BAB II
LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Manajemen Produksi dan Operasi

Manajemen operasi dan produksi adalah sebuah cara yang dilakukan untuk meningkatkan hasil akhir suatu barang/jasa yang mampu bersaing secara kuantitas melalui pemanfaatan sumber daya yang ada. Tujuan dari manajemen operasi dan produksi adalah untuk mencapai produktivitas yang tertinggi dalam aktivitas produksi (Sunardi & Sudaryana, 2023:42). Sunardi juga menegaskan bahwa Sebagian besar pendapatan perusahaan digunakan untuk operasional dan produksi, yang memberikan peluang besar bagi organisasi untuk meningkatkan keuntungan dan pelayanan kepada pelanggan (Sunardi & Sudaryana, 2023:2).

Manajemen produksi dan operasi meliputi tahapan perencanaan sistem produksi dan operasi, pengawasan sistem produksi dan operasi, serta pengembangan sistem informasi produksi. Tujuan perencanaan dan pengawasan produksi adalah untuk mengkoordinasikan aktivitas yang terkait langsung atau tidak langsung dalam proses produksi, sehingga perusahaan dapat menghasilkan produk atau jasa dengan efisiensi dan efektifitas serta memenuhi tujuan lainnya (Zainul, 2019:5).

2.2 Proses Produksi dan Jenis Proses Produksi

Proses produksi adalah cara atau metode untuk menciptakan atau meningkatkan nilai guna suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber daya yang tersedia. Dalam konteks ekonomi, proses produksi melibatkan penggunaan sumber daya seperti tenaga kerja, modal, dan sumber daya alam untuk menghasilkan produk yang memiliki nilai guna yang meningkat. Proses ini meliputi tahapan seperti perencanaan, pengadaan bahan baku, proses produksi, dan pemasaran (Zainul, 2019:5).

Menurut Kusmindari., dkk (2018:7-9) proses atau sistem produksi secara umum terbagi menjadi 2, yaitu:

1. Proses Produksi Kontinu (*Continuous Process*)

Proses produksi yang dikenal sebagai proses produksi massal ini memerlukan waktu *set up* yang relatif singkat karena produk yang dihasilkan dalam jumlah besar dengan variasi yang sangat sedikit dan sudah distandarisasikan. Proses ini biasanya menggunakan sistem *product layout*, di mana peralatan disusun berdasarkan urutan produk yang dihasilkan. Mesin-mesin yang digunakan adalah *Special Purpose Machine* yang bersifat khusus dan semi otomatis, sehingga operator tidak memerlukan keahlian tinggi. Namun, jika salah satu mesin rusak, proses produksi akan terhenti. *Job* strukturnya relatif sederhana dan tidak memerlukan banyak tenaga kerja. Persediaan bahan baku dan bahan juga lebih rendah dibandingkan dengan proses produksi terputus. Proses ini memerlukan ahli pemeliharaan yang memiliki pengetahuan dan pengalaman yang banyak. Bahan-bahan dipindahkan dengan peralatan handling yang tetap seperti ban berjalan (*Conveyor*) yang menggunakan tenaga mesin.

2. Proses Produksi Terputus (*Intermittent Process/Discrete System*).

Proses produksi terputus adalah proses yang memerlukan waktu *set up* yang lama karena memproduksi berbagai jenis spesifikasi produk sesuai pesanan. Produk yang dihasilkan dalam jumlah kecil dengan variasi besar dan didasarkan atas pesanan. Proses ini menggunakan sistem penyusunan peralatan berdasarkan fungsi dalam proses produksi, dengan peralatan yang sama dikelompokkan pada tempat yang sama. Mesin yang digunakan adalah mesin umum yang dapat digunakan untuk menghasilkan berbagai produk dengan variasi yang hampir sama. Mesin tersebut bersifat kurang otomatis, sehingga pengaruh operator terhadap produk yang dihasilkan sangat besar. Proses produksi tidak mudah terhenti walaupun terjadi kerusakan atau terhentinya salah satu mesin. Mesin tersebut memerlukan keahlian operator yang tinggi. Proses ini juga memerlukan persediaan bahan baku yang tinggi karena tidak dapat ditentukan pesanan apa yang akan dipesan. Bahan dipindahkan dengan peralatan handling yang bersifat fleksibel dan menggunakan tenaga manusia. Proses ini sering memindahkan bahan yang

bolak-balik, sehingga perlu adanya ruangan gerak yang besar dan ruangan tempat bahan dalam proses yang besar.

