

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul**

Suatu perusahaan, baik perusahaan jasa, perusahaan dagang maupun perusahaan manufaktur memiliki tujuan untuk mendapatkan laba yang optimal, dan berusaha mempertahankan perusahaannya. Dalam hal tersebut menuntut pengusaha atau pemilik usaha untuk dapat bekerja keras agar mampu bersaing didunia pasar. Oleh karena itu perusahaan dapat membuat suatu perencanaan yang baik agar tujuan perusahaan tersebut dapat tercapai. Mengingat tujuan perusahaan adalah memperoleh laba dan pendapatan yang sebesar-besarnya agar dapat memperoleh suatu keuntungan untuk kelangsungan operasional perusahaan.

Kesuksesan suatu bisnis atau usaha dapat diperoleh dengan meningkatkan volume penjualan serta melakukan perencanaan manajemen untuk dapat memperoleh laba yang maksimal. Salah satu perencanaan yang dapat dirancang adalah dengan melakukan perencanaan laba perusahaan, dimana laba menjadi tujuan utama dari suatu perusahaan. Dalam melakukan perencanaan, laba dipengaruhi oleh harga jual, tingkat penjualan, tingkat produksi serta biaya yang dikeluarkan dalam memproduksi suatu produk yang dihasilkan, karena biaya produksi akan menentukan besarnya harga jual, dan harga jual tersebut akan mempengaruhi tingkat penjualan. (Mulyadi, 2015:227).

Untuk memperoleh laba atau keuntungan, terdapat salah satu yang memengaruhi hal tersebut yaitu tingkat penjualan. Tingkat penjualan suatu perusahaan harus tetap dipertahankan dan selalu ditingkatkan agar perusahaan tidak mengalami penurunan pendapatan yang dapat berpengaruh terhadap perolehan laba. Didalam menentukan tingkat penjualan, suatu perusahaan perlu mengetahui titik impas (*break even point*) dari produk yang dihasilkan. Perhitungan *Break Even Point* ini akan membantu perusahaan atau pelaku bisnis untuk mengetahui batasan minimum penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami suatu kerugian dan dapat memperoleh laba atau keuntungan sesuai yang diharapkan.

Dengan dilakukannya suatu perhitungan *Break Even Point*, penulis dapat mengetahui pada tingkat penjualan berapa perusahaan mencapai titik impas (tidak rugi dan tidak untung). Dalam hal ini pula, perusahaan dapat melakukan pertimbangan dalam melakukan perencanaan laba untuk kedepannya. Untuk itu RM Bu Darmin Plaju Palembang dapat melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) terhadap produk-produknya sebagai dasar dalam melakukan perencanaan terhadap laba. Berikut ini merupakan tingkat penjualan dari 3 menu utama pada RM Bu Darmin Plaju Palembang.

**Tabel 1.1**  
**Tingkat Penjualan pada RM Bu Darmin Plaju Palembang**  
**Tahun 2017-2019**

Jenis Produksi	Tingkat Penjualan (Porsi)				
	2015	2016	2017	2018	2019
Pindang Tulang	24.400	23.790	23.485	23.180	22.875
Ayam Bakar	31.415	30.805	30.195	29.890	28.975
Ayam Goreng	34.465	33.855	33.550	32.635	31.415

(Sumber: RM Bu Darmin Plaju Palembang Tahun 2020)

Pada Tabel 1.1 tingkat penjualan pada setiap tahunnya mengalami penurunan selama beberapa tahun terakhir. Penurunan penjualan untuk masing-masing produk dari tahun 2015 hingga 2019 untuk produk pindang tulang adalah sebesar 6,25%, untuk penurunan produk ayam bakar adalah sebesar 7,76% dan untuk penurunan terhadap produk ayam goreng adalah sebesar 8,84%. Penurunan penjualan ini dapat menjadi ancaman tersendiri bagi pemilik usaha, karena apabila tingkat penjualan menurun akan mengakibatkan jumlah pendapatan yang semakin kecil atau menurun pula. Penjualan yang semakin menurun dapat diakibatkan karena kondisi ekonomi masyarakat dan persaingan usaha yang semakin tinggi. Apabila penjualan terus menerus mengalami penurunan, maka RM Bu Darmin Plaju Palembang perlu memikirkan strategi untuk mengatasi penurunan penjualan dengan melakukan suatu perencanaan laba.

