

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Palembang merupakan salah satu kota yang berada di Sumatera Selatan yang padat penduduk dan mengalami pertumbuhan ekonomi yang sangat pesat dibanding kota lain yang ada di SUMSEL. Padatnya penduduk di Kota Palembang yang semakin meningkat membuat pemerintah harus memperhatikan kesehatan pada masyarakat. Menjaga kesehatan merupakan hal yang sangat penting dan sangat perlu diperhatikan, dikarenakan masih banyak masyarakat yang tidak terlalu memperhatikan betapa pentingnya kesehatan itu. Pada saat ini masih banyak masyarakat yang kurang mengerti akan pentingnya menjaga kesehatan dan hal ini patut menjadi sebuah perhatian bagi ahli kesehatan.

Kesehatan sangat perlu diperhatikan, namun bukan hanya kesehatan yang berkaitan dengan masalah-masalah fisik seperti luka atau pun penyakit yang tampak (penyakit dalam dan penyakit luar), kesehatan pada gigi dan mulut juga perlu untuk diperhatikan. Pelayanan pada kesehatan gigi dan mulut pun perlu menjadi perhatian bagi pemerintah dan juga masyarakat. Sakit pada gigi maupun mulut dapat membuat seseorang kesakitan bahkan sampai tidak masuk bekerja. Banyak masyarakat yang menganggap kesehatan pada gigi dan mulut tidak terlalu penting, sehingga banyak masyarakat yang membiarkan rasa sakit sembuh dengan sendirinya tanpa mengetahui penyakit yang akan datang tanpa melakukan pengecekan kepada dokter. Apabila masalah pada gigi dan mulut dibiarkan dan kecenderungannya di masa mendatang tidak dicegah, dampaknya akan sangat merugikan.

Beberapa tahun terakhir jumlah layanan kesehatan perawatan gigi dan mulut seperti klinik, rumah sakit, maupun praktek pribadi mengalami peningkatan. Dengan semakin banyaknya klinik perawatan gigi dan mulut yang berada di Kota Palembang, membuat persaingan antar klinik dalam memberikan pelayanan baik dari segi harga, jasa, dan kualitas pelayanannya. Oleh sebab itu para manajemen klinik harus menyadari bahwa menetapkan sebuah posisi yang kuat dalam pasar

adalah penting demi kelangsungan hidup klinik. Dengan demikian, para manajer klinik harus mampu mengetahui kebutuhan pelanggan agar dapat merebut hati para pelanggannya.

Pihak manajer juga harus dapat memperhitungkan alat, jasa, maupun produk yang dikeluarkan agar tidak mengalami kerugian dan mendapatkan keuntungan, maka perhitungan *Break Even Point* sangat diperlukan. *Break Even Point* merupakan suatu kondisi di mana jumlah pengeluaran yang diperlukan untuk biaya produksi sama dengan jumlah pendapatan yang diterima dari hasil penjualannya. Untuk dapat mengetahui laba yang dihasilkan salah satunya dapat dilakukan dengan cara melakukan perhitungan Titik Impas atau *Break Even Point*. Perhitungan ini sangat diperlukan bagi manajemen dalam mengetahui informasi mengenai biaya, volume, dan laba. Analisis *Break Even Point* akan memberikan gambaran tentang batas penjualan minimum agar klinik tidak mengalami kerugian. Dengan mengetahui tingkat *Break Even Point* manajemen dapat mengambil kebijakan untuk kemajuan klinik.

