

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Dunia bisnis saat ini tengah mengalami kemajuan yang signifikan. Hal ini tidak terlepas dari peranan banyaknya wirausaha yang mempunyai ide-ide baru yang ikut meramaikan dunia bisnis. Banyaknya wirausaha yang bermunculan membuat persaingan di dunia bisnis semakin ketat. Tidak heran jika ada usaha yang berkembang ada juga usaha yang bangkrut dan gulung tikar.

Minat para wirausaha dalam keikutsertaan mereka dalam persaingan dunia bisnis dibuktikan dengan banyaknya bermunculan usaha kecil dan menengah di kota-kota di Indonesia. Usaha kecil dan menengah tersebut tidak hanya memberikan kontribusi bagi kebutuhan masyarakat, tapi juga turut andil dalam menciptakan lapangan kerja yang dirasa saat ini sudah semakin sempit. Hal itu lah yang dilihat oleh Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Ridho Jaya yang beralamat di Jl. Pangeran Ayin No. 34 Kelurahan Kenten Kecamatan Talang Kelapa ini. Usaha yang bergerak di bidang produksi kusen ini mampu memenuhi kebutuhan masyarakat akan kusen untuk membangun rumah mereka. Selain itu, UKM Ridho Jaya ini juga telah ikut serta menciptakan lapangan kerja baru terbukti dengan dipekerjakannya beberapa karyawan sehingga mengurangi jumlah pengangguran. Banyaknya pembangunan rumah saat ini membuat Bapak Giyanto selaku pemilik UKM Ridho Jaya melihat peluang usaha kusen yang cukup menjanjikan. Walaupun usaha ini masih terbilang kecil, namun eksistensi usaha ini sudah bisa memberikan penghasilan yang lebih dari cukup untuk pemilik dan beberapa karyawannya.

Dalam pembuatan kusen ini tentunya tidak terlepas dari proses produksi, karena ini merupakan kunci sukses dalam hal menilai apakah barang yang akan dijual berkualitas baik atau tidak. Dengan memproduksi langsung barang yang dijual, maka perusahaan dapat dengan mudah menentukan spesifikasi kelayakan barang yang akan dijualnya. Pada proses ini, perusahaan juga perlu melakukan perencanaan yang matang mengenai apa-apa saja yang akan dibutuhkan untuk proses produksi tersebut, seperti pembelian bahan-bahan baku dan alat-alat yang

digunakan. Menurut Prawirosentono dalam Febriyana (2013:2), pada tahap perencanaan produksi, manajemen perusahaan harus menentukan terlebih dahulu tingkat produksi yang paling minimum agar perusahaan tidak rugi. Jadi, dapat dikatakan juga bahwa pada awal perencanaan produksi, manajemen perusahaan harus mengupayakan agar perusahaan tidak rugi atau minimal impas. Pengertian impas disini adalah total pendapatan adalah sama dengan total biaya produksi. Hal ini sangat penting dilakukan agar perusahaan dapat melihat perkembangan produksi dan penjualannya pada suatu periode tertentu, apakah mengalami kenaikan, penurunan, ataukah tetap. Dengan begitu, perusahaan dapat mengetahui apa yang harus dilakukannya dimasa yang akan datang dengan mengetahui kondisi di masa sekarang.

Selama ini, UKM Ridho Jaya belum mengetahui tentang hal tersebut dan belum menerapkannya pada usaha mereka. Walaupun pada proses produksinya mereka selalu mencatat peralatan dan bahan baku apa saja yang mereka butuhkan dan mereka beli untuk setiap proses produksi yang mereka lakukan, tetapi UKM Ridho Jaya tidak pernah mengklasifikasikan biaya-biaya dalam proses produksinya dan belum mempunyai perhitungan khusus untuk mengetahui berapa jumlah produk yang harus mereka jual agar memperoleh keuntungan yang mereka inginkan. UKM Ridho Jaya juga tidak mengetahui tentang perhitungan *Break Even Point* (BEP) dan tidak melakukannya pada kegiatan produksi mereka. Selama tiga tahun terakhir, UKM Ridho Jaya telah memproduksi dan menjual banyak produk yang dapat dilihat pada tabel dibawah ini:

Tabel 1.1

Volume Produksi dan Volume Penjualan pada UKM Ridho Jaya

Jenis Produk	2011		2012		2013	
	Volume Produksi	Volume Penjualan	Volume Produksi	Volume Penjualan	Volume Produksi	Volume Penjualan
Kusen Pintu	1361	1358	1360	1355	1382	1378
Daun Pintu	1271	1266	1282	1280	1280	1277
Daun Jendela	1345	1342	1352	1350	1326	1323

