

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis adalah aktivitas yang dilakukan oleh seorang individu/organisasi dengan tujuan utama yaitu menghasilkan *profit* atau keuntungan finansial yang besar serta berkelanjutan. Dalam mencapai tujuan *profit* yang diinginkan, organisasi bisnis harus mampu merencanakan strategi bisnis yang efektif, serta memperhatikan dan mengelola keuangan sehingga dapat mengendalikan biaya operasional dan memaksimalkan pendapatan. Dalam mengambil keputusan untuk mengelola sumber daya ekonomi perlu adanya perencanaan yang baik yang memudahkan mencapai tujuan organisasi. Untuk dapat mewujudkan kinerja yang baik, sebuah organisasi bisnis perlu untuk mewujudkan pengendalian yang baik pula. Pengendalian manajemen merupakan proses yang dilakukan untuk memantau kinerja organisasi, mengidentifikasi masalah yang terjadi dan untuk membuat keputusan penyelesaian dari masalah tersebut (Robin & Coulter, 2012). Ada beberapa proses pengendalian manajemen yaitu perencanaan, pengukuran, evaluasi dan koreksi. Proses utama yang harus dilakukan terlebih dahulu adalah perencanaan terutama kaitannya dengan perencanaan laba karena memudahkan kinerja sebuah organisasi menjadi lebih efektif dan efisien. Efektif dan efisien artinya sumber daya ekonomi perusahaan digunakan dengan tujuan yaitu mencapai target profit juga bebas dari pengeluaran yang tidak diperlukan. Tentunya sebuah organisasi

bisnis akan melakukan segala sesuatu agar tidak mengalami rugi dan mencapai keuntungan yang diinginkan, maka dari itu perlu mengetahui berapa volume produk/jasa yang setidaknya harus terjual sehingga bisa mendapatkan keuntungan yang lebih besar. Perhitungan volume produk dapat menggunakan salah satu cara yaitu menggunakan analisis *Break Event Point*.

Besaran *Break Even Point* dapat dilihat melalui analisa terlebih dahulu pada biaya, volume, harga jual juga laba yang dihasilkan sebuah organisasi bisnis. *BEP* adalah suatu kondisi yang menunjukkan di mana perusahaan tidak mendapatkan laba namun juga tidak menderita rugi (Mulyadi, 2009). Analisis *BEP* juga biasa disebut dengan analisis *Cost Volume Profit (CVP)*. Hubungan antara keduanya adalah dimana *BEP* adalah salah satu elemen penting dalam analisis *CVP* yaitu memberikan gambaran informasi yang jelas bagi organisasi untuk bisa mencapai titik impas atau yang disebut juga *BEP* untuk bisa mencapai target profit yang diinginkan. Metode analisis *BEP* ini pada intinya mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan.

Analisis *BEP* dapat membantu organisasi bisnis, salah satunya dalam bisnis yang mulai dikenal di kalangan masyarakat beberapa tahun terakhir yang tidak lain adalah bisnis *Fitness*. Bisnis *Fitness* mulai *hits* karena banyak orang semakin menyadari pentingnya kesehatan dan kebugaran fisik. Tempat *Fitness* menawarkan layanan serta fasilitas dalam menunjang kebutuhan masyarakat tersebut melalui alat – alat yang dapat digunakan untuk olahraga serta layanan – layanan yang diberikan. Optimum *Fitness* juga merupakan salah satu tempat *Fitness* yang lengkap dan memiliki member yang

berasal dari anak – anak hingga orang dewasa. Optimum *Fitness* terletak di Jl. R.W. Monginsidi 39, Derah Istimewa Yogyakarta. Optimum *Fitness* didirikan oleh 4 orang hebat yaitu Bapak Resha Prasetia sebagai pemilik utama beserta Ibu Lestianingsih, Bapak Agatha Yudhistiro dan Ibu Yustina Wiwin dan mulai beroperasi pada Minggu, 30 Agustus 2015. Optimum *Fitness* menyediakan banyak fasilitas seperti *fitness*, kelas *aerobic* (*Yoga, Zumba, Dance, Pilates, dan Body Languange*), serta latihan bersama instruktur bersertifikat (*Personal Trainer*). Berikut adalah daftar harga dari fasilitas yang ada di Optimum *Fitness*.