2.3 *Break Even Point* (BEP)

2.3.1 Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Kondisi di mana suatu perusahaan tidak menghasilkan keuntungan atau kerugian dalam operasionalnya disebut *Break Even Point* (BEP). Dengan kata lain, ketika ada kondisi yang sama antara pendapatan dan biaya, laba perusahaan adalah nol (penghasilan sama dengan biaya total). *Break-even point* dalam konteks bisnis, mengacu pada situasi di mana pendapatan dan biaya seimbang, sehingga tidak terjadi keuntungan atau kerugian. Analisis *break-even* memungkinkan perusahaan untuk memahami interaksi antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume penjualan, sehingga dapat membuat keputusan strategis yang lebih efektif. *Break-even point* (BEP) secara umum diartikan sebagai titik impas di mana suatu perusahaan tidak menghasilkan laba maupun tidak menderita kerugian. Dalam kondisi ini, pendapatan perusahaan seimbang dengan biaya yang dikeluarkan, tidak ada keuntungan atau kerugian yang diperoleh.

Suhatmi (2023:126) menyatakan bahwa Analisis BEP adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya (Biaya Variabel dan Biaya Tetap), keuntungan, dan volume kegiatan. *Break Even Point* adalah suatu keadaan di mana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (Penghasilan = Total Biaya). Analisa tersebut mempelajari hubungan antara biaya, keuntungan, dan volume kegiatan, sehingga sering disebut sebagai *Cost-Profit-Volume Analysis (CPV analysis)*. Selain itu, Analisis *break event point* memiliki arti penting sebagai berikut:

- Memungkinkan perusahaan untuk menentukan tingkat operasi yang harus dilakukan agar semua biaya operasi dapat tertutup.
- Untuk mengevaluasi tingkat-tingkat penjualan tertentu dalam

hubungannya dengan tingkat keuntungan.

- Timbul bila perusahaan menggunakan Biaya Tetap (*Fixed Cost*/FC) dan Biaya Variabel (*Variable Cost*/VC).

Analisis *Break even* secara umum dapat memberikan informasi kepada pimpinan, bagaimana pola hubungan antara volume penjualan, *cost*/biaya, dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada *level* penjualan tertentu. Analisis *Break even* dapat membantu pimpinan dalam mengambil keputusan mengenai hal-hal sebagai berikut:

a) Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
b) Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
c) Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
d) Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

2.3.2 Manfaat *Break Even Point* (BEP)

Menurut Kasmir dalam Kharisma (2018:16), ada beberapa manfaat dari metode analisis *break even point* yang dapat membantu manajemen perusahaan dalam melakukan penyusunan perencanaan, diantaranya adalah:

a. Mendesain spesifikasi produk yang akan diproduksi maupun yang akan dijual.
b. Menentukan harga jual untuk setiap unitnya.
c. Menentukan target penjualan dan jumlah penjualan yang harus dicapai.
d. Memaksimalkan jumlah produksi dan penjualan perusahaan.
e. Merencanakan laba yang diinginkan serta tujuan lainnya.

Analisa *break even point* mempelajari tentang pengaruh timbal balik antara pendapatan, biaya dan laba. Selain itu manfaat *Break Even*

Point (BEP) juga sebagai salah satu fungsi bagi suatu manajemen dalam membuat perencanaan untuk perusahaan dan dapat mengambil keputusan dalam menjalankan operasi.