Sumber: Ridho Jaya 2014

Pada tabel diatas dapat dilihat bahwa pada produk kusen pintu, dari volume produksi dan volume penjualan yang dicapai oleh UKM Ridho Jaya pada tahun 2011 mengalami penurunan di tahun 2012 dan kembali mengalami kenaikan pada tahun 2013. Sedangkan pada produk daun pintu dan daun jendela, volume produksi dan penjualan mengalami kenaikan di tahun 2012 dan mengalami penurunan di tahun 2013. Namun seluruh data menunjukkan volume penjualan lebih kecil dari pada volume produksi. Dalam arti kata banyak produksi yang tidak terjual. Jika hal ini dibiarkan terus menerus maka dikhawatirkan akan menumpuknya hasil produksi yang tidak terjual tersebut dan lama kelamaan akan mengalami kerusakan. Hal tersebut tentu akan berdampak buruk bagi kelangsungan UKM Ridho Jaya, sehingga diperlukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk dapat mengetahui tindakan apa yang harus dilakukan di tahun selanjutnya.

Menurut Herjanto (2008:151) analisis break-even adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut disebut sebagai titik pulang pokok (*break even point*, BEP). Dengan mengetahui titik BEP, maka perusahaan dapat mengetahui pada volume penjualan berapa perusahaan dapat mencapai titik impasnya. Sehingga, jika penjualan melebihi titik tersebut, maka perusahaan mulai mendapat keuntungan.

Tidak adanya perhitungan *Break Even Point* (BEP) yang dilakukan oleh UKM Ridho Jaya membuat penulis tertarik untuk mengangkat masalah ini kedalam Laporan Akhir dengan judul “**Analisis Perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada Usaha Kecil dan Menengah (UKM) Ridho Jaya Palembang**”

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah dijelaskan di atas, maka rumusan masalah pada laporan akhir ini adalah:

1. Berapakah jumlah *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah untuk penjualan semua produk yang UKM Ridho Jaya produksi pada tahun 2013?

2. Berapakah jumlah *Break Even Point* (BEP) dalam unit untuk penjualan masing masing produk kusen pintu, daun pintu, dan daun jendela yang UKM Ridho Jaya produksi pada tahun 2013?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar penulisan laporan akhir ini terarah dan tidak menyimpang dari masalah masalah yang akan dibahas, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasannya mengenai:

1. Jumlah *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah untuk penjualan semua produk yang UKM Ridho Jaya produksi pada tahun 2013.
2. Jumlah *Break Even Point* (BEP) dalam unit untuk penjualan masing-masing produk kusen pintu, daun pintu, dan daun jendela yang UKM Ridho Jaya produksi pada tahun 2013.

1.4 Tujuan dan Manfaat

1.4.1 Tujuan

Tujuan dari penulisan laporan akhir ini adalah:

1. Untuk mengetahui jumlah *Break Even Point* (BEP) dalam rupiah untuk penjualan semua produk yang UKM Ridho Jaya produksi pada tahun 2013
2. Untuk mengetahui jumlah *Break Even Point* (BEP) dalam unit untuk masing-masing penjualan kusen pintu, daun pintu, dan daun jendela yang UKM Ridho Jaya produksi pada tahun 2013

1.4.2 Manfaat

Penulisan laporan ini diharapkan dapat memberikan manfaat ke beberapa pihak sebagai berikut:

1. Bagi UKM Ridho Jaya

Penulisan laporan ini diharapkan dapat memberikan masukan kepada pihak UKM Ridho Jaya tentang perhitungan *Break Even Point* (BEP) agar UKM Ridho Jaya dapat memperkirakan pada tingkat produksi dan penjualan berapa UKM Ridho Jaya dapat meraih keuntungan dan berapa jumlah rupiah yang

didapat dari penjualan produk tersebut agar perusahaan dapat mengetahui posisi keuangan perusahaan saat ini dan di masa yang akan datang.

2. Bagi Penulis

Penulisan laporan ini diharapkan dapat bermanfaat bagi penulis untuk mengamalkan ilmu yang telah di dapat di bangku kuliah tentang mata kuliah Manajemen Produksi, sehingga penulis dapat mengetahui dengan contoh kasus nyata tentang perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada UKM Ridho Jaya.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Dalam penelitian Laporan Akhir ini penulis melakukan penelitian di UKM Ridho Jaya yang bergerak dibidang produksi dan penjualan kusen pintu dan juga kusen jendela. Setiap produk yang terjual akan dilakukan perhitungan untuk mengetahui titik impas dari penjualan masing-masing produk tersebut.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Menurut Yusi dan Idris (2009:103), jenis data menurut sumbernya ada 2 yaitu:

1. Data primer

Data primer yaitu data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objeknya seperti hasil dari wawancara atau hasil pengisian kuesioner yang dilakukan oleh peneliti. Dalam laporan akhir ini penulis mewawancarai langsung pemilik UKM Ridho Jaya untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan penulis seperti jumlah produk yang diproduksi oleh UKM Ridho Jaya ini dan penjualan yang dilakukan selama periode tahun 2011,2012, dan 2013 untuk menentukan titik impas dengan metode *Break Even Point* (BEP).