Tabel 1.1
Daftar Harga Fasilitas Optimum *Fitness*

Fasilitas	Daftar Harga
<i>Fitness</i>	
<i>Member</i>	Rp 250.000
<i>Personal Trainer</i>	
<i>Pro</i>	Rp 3.000.000
<i>In House</i>	Rp 1.300.000
<i>Freelance Senior</i>	Rp 1.800.000
<i>Freelance Junior</i>	Rp 1.500.000
<i>Aerobic</i>	
<i>Member</i>	Rp 250.000

Sumber : Optimum *Fitness* (Olahan)

Optimum *Fitness* didirikan dengan satu tujuan yaitu Bapak Resha, Ibu Fen – Fen, Bapak Yudhis, serta Ibu Wina memiliki visi sosial yang sama yaitu untuk menyediakan tempat *fitness* yang berfasilitas lengkap yang tidak hanya bisa didapatkan di tempat *fitness* yang ada di mall – mall saja. Sejak dibuka, berdasarkan ungkapan dari Ibu Wina dan Ibu Fen – Fen, Optimum selalu ramai pendatang dari anak – anak hingga orangtua.

Seiring berkembangnya jaman, bisnis *fitness* ini semakin dikenal oleh masyarakat luas dan dirasa sangat menguntungkan karena banyak orang yang ingin memperbaiki pola hidup sehat/hanya sekedar untuk menurunkan berat badan. Melihat peluang tersebut dan melihat semakin diminatinya usaha *fitness* ini, semakin banyak tempat *fitness* yang dibuka. Sama halnya dengan di Jogja, hingga tahun 2023, tercatat ada sekitar 30 tempat *fitness* yang terdaftar di Jogja. Berikut adalah daftar tempat *fitness* yang ada di Jogja.

Tabel 1.2
Daftar Tempat *Fitness* di Jogja

No	Nama
1.	Optimum Fitness
2.	Bina Dinamika Raga
3.	Max Gym
4.	Bahtera Fitness
5.	Safira Delta Perkasa
6.	Fit & Plus
7.	Kirana Health Club
8.	Flamingo Fitness Center
9.	HBP Fitness & Aerobic
10.	NIAGARA Sport Center
11.	Pesona Merapi Pool & Fitness Center
12.	Victory Fitness Centre
13.	Planet Aerobik 3 Kartika Dewi
14.	Seturan Fitness Center
15.	Dimension Gym
16.	Victory Gym
17.	Hotle Yogya Plaza Fitness Centre
18.	Old Skool Gym
19.	Depok Sport
20.	Joglo Fitness
21.	Bodylife Fitness Centre
22.	Club House Pesona Merapi
23.	Hanna Fitness & Aerobic Centre
24.	Satyagaraha
25.	GPH Fitness & Pool

26.	Sejahtera Fitness Center
27.	Adonis Cokro
28.	Gaharus SPA & Fitness
29.	DF Fitness & Aerobic
30.	Adonis Condong Catur

