

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1. Latar Belakang Masalah

Dewasa ini, semakin banyak orang yang memutuskan untuk melakukan kegiatan bisnis. Pendirian sebuah bisnis tentunya memiliki sebuah tujuan utama yaitu untuk memperoleh keuntungan atau laba. Kegiatan bisnis adalah sebuah aktivitas pengalokasian sumber daya yang dimiliki individu atau sekelompok individu dalam menciptakan sebuah produk baik berupa barang maupun jasa, dengan tujuan barang atau jasa tersebut dapat terjual untuk menghasilkan laba.

Pendirian bisnis tentunya bertujuan untuk menghasilkan laba, untuk dapat mewujudkan tujuan tersebut, tentunya manajemen memerlukan pengendalian yang baik. Menurut Anthony dan Govindarajan (2011), Pengendalian manajemen terdiri dari beberapa hal, antara lain: perencanaan (*planning*), koordinasi (*coordinating*), mengkomunikasikan (*informing*), evaluasi (*evaluation*), memengaruhi (*influencing*), dan memutuskan (*deciding*) tindakan apa yang harus diambil. Pengendalian manajemen yang harus diperhatikan pertama kali adalah perencanaan, dengan adanya perencanaan yang baik, kegiatan lain akan lebih lancar berjalannya dan lebih mudah mewujudkan tujuan utama sebuah bisnis yaitu memperoleh laba.

Perencanaan yang baik memerlukan informasi akuntansi yang akan membantu manajemen dalam mengambil sebuah keputusan. Keputusan bisnis yang baik

akan mempertimbangkan antara keputusan jangka pendek maupun keputusan jangka panjang, ketika mengambil sebuah keputusan, perusahaan harus dapat melihat tujuan awal perusahaan dan perencanaan awal dari sebuah perusahaan sehingga perencanaan yang baik dan matang menjadi pedoman sebuah perusahaan dalam mencapai tujuannya yaitu menciptakan laba.

Perencanaan sebuah laba dapat dilakukan dengan melakukan analisa biaya volume laba ( *Cost Volume Profit Analysis – CVP Analysis*). Menurut Hansen dan Mowen (2009), Analisis Biaya Volume Laba (BVL) adalah suatu alat pengambilan dan perencanaan keputusan yang menekankan keterkaitan antara biaya, jumlah yang dijual, dan harga. Penggunaan elemen analisis biaya volume laba yang penting dalam penelitian ini adalah analisis titik impas (*break even point*). Menurut Carter (2009), Titik impas (*break even point*) adalah titik dimana biaya dan pendapatan dalam kondisi sama, yang artinya perusahaan tidak rugi dan untung. Analisis *Break Even Point* digunakan untuk menentukan biaya yang harus ditutup dalam periode tertentu melalui tingkat penjualan produk dan pendapatan minimal yang harus dicapai.

Penerapan analisa titik impas diperlukan untuk semua bisnis, salah satunya pada kedai kopi. Bisnis yang berkembang beberapa tahun belakangan ini di Indonesia adalah kedai kopi atau *coffee shop*. Dikutip dari [www.republika.co.id](http://www.republika.co.id), Kementerian Perdagangan (Kemendag) menyatakan bahwa peluang bisnis kopi di Indonesia masih besar walaupun di tengah masa pandemi. Konsumsi kopi dalam negeri Indonesia dari 2016 – 2021 diprediksi tumbuh rata – rata 8,22% per tahun dengan jumlah mencapai 370 ribu ton di tahun 2021.

Perkembangan konsumsi kopi dalam negeri ini sejalan dengan perkembangan kedai kopi yang ada di Yogyakarta. Menurut observasi yang dilakukan oleh penulis, ada lebih dari 20 kedai kopi yang dibuka di Yogyakarta khususnya area Sleman dan Kota Yogyakarta selama tahun 2020 - 2021. Berikut adalah tabel kedai kopi yang dibuka di area Sleman, Yogyakarta selama tahun 2020 sampai 2021.

