

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Air merupakan sumber kehidupan sehari-hari yang mutlak dibutuhkan oleh semua makhluk hidup, tumbuhan, hewan, dan manusia. Salah satu fungsi air adalah memberikan manfaat bagi kesehatan.

Menurut Leonardo et al (2014:13) dalam buku *Business Development Strategy of Bottled Water*, Air minum merupakan kebutuhan primer manusia yang sangat bersangkutan. Karena apabila tidak terpenuhi dapat mengancam kelangsungan hidup manusia. Masyarakat yang berada di wilayah perkotaan semakin sulit untuk mendapatkan air bersih dan bebas kuman, karena kondisi air yang sudah tercemar, sehingga tidak layak dikonsumsi dan digunakan untuk kebutuhan hidup.

Bagian Hukum dan Humas PDAM Tirta Musi Palembang (2019), menyatakan bahwa kualitas air di Sungai Musi yang merupakan bagian dari wilayah Kota Palembang telah mengalami pencemaran. Kondisi kualitas air yang tercemar dan meningkatnya kesadaran masyarakat terhadap kesehatan ini yang menyebabkan masyarakat mencari alternatif lain yang dianggap mampu lebih praktis untuk memenuhi kebutuhan air minum sehari-hari.

Permasalahan air minum ini mampu menarik para pengusaha untuk mengembangkannya menjadi lahan bisnis. Salah satu diantaranya adalah usaha Air Minum Isi Ulang. Membuka usaha Air Minum Isi Ulang ini memang menjanjikan prospek yang bagus, terutama ketika kita berada di daerah kawasan padat penduduk yang dalam kesehariannya masyarakat sibuk dengan berbagai aktivitasnya, sehingga bagi mereka akan lebih praktis jika membeli air minum daripada memasaknya di rumah.

Manusia dapat memenuhi kebutuhan air minum dari berbagai sumber seperti air yang dimasak sendiri, membeli air minum dalam kemasan, dan membeli air dari depot isi ulang. Air minum isi ulang adalah air yang melalui proses pengolahan atau tanpa proses pengolahan yang memenuhi

syarat kesehatan dan dapat langsung diminum. Persyaratan air minum aman bagi kesehatan apabila memenuhi persyaratan fisika, mikrobiologis, kimiawi, radioaktif dan harus melalui proses penjernihan atau penyulingan (filterisasi), disinfeksi (sinar ultra violet dan ozonisasi guna sterilisasi) untuk pemanasan. Hal tersebut bertujuan untuk menghilangkan partikel-partikel debu dan bakteri *E.Coli* dan bakteri *koliform* yang terdapat pada air minum sehingga air minum yang dihasilkan terbebas dari bakteri yang dapat menimbulkan gangguan kesehatan. Dengan demikian maka air yang dihasilkan dapat memenuhi syarat kesehatan dan dapat diminum.

Seiring dengan bertambahnya jumlah penduduk, kebutuhan akan air minum akan meningkat setiap harinya, Bisnis air minum ini kian menggiurkan karena tingkat konsumsi masyarakat akan air minum terus bertambah. Berdasarkan catatan Badan Lingkungan Hidup (BLH), saat ini diperkirakan ada 260 lebih depot air minum yang ada di Palembang.

Salah satu usaha yang bergerak di bidang Air Minum Isi Ulang yakni Depot Air Isi Ulang Dea yang telah didirikan sejak tahun 2008 dan berlokasi di Jl. Pelita Rssa. Blok 29. No.21 Kec. Sako Kel. Sako Kota Palembang dan mempunyai karyawan sebanyak 3 orang.

Berikut data pendapatan yang didapat perusahaan dari tahun 2014 - 2018.

