

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Pada era globalisasi, perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi Industri adalah suatu usaha atau kegiatan pengolahan bahan mentah atau barang setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Industri tidak selalu berkaitan dengan perusahaan yang besar akan tetapi industri berkaitan juga dengan usaha-usaha yang berskala kecil seperti usaha mikro, kecil ataupun menengah (UMKM). Usaha Mikro, Kecil Ataupun Menengah (UMKM) merupakan kelompok usaha yang perannya sangat signifikan dalam perekonomian Indonesia, dengan jumlah pelaku usaha mikro yang diperkirakan semakin berkembang pesat. Usaha Mikro, Kecil Ataupun Menengah (UMKM) juga menyediakan lapangan pekerjaan yang bisa menampung tenaga kerja lebih dari 5 (Lima) Orang.

Dalam melakukan kegiatan usahanya para pelaku Usaha Mikro, Kecil Ataupun Menengah (UMKM) juga harus mampu melihat peluang bisnis dengan membuat produk sesuai kebutuhan dan keinginan masyarakat sehingga produk yang di produksi memiliki daya tarik sehingga mampu bertahan di pangsa pasar dan menghasilkan laba. Sesuai dengan tujuan awal berdirinya suatu usaha, ialah untuk mendapatkan laba yang maksimal dengan modal yang minimum. Untuk mencapainya, para pelaku usaha harus mampu mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan dengan membuat suatu perencanaan yang baik agar bisa mengendalikan berbagai kegiatan atau aktivitas di usaha tersebut. Volume penjualan dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya yang dikeluarkan dan volume produksi. Dalam meningkatkan volume penjualan yang dipengaruhi faktor-faktor tersebut dibutuhkan suatu pengendalian atau perencanaan agar usaha tidak mengalami kerugian. Salah satu perencanaan yang harus dilakukan oleh para pelaku usaha yaitu dengan menghitung Break Even Point (BEP) atau titik impas dari produk yang di jual. Kegunaan Break Even Point (BEP) adalah untuk mengetahui total hasil penjualan sama dengan jumlah biaya. Atau usaha beroperasi dalam kondisi tidak laba dan tidak rugi, atau laba sama dengan

nol. Apabila volume penjualan melebihi titik impas maka usaha tersebut akan mulai mendapatkan laba dari hasil penjualan produk.

Akan tetapi masih banyak para pelaku Usaha Mikro, Kecil Ataupun Menengah (UMKM) yang belum menerapkan perhitungan Break Even Point (BEP) karena belum membedakan secara rinci mengenai jumlah produk yang akan diproduksi untuk mencapai tingkat keuntungan yang diinginkan dan belum membedakan mengenai biaya tetap dan biaya variabel yang dikeluarkan selama produksi. Salah satu Usaha Mikro, Kecil Ataupun Menengah (UMKM) yang belum menerapkan perhitungan Break Even Point (BEP) adalah Depot Pertukangan Kayu Dua Putra. Depot Pertukangan Kayu Dua Putra adalah salah satu industri yang mengelolah bahan baku kayu menjadi barang jadi berupa perlengkapan rumah atau bangunan seperti bebagai kusen, pintu, jendela dan berbagai furniture: lemari, meja, kursi dan sebagainya. Depot Pertukangan Kayu Dua Putra berlokasi di Jalan Letjen Alamsyah Ratu Prawira Negara Lorong Musyawarah Kelurahan Karang Jaya Kecamatan Gandus Kota Palembang.

Dalam melakukan perhitungan laba Depot Pertukangan Kayu Dua Putra belum mengelompokkan biaya berdasarkan biaya tetap dan biaya variabel serta masih banyak biaya yang belum diperhitungkan dalam perhitungan laba seperti biaya peralatan dan biaya penyusutan tempat usaha dan kendaraan. Usaha ini mempunyai target laba namun usaha ini selama beroperasi perhitungan laba nya belum sesuai dan tidak mengetahui gambaran informasi yang harus dilakukan agar laba meningkat. Laba dipengaruhi oleh biaya, bila perhitungan biaya salah maka berakibat perhitungan dan perencanaan laba salah juga. Kesalahan dalam perhitungan laba akan berpengaruh dalam kesalahan pengambilan keputusan.

Berikut dapat dilihat data volume produksi dan volume penjualan produk Kusen Pintu dan Kusen Jendela pada Depot Pertukangan Kayu Dua Putra.

**Tabel 1.1**  
**Data Volume Produksi dan Volume Penjualan**  
**Kusen Pintu dan Kusen Jendela pada Depot Pertukangan**  
**Kayu Dua Putra**

Jenis Produk	2017		2018		2019	
	Volume Produksi (unit)	Volume Penjualan (unit)	Volume Produksi (unit)	Volume Penjualan (unit)	Volume Produksi (unit)	Volume Penjualan (unit)
Kusen Pintu	438	438	427	427	412	412
Kusen Jendela	468	468	456	456	445	445

*Sumber: Data Diolah dari Depot Pertukangan Kayu Dua Putra, 2020*

Berdasarkan tabel diatas produk Kusen Pintu dan Kusen Jendela pada Depot Pertukangan Kayu Dua Putra mengalami penurunan volume produksi dan volume penjualan. Sementara laba usaha ini sempat mengalami penurunan sejak tahun 2017 sampai 2019. Alasannya ialah kenaikan signifikan dari bahan baku dan bahan pelengkap sehingga menyebabkan kenaikan harga Rp.50.000-Rp.100.000 setiap produk yang diproduksi. Penurunan ini tentunya tidak sesuai dengan harapan Depot Pertukangan Kayu Dua Putra karena pemilik mengharapkan kenaikan laba pada setiap tahunnya sebesar 10 %.