**Tabel 1.1.**  
**Daftar Nama *Coffee Shop* Yang Dibuka selama tahun 2020 - 2021 di Area Sleman dan Kota Yogyakarta, Yogyakarta**

No	Nama
1.	Jempolan Coffee and Eatery
2.	Journey Coffee and Record Seturan
3.	Terra
4.	Northway Coffee
5.	Melipir Coffee and Eatery
6.	Reter Coffee and Eatery
7.	Cosan
8.	Jatinangor Coffee
9.	Omah Minggir
10.	Skulen Coffee
11.	Kastem Space Jogja
12.	Jackass Coffee
13.	Letravail
14.	Ripah Coffee and Eatery
15.	Plattera Coffee
16.	Lima Suara
17.	Warna Kopi
18.	Berdikari Coffee
19.	Dash Pitstop
20.	Satu Lokasi Kopi
21.	SadaJiwa Kopi
22.	Cold n Brew Coffee
23.	Jore Coffee
24.	Tiga Roepa

Sumber: Observasi penulis

Budaya “ngopi” yang ada di Yogyakarta seakan tidak luntur dan tetap dapat menyesuaikan dengan perkembangan zaman. Kedai kopi di Yogyakarta berlomba – lomba mencari pelanggan dengan menyediakan ruangan yang nyaman serta menyajikan produk yang berkualitas, salah satunya adalah Lima Suara.

Lima Suara adalah kedai kopi yang berlokasi di Jalan Sagan Utara nomor 11, Terban, Kecamatan Gondokusuman, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta. Kedai Kopi Lima Suara didirikan oleh kakak beradik Ghifari Mahdy Kusumo dan Syania Nabilah pada tahun 2021. Lima Suara dibuka pertama kali pada tanggal 11 Januari 2021. Kedai Kopi Lima suara menyediakan sajian minuman kopi dan teh dengan berbagai macam varian rasa. Kedai Kopi Lima Suara berlokasi cukup strategis di area Sagan, Yogyakarta. Terdapat beberapa kedai kopi lain yang berada di sekitar Lima Suara seperti Tekoff Coffee, Terra, My Kopi-O, Kopikabana, dan Cerita Kita Coffee, karena dikelilingi oleh beberapa kedai kopi lainnya menjadikan area tersebut ramai dikunjungi oleh orang – orang. Selain itu, desain tempat yang diusung Lima Suara didesain khusus bertemakan tropis minimalis yang menjadi salah satu daya tarik bagi konsumen.

Kedai Kopi Lima Suara merupakan kedai kopi yang cukup berpotensi dan masih tergolong baru karena belum genap berusia 1 tahun, namun Lima Suara memiliki kendala didalamnya. Kedai Kopi Lima Suara mengalami penurunan pendapatan bulanan yang cukup signifikan, berikut adalah tabel pendapatan bulanan Kedai Kopi Lima Suara.

**Tabel 1.2.**  
**Pendapatan Bulanan Kedai Kopi Lima Suara**

Bulan	Jumlah Pendapatan
Januari	Rp. 13.283.000,00
Februari	Rp. 11.749.000,00
Maret	Rp. 15.872.000,00
April	Rp. 7.342.000,00
Mei	Rp. 5.762.000,00
Juni	Rp. 5.523.000,00

Sumber: Data Olahan

Tabel pendapatan bulanan Kedai Kopi Lima Suara menunjukkan bahwa kedai kopi ini memiliki pendapatan yang cukup tinggi dibulan Januari hingga Maret bila dibandingkan dengan bulan April hingga Juni yang berarti pendapatan mereka tidak stabil. Pendapatan yang menurun terus menerus dapat menyebabkan kerugian bagi perusahaan, terlebih lagi tujuan sebuah bisnis adalah untuk mendapatkan laba. Berdasarkan penurunan pendapatan di 3 bulan terakhir, penting bagi Lima Suara untuk mengetahui penjualan minimal dengan menghitung titik impas perusahaan.

Kedai Kopi Lima Suara sebaiknya mengetahui penjualan minimal yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian dan penurunan pendapatan seperti keadaan sebelumnya, dan diharapkan dapat mengatur strategi bisnis untuk mencapai target laba yang diinginkan. Analisis *break even point* memberikan informasi bagi manajemen sehingga senantiasa berbenah untuk mencapai target perusahaan dan menciptakan laba.

Berdasarkan latar belakang tersebut, maka penulis berniat melakukan penelitian dengan judul “**Analisis Break Even Point (BEP) Pada Kedai Kopi Lima Suara**”

## 1.2. Rumusan Masalah

Berapa *Break Even Point* per tahun yang harus dicapai oleh Kedai Kopi Lima Suara?

