

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia adalah negara yang mempunyai kekayaan kuliner yang sangat luar biasa, baik ragam maupun cita rasanya. Setiap daerah di Indonesia mempunyai makanan khasnya masing-masing. Mulai dari makanan tradisional hingga berbagai makanan dengan varian baru yang merupakan hasil eksperimen dan modifikasi. Beberapa daerah bahkan memiliki lebih dari satu makanan khas, contohnya kota Palembang. Makanan khas kota Palembang diantaranya adalah pempek, tekwan, laksan, celimpungan, lenggang, dan mie celor. Oleh karena itu, tidak heran kalau banyak usaha kuliner yang menjual makanan khas yang mulai berkembang di kota Palembang. “Data badan pusat statistik mencatat bahwa pertumbuhan produksi industri makanan Sumatera Selatan pada triwulan III tahun 2017 meningkat sebesar 1,73% dibandingkan angka produksi dengan triwulan II tahun 2017” (Badan Pusat Statistik, 551:2017).

Setiap usaha bisnis yang didirikan pastinya mempunyai tujuan mendapatkan laba yang maksimal, yang dapat digunakan sebagai sumber dana bagi kelangsungan hidup dalam memenuhi kebutuhan usaha. Namun, pada saat ini banyak usaha yang ditutup karena tidak berhasil dalam mendapatkan laba maksimal, sehingga kelangsungan hidup usahanya tidak dapat dipertahankan.

Menurut Sindonews.com (2016), beberapa faktor yang menjadi penyebab perusahaan tidak mampu mempertahankan usahanya diantaranya, yang pertama yaitu perusahaan tidak mampu menangkap kebutuhan konsumen sehingga layanan atau produk yang ditawarkan kurang diterima pasar, yang kedua yaitu perusahaan terlalu fokus pada pengembangan produk sehingga melupakan kebutuhan konsumen, yang ketiga yaitu ketakutan yang berlebihan seperti takut rugi, takut tidak dapat melayani konsumen, takut tidak mampu mengatasi masalah, takut bangkrut yang melebihi batas normal sehingga akan menghambat kinerja perusahaan, yang keempat yaitu berhenti melakukan inovasi dan kurang mengamati pergerakan kompetitor serta harga produk yang terlalu mahal.

Berdasarkan beberapa faktor di atas, dapat dilihat bahwa sebelum memulai usaha dibutuhkan suatu perencanaan yang baik dan terinci agar perusahaan dapat

mencapai tujuan dan mampu mempertahankan kelangsungan hidup usaha. Perencanaan mempunyai peran yang sangat penting bagi suatu perusahaan dalam menunjang kegiatan. Perencanaan merupakan langkah yang paling awal dalam menjalankan perusahaan yang mempunyai pengaruh besar terhadap tujuan yang akan dicapai. Setiap organisasi perlu melakukan perencanaan dalam kegiatan organisasi, karena dengan perencanaan yang terinci perusahaan dapat memperkirakan bagaimana langkah-langkah yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan.

Mie Celor 26 H.M. Syafei Z Palembang merupakan usaha yang bergerak di bidang produksi kuliner yang menawarkan salah satu produk makanan khas kota Palembang yaitu mie celor. Usaha ini telah didirikan sejak tahun 1953 oleh orang tua dari Bapak H. Abdul Aziz. Mie Celor 26 H.M. Syafei Z Palembang dalam menjalankan usaha menghasilkan produksi mie celor dengan rasa yang berkualitas dan hanya dipasarkan khusus di daerah kota Palembang. Mie Celor 26 HM Syafei Palembang di dalam kegiatan operasional selalu memproduksi dan menjual produk setiap hari, namun usaha ini belum melakukan perencanaan yang maksimal dalam perencanaan produksi. Hal ini terlihat dari data volume produksi dan penjualan mie celor selama 3 (tiga) tahun terakhir.