Sumber www.google.com

Dapat kita lihat seperti informasi dari tabel di atas bahwa Optimum sekarang memiliki banyak pesaing di dunia bisnis *fitness* ini khususnya di Jogja, apalagi dengan tempat – tempat *fitness* yang menawarkan harga lebih murah. Walaupun dalam pengelolaan keuangannya sendiri Optimum *Fitness* sudah tergolong berjalan cukup baik, namun tetap harus memperhatikan permasalahan terkait persaingan ini. Melihat semakin banyaknya tempat *fitness* yang ada di Jogja, maka Optimum perlu beberapa strategi untuk dapat menghadapi persaingan ketat ini. Salah satu cara yang dapat dilakukan adalah dengan menggunakan analisis *BEP* yang membantu Optimum mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar mencapai titik impas demi bertahan dipersaingan yang ketat. Ibu Wina dan Ibu Fen – Fen menyampaikan bahwa Optimum belum pernah melakukan analisis *BEP*, sehingga belum pernah mengetahui informasi apakah Optimum telah mencapai titik impas (kondisi dimana perusahaan tidak rugi/untung) mengingat juga pembukuan di Optimum dibuat oleh Ibu Fen – Fen yang masih bukan seseorang yang memahami Akuntansi. Analisis titik impas dapat membantu Optimum juga untuk memiliki perencanaan laba yang dapat membantu mencapai target yang diinginkan.

Selain itu, para pemilik Optimum *Fitness* sedang merencanakan perbaikan, pengembangan dan pembukaan cabang baru di masa depan yang tentunya memerlukan

tidak sedikit biaya. Dengan perencanaan laba melalui perhitungan analisis *BEP* ini, diharapkan Optimum tidak hanya sebatas mendapatkan laba untuk menutup biaya – biaya yang sudah dikeluarkan, namun juga diharapkan dapat membantu mencapai keinginan dan tujuan yang diharapkan Optimum. Apabila perencanaan laba dibuat oleh Optimum, maka Optimum juga memiliki acuan dalam peningkatan perencanaan penjualan sehingga cita – cita tersebut dapat terwujud. Tentunya Optimum memiliki keinginan terus mencapai target yang lebih lagi setiap tahunnya dibandingkan dengan tahun sebelumnya.

Selain itu, Optimum ini selain terkenal di kalangan anak – anak hingga orang tua menjadi tempat yang nyaman untuk berolahraga dengan fasilitasnya yang juga lengkap, Optimum juga terletak di pusat kota yang tepatnya di daerah Karangwaru, Tegalrejo Yogyakarta yang tidak jauh juga dari Malioboro dan Tugu. Selain itu, karena terletak di pusat kota, letak Optimum juga sangat strategis dan berdekatan dengan beberapa sekolah, universitas dan kantor. Melihat dari beberapa keunggulan yang dimiliki oleh Optimum ini adalah sebuah peluang yang baik untuk menarik konsumen untuk berolahraga di Optimum. Untuk memaksimalkan peluang tersebut, perencanaan laba melalui analisis *BEP* akan membantu Optimum untuk membenahi dan meningkatkan kualitas jasa yang disediakan optimum dan mengidentifikasi berbagai solusi dari berbagai kondisi ekonomi yang mungkin terjadi.

Maka dari itu, dengan melihat fenomena yang terjadi di Optimum *Fitness* dan melihat keuntungan dari Optimum yang selalu ramai pelanggan menjadi peluang yang baik untuk menarik konsumen, serta untuk mencapai tujuan – tujuan tersebut, penting

adanya perencanaan laba yang juga dapat berguna untuk mengidentifikasi berbagai solusi dari berbagai kondisi ekonomi yang akan dihadapi. Dengan tujuan yaitu memaksimalkan produk jasa yang ada di Optimum yaitu *Fitness*, Kelas *Aerobic* serta Kelas *Personal Trainer* dan berdasarkan latar belakang yang sudah dipaparkan, maka peneliti akan melakukan penelitian berjudul “**Analisis *Break Even Point (BEP) Multi Product Pada Optimum Fitness***”

1.2 Rumusan Masalah

Berapa *Break Event Point Multi Product* tiap tipe jasa di *Optimum Fitness*?

1.3 Batasan Penelitian

Berdasarkan identifikasi masalah serta untuk membatasi ruang lingkup penelitian, maka batasan masalah yang diambil :

1. Data laporan biaya *Optimum Fitness*.
2. Data harga produk jasa yang ditawarkan *Optimum Fitness*.

1.4 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui berapa jumlah minimal penjualan tiap tipe jasa yang harus dicapai *Optimum Fitness*.