RM Bu Darmin Plaju Palembang belum pernah melakukan perhitungan *Break Even Point* sebelumnya. Oleh karena itu, pemilik usaha tidak mengetahui apakah produk yang dijual sudah mencapai batas minimumnya atau berada pada

titik impas yaitu keadaan tidak rugi dan tidak untung. Dalam perhitungan *Break Even Point* tersebut, diperlukan estimasi mengenai biaya tetap, biaya variabel, serta pendapatan. Berdasarkan wawancara, RM Bu Darmin Plaju Palembang tidak melakukan pemisahan terhadap biaya variabel dan biaya tetap dalam kegiatan produksinya. RM Bu Darmin Plaju Palembang hanya melakukan perhitungan yang bersifat sederhana yaitu menghitung besarnya biaya pada bahan baku untuk produksi, gaji pekerja, serta pengeluaran lain tetapi tidak melakukan perhitungan terhadap peralatan-peralatan yang digunakan dalam kegiatan produksinya sebagai biaya tetap. Hal tersebut menyebabkan adanya biaya yang tidak ikut dihitung sebagai biaya dalam produksinya.

Dalam perhitungan laba yang didapatkan RM Bu Darmin Plaju Palembang, pemilik usaha menghitung berdasarkan pendapatan yang diperoleh dan dikurangi dengan biaya bahan baku yang dikeluarkan dan biaya lainnya untuk proses produksinya. Artinya, pemilik usaha hanya memperhitungkan biaya masuk dikurang dengan biaya keluar sebagai pendapatan labanya. Oleh karena itu, RM Bu Darmin Plaju Palembang tidak mengetahui batas keamanan produksinya apakah sudah mencapai titik impas dan perhitungan laba yang digunakan hanya memperhitungkan total jumlah penjualan yang melebihi biaya produksinya sebagai laba perusahaan.

Menurut Ananda (2018:45), penelitian *Break Even Point* bertujuan untuk memudahkan perusahaan melakukan perhitungan titik impas dari produk yang dihasilkan yang kemudian dapat digunakan sebagai alat untuk perencanaan laba, dimana pada perencanaan laba tersebut digunakan untuk mengetahui besarnya tingkat penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba yang sesuai dengan target perusahaan. Dalam hal ini juga pemilik usaha dapat lebih memperhatikan batas keselamatan atau batas keamanan produksi serta penjualan minimal yang harus dipertahankan sehingga perusahaan dapat memperoleh keuntungan atau laba yang diinginkan.

Untuk menghindari penurunan laba perusahaan secara terus-menerus, maka RM Bu Darmin Plaju Palembang dapat membuat strategi perencanaan laba jangka pendek melalui pendekatan metode perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk

menentukan target penjualan perusahaan diwaktu yang akan datang serta mengetahui tindakan apa yang harus dilakukan agar perusahaan mendapatkan laba yang maksimal. Berdasarkan permasalahan diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat topik ini kedalam penulisan Laporan Akhir dengan judul “**Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Jangka Pendek pada RM Bu Darmin Plaju Palembang**”.

## **1.2 Perumusan Masalah**

Pada permasalahan yang dikemukakan dalam latar belakang penelitian, maka dapat diidentifikasi beberapa pokok permasalahan sebagai berikut:

1. Berapa perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada RM Bu Darmin Plaju Palembang tahun 2017-2019?
2. Bagaimana analisis perencanaan laba dengan metode *Break Even Point* (BEP) pada RM Bu Darmin Plaju Palembang tahun 2020?