Tabel 1.1
Volume produksi dan volume penjualan
pada Mie Celor 26 Ilir H.M. Syafei Z Palembang

Tahun	Volume Produksi (Porsi)	Volume Penjualan (Porsi)	Selisih antara Volume Produksi & Penjualan	Pendapatan (000)
2015	126.960	118.540	8.420	Rp 1.778.100
2016	124.800	112.304	12.496	Rp 1.684.560
2017	124.800	109.824	14.976	Rp 1.647.360

Sumber: Mie Celor 26 H.M. Syafei Z (data diolah tahun 2018)

Berdasarkan tabel 1.1 di atas terlihat bahwa Mie Celor 26 Ilir H.M. Syafei Z Palembang mengalami volume penjualan yang menurun selama 3 tahun terakhir dan rata-rata jumlah volume produksi lebih tinggi dibandingkan dengan jumlah volume penjualan. Pada tahun 2015 volume produksi mie celor sebanyak 126.960 porsi dan volume penjualan sebanyak 118.540 porsi. Pada tahun 2016 terjadi penurunan volume produksi sebesar 0.98% dari volume produksi tahun 2015 dan

penurunan volume penjualan sebesar 5,3% dari volume penjualan tahun 2015. Pada tahun 2017 volume produksi sama dengan volume produksi tahun 2016 dan volume penjualan terjadi penurunan sebesar 0.98% dari volume penjualan tahun 2016. Penurunan volume produksi dan volume penjualan tersebut tentu akan berdampak pada penurunan pendapatan yang diterima oleh pemilik usaha.

Dilihat dari data di atas, usaha Mie Celor 26 H.M. Syafei Z Palembang belum mempunyai perencanaan yang tepat dalam produksi dan penjualan mie celor, sehingga akan berpengaruh terhadap laba yang diperoleh. Berdasarkan hasil dari wawancara bersama pemilik usaha Mie Celor 26 Ilir H.M. Syafei Z, selama ini dalam memproduksi mie celor hanya mengandalkan penjualan hari sebelumnya untuk memproduksi mie celor untuk hari berikutnya. Apabila penjualan pada hari sebelumnya mengalami peningkatan (jumlah pembelinya banyak), maka hari berikutnya penjual meningkatkan volume produksi, begitu pula sebaliknya, apabila penjualan hari sebelumnya mengalami penurunan (jumlah pembelinya sedikit), maka hari berikutnya penjual menurunkan volume produksi. Pemilik usaha belum mempunyai perencanaan khusus untuk merencanakan target penjualan dan belum dapat menentukan batasan minimum volume penjualan dengan baik. Oleh karena itu, pemilik usaha membutuhkan informasi yang dapat dijadikan acuan untuk perencanaan penjualan agar dapat memperoleh laba maksimal. Salah satu teknik analisis yang dapat digunakan sebagai alat bantu untuk mempelajari dan mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba dalam perencanaan penjualan adalah dengan menggunakan perhitungan titik impas (*break-even point*).

Break-even point sangat diperlukan ketika hendak membuat suatu usaha, dengan perhitungan *break-even point* kita akan mengetahui pengelompokan biaya-biaya baik berupa biaya variabel maupun biaya tetap, kita juga dapat mengetahui pada tingkat produksi berapa suatu usaha dapat mencapai titik impasnya atau dengan kata lain perusahaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan (pulang pokok). “Tujuan perhitungan *break-even* yaitu manajemen dapat mengetahui pada tingkat penjualan minimal berapa perusahaan mengalami impas, sehingga dapat diambil keputusan untuk merencanakan target penjualan

untuk menghasilkan laba” (Ariyanti, dkk. 2014:1). Perusahaan dapat menentukan perencanaan untuk menjaga keseimbangan penjualan dan mengetahui tindakan apa yang harus dilakukan agar mendapatkan laba yang maksimal. Mie Celor 26 H.M. Syafei Z Palembang belum mempunyai perhitungan khusus untuk mengetahui berapa jumlah produksi yang harus dijual kepada konsumen dan juga belum mengetahui dengan rinci perhitungan biaya variabel dan biaya tetap dalam memproduksi mie celor. Setiap produksi yang dilakukan tidak menggunakan perhitungan secara pasti, sehingga sampai sekarang Mie Celor 26 HM Syafei Palembang belum mengetahui titik impas (*break-even point*) pada jumlah unit dan rupiah dari penjualan mie celor.

