

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Kebutuhan hidup yang semakin lama semakin sulit memacu seseorang untuk mampu berinovasi dalam memenuhi kebutuhan hidupnya. Salah satunya dengan melatih keterampilan bisnis. Selaras dengan pendapat yang diungkapkan oleh Tung Desem Waringin, bahwa orang-orang yang sudah merencanakan masa depan dengan baik, pasti sudah menyiapkan sumber pendapatan dana lain, salah satunya dengan melatih keterampilan bisnis. (<https://m.detik.com/finance/berita-ekonomi-bisnis/d-3182685/ciptakan-sumber-pendapatan-baru-dengan-8-strategi-ini>)

Salah satu hal yang dapat melatih keterampilan bisnis seseorang ialah dengan mendirikan suatu usaha.

Berhasil tidaknya suatu perusahaan, tidak terlepas dari kemampuan manajemen dalam mengelola perusahaan yang dinilai dari laba yang diperoleh oleh suatu perusahaan. Oleh karena itu manajemen harus mampu membuat perencanaan yang baik bagi perusahaan, agar perusahaan tersebut memperoleh laba yang diinginkannya.

Dengan adanya perencanaan yang baik maka akan memudahkan tugas manajemen karena semua kegiatan perusahaan dapat diarahkan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan, dan perencanaan itu sendiri dapat digunakan sebagai alat pengawasan kegiatan perusahaan. Dengan adanya perencanaan dan pengawasan yang baik maka akan memungkinkan manajemen untuk bekerja lebih baik pula.

Begitu pula dengan sebuah usaha yang didirikan baik besar, menengah, kecil maupun mikro mempunyai harapan dikemudian hari, yaitu salah satunya mengharapkan usaha tersebut berkembang secara pesat. Dimana perkembangan usaha tersebut didasari oleh adanya peningkatan laba.

Menurut Herjanto (dikutip Fitriah, 2016:1) mengemukakan "*Break Even Point* (BEP) mempunyai tujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva

biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut disebut *Break Even Point* (BEP).” Dengan mengetahui *Break Even Point* (BEP), penulis 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, apabila 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 (dikutip Fitriah, 2016:1), “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 Toko Roti Bagus Kuning Plaju.

Toko Roti Bagus Kuning Plaju merupakan usaha yang bergerak di bidang produksi roti yang berada di Jl. D.I Panjaitan Lr. Sukamaju Kecamatan Plaju Palembang. Usaha turun menurun keluarga ini telah berdiri sejak tahun 1952 yang didirikan oleh kakek dari Bapak H. Imtiaz Ahmad, SH yang sekarang menjadi penerus ke 3 dari usaha ini. Toko Roti Bagus Kuning Plaju memproduksi roti yang selalu *fresh* setiap harinya.

Toko Roti Bagus Kuning Plaju selalu memproduksi dan menjual produk-produknya setiap hari baik di toko sendiri maupun melalui distributor. Namun berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, pemilik Toko Roti Bagus Kuning Plaju belum melakukan perhitungan secara rinci mengenai jumlah produk yang diproduksi untuk mencapai tingkat keuntungan

yang diinginkan dan belum ada perhitungan secara rinci mengenai biaya-biaya produksi yang dikeluarkan sehingga perusahaan tidak dapat melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dengan tepat.

Berdasarkan data tiga tahun terakhir yang penulis dapatkan, berikut volume produksi dan volume penjualan dari produk Toko Roti Bagus Kuning Plaju.

Tabel 1.1
Volume Produksi dan Volume Penjualan
Toko Roti Bagus Kuning Plaju
Tahun 2015-2017

Jenis Produk	2015		2016		2017	
	Vol. Produksi	Vol. Penjualan	Vol. Produksi	Vol. Penjualan	Vol. Produksi	Vol. Penjualan
Roti Tawar	7.200	6.780	9.000	8.640	10.800	10.500
Roti Manis	576.000	575.000	648.000	646.875	720.000	718.750

Sumber: Data Sekunder

Berdasarkan tabel diatas dapat dilihat bahwa volume penjualan pada tahun 2015 hingga tahun 2017 mengalami peningkatan. Namun volume penjualan lebih kecil daripada volume produksi. Hal ini tentu saja akan mempengaruhi usaha yang dijalankan, dengan adanya perhitungan *Break Even Point* (BEP) akan membuat pemilik usaha dapat merencanakan kegiatan usaha untuk selanjutnya dan kemudian bisa meminimalisir kerugian, memaksimalkan keuntungan, serta dapat merencanakan laba (keuntungan).

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat topik ini kedalam penulisan laporan akhir dengan judul “**ANALISA BREAK EVEN POINT (BEP) PADA TOKO ROTI BAGUS KUNING PLAJU**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalahnya yaitu:

1. Berapa volume penjualan minimum dalam jumlah unit dan rupiah yang harus dicapai Toko Roti Bagus Kuning Plaju menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP)?
2. Berapa jumlah produk dalam unit dan rupiah yang harus dicapai oleh Toko Roti Bagus Kuning Plaju untuk perencanaan laba yang diinginkan pada tahun 2018?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

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

1. Volume penjualan minimum dalam jumlah unit dan rupiah yang harus dicapai Toko Roti Bagus Kuning Plaju menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP) multiproduk.
2. Jumlah produk dalam unit dan rupiah yang harus dicapai oleh Toko Roti Bagus Kuning Plaju untuk perencanaan laba yang diinginkan pada tahun 2018.

1.4 Tujuan dan Manfaat

1.4.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah dan perumusan masalah diatas, maka tujuan diadakan penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui volume penjualan minimum dalam jumlah unit dan rupiah yang harus dicapai Toko Roti Bagus Kuning Plaju menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP) multiproduk.
2. Untuk mengetahui jumlah produk dalam unit dan rupiah yang harus dicapai oleh Toko Roti Bagus Kuning Plaju untuk perencanaan laba yang diinginkan pada tahun 2018.

1.4.2 Manfaat Penelitian

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

a. Bagi Usaha “Toko Roti Bagus Kuning Plaju”

Melalui penulisan laporan ini diharapkan bisa menjadi masukan bagi Pemilik Usaha “Toko Roti Bagus Kuning Plaju” untuk dapat mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian melalui analisa *Break Even Point* (BEP) dalam jumlah unit dan 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 Toko Roti Bagus Kuning Plaju yang beralamat di Jalan DI Panjaitan Lr. Sukamaju Kecamatan Plaju, Palembang. Adapun ruang lingkup dari penelitian ini yaitu pada tingkat produksi, dimana produk yang dihasilkan adalah roti tawar dan roti manis untuk mengetahui *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah guna menentukan perencanaan laba menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP).

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

“Data Primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objek (Yusi dan Idris, 2016:109).” Dalam hal ini yang dilakukan adalah mengumpulkan data yang kemudian data tersebut diolah sendiri dari data yang ada di perusahaan dan dari hasil wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha. Adapun informasi yang didapatkan dari kegiatan wawancara adalah mengenai macam-macam produk yang diproduksi, biaya-biaya produksi yang dikeluarkan, bahan baku, bahan pelengkap, daftar harga, peralatan yang dibutuhkan, serta sejarah, struktur organisasi dan pembagian tugas karyawan pada Toko Roti Bagus Kuning Plaju.

b. Data Sekunder

“Data sekunder adalah data yang dikumpulkan secara tidak langsung dari sumber-sumber lain (Swastha, dalam Ramadhani 2016:7).” Dalam laporan akhir ini penulis memperoleh data sekunder berupa volume produksi dan volume penjualan serta berbagai referensi yaitu seperti buku-buku, jurnal-jurnal dan internet.

1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

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

a. Riset Lapangan**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 Toko Roti Bagus Kuning Plaju. Adapun informasi yang didapatkan dari kegiatan wawancara adalah mengenai macam-macam produk yang diproduksi, biaya-biaya produksi yang dikeluarkan, bahan baku, bahan pelengkap, daftar harga, peralatan yang dibutuhkan, serta sejarah, struktur organisasi dan pembagian tugas karyawan pada Toko Roti Bagus Kuning Plaju.

b. Riset Kepustakaan

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.

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 Toko Roti Bagus Kuning 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 Toko Roti Bagus Kuning Plaju.

Dengan mengetahui hal tersebut, penulis dapat mengemukakan metode perhitungan sebagai berikut:

a. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk Multiproduk

Dalam penulisan laporan akhir ini, penulis menggunakan metode perhitungan *Break Even Point* (BEP) multiproduk untuk menghitung titik impasnya. Berikut ini rumus yang digunakan untuk menghitung *Break Even Point* (BEP) multiproduk, yaitu:

1. Rumus multiproduk untuk semua jenis produk adalah:

Rumus titik pulang pokok untuk multiproduk sebagai berikut:

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

2. Rumus multiproduk untuk mencari BEP dalam rupiah dan unit:

$$\text{BEP}_{(Rp)} \text{ per jenis produk} = W \times \text{BEP}_{(Rp)} \text{ dalam 1 tahun}$$

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

Rumus titik pulang pokok atau *Break Even Point* (BEP) untuk multi produk sebagai berikut:

Keterangan:

F = Biaya Tetap per Periode

V = Biaya Variabel Per Unit

P = Harga Jual Per Unit

n = Jumlah Produk

W = Persentase penjualan produk terhadap total rupiah penjualan

$(1 - \frac{V}{P}) \cdot W$ = Kontribusi Tertimbang

b. Perencanaan Laba

Perhitungan perencanaan dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai laba yang diinginkan dengan rumus sebagai berikut:

1. Dalam Unit Produk

$$Q = \frac{FC + \text{Laba yang diinginkan}}{P - V}$$

2. Dalam Rupiah

$$Q = \frac{FC + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{V}{P}}$$

Dimana:

Q : Kapasitas penjualan produk

FC : Biaya Tetap

V : Biaya Variabel per Unit

P : Harga Jual per Unit

t : Persentase Pajak