1.5 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan akan memberikan manfaat yaitu menjadi bahan pertimbangan bagi Optimum *Fitness* dalam perencanaan laba jangka pendek.

1.6 Metode Penelitian

1.6.1 Jenis Penelitian

Studi kasus yaitu analisis deskriptif dengan fokus pada suatu kasus tertentu yang diamati dan dianalisis dalam pendekatannya yaitu studi terapan.

1.6.2 Objek Penelitian

Objek penelitian ini adalah Optimum *Fitness* yang terletak di Jl. R.W. Monginsidi 39, Daerah Istimewa Yogyakarta.

1.6.3 Data yang Diperlukan

Beberapa data yang dibutuhkan untuk mendukung penelitian ini adalah :

1. Daftar harga produk jasa yang ada di Optimum Fitness
2. Laporan biaya – biaya yang ada di Optimum Fitness

1.6.4 Metode Pengumpulan Data

Metode yang dilakukan dalam pengumpulan data di penelitian ini :

1. Survei pertama dengan datang secara langsung di Optimum *Fitness* untuk melakukan tanya jawab secara umum guna mengetahui permasalahan yang dihadapi oleh Optimum *Fitness* saat ini, serta tanya jawab melalui *whatsapp* bersama Ibu Wina dan Ibu Fen – Fen
2. Survei lapangan yang dilakukan dengan tujuan untuk melakukan survei terkait data yang dibutuhkan penulis dengan teknik :
 - a. Observasi
Observasi adalah sebuah teknik dalam mengumpulkan data yang memiliki ciri yang spesifik dibandingkan dengan teknik yang lain dengan pengamatan langsung di lapangan guna mendapatkan faktor – faktor yang dapat didukung dengan adanya wawancara *survey* dengan narasumber (Sugiyono, 2018).
 - b. Wawancara
Menurut Sugiyono (2018), Wawancara adalah sebuah teknik untuk mengumpulkan data dengan menemukan masalah yang harus diteliti serta bila peneliti ingin mengetahui lebih jauh hal – hal dari narasumber dengan lebih mendalam, juga apabila respondennya terlalu sedikit.
 - c. Dokumentasi
Sugiyono (2018) mengungkapkan bahwa dokumentasi adalah salah satu cara dalam memperoleh data serta informasi yang didapat dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka juga gambar yang berwujud laporan dan keterangan yang dapat membantu hasil penelitian.

1.6.5 Analisis Data

Dalam analisis data ada beberapa langkah – langkah yang dilakukan untuk mendukung penelitian :

1. Mendapatkan data laporan biaya Optimum *Fitness*.
2. Memisahkan biaya tetap dan biaya variabel.
3. Menghitung biaya tetap Optimum *Fitness*.
4. Menghitung biaya variabel tiap produk jasa Optimum *Fitness*.
5. Menghitung margin kontribusi tiap produk jasa Optimum *Fitness*.
6. Menghitung titik impas (*BEP*) tiap produk jasa Optimum *Fitness*.

1.7 Sistematika Penelitian

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini menjabarkan latar belakang, rumusan masalah, batasan penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian metode penelitian dan sistematikan penelitian.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menjabarkan teori – teori yang dijadikan landasan dalam penelitian.

BAB III GAMBARAN UMUM ORGANISASI BISNIS, IDENTIFIKASI PERMASALAHAN DAN RANCANGAN PENYELESAIAN MASALAH

Bab ini menjabarkan hal – hal seperti gambaran umum organisasi bisnis, personalia organisasi bisnis, fasilitas organisasi bisnis, target konsumen, klasifikasi biaya organisasi bisnis, kebijakan kapasitas organisasi bisnis, serta rancangan analisis.

BAB IV

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

Bab ini menjabarkan analisis data serta penjelasan bagaimana untuk mendapatkan titik impas per produk menggunakan *BEP Multi Product* dalam unit dan rupiah.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini menjabarkan kesimpulan dari penelitian yang sudah dilakukan dan saran bagi organisasi bisnis.