

# BAB I PENDAHULUAN

## 1.1 Latar Belakang Pemilihan Judul

Makanan tradisional atau kuliner lokal adalah jenis makanan yang berkaitan erat dengan suatu daerah dan diwariskan dari generasi ke generasi sebagai bagian dari tradisi. Setiap daerah di Indonesia memiliki kekhasan dalam hal kuliner daerahnya. Kekhasan tersebut membuat beberapa daerah di Indonesia dikenal karena kulinernya, seperti salah satunya Padang yang terkenal dengan rendangnya. Rendang merupakan salah satu masakan Indonesia yang telah diakui oleh United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization (UNESCO) sebagai makanan khas Indonesia dengan nomor registrasi 776 yang menyatakan bahawa rendang menjadi salah satu makanan terlezat di dunia. Rendang dapat ditemukan di seluruh Rumah Makan Padang di Indonesia, bahkan luar negeri.

Rumah Makan Padang adalah suatu bisnis rumah makan yang menjual dan menghidangkan ragam kuliner atau masakan Minangkabau yang berasal dari Sumatera Barat. Rumah Makan Padang sudah terkenal di Indonesia bahkan dunia dan disukai oleh berbagai kalangan serta bermacam etnis dan bangsa karena masakannya yang lezat serta daya adaptasinya yang bisa menyesuaikan diri dengan selera masyarakat di mana rumah makan ini berada. Hal ini tentu menjadi peluang besar bagi para pelaku usaha mendapatkan laba. Sukses tidaknya manajemen perusahaan dapat dilihat dari laba yang diperolehnya. Laba dipengaruhi oleh tiga faktor yaitu harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk mempengaruhi volume penjualan, sedangkan penjualan langsung mempengaruhi volume produksi dan volume produksi mempengaruhi biaya. Tiga faktor itu saling berkaitan satu sama lain. Oleh karena itu dalam perencanaan, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan yang sangat penting. Perencanaan memerlukan alat bantu berupa analisis biaya-volume-laba. Salah satu teknik analisis biaya-volume-laba adalah analisis *break even point (BEP)*. Analisis impas (*Break even point analysis-BEP*), suatu teknis analisis mengenai hubungan biaya, volume dan laba. Artinya ketiga variabel ini saling terkait

dan berhubungan erat, sehingga dapat mengukur kinerja perusahaan. Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan akan menentukan harga jual produk tersebut, harga jual tersebut akan mempengaruhi volume penjualan, dan volume penjualan akan mempengaruhi laba perusahaan., jika volume penjualan tidak dapat menutupi biaya-biaya yang dikeluarkan, maka perusahaan akan mengalami kerugian. Maka dari itu perusahaan harus dapat menentukan berapa minimum volume penjualan yang harus dilakukan perusahaan agar tidak mengalami rugi dan tidak untung. Tetapi masih sedikit usaha-usaha yang menerapkan hal tersebut, salah satunya yaitu Rumah Makan Lamo Da Besuo.

Rumah Makan Lamo Da Besuo merupakan salah satu usaha rumah makan Padang yang berdiri sejak tahun 2008 beralamatkan di Jalan Musi Raya Simpang Dogan, Sako, Palembang, Sumatera Selatan. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, pemilik Rumah Makan Lamo Da Besuo belum melakukan perhitungan secara rinci mengenai jumlah produk yang diproduksi untuk mencapai tingkat keuntungan yang diinginkan dan belum ada perhitungan secara rinci mengenai biaya-biaya produksi yang dikeluarkan sehingga perusahaan tidak dapat melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) dengan tepat. Selain itu dalam melakukan perhitungan laba, usaha ini belum mengelompokkan biaya berdasarkan biaya tetap dan biaya variabel serta biaya tetap tidak dipergunakan dalam perhitungan laba, usaha ini pun belum melakukan perencanaan laba. Banyak usaha Rumah Makan lain di lingkungan sekitar yang menjual produk rendang dan ayam bakar dengan harga yang sama seperti di Rumah Makan Lamo Da Besuo. Berdasarkan data yang penulis dapatkan, berikut produk dan harga jual pada Rumah Makan Lamo Da Besuo, Rumah Makan Setia Budhi dan Rumah Makan Cahaya Minang.