2. Data Sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi seperti sejarah perusahaan, struktur organisasi, aktifitas perusahaan serta pembagian tugas. Data yang penulis dapatkan berupa bentuk data yang telah dikumpulkan oleh UKM Ridho Jaya seperti sejarah perusahaan, struktur organisasi, uraian tugas karyawan dan pimpinan, daftar jumlah karyawan serta laporan jumlah produksi dan penjualan pada tahun terakhir yaitu tahun 2013.

1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

1. Riset Lapangan

Riset lapangan yang dilakukan penulis untuk memperoleh data dan informasi untuk laporan akhir ini adalah dengan mendatangi secara langsung ke tempat produksi UKM Ridho Jaya. Adapun teknik pengumpulan data dalam riset ini adalah:

a) Observasi

Yusi dan Idris (2009:106) menyatakan bahwa observasi adalah suatu cara yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan data (informasi) yang merupakan tingkah laku nonverbal dari responden dengan tujuan menjelaskan dan atau menjawab permasalahan.

Observasi pada laporan akhir ini dilakukan dengan cara mengamati secara langsung kegiatan yang dilakukan oleh UKM Ridho Jaya, terutama pada proses produksinya. Kemudian penulis mencatat segala informasi yang didapat dari kegiatan observasi tersebut, yaitu berupa informasi tentang yang berhubungan dengan masalah yang sedang penulis bahas pada laporan akhir ini.

b) Interview (wawancara)

Menurut Setiawan (2012:68) wawancara adalah proses memperoleh keterangan untuk tujuan penelitian dengan cara tanya jawab, sambil bertatap muka antara si penanya atau pewawancara

dengan si penjawab atau responden dengan menggunakan alat yang dinamakan *interview guide* (panduan wawancara).

Dalam penulisan laporan akhir ini, penulis melakukan wawancara dengan cara tanya jawab kepada pemilik dan karyawan UKM Ridho Jaya ini tentang produk apa saja yang mereka produksi, bahan dan alat apa saja yang dibutuhkan untuk proses produksi, serta biaya-biaya yang diperlukan dalam proses produksi. Sehingga, dari informasi tersebut penulis memperoleh kombinasi unit dan rupiah sebagai penentu titik impas.

2. Riset Kepustakaan

Selain melakukan riset lapangan, penulis juga menggunakan riset kepustakaan dalam penyusunan laporan akhir ini. Penulis mengumpulkan data dengan cara mempelajari informasi yang didapat dari berbagai sumber seperti buku-buku, dan literature dari internet serta sumber lainnya yang berhubungan dengan pembahasan laporan akhir ini.

1.5.4 Analisis Data

Metode yang digunakan dalam analisis data penulisan laporan akhir ini adalah metode analisis kualitatif dan metode analisis kuantitatif.

1. Metode Analisis Kualitatif

Yusi dan Idris (2009:102) menjelaskan bahwa metode analisis kualitatif adalah data yang tidak dapat diukur dengan skala numeric (angka). Oleh karena itu, untuk mengolah data yang tidak dapat diukur dengan angka penulis melakukan wawancara kepada pemilik dan karyawan UKM Ridho Jaya agar dapat dikaitkan dengan sumber-sumber lain yang berhubungan dengan pokok bahasan lain yang penulis bahas pada laporan akhir ini. Melalui metode analisis kualitatif ini penulis mendapatkan data-data yang berasal dari buku-buku yang berhubungan dengan mata kuliah Manajemen Produksi sebagai pelengkap data dan sebagai referensi untuk penulisan laporan

akhir ini. Dari metode analisis tersebut penulis dapat menarik kesimpulan untuk penyelesaian masalah perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam jumlah rupiah dan unit yang dihasilkan oleh UKM Ridho Jaya.

2. Metode Analisis Kuantitatif

Berbeda dengan analisis kualitatif, metode analisis kuantitatif adalah data yang diukur dalam skala numerik atau angka (Yusi dan Idris, 2009:102). Data yang telah dianalisis melalui perhitungan untuk mendapatkan titik impas melalui *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah. Dalam laporan akhir ini, dengan menggunakan metode analisis kuantitatif penulis menganalisa titik impas yang dicapai oleh UKM Ridho Jaya melalui *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah.