

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Peningkatan dunia bisnis di Indonesia terus berjalan sangat cepat. Semakin meningkatnya dunia bisnis mengakibatkan persaingan dalam dunia bisnis semakin ketat. Pelaku usaha baik usaha baru maupun usaha yang telah lama berdiri di tuntut untuk selalu berinovasi serta melihat peluang yang ada untuk menuangkan ide-ide kreatif nya agar apa yang mereka hasilkan dapat diminati oleh seluruh kalangan masyarakat. Ide-ide yang baru memberikan warna tersendiri dalam dunia bisnis, menjadikan usaha di Indonesia semakin beraneka ragam. Tidak hanya mengembangkan ide-ide saja pelaku usaha dituntut untuk tetap mempertahankan usahanya agar bertahan dipuncak pasaran usaha. Para pelaku usaha bisa memanfaatkan peran teknologi yang semakin berkembang dalam mengenalkan produk memproduksi produk serta memasarkan produknya.

Persaingan yang sangat ketat didunia usaha mendorong pelaku usaha untuk tetap tekun dan memiliki motivasi yang tinggi serta kreatif dan inovatif untuk mengembangkan usahanya agar usaha tersebut diterima dan mudah berkembang dikalangan masyarakat. Produk yang dipasarkan oleh pelaku usaha harus memilki karakteristik atau ciri tersendiri agar mempunyai daya tarik kepada konsumen serta sesuai degan perkembangan teknologi seperti sekarang. Karakteristik dari produk yang dipasarkan akan memiliki nilai saing yang tinggi sehingga akan sangat mudah untuk bersaing dengan produk lain.

Usaha kuliner merupakan usaha yang banyak dirintis oleh sebagian kalangan masyarakat Indonesia karena usaha ini dipercaya mampu mendatangkan keuntungan yang cukup besar kepada pemilik usahanya. Tingginya minat konsumen terhadap usaha kuliner ini juga menjadi alasan persaingan usaha ini semakin banyak dan ketat. Usaha kuliner ini juga terus berkembang diiringi dengan gaya hidup masyarakat yang ingin selalu cepat saji. Hal tersebut disebabkan karena kesesuaian makan siap saji dengan

budaya di dunia bahkan di Indonesia yang dapat diklasifikasikan sebagai budaya modern. Masyarakat memiliki banyak aktivitas serta kesibukan setiap harinya hal tersebut mendorong masyarakat terbiasa dengan hal yang serba cepat dan praktis. Usaha kuliner dianggap tepat bagi pemilik usaha karena makanan merupakan kebutuhan primer yang selalu dicari segala kalangan masyarakat.

Salah satu usaha yang dari dulu sampai sekarang berkembang pesat dan semakin berinovasi adalah usaha mie ayam dan bakso. Usaha Mie Ayam dan bakso merupakan makanan yang sangat digemari di Indonesia terutama di kota Palembang. Hal ini dimanfaatkan oleh pelaku usaha untuk membuka usaha Mie Ayam dan Bakso untuk membuka usaha. Salah satu pelaku usaha yang memanfaatkan hal tersebut yaitu usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group usaha ini berada di kota Palembang tepatnya Jalan Pintu Besi II Ruko Blok A No.1 Plaju Palembang.

Kegiatan usaha memiliki suatu tujuan yang selalu mengarah pada tingkat penerimaan laba agar dapat digunakan sebagai sumber dana untuk kelangsungan hidup dalam memenuhi kebutuhan usaha. Laba dalam dunia bisnis merupakan tujuan utama dan penting hal ini dikarenakan laba merupakan penjamin keberlangsungan dan pengembangan usaha itu sendiri. Usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang dalam melakukan perhitungan laba selalu menghitung peralatan dan bahan baku apa saja yang akan dibeli dan dibutuhkan untuk setiap proses produksi yang mereka lakukan, tetapi mereka tidak pernah mengklasifikasikan biaya tetap dan biaya variabel dalam produksinya dan belum mempunyai perhitungan khusus untuk menentukan jumlah produksi yang harus dilakukan.