**Tabel 1.1**  
**Produk dan Harga Jual Rumah Makan Lamo Da Besuo, Rumah Makan Setia Budhi dan Rumah Makan Cahaya Minang Palembang**

No	Nama Usaha	Produk	Harga (Rp)
1	Rumah Makan Lamo Da Besuo	Rendang	12.000
		Ayam Bakar	10.000
2	Rumah Makan Setia Budhi	Rendang	12.000
		Ayam Bakar	10.000
3	Rumah Makan Cahaya Minang	Rendang	12.000
		Ayam Bakar	10.000

(Sumber: RM Lama Da Besuo, RM Setia Budhi dan RM Cahaya Minang, 2020)

Pada Tabel 1.1 dapat di lihat bahwa harga rendang dan ayam bakar di Rumah Makan Lamo Da Besuo jika di bandingkan dengan Rumah Makan Setia Budhi dan Rumah Makan Cahaya Minang tidak berbeda.

**Tabel 1.2**  
**Produk dan Laba Rumah Makan Lamo Da Besuo, Rumah Makan Cahaya Minang dan Rumah Setia Budhi Palembang**

No	Nama Usaha	Produk	Laba (Rp)
1	Rumah Makan Lamo da besuo	Rendang	1.320.000
		Ayam Bakar	1.260.000
2	Rumah Makan Cahaya Minang	Rendang	1.110.000
		Ayam Bakar	750.000
3	Rumah Makan Setia Budhi	Rendang	1.200.000
		Ayam Bakar	900.000

(Sumber: RM Lama Da Besuo, RM Setia Budhi dan RM Cahaya Minang, 2020)

Berdasarkan tabel 1.2 di atas menunjukkan bahwa laba Rumah Makan Lamo Da Besuo paling tinggi di bandingkan Rumah Makan Setia Budhi dan Rumah Makan Cahaya Minang. Hal inilah yang melatar belakangi penulis untuk mengambil Rumah Makan Lamo Da Besuo sebagai Objek Penelitian Laporan Akhir.

Tabel 1.3

## Volume Penjualan dan Laba yang Diperoleh Rumah Makan Lamo Da Besuo

No	Tahun	Produk	Volume Penjualan	Laba (Rp)
1.	2017	Rendang	13.320	2.940.000
		Ayam Bakar	10.800	2.050.000
2.	2018	Rendang	12.960	1.788.000
		Ayam Bakar	10.440	1.428.000
3.	2019	Rendang	12.600	1.320.000
		Ayam Bakar	10.080	1.260.000

Sumber: RM Lamo Da Besuo, 2020

Dari Tabel 1.3 di atas menunjukkan bahwa jumlah laba yang diperoleh dari penjualan produk rendang dan ayam bakar mengalami penurunan dari setiap tahunnya. Maka dari itu industri ini membutuhkan informasi tentang berapa jauh volume penjualan boleh turun, sehingga industri tidak rugi. Hubungan atau selisih penjualan yang direncanakan pada tingkat *Break Even Point* merupakan tingkat keamanan atau "*margin of safety*" bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan (Slamet dalam Buata, dkk, 2015). Halim dan Supomo dalam Ponomban (2013) menyatakan bahwa: Margin Keamanan adalah selisih antara rencana penjualan (dalam unit atau satuan uang) dengan impas (dalam unit atau satuan uang) penjualan. *Margin of safety* memberikan informasi tentang seberapa jauh realisasi penjualan dapat turun dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan maksimum harus sebesar *margin of safety* agar perusahaan tidak menderita kerugian. Bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan, *Margin of safety* yang tinggi lebih disukai daripada yang rendah karena kerugian yang tinggi berarti makin jauh dari kerugian yang mungkin diderita industri. Sehubungan dengan penurunan penjualan yang mengakibatkan laba mengalami penurunan, untuk itu Rumah Makan Lamo Da Besuo harus melakukan perencanaan laba untuk mengetahui berapa besar penjualan baik unit maupun rupiah yang harus dicapai agar laba yang diharapkan tercapai dengan menggunakan perhitungan *break even point*.

Hal inilah yang melatar belakangi penulis untuk pengambilan judul tentang *Break Even Point*, karena dengan menggunakan analisis ini kita dapat mengetahui batas minimum penjualan yang harus dicapai oleh Rumah Makan Lamo Da Besuo, berapa jauh volume penjualan boleh menurun sehingga tidak mengalami kerugian, serta bagaimana perencanaan laba untuk masa yang akan datang, agar perusahaan tidak mengalami penurunan laba seperti saat ini. Analisis titik impas dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada perusahaan. Berdasarkan uraian di atas, maka penulis tertarik untuk mengangkat topik ini kedalam penulisan laporan akhir dengan judul “**Analisis Perencanaan Laba dengan Pendekatan Break Even Point (BEP) Pada Rumah Makan Lamo Da Besuo.**”

## 1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan di atas, maka rumusan masalah yang dibahas dalam laporan ini yaitu:

1. Berapa *Break Even Point* ( BEP) pada rendang dan ayam bakar untuk mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah yang harus dicapai oleh Rumah Makan Lamo Da Besuo menggunakan perhitungan *Break Even Point* (BEP) tahun 2017-2019?
2. Berapa besarnya *margin of safety* tahun 2017 - 2019 agar Rumah Makan Lamo Da Besuo tidak mengalami kerugian?
3. Berapa besarnya volume penjualan pada rendang dan ayam bakar yang harus di capai oleh Rumah Makan Lamo Da Besuo untuk memperoleh laba yang di harapkan pada tahun 2020?

## 1.3 Ruang Lingkup Pembahasan

Agar penulisan laporan ini lebih terarah dan tidak menyimpang dari permasalahan yang akan dibahas, maka dibatasi ruang lingkup pembahasannya yang meliputi:

1. *Break Even Point* (BEP) pada rendang dan ayam bakar untuk mencapai batas minimum penjualan dalam jumlah unit dan rupiah yang harus dicapai oleh Rumah Makan Lamo Da Besuo tahun 2017-2019
2. Besarnya *margin of safety* tahun 2017-2019 agar Rumah Makan Lamo Da Besuo tidak mengalami kerugian.
3. Besarnya volume penjualan pada rendang dan ayam bakar yang harus di capai oleh Rumah Makan Lamo Da Besuo untuk memperoleh laba yang di harapkan pada tahun 2020.

## **1.4 Tujuan dan Manfaat Penulisan**

### **1.4.1 Tujuan Penulisan**

Tujuan yang ingin dicapai dari penulisan ini adalah untuk mengetahui Peningkatan laba yang ingin di capai pada Rumah Makan Lamo Da Besuo Palembang.

### **1.4.2 Manfaat Penulisan**

Penulisan laporan ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi banyak pihak sebagai berikut :

- a. Bagi Usaha “Rumah Makan Lamo Da Besuo ”  
Melalui penulisan laporan ini diharapkan bisa menjadi masukan bagi Pemilik Usaha “Rumah Makan Lamo Da Besuo” untuk dapat mengetahui Berapa jumlah penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian melalui perhitungan *Break Even Point (BEP)* dalam jumlah unit maupun rupiah.
- b. Bagi Penulis  
Melalui penulisan laporan ini diharapkan dapat bermanfaat untuk menambah ilmu pengetahuan dan memperdalam pengetahuan mengenai mata kuliah Manajemen Produksi dan Operasi terutama dalam materi *Break Even Point (BEP)* pada keadaan perusahaan yang sebenarnya.

c. Bagi Pembaca

Melalui penulisan laporan ini diharapkan dapat menambah pengetahuan pembaca mengenai perhitungan *Break Even Point (BEP)* pada suatu perusahaan serta dapat dijadikan referensi dalam melakukan studi kasus lanjutan yang serupa dengan laporan ini.

## 1.5 Metodologi Penelitian

Metodologi penelitian menurut Sugiyono (2016:24) merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.

### 1.5.1 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian dilakukan di Rumah Makan Lamo Da Besuo yang beralamat di Jalan Musi Raya Simpang Dogan, Sako, Palembang, Sumatera Selatan. Adapun ruang lingkup dari penelitian ini yaitu pada tingkat volume penjualan, biaya, harga jual, dan laba, dimana produk yang dihasilkan adalah, rendang dan ayam bakar untuk mengetahui *Break Even Point (BEP)*.

