

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perkembangan industri pangan saat ini yang meningkat dengan pesat ditandai dengan menjamurnya berbagai restoran siap saji di seluruh penjuru dunia, termasuk Indonesia. Hal tersebut disebabkan karena kesesuaian makan siap saji dengan budaya masyarakat Indonesia yang dapat diklasifikasikan sebagai budaya modern. Salah satu ciri yang tampak jelas adalah masyarakat memiliki kesibukan dan aktivitas, masyarakat terbiasa dengan segala sesuatu yang serba cepat dan praktis. Kehadiran *fast food* langsung disukai oleh masyarakat karena cara penyajiannya yang cepat sehingga memudahkan untuk menyantapnya. Salah satu industri yang memproduksi makan fast food di Kota Palembang adalah Ayam Sriwijaya Palembang yang berada di jalan Bidar Lorok Pakjo Ilir Barat I (Kampus) Palembang.

Usaha restoran merupakan usaha yang tidak akan hilang begitu saja dipasarkan dikarenakan usaha restoran ini merupakan salah satu usaha yang mampu mendatangkan keuntungan yang banyak kepada pemilik. Usaha restoran dapat berdiri kokoh dikarenakan masakan yang disiapkan, fasilitas, yang disediakan serta kualitas pelayanan yang diberikan merupakan kinerja yang terpenting oleh perusahaan untuk kelangsungan perusahaan tersebut. Perusahaan juga dituntut untuk dapat melihat kemungkinan-kemungkinan yang akan terjadi maupun kesempatan-kesempatan atau peluang-peluang yang dimasa yang akan datang, baik jangka pendek maupun panjang. Oleh karena itu, pihak Ayam Sriwijaya perlu melakukan suatu perencanaan dalam menghadapi berbagai kemungkinan dan kesempatan yang ada dan untuk menghadapi persaingan yang semakin ketat pada jenis usaha *fast food* seperti Ayam Sriwijaya.

Besar kecilnya laba perusahaan akan menjadi ukuran sukses tidaknya manajemen dalam mengelola perusahaan. Laba dicapai jika pendapatan melebihi total biaya yang dikeluarkan. Agar pendapatan meningkat perusahaan harus menaikkan tingkat penjualannya untuk menaikkan

penjualan tersebut, maka perusahaan harus merencanakan terlebih dahulu. Perencanaan itu dipakai sebagai pedoman dalam melakukan penjualan, untuk dapat mengetahui laba yang dihasilkan suatu perusahaan tersebut salah satunya dapat dilakukan dengan cara melakukan perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*). Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*) juga sangat diperlukan manajemen Ayam Sriwijaya karena mampu memberikan informasi mengenai berbagai tingkat penjualan tertentu, perusahaan dituntut bagaimana menghasilkan dan memasarkan berbagai produk yang ada pada Ayam Sriwijaya.

Analisis Titik Impas atau *Break Even Point* (BEP) adalah analisis untuk menentukan hal-hal sebagai berikut : Menentukan jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, menentukan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba yang telah direncanakan, mengukur dan menjaga agar penjualan tidak lebih kecil dari titik impas (TI) atau BEP, menganalisis perubahan harga jual, harga pokok (harga) dan besarnya hasil penjualan atau tingkat produksi.

Tingkat *break even point* menunjukkan jumlah penjualan produk Ayam Sriwijaya minimum yang harus dicapai agar tidak menderita kerugian. Demikian untuk memperoleh laba atau keuntungan, pihak Ayam Sriwijaya harus menjual produk-produknya diatas tingkat *break even point* dengan diketahuinya tingkat BEP manajemen dapat mengambil kebijakan untuk kemajuan perusahaanya. Perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*) dengan mengetahui titik peluang pokok atau titik impas maka tingkat volume penjualan atau pendapatan perusahaan mencapai titik impasnya sehingga perusahaan tersebut tidak mengalami kerugian dan tidak mengalami keuntungan. Bila penjualan melebihi atau diatas titik impas BEP maka perusahaan tersebut mengalami keuntungan, sedangkan untuk penjualan yang dibawah titik impas BEP maka perusahaan tersebut mengalami kerugian.