## 1.3. Batasan Masalah

Untuk membatasi ruang lingkup penelitian, maka ada batasan masalah sebagai berikut:

1. Produk yang dijual dikelompokkan menjadi 2 kelompok, yaitu:
  - a. *Cofee based* (Kopi)
  - b. *Non Cofee based* (Non Kopi)
2. Metode depresiasi aset tetap menggunakan metode garis lurus, dengan nilai perolehan aset tetap diatas Rp 1.000.000,00.
3. Data yang digunakan adalah biaya – biaya yang terjadi dari bulan Januari 2021 sampai dengan bulan Juni 2021
4. Hasil titik impas berlaku dalam kurun waktu 1 tahun.

## 1.4. Tujuan Penelitian

Mengetahui berapa *Break Even Point* per tahun dalam unit dan rupiah yang harus dicapai oleh Kedai Kopi Lima Suara.

## 1.5. Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat membantu Kedai Kopi Lima Suara untuk mengetahui titik impasnya, sehingga bisnis ini mampu bertahan dalam kondisi ekonomi yang dihadapi oleh perusahaan dan Kedai Kopi Lima Suara diharapkan mampu mengevaluasi dan meningkatkan kinerja manajemennya.

## **1.6. Metode Penelitian**

### **1.6.1 Jenis Penelitian**

Penelitian deskriptif dengan pendekatan studi terapan.

### **1.6.2 Objek Penelitian**

Objek dalam penelitian adalah Kedai Kopi Lima Suara yang berlokasi di Jalan Sagan Utara Nomor 11, Terban, Kecamatan Gondokusuman, Kota Yogyakarta, Daerah Istimewa Yogyakarta.

### **1.6.3 Data yang Diperlukan**

Data yang diperlukan dalam melaksanakan penelitian ini adalah:

1. Jenis produk yang dihasilkan
2. Harga produk.
3. Data tentang biaya – biaya yang terjadi pada bulan Januari 2021 sampai dengan Juni 2021.

### **1.6.4 Metode Pengumpulan Data**

Metode pengumpulan data pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Wawancara

Metode wawancara menurut Hasan (2002) adalah sebuah teknik pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan langsung kepada narasumber, terkumpul dalam bentuk catatan atau rekaman yang diolah menjadi data kemudian.

2. Observasi

Observasi menurut Hasan (2002) adalah sebuah teknik pengumpulan data secara langsung di lapangan dengan cara mengamati langsung pada objek yang sedang diteliti.

### 3. Dokumentasi

Dokumentasi menurut Hasan (2002) adalah sebuah teknik pengumpulan data dengan mengumpulkan dan meneliti dokumen – dokumen terkait dengan obyek penelitian.

#### 1.6.5 Analisis Data

Untuk menganalisis data dilakukan langkah – langkah sebagai berikut:

1. Menentukan kelompok produk
2. Menentukan harga rata – rata setiap kelompok produk.
3. Identifikasi dan klasifikasi biaya di Lima Suara.
4. Menghitung biaya tetap yang terjadi tiap kelompok produk, dan alokasi biaya tetap bersama.
5. Menghitung biaya variabel rata – rata tiap kelompok produk.
6. Menghitung margin kontribusi setiap kelompok produk.
7. Menghitung titik impas (*break even point*) tiap kelompok produk.

#### 1.7. Sistematika Penulisan

##### BAB I           PENDAHULUAN

Pada bab ini akan diuraikan hal – hal sebagai berikut; latar belakang, rumusan masalah, batasan masalah, tujuan



penelitian, manfaat penelitian, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

## **BAB II            TINJAUAN PUSTAKA**

Pada bab ini akan diuraikan teori – teori yang menjadi landasan penelitian.

## **BAB III          GAMBARAN UMUM KEDAI KOPI LIMA SUARA**

Pada bab ini akan diuraikan hal – hal sebagai berikut: sejarah perusahaan, tujuan perusahaan, struktur organisasi, personalia, dan sistem pemasaran.

## **BAB IV          ANALISA DATA**

Bab ini berisi tentang analisa data di Kedai Kopi Lima Suara untuk mendapatkan titik impas per produk dalam unit dan rupiah

## **BAB V            PENUTUP**

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian dan saran bagi Lima Suara.

## **DAFTAR PUSTAKA**

## **LAMPIRAN**