No	Periode	Pendapatan	Biaya	Laba Bersih
1	2014	Rp 332.400.000	Rp 94.548.000	Rp 237.852.000
2	2015	Rp 345.000.000	Rp 94.750.000	Rp 250.250.000
3	2016	Rp 360.000.000	Rp 94.900.000	Rp 265.100.000
4	2017	Rp 330.500.000	Rp 94.450.000	Rp 236.050.000
5	2018	Rp 327.600.000	Rp 94.500.000	Rp 233.100.000

Sumber: *Pemilik Depot Air Minum Isi Ulang Dea Palembang (2019)*

Pada Tabel di atas, dapat dilihat bahwa perusahaan mengalami fluktuasi pendapatan dari tahun ke tahunnya hal tersebut dikarenakan oleh biaya dan pendapatan yang didapat oleh perusahaan mengalami fluktuasi sehingga perusahaan hanya mendapatkan pendapatan bersih rata-rata per tahunnya sebesar Rp.339.100.000 pendapatan tertinggi pada tahun 2016 dan terendah pada tahun 2018.

Fluktuasi tersebut tentunya disebabkan oleh masalah yang ada di internal maupun eksternal perusahaan. Permasalahan tersebut diantaranya, bertambahnya jumlah pesaing di daerah Perumnas Sako yang semula berjumlah 3 depot air isi ulang kemudian bertambah lagi 1 depot air isi ulang hal tersebut menyebabkan jumlah konsumen air minum menjadi tidak menentu karena konsumen dapat membeli air minum secara berpindah-pindah, dalam satu hari Depot Air Isi Ulang Dea biasanya mendapatkan kurang lebih 250 Galon namun setelah bertambahnya pesaing baru membuat depot air isi ulang Dea kehilangan kurang lebih 50 konsumennya. Adapun depot air minum pesaing yang serupa yaitu Depot Air Minum Putra Palembang yang menjual air minum dengan harga yang lebih murah yaitu Rp.3.500/galon, sementara depot Air Isi Ulang Dea masih dengan harga lama yaitu Rp.4.000/galon harga ini menjadi salah satu penyebab terjadinya penurunan omset dan hal tersebut membuat konsumen lebih selektif menentukan harga dalam melakukan pembelian air minum.

Dilihat dari data di atas, usaha Depot Air Minum Isi Ulang Dea Palembang belum mempunyai perencanaan yang tepat dalam penjualan air minum, sehingga akan berpengaruh terhadap laba yang diperoleh. 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).

Menurut Ariyanti et al (2014:1) “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. Depot Air Minum Isi Ulang Dea Palembang belum mempunyai perhitungan khusus untuk mengetahui berapa air minum yang harus dijual kepada konsumen dan juga belum mengetahui dengan rinci perhitungan biaya variabel dan biaya tetap, sehingga sampai sekarang Depot Air Minum Isi Ulang Dea Palembang belum mengetahui titik impas (*break-even point*) pada jumlah unit dan rupiah dari penjualan air minum.

Berdasarkan penjelasan yang telah diuraikan, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul “**Analisis Perencanaan Penjualan dan Laba dengan Metode Break Even Point (BEP) pada Depot Air Minum Isi Ulang Dea Palembang**”

## 1.2 Perumusan Masalah

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

1. Bagaimanakah pengklasifikasian perilaku biaya untuk proses produksi pada Depot Air Minum Isi Ulang Dea Palembang?
2. Berapakah perhitungan *Break even point* (BEP) dalam unit dan rupiah pada Depot Air Minum Isi Ulang Dea Palembang tahun 2018?
3. Bagaimanakah analisis perencanaan penjualan dan laba dengan metode *break even point* (BEP) pada Depot Air Minum Isi Ulang Dea Palembang tahun 2019?

## 1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Supaya penulisan laporan akhir ini lebih terarah dan tidak terjadi penyimpangan dari permasalahan yang ada, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan yang meliputi:

1. Pengklasifikasian perilaku biaya untuk proses produksi pada Depot Air Isi Ulang Dea Palembang.
2. Perhitungan volume penjualan dalam unit dan rupiah pada Depot Air Minum Isi Ulang Dea Palembang tahun 2018.
3. Analisis perencanaan penjualan dan laba dengan metode *break even point* (BEP) pada Depot Air Minum Isi Ulang Dea Palembang tahun 2019.

