BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dunia bisnis di Indonesia mengalami perkembangan yang sangat signifikan. Hal ini tentunya didasari oleh keinginan yang kuat dari masyarakat Indonesia untuk menjadi lebih baik. 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 dianggap oleh masyarakat, dan lain sebagainya. Semua hal tersebut berorientasi agar mereka memperoleh penghasilan yang dapat mencukupi dan memenuhi segala kebutuhannya. Semakin pesat perkembangan dunia bisnis berarti akan menimbulkan persaingan bisnis yang semakin ketat pula. Berdasarkan fenomena tersebut, para pelaku usaha dituntut untuk dapat melihat peluang bisnis dengan baik sehingga dapat menimbulkan ketertarikan dari para konsumen. Para pelaku usaha juga dapat menuangkan ide kreatif mereka serta mengikutsertakan peran teknologi yang semakin berkembang dalam memproduksi barang atau jasa yang diperjualbelikan untuk menciptakan ciri tersendiri dari produk yang mereka tawarkan.

Pendirian suatu usaha baik usaha besar, menengah, kecil serta mikro bertujuan untuk memperoleh keuntungan yang dapat digunakan dalam menjaga kontinuitas usaha serta pengembangan usaha itu sendiri. Salah satu pengaruh dalam pencapaian keuntungan tersebut adalah volume penjualan. Volume penjualan harus selalu dipertahankan dan ditingkatkan, karena apabila terjadi suatu penurunan volume penjualan maka akan berakibat pada penurunan laba atau keuntungan. Laba merupakan salah satu tujuan perusahaan. Sebagai salah satu usaha kecil dan menengah yang memproduksi dan menjual langsung produk buatannya, Mie Ayam Bakso Trisno dan Ayam Bakar Sekip Madang Palembang yang cukup signifikan pada salah satu produknya. Hal ini penulis ketahui dari data penjualan pada Mie Ayam Bakso Trisno dan Ayam Bakar Sekip Madang Palembang berikut.

Tabel 1.1
Tingkat Penjualan Bakso Pada Mie Ayam Bakso Trisno dan Ayam Bakar
Sekip Madang Palembang Tahun 2015-2017

Jenis Produksi	2015		2016		2017	
	Volume Produksi (Porsi)	Volume Penjualan (Porsi)	Volume Produksi (Porsi)	Volume Penjualan (Porsi)	Volume Produksi (Porsi)	Volume Penjualan (Porsi)
Bakso	44.280	43.950	40.320	40.000	38.880	38.550
Mie Ayam	25.920	25.650	22.320	22.000	18.720	18.500

(Sumber: Mie Ayam Bakso Trisno dan Ayam Bakar Sekip Madang Palembang Tahun 2018)

Pada Tabel 1.1 dapat dilihat bahwa volume penjualan lebih kecil dari pada volume produksi dan pada setiap tahunnya penjualan mengalami penurunan. Hal ini dapat menjadi ancaman tersendiri bagi pelaku usaha, karena apabila volume produksi dan volume penjualan memiliki selisih yang jauh, maka akan mengakibatkan jumlah pendapatan yang semakin kecil pula. Penjualan yang semakin menurun dapat diakibatkan karena kondisi ekonomi masyarakat dan persaingan usaha, untuk itu Mie Ayam Bakso Trisno & Ayam Bakar Sekip Madang harus memikirkan strategi untuk mengatasi penurunan penjualan tersebut.

Volume penjualan seharusnya ditentukan dengan baik, karena dalam memproduksi suatu produk terdapat biaya-biaya yang dikeluarkan, sehingga biaya tersebut akan berpengaruh terhadap harga jual yang akan berdampak pada volume penjualan. Volume penjualan yang tidak dapat menutupi biaya yang dikeluarkan akan mengakibatkan, kerugian sebaliknya volume penjualan yang melebihi biaya yang dikeluarkan akan memberikan keuntungan bagi suatu usaha. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yaitu dengan melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) yang bertujuan untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai, agar perusahaan mengalami titik impas (tidak rugi dan tidak untung).

Break Even Point (BEP) merupakan salah satu metode untuk menentukan volume penjualan serta merencanakan laba dengan mengetahui titik impas atau jumlah penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis

pulang pokok (*break-even analysis*) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya yang sama dengan pendapatan (Herjanto, 2008: 151). Perhitungan *break even point* (BEP) digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya-biaya, penjualan serta laba.