Salah satu hal yang harus diperhatikan agar memperoleh laba yang diinginkan yaitu memperhatikan volume penjualan. Volume penjualan harus selalu dipertahankan dan ditingkatkan, karena apabila terjadi penurunan pada volume penjualan, maka akan berakibat pada penurunan laba atau keuntungan pula. Pada tabel 1.1 berikut dapat dilihat volume penjualan dari dua jenis produk mie ayam dan bakso solo baru group Palembang:

Tabel 1.1 Volume Penjualan Usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang Tahun 2017-2019

| Tahun | 2017 | | 2018 | | 2019 | |
|----------|----------------------------|--------------------------|----------------------------|--------------------------|----------------------------|--------------------------|
| | Jumlah Porsi yang Tersedia | Jumlah Penjualan (Porsi) | Jumlah Porsi yang Tersedia | Jumlah Penjualan (Porsi) | Jumlah Porsi yang Tersedia | Jumlah Penjualan (Porsi) |
| Mie Ayam | 178.669 | 17.989 | 16.320 | 15.640 | 14.280 | 13.600 |
| Bakso | 99.603 | 98.923 | 86.700 | 86.020 | 75.480 | 74.800 |

Sumber: Usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang, 2020

Berdasarkan Tabel 1.1 dapat dilihat bahwa volume penjualan dari tahun 2017 sampai 2019 mengalami penurunan 15% setiap produk dan volume produksi lebih besar dari volume penjualan. Hal ini dapat menjadi ancaman tersendiri bagi pelaku usaha karena jika volume penjualan menurun, maka akan mengakibatkan laba yang diharapkan tidak tercapai. Dengan demikian, harus ada perencanaan yang baik mengenai volume penjualan pada Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang. Salah satu metode yang dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yaitu dengan melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP). Analisis pulang pokok (*Break Even Analysis*) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya yang menunjukkan biaya pengeluaran sama dengan pendapatan (Herjanto, 2008: 151). Analisis BEP bertujuan untuk mengetahui tingkat penjualan yang harus dicapai, agar perusahaan mengalami titik impas (tidak rugi dan tidak untung).

Break Even Point (BEP) selain dipergunakan sebagai perencanaan laba, titik impas atau *Break Even Point* juga berguna untuk menentukan jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian, menentukan jumlah penjualan yang harus dicapai, mengukur dan menjaga agar penjualan tidak lebih kecil dari titik impas atau BEP, menganalisis perubahan harga jual, harga pokok (harga) dan besarnya

hasil penjualan atau tingkat produksi serta mengantisipasi dan mempertimbangkan apa yang harus dilakukan dimasa yang akan datang untuk minimalisasi kerugian dalam suatu usaha.

Usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang belum pernah menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP) mengingat pentingnya Titik Impas (BEP) sebagai salah satu alat bantu dalam perencanaan penjualan dan perencanaan laba. Adanya penelitian ini, pemilik usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang dapat mengetahui tingkat *Break Even Point* (BEP) untuk tiap produknya. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dapat dipergunakan sebagai perencanaan penjualan, sekaligus perencanaan tingkat produksi, agar perusahaan memperoleh laba dan meminimalkan kerugian karena tujuan utama dari suatu usaha adalah memperoleh keuntungan.

Berdasarkan uraian diatas, maka penulis tertarik untuk mengangkat topik ini kedalam penulisan laporan akhir dengan judul “**Analisis Perhitungan *Break Even Point* (BEP) pada Usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang.**”

1.2 Perumusan Masalah

Berdasarkan uraian dalam latar belakang di atas, maka penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Berapa biaya tetap dan biaya variabel untuk memproduksi Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang Tahun 2019?
2. Berapa Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah untuk penjualan produk Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang pada tahun 2019?
3. Berapa unit produk yang harus dijual agar mendapatkan laba yang diharapkan tahun 2020?

1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar dalam penulisan laporan ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang akan dibahas, maka penulis membatasi ruang lingkup pembahasan yang meliputi:

1. Klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel dalam produksi Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang tahun 2019
2. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah yang dihasilkan untuk penjualan produk Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang pada tahun 2019
3. Jumlah unit produk yang harus dijual agar mendapatkan laba yang diharapkan tahun 2020?