Dengan perhitungan break even point, usaha ini dapat melakukan evaluasi terhadap perencanaan laba yang selama ini diharapkan. Penulis memilih memanfaatkan metode BEP agar seluruh biaya dipertimbangkan dan dikelompokkan dengan demikian, hasil perhitungan akan lebih akurat. Selain itu, dengan break even point maka perhitungan laba dari produk Kusen Pintu dan Kusen Jendela pada Depot Pertukangan Kayu Dua Putra menjadi lebih baik karena biaya yang dimuat lebih lengkap, dan juga perhitungan break even point dapat memberikan informasi mengenai gambaran volume produksi, biaya produksi, harga produk, target penjualan, dan laba. Sehingga

memudahkan pemilik usaha sebagai manajer keuangan dalam mengambil keputusan.

Berdasarkan penjelasan diatas penulis tertarik memilih judul **“ANALISIS PERHITUNGAN BREAK EVEN POINT SEBAGAI ALAT PENENTUAN BATAS PENJUALAN MINIMUM PRODUK KUSEN PINTU DAN KUSEN JENDELA PADA DEPOT PERTUKANGAN KAYU DUA PUTRA PALEMBANG”**.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan pada latar belakang pemilihan judul yang telah diuraikan diatas, maka rumusan masalah yang akan penulis kemukakan adalah:

1. Bagaimana Perhitungan Break Even Point Produk Kusen Pintu dan Kusen Jendela untuk mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah pada Depot Pertukangan Kayu Dua Putra pada tahun 2019 ?
2. Bagaimana Perhitungan Break Even Point Produk Kusen Pintu dan Kusen Jendela untuk mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah atas dasar perencanaan laba pada Depot Pertukangan Kayu Dua Putra pada tahun 2020 ?

## **1.3 Ruang Lingkup Pembahasan**

Mengingat luasnya permasalahan yang terdapat dalam pembahasan, penulis membatasi ruang lingkup pembahasan yang meliputi :

1. Perhitungan Break Even Point Produk Kusen Pintu dan Kusen Jendela untuk mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah pada Depot Pertukangan Kayu Dua Putra pada tahun 2019.
2. Perhitungan Break Even Point Produk Kusen Pintu dan Kusen Jendela untuk mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah atas dasar perencanaan laba pada Depot Pertukangan Kayu Dua Putra pada tahun 2020.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian**

### **1.4.1 Tujuan Penelitian**

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan, ada pun tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui Perhitungan Break Even Point Produk Kusen Pintu dan Kusen Jendela untuk mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah pada Depot Pertukangan Kayu Dua Putra pada tahun 2019.
2. Untuk mengetahui Perhitungan Break Even Point Produk Kusen Pintu dan Kusen Jendela untuk mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah atas dasar perencanaan laba pada Depot Pertukangan Kayu Dua Putra pada tahun 2020.

### **1.4.2 Manfaat Penelitian**

Ada beberapa manfaat dalam pelaksanaan penelitian ini, ialah sebagai berikut:

1. Manfaat Teoritis
  - a. Bagi penulis. Penelitian ini dapat menerapkan teori-teori yang didapat dan dipelajari selama mengikuti perkuliahan yang berhubungan dengan masalah yang dikemukakan, serta dapat menambah wawasan penulis pada mata kuliah manajemen produksi dan operasi.
  - b. Bagi Pembaca, penelitian ini dapat menambah pengetahuan, menjadi sumber bacaan dan referensi bagi rekan-rekan mahasiswa jurusan administrasi bisnis politeknik negeri sriwijaya.

2. Manfaat Praktis

Penelitian ini diharapkan menjadi masukan perusahaan dalam melakukan perhitungan serta perencanaan laba dan perencanaan volume penjualan agar laba usaha selalu meningkat dan tidak mengalami kerugian.

## **1.5 Metodologi Penelitian**

### **1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian**

Dalam penelitian laporan akhir ini, penulis membatasi ruang lingkup objek penelitian produk Kusen Pintu dan Kusen Jendela pada Depot Pertukangan Kayu Dua Putra supaya dalam pembahasan permasalahan akan lebih terarah dan tidak terjadi penyimpangan.

### **1.5.2 Jenis dan Sumber Data**

Data yang digunakan dalam penulisan penelitian ini adalah data primer dan data sekunder. Menurut Yusi dan Idris (2016:109) :

#### **a. Data Primer**

Data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objeknya.