Ayam Sriwijaya merupakan salah satu jenis usaha *fast food* lokal yang ada di Palembang yang menyesuaikan kebutuhan masyarakat yang serba

instan dengan mengedepankan masakan ciri khas lokal terutama masakan khas Palembang, selain memiliki varian menu yang menarik lokasi Ayam Sriwijaya juga sangat strategis dimana lokasinya berada dipusat keramaian kota Palembang yang memudahkan masyarakat untuk mengaksesnya, akan tetapi dalam operasinya Ayam Sriwijaya belum mengetahui berapa penjualan yang mereka lakukan untuk mencapai titik impas penjualan tiap menu yang diproduksi. Sehingga diperlukan strategi yang sesuai dalam meningkatkan penjualannya dengan melakukan perhitungan Titik Impas (*Break Even Point*).

Berdasarkan uraian diatas, sangat penting bagi sebuah perusahaan untuk mengetahui Titik Impas BEP perusahaan tersebut dengan mengetahui *Break Even Point* (titik impas) perusahaan juga dapat menargetkan atau merencanakan jumlah penjualan produk agar memperoleh keuntungan tertentu. Berdasarkan informasi yang diperoleh, Ayam Sriwijaya belum menerapkan analisis Titik Impas (*Break Even Point*) mengingat pentingnya Titik Impas BEP sebagai salah satu alat bantu dalam perencanaan penjualan. Adanya penelitian ini, para pihak Ayam Sriwijaya dapat mengetahui tingkat *Break Even Point* (BEP) untuk tiap produknya. Tingkat BEP menunjukkan jumlah penjualan produk minimum yang harus dicapai agar tidak menderita kerugian. Sehingga untuk memperoleh laba atau keuntungan, pihak Ayam Sriwijaya harus menjual produknya diatas tingkat Titik Impas (*break even point*).

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan tersebut diatas, maka penulis tertarik mengambil judul “**ANALISIS PERHITUNGAN TITIK IMPAS (*BREAK EVEN POINT*) PADA AYAM SRIWIJAYA**”.

1.2 Perumusan Masalah

Bersasarkan latar belakang masalah dan data yang diperoleh penulis mengenai perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada Ayam Sriwijaya Palembang, maka penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut :

1. Berapa perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah untuk masing-masing produk yang dihasilkan Ayam Sriwijaya Palembang pada tahun 2015-2017.

2. Berapa perhitungan *Margin of Safety* (MoS) untuk masing-masing produk dari Ayam Sriwijaya pada Tahun 2015-2017

1.3 Batasan Masalah

Pembahasan skripsi ini agar tidak menyimpang dari permasalahan dan lebih terarah, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan pada :

1. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah produk-produk menu yang dihasilkan Ayam Sriwijaya pada tahun 2015-2017.
2. Bagaiman Titik Impas (*Break even point*) dapat digunakan dalam menentukan penjualan selanjutnya pada Ayam Sriwijaya setelah periode 2015-2017

1.4 Tujuan Penelitian

Tujuan dari penulisan penelitian ini yaitu :

1. Untuk mengetahui jumlah *Break Even Point* (BEP) dalam jumlah unit dan rupiah untuk penjualan produk Ayam Sriwijaya pada tahun 2015-2017.
2. Untuk mengetahui seberapa besar volume penjualan yang harus dilakukan untuk mencapai laba yang diinginkan.

1.5 Manfaat Penelitian

Penulis penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak sebagai berikut :

1. Bagi Ayam Sriwijaya Palembang
Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi bahan masukan bagi Ayam Sriwijaya sebagai bahan pertimbangan untuk dapat menghitung titik impas untuk tiap produk yang dihasilkan agar dapat mengetahui berapa jumlah produk yang harus diproduksi untuk mencapai keuntungan dan berapa jumlah rupiah yang harus diterima dan penjualan setiap item menu pada Ayam Sriwijaya tersebut.

2. Bagi penulis

Hasil penelitian ini dapat bermanfaat untuk menambah pengetahuan bagi penulis terutama dalam mengembangkan pengetahuan dalam mata kuliah Kewirausahaan dan Manajemen Produksi dan Operasi, sehingga penulis dapat mengetahui dengan nyata perhitungan titik impas dengan metode *Break Even Point* (BEP) pada keadaan perusahaan yang sebenarnya.