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang hendak dicapai dari penulisan laporan ini adalah:

1. Untuk mengetahui klasifikasi biaya tetap dan biaya variabel dalam proses produksi pada Usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang
2. Untuk mengetahui perhitungan *Break Even Point* (BEP) dalam unit dan rupiah yang dihasilkan untuk penjualan produk Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang pada tahun 2019
3. Untuk mengetahui jumlah produk yang harus dijual agar mendapatkan laba yang diharapkan tahun 2020

1.4.2 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penulisan laporan ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat Bagi Usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang

Melalui penulisan laporan ini diharapkan bisa menjadi masukan bagi Pemilik Usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group

Palembang untuk dapat mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian dan memperoleh laba yang diharapkan melalui Analisa *Break Even Point* (BEP) dalam jumlah unit dan rupiah.

2. Manfaat bagi Penulis

Penelitian ini dapat menambah pemahaman penulis serta membantu penulis untuk menerapkan teori-teori yang telah didapat selama masa perkuliahan khususnya untuk mata kuliah Manajemen Produksi dan Operasi mengenai *Break Even Point* (BEP) dan bisa menerapkannya dalam dunia usaha yang sesungguhnya.

3. Manfaat bagi Pembaca

Penelitian ini diharapkan dapat menambah pengetahuan serta pemahaman pembaca mengenai perhitungan *Break Even Point* (BEP) dan dapat dijadikan sebagai bahan referensi untuk penelitian selanjutnya yang serupa dengan laporan ini.

1.5 Metodologi Penelitian

1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Dalam penulisan proposal yang nantinya akan disusun menjadi laporan akhir ini, penulis memilih objek penelitian produk mie ayam dan bakso yang diproduksi oleh Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang yang beralamat di Jl. Pintu Besi II Blok A No.1 Palembang.

1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Dalam penulisan laporan akhir, penulis menggunakan dua macam data yaitu data primer maupun data sekunder seperti pada penjelasan di bawah ini:

- a. Menurut Yusi dan Idris (2009:103), data primer yaitu data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objeknya. Data primer yang penulis

gunakan dalam penulisan laporan akhir merupakan data yang diperoleh secara langsung melalui wawancara dengan pemilik usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang. Data tersebut berupa data mengenai jenis produk yang diproduksi beserta harganya, bahan baku dan peralatan yang digunakan serta biaya-biaya lain yang dikeluarkan dalam kegiatan produksi.

- b. Data sekunder yaitu data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi (Yusi dan Idris, 2009:103). Dalam laporan akhir ini penulis memperoleh data sekunder dari berbagai referensi yaitu seperti buku-buku, jurnal-jurnal dan internet. Selain itu penulis juga memperoleh data perusahaan berupa sejarah perusahaan, struktur organisasi, uraian tugas pekerja serta volume penjualan yang dilakukan pada tahun 2017, 2018 dan 2019.

1.5.3 Metode Pengumpulan Data

Adapun teknik yang digunakan dalam pengumpulan data yang dilakukan oleh penulis dalam menyusun laporan akhir ini diantaranya, yaitu:

a. Riset Lapangan (*Field Research*)

Riset lapangan yang dilakukan penulis untuk memperoleh data dan informasi dalam pembuatan Laporan Akhir ini yaitu dengan mendatangi langsung tempat usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang. Adapun teknik pengumpulan data dalam riset ini adalah sebagai berikut:

1. Pengamatan (*Observation*)

Menurut Sugiyono (2013: 234), observasi merupakan cara yang penting untuk mendapatkan informasi yang pasti tentang orang, karena apa yang dikatakan orang belum tentu sama dengan apa yang dikerjakan.

Penulis menggunakan metode ini agar dapat mengamati secara langsung mengenai keadaan di usaha Mie Ayam dan Bakso Solo

Baru Group Palembang. Kemudian mencatat semua informasi yang penulis lihat dari pengamatan langsung tersebut berupa informasi yang berhubungan dengan masalah yang penulis bahas pada Laporan Akhir.