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “**Analisis Perencanaan Penjualan dan Laba dengan Metode *Break-Even Point* pada Mie Celor 26 Ilir H.M. Syafei Z Palembang**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan sebelumnya, maka penulis ingin merumuskan permasalahan dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

- a. Bagaimanakah pengklasifikasian perilaku biaya untuk proses produksi pada Mie Celor 26 Ilir H.M. Syafei Z Palembang?
- b. Berapakah perhitungan *break-even point* (BEP) dalam unit dan rupiah pada Mie Celor 26 Ilir H.M. Syafei Z Palembang tahun 2017?
- c. Bagaimanakah analisis perencanaan penjualan dan laba dengan metode *break-even point* (BEP) pada Mie Celor 26 Palembang tahun 2018?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar dalam penulisan laporan ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang akan dibahas, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan yang meliputi:

- a. Pengklasifikasian perilaku biaya untuk proses produksi pada Mie Celor 26 Ilir H.M. Syafei Z Palembang.

- b. Perhitungan volume penjualan dalam unit dan rupiah pada Mie Celor 26 Palembang tahun 2017.
- c. Analisis perencanaan penjualan dan laba dengan metode *break-even point* (BEP) pada Mie Celor 26 Palembang tahun 2018.

1.4 Tujuan dan Manfaat

4.4.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai dari penelitian ini adalah:

- a. Untuk mengetahui pengklasifikasian biaya dalam proses produksi pada Mie Celor 26 Ilir H.M. Syafei Z Palembang.
- b. Untuk mengetahui volume penjualan dalam unit dan rupiah pada Mie Celor 26 Ilir H.M. Syafei Z Palembang tahun 2017.
- c. Untuk mengetahui analisis perencanaan penjualan dan laba dengan metode *break-even point* (BEP) pada Mie Celor 26 Ilir H.M. Syafei Z Palembang tahun 2018.

4.4.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian ini adalah:

- a. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan serta pemahaman bagi pemilik usaha agar dapat mengklasifikasikan biaya-biaya dalam proses produksi.
- b. Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan serta pemahaman bagi pemilik usaha agar dapat menerapkan metode perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk mengetahui volume penjualan minimum dan volume penjualan yang harus dicapai agar mendapatkan laba maksimal sesuai dengan yang diharapkan oleh pemilik usaha serta menghindari terjadinya kerugian ataupun penurunan pendapatan.
- c. Hasil penelitian ini diharapkan 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

Penulis membatasi ruang lingkup dalam penelitian laporan ini pada analisis perencanaan penjualan dan laba dengan metode *break-even point* dengan objek penelitian produk mie celor yang diproduksi oleh Mie Celor 26 HM Syafei Palembang yang beralamat di Jl. Merdeka No. 54, Talang Semut, Ilir Barat I, kota Palembang, Sumatera Selatan.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Penulis menggunakan dua macam data dalam penulisan laporan akhir, yaitu data primer maupun data sekunder seperti pada penjelasan di bawah ini:

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 objeknya”. Data primer yang penulis gunakan dalam penulisan laporan akhir merupakan data yang diperoleh secara langsung melalui wawancara dengan pemilik Mie Celor 26 HM Syafei Palembang.

b. Data Sekunder

Menurut Yusi dan Idris (2016:109), “Data sekunder, yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Data sekunder yang penulis peroleh dari Mie Celor 26 Ilir HM Syafei Palembang yaitu volume produksi dan volume penjualan yang dilakukan pada tahun 2015, 2016 dan 2017.