Mie Ayam Bakso Trisno dan Ayam Bakar Sekip Madang Palembang belum pernah melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP), perhitungan ini dapat meminimalkan kerugian atau setidaknya perusahaan dalam keadaan impas yaitu tidak rugi maupun untung. Hal ini sangat penting untuk dilakukan agar pemilik usaha dapat melihat perkembangan kondisi produksi dan penjualan pada tiap tahunnya, apakah mengalami penurunan, kenaikan, atau standar. Melalui perhitungan tersebut perusahaan dapat mengantisipasi dan mempertimbangkan apa yang harus dilakukan dimasa akan datang dengan mengetahui keberadaan dimasa sekarang.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat topik ini kedalam penulisan laporan akhir dengan judul **“ANALISIS *BREAK EVEN POINT* (BEP) PADA MIE AYAM BAKSO TRISNO & AYAM BAKAR SEKIP MADANG PALEMBANG”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan permasalahan yang telah diuraikan diatas maka penulis dapat merumuskan masalah yaitu:

1. Berapa biaya tetap dan biaya variabel untuk memproduksi Bakso dan Mie Ayam pada Mie Ayam Bakso Trisno & Ayam Bakar Sekip Madang Palembang tahun 2017?
2. Berapa jumlah *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah dan unit untuk penjualan bakso dan mie ayam pada Mie Ayam Bakso Trisno & Ayam Bakar Sekip Madang Palembang pada tahun 2017?

3. Berapa volume penjualan yang harus dicapai agar memperoleh laba yang diinginkan untuk produk bakso dan mie ayam pada Mie Ayam Bakso Trisno & Ayam Bakar Sekip Madang Palembang pada tahun 2018?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Pembahasan yang dilakukan dalam Laporan Akhir ini, agar permasalahan yang dibahas tidak menyimpang dan lebih terarah, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan pada:

1. Klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel dalam produksi Bakso dan Mie Ayam pada Mie Ayam Bakso Trisno & Ayam Bakar Sekip Madang Palembang pada tahun 2017.
2. Jumlah Break Even Point (BEP) dalam rupiah dan unit yang dihasilkan untuk penjualan produk Bakso dan Mie Ayam pada Mie Ayam Bakso Trisno & Ayam Bakar Sekip Madang Palembang pada tahun 2017.
3. Perhitungan volume penjualan dalam unit yang harus dicapai produk bakso dan mie ayam pada Mie Ayam Bakso Trisno & Ayam Bakar Sekip Madang Palembang agar mendapatkan laba sesuai dengan yang diharapkan pada tahun 2018.

1.4 Tujuan dan Manfaat

1.4.1 Tujuan Penulisan

Tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan ini yaitu:

1. Pengklasifikasian biaya-biaya dalam produksi Bakso dan Mie Ayam pada Mie Ayam Bakso Trisno & Ayam Bakar Sekip Madang Palembang pada tahun 2017 yaitu biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*).
2. Mengetahui jumlah *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah dan unit untuk penjualan produk Bakso dan Mie Ayam pada Mie Ayam Bakso Trisno & Ayam Bakar Sekip Madang Palembang pada tahun 2017.
3. Untuk mengetahui volume penjualan dalam unit yang harus dicapai produksi bakso dan mie ayam pada Mie Ayam Bakso Trisno & Ayam

Bakar Sekip Madang Palembang untuk memperoleh laba yang diharapkan pada tahun 2018.

1.4.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penulisan laporan ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi Pemilik

Diharapkan hasil penelitian ini bisa menjadi masukan serta pedoman untuk menentukan jumlah kapasitas produksi, serta pertimbangan untuk menghitung titik impas baik dalam jumlah rupiah maupun dalam jumlah unit untuk produk-produk yang dihasilkan agar perusahaan memperoleh laba.

b. Manfaat bagi Penulis

Diharapkan hasil penelitian ini dapat memberi manfaat bagi penulis terutama dalam hal menambah pengetahuan serta membantu penulis dalam menerapkan teori-teori yang telah didapat dalam mata kuliah Manajemen Produksi dan Operasi mengenai *Break Even Point* (BEP) dan bisa menerapkannya dalam dunia usaha yang sesungguhnya.

c. Manfaat bagi Pembaca

Diharapkan hasil penelitian ini dapat menambah pengetahuan serta pemahaman pembaca mengenai perhitungan *Break Even Point* (BEP) dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya yang serupa dengan laporan ini.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Menghindari pembahasan yang menyimpang dari topik yang dibahas, maka penulis membatasi ruang lingkup penelitian ini pada perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam produksi Bakso dan Mie Ayam pada Mie Ayam Bakso Trisno & Ayam Bakar Sekip Madang Palembang.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

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.