2. Wawancara (*Interview*)

Menurut Sugiyono (2013: 224), wawancara merupakan teknik pengumpulan data dimana pewawancara (peneliti atau yang diberi tugas melakukan pengumpulan data) dalam mengumpulkan data mengajukan suatu pertanyaan kepada yang diwawancarai.

Wawancara yang dilakukan yaitu dengan cara melakukan kegiatan tanya jawab langsung kepada pemilik Usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang. Adapun informasi yang didapatkan dari kegiatan wawancara adalah mengenai macam-macam produk yang diproduksi, biaya-biaya produksi yang dikeluarkan, bahan baku, bahan pelengkap, daftar harga, peralatan yang dibutuhkan, sejarah berdirinya usaha, struktur organisasi, pembagian tugas karyawan serta gaji karyawan pada Usaha Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group Palembang.

b. Riset Kepustakaan (*Liberary Research*)

Teknik pengumpulan data yang diperoleh dengan membaca, mempelajari serta mengutip kalimat dan pendapat para ahli dari buku-buku jurnal dan artikel yang dianggap penting dan berkaitan dengan penulisan laporan akhir ini. Adapun metode pengumpulan data yang digunakan oleh penulis dalam mengumpulkan data dan informasi untuk penulisan Laporan Akhir ini yaitu:

1.5.4 Analisa Data

Dalam penulisan laporan akhir, penulis menggunakan metode analisis sebagai berikut:

1. Metode Analisis Kualitatif

Menurut Yusi & Idris (2009:102), data kualitatif merupakan data yang tidak dapat diukur dalam skala numerik. Karena data yang diperoleh tidak dalam bentuk angka maka dalam menganalisis data penulis melakukan wawancara dengan pemilik dan karyawan Mie Ayam dan Bakso Solo Baru Group agar dapat dikaitkan dengan sumber data yang berkaitan dengan penulisan laporan akhir ini. Melalui metode ini penulis memperoleh data seperti buku-buku yang berhubungan dengan mata kuliah manajemen produksi dan operasi serta literatur lainnya sebagai pelengkap data untuk disajikan referensi pembuatan laporan ini.

2. Metode Analisis Kuantitatif

Menurut Yusi dan Idris (2009:102), data kuantitatif adalah data yang diukur dalam suatu skala numerik (angka). Data yang banyak digunakan dalam penulisan laporan akhir ini adalah data kuantitatif, seperti biaya-biaya produksi dan penjualan, jumlah produksi dan penjualan, harga bahan baku, dan harga peralatan yang digunakan. Dengan mengetahui hal tersebut, penulis dapat menggunakan metode perhitungan sebagai berikut:

- a. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk Multiproduk Dalam penulisan laporan akhir ini, penulis menggunakan metode perhitungan *Break Even Point* (BEP) multiproduk untuk menghitung titik impasnya. Berikut ini rumus yang digunakan untuk menghitung *Break Even Point* (BEP) multiproduk, yaitu:

1. Rumus multiproduk untuk semua jenis produk

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{FC}{\sum(1 - \frac{v}{p})w}$$

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

BEP Rupiah

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

BEP Unit

| |
|---|
| $\text{BEP (Unit) } Q = \frac{\text{BEP (Rp) Per jenis produk}}{p}$ |
|---|

Keterangan:

FC : Biaya Tetap per Periode

V : Biaya Variabel per Unit

P : Harga Jual per Unit

w : Persentase penjualan produk terhadap total rupiah

$(1 - \frac{p}{v}) \cdot W$: Kontribusi Berimbang

b. Perencanaan Laba

Perencanaan dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai laba yang diinginkan dengan rumus sebagai berikut:

| |
|--|
| $\text{Penjualan minimal (Unit)} = \frac{FC + \frac{\text{Laba yang diharapkan}}{1-t}}{P-V}$ |
|--|

Keterangan:

FC : Total Biaya Tetap

V : Biaya Variabel per Unit

P : Harga Jual per Unit

t : Persentase Pajak