1.5.3 Metode Pengumpulan Data

Data dan Informasi tentunya sangat diperlukan dalam penulisan laporan akhir ini. Hal tersebut berguna sebagai bahan penelitian dan masukan bagi penulis dalam menganalisis dan memecahkan masalah yang ada. Metode yang penulis lakukan untuk mengumpulkan data dalam menyusun laporan akhir adalah sebagai berikut:

a. Riset Lapangan

Riset lapangan yang dilakukan penulis untuk memperoleh data dan informasi dalam pembuatan laporan akhir ini yaitu dengan mendatangi langsung tempat produksi penjualan Mie Celor 26 Ilir HM Syafei Palembang. Adapun teknik pengumpulan data dalam riset ini adalah dengan cara wawancara. Menurut Yusi dan Idris (2016:114), “Wawancara adalah percakapan dua arah atas inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden”. Wawancara yang dilakukan oleh penulis yaitu dengan cara melakukan tanya jawab langsung kepada pemilik Mie Celor 26 Ilir HM Syafei Palembang. Adapun informasi yang penulis dapatkan dari kegiatan wawancara adalah mengenai keadaan umum perusahaan dan juga mengenai proses produksi yang dilakukan terutama pada masalah biaya-biaya yang dikeluarkan dan peralatan yang dibutuhkan dalam produksi serta jumlah penjualan dan pendapatan yang diterima oleh pemilik Mie Celor 26 Ilir 26 HM Syafei Palembang.

b. Riset Kepustakaan

Penulis mengumpulkan dan mempelajari informasi-informasi dari berbagai sumber seperti buku-buku referensi, internet, maupun sumber lainnya yang ada hubungannya dengan pembahasan yang dibahas dalam laporan ini. 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.

1.6 Metode Analisa Data

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

1.6.1 Metode Analisis Kualitatif

Menurut Yusi dan Idris (2016:108), “Data kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik atau angka”. Data-data kualitatif tersebut selanjutnya dikaitkan dengan sumber-sumber referensi lainnya misalkan buku-buku, internet dan sumber lainnya yang dapat dijadikan penjelasan untuk melakukan analisis perencanaan penjualan dan laba dengan metode *break-even point* pada pemilik Mie Celor 26 Ilir HM Syafei Palembang. Melalui metode ini penulis memperoleh informasi yang berasal dari berbagai sumber seperti buku-buku yang berhubungan dengan mata kuliah Manajemen Produksi serta literatur lainnya yaitu jurnal yang dapat dijadikan referensi pembuatan laporan ini.

1.6.2 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 produksi Mie Celor 26 Ilir HM Syafei Palembang.

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. Menurut Handoko, (2010:309), rumus untuk menghitung *break-even point* sebagai berikut:

Menentukan BEP dalam unit:

$$BEP (Q) = \frac{F}{P - V}$$

Menentukan BEP dalam rupiah

$$\begin{aligned} BEP (Rp) &= BEP (Q) \times P \\ &= \frac{F}{P - V} \times P \\ &= \frac{F}{1 - V/P} \end{aligned}$$

Apabila keuntungan dinyatakan dengan π , volume yang diperlukan untuk menghasilkan keuntungan tertentu dapat dicari dari persamaan berikut ini:

$$\begin{aligned}\pi &= TR - TC \\ &= PQ - (F + VQ) \\ &= (P - V)(Q - F)\end{aligned}$$

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

Atau

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

Dimana:

- BEP (Q) : Titik pulang pokok (dalam unit)
- BEP (Rp) : Titik pulang pokok (dalam rupiah)
- Q : Jumlah unit yang dijual
- P : Harga jual netto per unit
- TR : Pendapatan total
- TC : Biaya total
- F : Biaya tetap
- V : Biaya variabel per unit
- π : Laba atau keuntungan