#### **b. Data Sekunder**

Data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya dalam bentuk publikasi..

### **1.5.3 Metode Pengumpulan Data**

Yaitu suatu teknik pengumpulan data dengan jalan mengambil data langsung ke perusahaan diantaranya dengan cara:

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

Suatu teknik pengumpulan dengan objek penelitian produk Kusen Pintu dan Kusen Jendela pada Depot Pertukangan Kayu Dua Putra. data dengan jalan mengambil data langsung ke perusahaan diantaranya dengan cara:

##### **a. Wawancara (*interview*)**

Menurut Yusi dan Idris (2016:114), Wawancara adalah percakapan dua arah inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden.

Wawancara yang penulis lakukan bertujuan untuk mengumpulkan data mengenai jenis produk, faktor-faktor produksi, rincian biaya produksi, volume produksi, volume penjualan, sejarah perusahaan, struktur perusahaan, dan uraian tugas karyawan.

b. Pengamatan (*Observasy*)

Menurut Yusi dan Idris (2016:112) Pengumpulan data melalui teknik observasi (pengamatan) adalah suatu cara yang digunakan oleh peneliti untuk mendapatkan data dan informasi yang merupakan tingkah laku nonverbal dari responden dengan tujuan untuk memperoleh laba yang dapat menjelaskan atau menjawab permasalahan penelitian.

Observasi yang dilakukan penulis adalah pengamatan proses produksi produk Kusen Pintu dan Kusen Jendela pada Depot Pertukangan Kayu Dua Putra.

c. Dokumentasi (*Documentation*)

Menurut Sugiyono (2013:240) dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Penulis menggunakan dokumentasi berupa data perhitungan laba pada Depot Pertukangan Kayu Dua Putra.

2. Studi Pustaka (*Library Research*)

Dalam riset kepustakaan ini, penulis mengambil data informasi yang ada kaitannya dengan masalah yang sedang dibahas sebagai landasan teori dalam menganalisa masalah yang ada baik melalui buku-buku, jurnal-jurnal, artikel, internet, dan literature yang ada hubungannya dengan penelitian ini.

#### **1.5.4 Analisis Data**

Untuk menganalisis data dalam penelitian ini penulis menggunakan 2 metode, sebagai berikut:

1. Metode Kuantitatif

Data kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka) (Yusi dan Idris, 2016:108). Dalam penulisan laporan akhir ini penulis banyak menggunakan data kuantitatif yang berupa rincian biaya produksi, harga produk, jumlah produksi, jumlah penjualan, untuk dipergunakan dalam melakukan perhitungan break even point. Berikut rumus perhitungan break even point untuk multiproduk menurut Menurut Herjanto dalam buku Manajemen Operasi (2008: 153):

1. Rumus BEP untuk multiproduk, sebagai berikut:

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{\sum \left(1 - \frac{V}{P}\right) \cdot W}$$

Atau

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{\text{Total Kontribusi Tertimbang}}$$

Rincian rumus BEP untuk multiproduk kusen pintu dan kusen jendela:

$$BEP (Rp) \text{ per tahun 2019, 2020} = \frac{FC}{\text{Total Kontribusi Tertimbang}}$$

2. Rumus multiproduk untuk mencari BEP dalam rupiah dan unit:

BEP(Rp) per jenis produk = W x BEP (Rp) dalam 1 tahun

$$BEP (Q) = \frac{BEP_{(Rp)} \text{ per jenis produk}}{P}$$

Rincian rumus multiproduk untuk mencari BEP produk kusen pintu dan kusen jendela dalam rupiah dan unit

$BEP(Rp) \text{ per jenis produk} = W \times BEP (Rp) \text{ per tahun 2019, 2020}$

$$BEP (Q) = \frac{BEP_{(Rp)} \text{ per produk kusen pintu, kusen jendela}}{P}$$

3. Adapun rumus menghitung perencanaan laba yang diinginkan menurut Munawir dalam buku Analisis Laporan Keuangan (2014:199) sebagai berikut:

$$\text{Penjualan Minimal Unit} = \frac{(FC + \text{laba yang diinginkan})}{(P - V)}$$

Keterangan:

BEP (Rp) = Titik Pulang Pokok (dalam rupiah)

BEP (Q) = Titik Pulang Pokok (dalam unit)

FC = Biaya tetap per periode

VC = Biaya Variabel



V	= Biaya Variabel per unit
P	= Harga jual per unit
W	= Persentase penjualan produk terhadap total penjualan(Rp)
n	= Jumlah Produk
$\left(1 - \frac{v}{p}\right) \cdot W$	= Kontribusi tertimbang
S	= Penjualan (P x Q)

## 2. Metode Kualitatif

Data kualitatif merupakan data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik (Yusi dan Idris, 2016:108). Data-data kualitatif merupakan data yang dapat dikaitkan dengan referensi buku-buku, internet atau sumber referensi lainnya. Setelah melakukan perhitungan dan perencanaan laba dan volume penjualan penulis mengkaitkan dengan referensi yang ada untuk menjelaskan hasil perencanaan laba dan volume penjualan