 1 Tangga Buntung akan dilakukan berdasarkan penjualan per mangkuk bakso. Tetapi, sebelumnya terlebih dahulu akan dilakukan perhitungan biaya variabel dan biaya tetap per pentol bakso, dari hasil perhitungan per pentol bakso ini, akan dikombinasikan menjadi per mangkuk bakso. Selanjutnya akan dilakukan perhitungan *Break Even*

Point yang harus dicapai oleh Bakso Opa Godeg 1 Tangga Buntung berdasarkan banyaknya penjualan per mangkuk bakso.

Berikut ini adalah data jumlah produksi, penjualan, dan omset yang didapat oleh Bakso Opa Gedeg 1 Palembang selama 2 tahun terakhir.

Tabel 1.1 Jumlah Produksi, Jumlah Penjualan, dan Omset 2015-2016 Pada Bakso Opa Godeg 1 Palembang

Jenis Bakso	Jumlah Produksi		Jumlah Penjualan		Omset (dalam ribuan)	
	2015	2016	2015	2016	2015	2016
Bakso Opa Godeg	13.770	7.344	13.770	7.344	Rp 275.400	Rp 161.568
Bakso Daging	22.950	12.240	22.950	12.240	Rp 229.500	Rp 146.880
Bakso Telur	22.950	12.240	22.950	12.240	Rp 229.500	Rp 146.880
Bakso kecil	280.908	149.635	280.908	149.635	-	-
Bakso Urat	36.720	19 584	36.720	19 584	Rp 367.200	Rp 235.008
Bakso Sumsum	4.590	2.448	4.590	2.448	Rp 137.700	Rp 80.784

Sumber: Bakso Opa Godeg 1 Tangga Buntung (2017)

Dari tabel diatas, dapat dilihat baik dari jumlah produksi maupun penjualan yang dilakukan oleh Bakso Opa Godeg 1 Tangga Buntung mengalami penurunan hingga 50%, salah satu faktornya disebabkan oleh dibukanya cabang Bakso Opa Godeg 2 yang berada ditempat yang lebih strategis dari Bakso Opa Godeg 1, dan faktor lainnya kurangnya perencanaan perhitungan penjualan minimal yang harus dilakukan Bakso Opa Godeg 1 Tangga Buntung.

Berdasarkan uraian di atas, penulis tertarik untuk mengetahui lebih lanjut mengenai banyaknya volume penjualan minimal yang harus dicapai oleh Bakso Opa Godeg 1 yaitu dengan cara melakukan penelitian berjudul **“Perhitungan Break Even Point (BEP) Pada Bakso Opa Godeg 1 Tangga Buntung Palembang”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang pemilihan judul yang telah diuraikan di atas, maka identifikasi permasalahan yang akan dibahas adalah “Bagaimana perhitungan *Break Even Point (BEP)* untuk mencapai batas minimum penjualan dalam unit dan rupiah pada Bakso Opa Godeg 1 Tangga Buntung?”

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Mengingat luasnya pembahasan mengenai kegiatan pemasaran yang dilakukan oleh pemasaran dan untuk menjaga agar penelitian ini tidak menyimpang dari permasalahan, lebih terarah, tepat waktu dan dapat dilakukan penulis secara maksimal, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan yaitu menganalisis perhitungan *Break Even Point (BEP)* untuk mencapai batas minimum penjualan dalam unit dan rupiah pada Bakso Opa Godeg 1 Tangga Buntung.

1.4 Tujuan dan Manfaat

1.4.1 Tujuan

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang hendak dicapai penulis dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui Bagaimana perhitungan *Break Even Point (BEP)* untuk mencapai batas minimum penjualan dalam unit dan rupiah pada Bakso Opa Godeg 1 Tangga Buntung.

1.4.2 Manfaat

Adapun manfaat dari penulisan proposal penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini dapat memberikan wawasan dan pengetahuan baru melalui pengalaman yang diperoleh selama melakukan penelitian, serta dapat membantu penulis dalam mengimplementasikan teori-teori yang telah didapat dalam mata kuliah Manajemen Produksi dan Operasi mengenai perhitungan *Break Even Point (BEP)*.

2. Perusahaan

Sebagai bahan masukan positif agar perusahaan dapat menganalisis volume penjualan yang perlu dicapai sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian dan dapat meningkatkan keuntungan perusahaan.

3. Bagi Pihak Lain

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan dan sebagai sumber referensi bagi rekan-rekan mahasiswa dan pihak lainnya.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Untuk menghindari pembahasan yang menyimpang dari topik yang dibahas, maka penulis membatasi ruang lingkup penelitian ini pada perhitungan *Break Even Point (BEP)* untuk mencapai batas minimum penjualan dalam unit dan rupiah pada Bakso Opa Godeg 1 Tangga Buntung.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

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

1. 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. Dalam hal ini yang penulis lakukan adalah mengumpulkan data yang kemudian data tersebut diolah sendiri. Data tersebut didapat dari hasil wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha dan juga dari karyawan yang ada di Bakso Opa Godeg 1 Tangga Buntung tersebut.

2. 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 oleh penulis diperoleh dari Bakso Opa Godeg 1 Tangga Buntung seperti sejarah perusahaan, struktur organisasi, biaya-biaya produksi yang dibutuhkan oleh Bakso Opa Godeg 1 Tangga Buntung, dan lain sebagainya.

1.6 Teknik Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data-data yang dibutuhkan, penulis menggunakan teknik-teknik pengumpulan data sebagai:

1. 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 bagi penulis 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.

2. Wawancara

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

Wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan cara melakukan kegiatan tanya jawab langsung kepada pemilik Bakso Opa Godeg. Adapun informasi yang penulis dapatkan dari kegiatan wawancara adalah mengenai keadaan perusahaan secara umum dan juga mengenai proses produksi yang dilakukan terutama mengenai biaya-biaya produksi yang dikeluarkan, dan peralatan yang digunakan dalam pembuatan maupun jumlah penjualan pada Bakso Opa Godeg. Dalam kegiatan wawancara ini penulis mendapatkan data primer untuk penulisan laporan akhir ini.

1.7 Metode Analisis Data

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

1. Metode Analisis 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 penulis melakukan wawancara dengan pemilik Bakso Opa Godeg sehingga dapat dikaitkan dengan sumber-sumber lain yang berhubungan dengan hal-hal yang dibahas dalam laporan ini.

Melalui metode ini penulis memperoleh data-data yang berasal dari berbagai sumber seperti buku-buku yang berhubungan dengan mata kuliah Manajemen Produksi serta literatur lainnya yaitu Jurnal sebagai pelengkap data untuk dijadikan referensi pembuatan laporan ini.

2. Metode Analisis 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 perhitungan untuk mendapatkan jumlah volume titik impas yang harus dicapai dalam Bakso Opa Godeg 1 Tangga Buntung.

Penulis memperoleh data yang dapat dinyatakan dalam bentuk angka untuk menghitung *Break Even Point* dalam unit dan rupiah dengan menggunakan rumus perhitungan *Break Even Point* untuk produk tunggal (Riduwan, 2011:41).

Menentukan BEP dalam unit

$$BEP(Q) = \frac{FC}{P - V_x}$$

Menentukan BEP dalam rupiah

$$BEP(Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{V_x}{P}}$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

V_x = Biaya Variabel per Unit

P = Harga Jual per Unit