Pemilihan pada Praktek Klinik drg. Akhyar Dyni Zakyah oleh konsumen dikarenakan mereka memilih lokasi yang strategis agar dapat mudah diakses, faktor biaya, pelayanan jasa, dan juga fasilitas yang terdapat di Klinik drg. Akhyar Dyni Zakyah. Seperti namanya, praktek klinik ini merupakan klinik perawatan gigi dan mulut yang berlokasi di Jl. Inspektur Marzuki No. 1631-A, Palembang. drg. Akhyar Dyni Zakyah bukanlah pemilik dari tempat klinik beserta fasilitasnya, drg. Akhyar Dyni Zakyah hanya seorang dokter gigi yang membuka klinik tersebut dan memasarkan jasanya kepada konsumen. Klinik ini dibuka sekitar 7 tahun yang lalu dan bernama Praktek Klinik Gigi Makna, namun dikarenakan kondisi tertentu membuat klinik ini tutup. Tutupnya tempat klinik membuat peralatan medis menjadi tidak terpakai, dan membuat pemilik mengalami kerugian dikarenakan harus mengeluarkan dana untuk perawatan mesin selama alat medis tersebut belum digunakan. Kemudian, tahun 2020 klinik kembali dibuka oleh drg. Akhyar Dyni Zakyah sebagai dokter gigi dan berubah nama menjadi Klinik drg. Akhyar Dyni Zakyah. Produk, fasilitas dan peralatan medis yang ada di klinik telah disediakan sebelumnya oleh pemilik klinik. Dalam

menentukan tarif harga, pemilik dan drg. Akhyar Dyni Zakyah menggunakan harga pasaran. Perhitungan yang digunakan di klinik drg. Akhyar Dyni Zakyah yaitu perhitungan Titik Impas atau *Break Even Point* (BEP) dan melakukan bagi hasil untuk penghasilan yang didapat oleh drg. Akhyar Dyni Zakyah kepada pemilik.

Penentuan tarif harga yang dilakukan oleh pemilik klinik dan drg. Akhyar Dyni Zakyah yang tidak sesuai dengan pengeluaran yang mereka keluarkan menyebabkan mereka tidak mengetahui bagaimana kondisi keuangan mereka sepenuhnya dan tidak dapat menentukan target hasil pendapatan, dikarenakan pemilik dan drg. Akhyar Dyni Zakyah menentukan tarif harga menggunakan harga pasar yang tidak sama dengan pengeluaran mereka. *Break Even Point* (BEP) dapat membantu pengusaha atau pebisnis mengetahui kondisi keuangan usaha atau bisnis yang mereka jalankan. Menentukan target hasil penjualan atau banyaknya unit yang dijual untuk menghasilkan profit, merupakan salah satu keuntungan dalam menggunakan rumus BEP.

Berdasarkan uraian diatas, sangat penting untuk mengetahui perhitungan menggunakan *Break Even Point* (BEP) pada praktik klinik drg. Akhyar Dyni. Dengan mengetahui BEP, klinik dapat merencanakan jumlah pendapatan dan pengeluaran untuk memperoleh keuntungan tertentu, dan membantu perencanaan dalam penjualan. Adanya penelitian ini pihak manajemen Praktek Klinik drg. Akhyar Dyni Zakyah dapat mengetahui tingkat *Break Even Point* (BEP) Klinik. Tingkat BEP menunjukkan jumlah penjualan minimum yang harus dicapai oleh klinik agar tidak mengalami kerugian.

Dari latar belakang diatas penulis tertarik menulis judul tentang **“Perhitungan *Break Even Point* (BEP) Jasa Perawatan pada Praktek Klinik drg. Akhyar Dyni Zakyah”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

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

1. Bagaimana pengklasifikasian Biaya Tetap (*Fixed Cost*) dan Biaya Variabel (*Variable Cost*) untuk jasa pada perawatan gigi dan mulut pada praktek klinik drg. Akhyar Dyni Zakyah?
2. Bagaimana perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk jasa pada perawatan gigi dan mulut pada praktek klinik drg. Akhyar Dyni Zakyah?

### **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Agar pembahasan Laporan Akhir ini tidak menyimpang dari permasalahan yang ada dan agar pembahasan lebih terarah, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan pada bagaimana perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada praktek klinik drg. Akhyar Dyni Zakyah.

### **1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

#### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Tujuan penulisan Laporan Akhir, yaitu:

1. Untuk mengetahui pengklasifikasian biaya tetap (*Fixed Cost*) dan biaya variabel (*Variable Cost*) jasa yang dilakukan oleh drg. Akhyar Dyni Zakyah.
2. Untuk menghitung *Break Even Point* (BEP) terhadap jasa perawatan gigi dan mulut di klinik drg. Akhyar Dyni Zakyah.

#### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

Manfaat yang diharapkan dalam penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Bagi Praktek Klinik drg. Akhyar Dyni Zakyah

Melalui penulisan laporan ini diharapkan hasil penelitian bisa diharapkan sebagai masukan atau pedoman bagi tempat praktik dalam mengetahui perhitungan terhadap pendapatan dan pengeluaran agar tidak mengalami kerugian.

## 2. Bagi Penulis

Melalui penulisan laporan ini diharapkan dapat bermanfaat dan menambah ilmu pengetahuan tentang perhitungan pada *Break Even Point, Fixed Cost, Variable Cost*.

## 3. Bagi Pembaca

Diharapkan hasil penulisan ini dapat menambah pengetahuan pembaca mengenai perhitungan pada *Break Even Point, Fixed Cost, Variable Cost*, sehingga pembaca dapat menerapkan pada perusahaan yang sebenarnya.

## 1.5 Metodologi Penelitian

### 1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penulis membatasi ruang lingkup penelitian pada bagaimana perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada praktek klinik drg. Akhyar Dyni Zakyah yang berada di Jl. Inspektur Marzuki No. 1631-A, Palembang.

### 1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Dalam penelitian laporan ini, penulis menggunakan 2 (dua) jenis data berdasarkan sumber dari perolehannya yaitu data primer dan data sekunder. Berikut adalah penjelasan dari jenis data-data tersebut berdasarkan cara memperolehnya, antara lain:

#### 1. 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 biaya

produk, biaya jasa perawatan gigi dan mulut, dan peralatan lainnya yang dikeluarkan.

## 2. Data sekunder

Menurut Yusi dan Idris (2009:103), data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi. Dalam laporan akhir ini penulis memperoleh data sekunder berupa harga produk, harga jasa perawatan gigi dan mulut, dan harga-harga lainnya. Beberapa referensi dari jurnal-jurnal, internet, dan buku.

### 1.5.3 Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan penulis dalam pengumpulan data dan informasi untuk penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut:

#### 1. Wawancara

Menurut Yusi dan Idris (2009:108), wawancara adalah percakapan dua arah atau inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi. Penulis melakukan wawancara dengan pemilik klinik, drg. Akhyar Dyni, dan karyawan dengan melakukan tanya jawab. Dalam laporan akhir ini penulis memperoleh data primer, menurut Yusi dan Idris (2009:103) data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perorangan langsung dari objeknya.

#### 2. Studi Kepustakaan

Dalam penyusunan laporan akhir ini, penulis mengumpulkan data-data dengan cara mempelajari data atau informasi dari berbagai sumber seperti buku-buku yang ada dipustakaaan, internet, serta sumber-sumber lainnya. Data sekunder yang diperoleh berupa tinjauan pustaka, dan data-data pendukung yang didapat dari klinik drg. Akhyar Dyni Zakyah. Menurut Yusi dan Idris (2009:103), data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah

dikumpulkan dan diolah pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi.

### 3. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2015: 329), dokumentasi adalah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian. Dokumentasi yang digunakan dalam penelitian di praktek klinik drg. Akhyar Dyni Zakyah ini adalah proposal yang berisi mengenai perizinan praktik, personel, pelayanan, dan informasi mengenai alat dan bahan yang digunakan.

## 1.6 Metode Analisis Data

### 1.6.1 Metode Analisa Kualitatif

Menurut Yusi dan Idris (2016:108), data kualitatif merupakan data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik.

### 1.6.2 Metode Analisa Kuantitatif

Menurut Yusi dan Idris (2016:108), data kuantitatif merupakan data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka). Penulis menggunakan analisis *Break Even Point* (BEP) Pada praktik klinik drg. Akhyar Dyni.

Menurut Handoko (2010:309), rumus untuk menghitung Break Even Point sebagai berikut:

Menentukan BEP dalam unit:

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

Menentukan BEP dalam rupiah:

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

**Keterangan:**

P = Harga per unit

Q = Kuantitas yang dihasilkan

F = Biaya tetap total

V = Biaya variabel per unit