## 1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

### 1.4.1 Tujuan

Adapun tujuan yang hendak dicapai dalam penulisan penelitian ini yaitu:

1. Untuk mengetahui pengklasifikasian biaya dalam proses produksi pada Depot Air Minum Isi Ulang Dea Palembang.

2. Untuk mengetahui volume penjualan dalam unit dan rupiah pada Depot Air Minum Isi Ulang Dea Palembang tahun 2018.
3. Untuk mengetahui analisis perencanaan penjualan dan laba dengan metode *break even point* (BEP) pada Depot Air Minum Isi Ulang Dea Palembang tahun 2019.

#### **1.4.2 Manfaat**

Adapun manfaat yang diperoleh dari penulisan laporan akhir ini adalah sebagai berikut:

##### **1. Bagi Penulis**

Hasil penelitian ini dapat memberi manfaat bagi penulis sebagai wadah yang tepat bagi penulis untuk menerapkan ilmu yang diperoleh dalam mata kuliah Manajemen Produksi dan Operasi mengenai *Break Even Point* (BEP) dan bisa menerapkan dalam dunia usaha yang sesungguhnya.

##### **2. Bagi Perusahaan**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan bagi pemilik Depot Air Isi Ulang Dea Palembang agar dapat menerapkan metode perhitungan *Break even point* 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.

##### **3. Bagi Akademis**

Dapat dijadikan bagi pihak lain yang membutuhkan untuk menambah pengetahuan serta pemahaman pembaca mengenai perhitungan *Break Even Point* (BEP) dan dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya atau kegiatan lain yang berkaitan terutama dalam bidang perencanaan laba.

## **1.5 METODELOGI 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 pada Depot Air Isi Ulang Dea Kota Palembang yang beralamatkan di Jl. Pelita Rssa. Blok 29. No.21 Kec. Sako Kel. Sako Kota Palembang.

### **1.5.2 Jenis dan Sumber data**

Jenis data yang penulis gunakan dalam menulis laporan akhir ini, adalah sebagai berikut:

#### **1. Data Primer**

Data Primer yaitu data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perorangan langsung dari objeknya. Data primer yang penulis peroleh dari Depot Air Minum Isi Ulang Dea adalah melalui wawancara secara langsung dengan pemilik depot serta dokumentasi seperti foto-foto di depot tersebut.

#### **2. 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”. Penulis akan menggunakan data sekunder yang diperoleh seperti Harga, Volume Penjualan, Target Penjualan dan informasi-informasi lainnya yang mendukung penyelesaian laporan ini dan data sekunder dalam penelitian ini juga penulis peroleh dari study kepustakaan.

### **1.5.3 Metode Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam mengumpulkan data dan informasi untuk penulisan Laporan Akhir ini menggunakan beberapa Metode, yaitu:

## 1. Riset Lapangan

Penelitian lapangan dimaksudkan untuk mendapatkan data primer yang dilakukan dengan cara melihat langsung objek atau aktivitas yang sebenarnya. Metode pengumpulan data dengan cara melakukan penelitian dan peninjauan secara langsung kelapangan atau organisasi atau perusahaan untuk mendapatkan data yang lengkap.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode:

### a. Wawancara (*Interview*)

“Wawancara (*Interview*) adalah percakapan dua arah atas inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden”. (Yusi, Idris, 2016:114) Penulis akan melakukan wawancara kepada pemilik Depot Air Minum Isi Ulang Dea yaitu Suganda dengan mengajukan beberapa pertanyaan yang berhubungan dengan penelitian sehingga memperoleh informasi yang dibutuhkan untuk penulisan laporan akhir.

### 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.

## 1.5.4 Metode Analisis

### a. Metode Analisis Kualitatif

Menurut Yusu 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 Depot Air Isi Ulang Dea 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.

b. 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 Air Minum Isi Ulang Dea 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  $\pi$ , 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
- $\pi$  : Laba atau keuntungan