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Agar pembahasan Laporan Akhir ini tidak menyimpang dari pembahasan dan lebih terarah, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan pada bagaimana perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada RM Bu Darmin Plaju Palembang tahun 2017-2019 dan bagaimana perhitungan perencanaan laba dengan metode *Break Even Point* (BEP) pada RM Bu Darmin Plaju Palembang tahun 2020.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan pembuatan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut:

- a. Untuk mengetahui berapa jumlah perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada RM Bu Darmin Plaju Palembang tahun 2017-2019.
- b. Untuk mengetahui berapa jumlah perkiraan laba untuk RM Bu Darmin Plaju Palembang tahun 2020.

### 1.4.2 Manfaat

Adapun manfaat dari penulisan Laporan Akhir ini adalah sebagai berikut:

a. Bagi Pemilik

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi pedoman dan masukan untuk pemilik usaha dalam menentukan jumlah produksi, serta menjadikan pertimbangan dalam menghitung titik impas dari produk-produk yang dihasilkan baik dalam unit maupun rupiah dalam memperoleh laba.

b. Bagi Penulis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi penulis dalam menambah pengetahuan serta dapat menerapkan teori-teori yang didapatkan dari mata kuliah Manajemen Produksi dan Operasi (MPO) mengenai *Break Even Point* serta dapat menerapkan pengetahuan tersebut dalam dunia bisnis yang sesungguhnya.

c. Bagi Pembaca

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu dan pengetahuan serta pemahaman kepada pembaca mengenai perhitungan *Break Even Point* dan perencanaan laba sehingga dapat dijadikan sebagai referensi dalam penelitian berikutnya yang memiliki pembahasan serupa dengan laporan akhir ini.

## 1.5 Metodologi Penelitian

### 1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Untuk menghindari adanya penyimpangan dari pembahasan yang menjadi topik dalam laporan ini, maka dari itu penulis membatasi ruang lingkup dalam penelitian ini yaitu pada perhitungan *Break Even Point* dan Perencanaan Laba dalam memproduksi pindang tulang, ayam bakar dan ayam goreng pada RM Bu Darmin Plaju 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**

Menurut Sugiyono (2018:213), data primer adalah sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

Data yang dikumpulkan dan dihasilkan sebagai data primer untuk penulisan laporan akhir ini adalah dengan mengumpulkan data seperti jenis produk yang dihasilkan beserta daftar harga, jumlah rata-rata produksi perhari, daftar bahan baku dan peralatan yang dibutuhkan serta biaya lain yang dikeluarkan untuk proses produksi seperti biaya tenaga kerja dan lain sebagainya. Data tersebut diolah sendiri dari objek penelitian yang didapatkan berdasarkan data perusahaan melalui wawancara yang dilakukan dengan pemilik usaha.

#### **2. Data Sekunder**

Menurut Sugiyono (2018:213), Data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.

Data sekunder yang diperoleh penulis untuk penyusunan laporan akhir ini didapat dari berbagai referensi seperti buku, jurnal serta melalui internet. Selain itu, penulis juga memperoleh data-data perusahaan seperti keadaan umum perusahaan, struktur organisasi beserta pembagian tugasnya, biaya-biaya yang dibutuhkan untuk proses produksi dan lain sebagainya.

### **1.5.3 Metode Pengumpulan Data**

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

### **1. Riset Kepustakaan (*Library Research*)**

Riset Kepustakaan merupakan kajian teoritis, referensi serta literatur ilmiah yang berkaitan dengan budaya, nilai dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti (Sugiyono: 2018). Metode pengumpulan data ini dilakukan dengan membaca dan mempelajari teori-teori melalui buku-buku, jurnal serta artikel yang dianggap penting dan berhubungan dengan judul yang di ambil penulis dalam penyusunan laporan akhir ini. Selain itu, digunakan juga tinjauan pustaka untuk landasan teori dalam penelitian ini.