Pengumpulan data primer dalam penulisan laporan ini yaitu mengumpulkan data yang kemudian data tersebut diolah sendiri dari objek penelitian yang diperoleh dari data yang ada di perusahaan dan dari hasil wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha dan juga dari karyawan yang ada di perusahaan tersebut. Data tersebut berupa data mengenai jenis produk yang diproduksi beserta harganya, jumlah rata-rata produksi perhari, bahan baku serta peralatan yang digunakan, biaya lain yang dikeluarkan dalam proses produksi, jumlah tenaga kerja yang dipekerjakan beserta upahnya, dan lain sebagainya.

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).

Penulis memperoleh data sekunder untuk laporan akhir ini dari berbagai referensi seperti buku-buku, jurnal-jurnal dan internet. Selain itu penulis juga memperoleh data perusahaan berupa sejarah perusahaan, struktur organisasi, uraian tugas, biaya-biaya produksi yang dibutuhkan oleh perusahaan dalam penentuan harga jual produk, dan lain sebagainya.

1.5.3 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. Riset Lapangan (*Field Research*)

a. Wawancara

Menurut Sugiyono (2016:194), wawancara yang digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil.

Wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan cara melakukan kegiatan tanya jawab langsung kepada pemilik Mie Ayam Bakso Trisno & Ayam Bakar Sekip Madang Palembang. 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 Bakso dan Mie Ayam pada Mie Ayam Bakso Trisno & Ayam Bakar Sekip Madang Palembang. Melalui kegiatan wawancara ini penulis mendapatkan data primer untuk penulisan laporan akhir ini.

b. Pengamatan

Menurut Sugiyono (2016:203), teknik pengumpulan data dengan observasi digunakan bila berkenaan dengan perilaku manusia, proses kerja, gejala-gejala alam dan bila responden yang diamati tidak terlalu besar.

Pengamatan yang dilakukan oleh penulis dengan mengamati secara langsung kegiatan produksi yang dilakukan pada Mie Ayam Bakso

Trisno & Ayam Bakar Sekip Madang Palembang. Kemudian melakukan pencatatan data dan informasi dari pengamatan yang dilakukan secara langsung mengenai masalah yang akan dibahas dalam laporan akhir ini. Melalui kegiatan observasi ini penulis mendapatkan data primer untuk penulisan laporan akhir ini.

1.5.4 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penulisan laporan ini yaitu:

1. Metode Analisis Kualitatif

Menurut Yusi dan Idris (2016:108), data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik atau angka. Adapun untuk mendapatkan data yang lebih akurat mengenai data-data yang disajikan dalam bentuk angka, maka penulis melakukan wawancara dengan pemilik Mie Ayam Bakso Trisno & Ayam Bakar Sekip Madang Palembang 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 dan operasi serta literatur lainnya sebagai pelengkap data untuk disajikan 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 yang banyak digunakan dalam penulisan laporan akhir ini adalah data kuantitatif, seperti biaya-biaya produksi dan penjualan, jumlah produksi dan penjualan, harga bahan baku, dan harga peralatan yang digunakan. Dengan mengetahui hal tersebut, penulis dapat menggunakan 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 formula yang digunakan untuk menghitung *break even point* (BEP) multiproduk, yaitu:

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

Dimana:

F = Biaya tetap per periode

V = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

W = Persentase penjualan produk terhadap total rupiah penjualan

$(1 - V/P) W$ = Kontribusi tertimbang

Untuk mengetahui berapa unit yang harus terjual untuk masing-masing produk dalam rangka mencapai *break even point* (BEP), dapat dilakukan perhitungan sebagai berikut:

1. *Break Even Point* (BEP) dalam Rupiah

$$BEP (Rp) = W \times BEP (Rp) \text{ dalam 1 tahun}$$

2. *Break Even Point* (BEP) dalam Unit

$$BEP (Unit) = \frac{BEP (Rp)}{P}$$

Dimana:

W = Persentase penjualan produk terhadap total rupiah tertimbang

P = Harga

b. Perhitungan Perencanaan Kapasitas Penjualan

Perhitungan perencanaan kapasitas penjualan dilakukan atas dasar perhitungan tingkat penjualan untuk mencapai laba yang diinginkan dengan rumus sebagai berikut:

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

Dimana:

Q = Kapasitas penjualan produk

FC = Biaya tetap

V = Biaya variabel per unit

P = Harga jual per unit

t = Persentase pajak