### 1.5.2 Jenis dan Sumber Data

Dalam penulisan laporan akhir ini menggunakan dua macam data berdasarkan cara memperolehnya yaitu data primer dan data sekunder. Adapun penjelasan jenis data berdasarkan cara memperolehnya tersebut, yaitu:

a. Data Primer

Menurut Yusi dan Idris (2016:109) data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh suatu organisasi atau perseorangan langsung dari objek. Dalam hal ini yang dilakukan adalah mengumpulkan data yang kemudian data tersebut diolah sendiri dari data yang ada di perusahaan dan dari hasil wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha dan juga dari karyawan yang ada di perusahaan tersebut. Adapun informasi yang didapatkan dari kegiatan wawancara adalah mengenai

Sejarah Perusahaan, jumlah karyawan, daftar gaji, kendala dalam usaha, struktur organisasi, uraian tugas karyawan dan pimpinan proses produksi produk dan bahan baku, bahan pelengkap, daftar harga, serta peralatan yang digunakan dalam pembuatan pada Rumah Makan Lamo Da Besuo Palembang.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh dalam bentuk yang sudah dikumpulkan dan diolah oleh pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi (Yusi dan Idris, 2016:109). Data sekunder yang diambil dari Rumah Makan Lamo Da Besuo Palembang jenis produk, Volume penjualan, total penjualan, biaya produksi dan laba, oleh Rumah Makan Lamo Da Besuo Palembang.

### 1.5.3 Teknik Pengumpulan Data

Metode yang digunakan dalam penelitian ini antara lain:

a. **Riset Lapangan (*Field Research*)**

Riset Lapangan dilakukan dengan wawancara

Menurut Yusi dan Idris (2016:114), wawancara adalah percakapan dua arah atas inisiatif pewawancara untuk memperoleh informasi dari responden. Penulis mengajukan wawancara yang dilakukan secara langsung kepada pemilik Rumah Makan Lamo Da Besuo untuk memperoleh keterangan dan data yang diperlukan dalam menyusun laporan akhir. Adapun informasi yang didapatkan dari kegiatan wawancara adalah Sejarah Perusahaan, jumlah karyawan, daftar gaji, kendala dalam usaha, struktur organisasi, uraian tugas karyawan dan pimpinan proses produksi produk dan bahan baku, bahan pelengkap, daftar harga, serta peralatan yang digunakan dalam pembuatan pada Rumah Makan Lamo Da Besuo Palembang.



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

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. Selain itu juga dapat digunakan sebagai landasan teori yang digunakan sebagai pedoman dan evaluasi dalam penelitian ini.

#### 1.5.4 Metode Analisis Data

Metode analisis data yang digunakan dalam penulisan laporan ini yaitu metode analisa kuantitatif:

##### a. Metode Analisa 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 melakukan perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk mencapai batas minimum penjualan yang harus dicapai dalam jumlah unit dan rupiah pada usaha Rumah Makan Lamo Da Besuo. Pada usaha Rumah Makan Lamo Da Besuo produk yang di produksi lebih dari satu produk, dalam analisis break even point (BEP) digunakan rumus break even point multiproduk.

Menurut Herjanto dalam Fahriandi, (2018:20), Rumus *BEP* (*Break Even Point*). Rumus titik pulang pokok untuk multiproduk, sebagai berikut:

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{total\ kontribusi\ tertimbang}$$

Untuk menghitung batas keamanan di gunakan suatu rumus menurut munawir (2004:199) adalah sebagai brikut:

Untuk menghitung batas keamanan di gunakan suatu rumus menurut Kasmir (2016:345) adalah sebagai berikut:

$$\text{Margin Of Safety} = \frac{\text{total penjualan} - \text{penjualan pada break even}}{\text{total penjualan}} \times 100\%$$

$$\text{Margin Of Safety (Rp)} = \text{MOS} \times \text{Total Penjualan}$$

Sedangkan rumus untuk Menghitung perencanaan laba yang diinginkan Menurut Handoko dalam Fahriandi (2018:20), rumus *break even point* (BEP) untuk perencanaan laba dalam unit dan rupiah adalah sebagai berikut:

a. Dalam Rupiah

$$\text{Penjualan Minimal Rp} = \frac{\text{FC} + \text{laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}}$$

b. Dalam Unit

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

Dimana:

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

S = Total Penjualan

P = Harga