### **2. Riset Lapangan (*Field Research*)**

Dalam melakukan Riset lapangan untuk memperoleh data dan informasi secara langsung, penulis melakukan riset tersebut melalui wawancara. Menurut Sugiyono (2018:140), Wawancara digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti akan melakukan studi pendahuluan untuk menentukan permasalahan yang harus diteliti dan apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dalam jumlah respondennya sedikit/kecil.

Dalam kegiatan wawancara, penulis melakukan kegiatan tanya jawab secara langsung dengan pemilik usaha. Adapun informasi yang didapat melalui wawancara yaitu mengenai keadaan umum perusahaan, tahapan produksi yang dilakukan serta biaya bahan baku dan peralatan yang dikeluarkan untuk proses produksi.

#### **1.5.4 Metode Analisis Data**

Analisis data yang digunakan oleh penulis dalam penyusunan Laporan Akhir ini yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif dan kuantitatif.

##### **1. Metode Kualitatif**

Menurut Moleong (2018:4), Metode kualitatif adalah metode penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata lisan dari orang-orang yang perilakunya dapat diamati oleh peneliti.

Dalam memperoleh data yang akurat mengenai data-data yang diperlukan dalam penelitian ini, penulis melakukan wawancara dengan pemilik RM Bu Darmin Plaju Palembang agar dapat dikaitkan dengan sumber lain yang juga berhubungan dengan permasalahan pada penelitian ini. Melalui metode penelitian ini, penulis dapat memperoleh data dari buku-buku yang berkaitan dengan mata kuliah Manajemen Produksi dan Operasi (MPO) serta melalui jurnal-jurnal terkait yang dapat digunakan sebagai referensi pada laporan ini.

## 2. Metode Kuantitatif

Menurut Sugiyono (2018:35-36), metode kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti populasi atau sampel, pengumpulan data menggunakan instrumen penelitian, analisis data bersifat kuantitatif atau statistik (angka), dengan menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Pada penyusunan laporan akhir ini, data angka uang diperoleh yaitu setelah melakukan analisis perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk mengetahui batasan minimum penjualan yang harus dicapai. Adapun metode perhitungan tersebut adalah sebagai berikut.

### a. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) Multiproduk

Penulis menggunakan metode perhitungan *Break Even Point* (BEP) multiproduk untuk menghitung titik impas dalam penulisan Laporan Akhir ini. Berikut ini rumus yang digunakan dalam menghitung *Break Even Point* (BEP) multiproduk menurut Herjanto (2015:156-158), yaitu:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{FC}{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{V}{P}\right) W}$$

Keterangan:

FC	=	Biaya tetap per periode
V	=	Biaya variabel per unit
P	=	Harga jual per unit

W = Persentase penjualan produk terhadap total penjualan (Rp)

$(1 - V/P) W$  = Kontribusi tertimbang

Menurut Herjanto (2015:156-158), untuk mengetahui berapa unit dan rupiah yang harus terjual untuk masing-masing produk dalam rangka mencapai *Break Even Point* (BEP), dapat dilakukan perhitungan sebagai berikut:

1) BEP (Rp)

$$BEP (Rp) = W \times BEP (Rp) \text{ dalam 1 tahun}$$

2) BEP (Unit)

$$BEP (Unit) = \frac{BEP (Rp)}{P}$$

Keterangan:

W= Persentase penjualan produk terhadap total rupiah tertimbang

P = Harga

b. Menghitung perencanaan laba

Menurut Handoko (2014:331), untuk menghitung perencanaan laba dapat di dekati dengan cara:

- Dalam Unit Produk

$$Q = \frac{FC + \frac{\text{Laba yang Diinginkan}}{1-t}}{P-V}$$

- Dalam Rupiah

$$Q = \frac{FC + \frac{\text{Laba yang Diinginkan}}{1-t}}{1 - \frac{V}{P}}$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

V = Biaya Variabel per Unit

P = Harja Jual per Unit

t = Persentase Pajak