2.3.3 Asumsi dalam *Break Even Point* (BEP)

Asumsi-asumsi dalam Analisis Titik Impas (ATI) yang menjadi dasar dalam analisis *Break Even Point* (BEP) menurut Munawir dalam Suhatmi (2023:126) adalah:

a. Bahwa biaya harus dipisahkan atau dikategorikan menjadi dua, yaitu biaya tetap dan biaya variabel, dan prinsip validitas biaya harus diterapkan dengan benar. Biaya semi-variabel ini harus dipisahkan menjadi komponen tetap dan komponen variabel secara menyeluruh dengan menggunakan pendekatan historis dan analitis.
b. Bahwa biaya tetap secara keseluruhan tidak pernah berubah meskipun volume produksi berubah. Ini adalah biaya yang tidak pernah hilang bahkan ketika bisnis berhenti beroperasi.
c. Bahwa ada sinkronisasi antara kondisi produksi dan penjualan, dan bahwa biaya variabel akan berubah secara proporsional (sebanding) dengan perubahan volume penjualan.
d. Bahwa harga jual produk tidak berubah-ubah tergantung pada kegiatan. Hubungan antara biaya, volume, dan laba akan terpengaruh jika penurunan harga jual dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan.

2.3.4 Penggolongan Biaya

Salah satu unsur terpenting untuk menyiapkan perhitungan titik impas ataupun *Break Even Point* (BEP) adalah unsur biaya. Dalam ilmu ekonomi, biaya adalah jumlah uang yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan untuk memperoleh atau menghasilkan suatu produk atau jasa. Biaya ini dapat berupa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya

operasional, biaya *overhead*, dan lain-lain. Biaya ini digunakan untuk menentukan harga jual produk atau jasa dan untuk menghitung keuntungan perusahaan. Intinya, biaya-biaya yang sering terjadi dalam perusahaan harus dapat dikelompokkan menurut sifatnya menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Dengan pengklasifikasian biaya tetap dan biaya variabel, kemudian dapat dihitung dengan besarnya total biaya.

Purwaji., dkk (2018:10) mengemukakan biaya adalah suatu pengorbanan terhadap sumber ekonomi yang dinyatakan dalam bentuk satuan uang, dimana hal tersebut sudah terjadi atau mungkin akan terjadi dalam upaya suatu perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa.

Sedangkan menurut Prawirosentono dalam Nadia., dkk (2022:15-16), biaya dikelompokkan menurut sifatnya (*by nature*), yakni sebagai berikut:

1. Biaya tetap (*Fixed Cost*)

   Biaya Tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak dipengaruhi perubahan volume produksi pada periode dan tingkat tertentu. Namun pada biaya tetap ini biaya satuan (*unit cost*) akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume produksi.Semakin tinggi volume produksi, semakin rendah biaya satuannya. Sebaliknya, semakin rendah volume produksi semakin tinggi biaya persatuannya.

2. Biaya variabel (*variable cost*)

   Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding (proposional) sesuai dengan perubahan volume produksi. Semakin besar volume produksi semakin besar pula jumlah total biaya variabel yang dikeluarkan. Sebaliknya semakin kecil volume produksi semakin kecil pula jumlah total biaya variabelnya. Jenis biaya variabel antara lain adalah: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya tenaga listrik mesin, dan sebagainya.

3. Biaya semi variabel

Biaya semi variabel adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume produksi, namun perubahannya tidak proporsional. Oleh karena itu, biaya semi variabel adalah biaya yang tidak dapat dikategorikan secara tepat ke dalam biaya tetap atau biaya variabel sebab mengandung kedua sifat biaya tersebut diatas.

Dalam menganalisis titik impas, biaya harus dikelompokkan menjadi dua kelompok, yakni biaya tetap dan biaya variabel karena tanpa adanya kedua unsur biaya tersebut, analisis *Break Even Point* (BEP) tidak dapat dilanjutkan. Untuk itu perlu dilakukan penggolongan biaya produksi ke dalam masing-masing unsur biaya tersebut terlebih dahulu sebelum melanjutkan perhitungan.

2.3.5 Dimensi *Break Even Point*

Dimensi *Break Even Point* (BEP) dapat diukur dalam dua bentuk, yaitu BEP (Q) dan BEP (Rp). Dimensi-dimensi ini saling berhubungan dan memberikan pandangan yang komprehensif mengenai kondisi keuangan perusahaan. Memahami dan mengelola dimensi-dimensi ini sangat penting bagi perusahaan untuk mencapai kestabilan finansial dan merencanakan strategi bisnis yang efektif.

1. BEP (Rp)

Perhitungan *Break Even Point* (Rp) adalah perhitungan BEP dalam bentuk nilai rupiah (Kamisi, dkk. 2022:804). BEP (Rp) meliputi total biaya tetap, total biaya variabel per unit, dan harga per unit. meliputi total biaya tetap, total biaya variabel, dan total penjualan. Total biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah terlepas dari volume produksi, seperti biaya sewa, gaji karyawan tetap, dan depresiasi. Total biaya variabel adalah biaya yang berubah seiring dengan jumlah unit yang diproduksi, seperti biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung per unit. Total penjualan dihitung berdasarkan harga jual per unit

dikalikan dengan jumlah unit yang terjual. Total biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah terlepas dari jumlah unit yang diproduksi atau dijual, sedangkan biaya variabel per unit dan harga jual per unit adalah komponen yang berpengaruh pada biaya dan pendapatan yang berubah sesuai dengan volume produksi dan penjualan.

Dengan mengetahui BEP (Rp), perusahaan dapat menentukan target pendapatan yang harus dicapai untuk menutupi semua biaya operasional. Informasi ini sangat penting dalam menyusun anggaran, menetapkan harga jual produk, dan merencanakan strategi penjualan. BEP (Rp) membantu manajemen dalam mengidentifikasi titik di mana perusahaan mulai memperoleh keuntungan setelah menutupi semua biaya, sehingga memungkinkan perencanaan keuangan yang lebih baik dan pengambilan keputusan yang tepat. Memahami BEP (Rp) memungkinkan perusahaan untuk merancang strategi yang lebih efisien dan efektif dalam mencapai tujuan keuangan dan operasionalnya, serta memastikan keberlanjutan bisnis dalam jangka panjang.

2. BEP (Q)

Break Even Point dihitung berdasarkan unit (Q). Perhitungannya adalah menghitung berapa titik impas dalam penjualan unit barang. Dengan kata lain, perhitungan BEP adalah cara menghitung berapa unit jumlah barang atau jasa yang harus diproduksi untuk mendapatkan titik impas (Ayodya, 2020:9). BEP (Q) meliputi total biaya tetap, total biaya variabel per unit, dan harga per unit. Total biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah terlepas dari volume produksi, seperti biaya sewa, gaji karyawan tetap, dan depresiasi. Total biaya variabel per unit adalah biaya yang berubah seiring dengan jumlah unit yang diproduksi, seperti biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung per unit. Harga per unit adalah harga jual dari setiap unit produk.

Dengan mengetahui BEP (Q), perusahaan dapat menentukan berapa unit produk yang harus dijual untuk menutupi semua biaya yang dikeluarkan dan mencapai titik impas. Hal ini sangat penting dalam perencanaan keuangan dan pengambilan keputusan strategis, karena membantu perusahaan dalam menetapkan target penjualan dan mengelola biaya produksi secara efektif.

2.3.6 Metode Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Berdasarkan jenis datanya, perhitungan *Break Even Point* (BEP) terbagi menjadi 2 macam, yaitu:

1. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) Tunggal

Menurut Herjanto dalam Anggraini (2023:17-18), dengan menggunakan pendekatan pendapatan sama dengan biaya, rumus *Break Even Point* (BEP) tunggal dapat diperoleh dengan cara sebagai berikut:

TR = TC

P.Q = FC + VC.Q

Menentukan BEP dalam Unit (Q)

$$\text{BEP (Q)} = \frac{FC}{P - V}$$

Menentukan BEP dalam Rupiah (Rp)

$$\text{BEP (Rp)} = \text{BEP Q x P}$$

$$= \frac{FC}{P - V} P$$

$$= \frac{FC}{1 - \frac{V}{P}}$$

Apabila keuntungan dinyatakan dengan π, volume yang diperlukan untuk menghasilkan keuntungan tertentu dapat dicari dari persamaan berikut ini.

π = TR – TC

= P.Q – (FC + V.Q)

= (P – V).Q – FC

$$Q = \frac{FC + \pi}{P - V} \quad \text{atau} \quad Q = BEP + \frac{\pi}{P - V}$$

Apabila unsur pajak terhadap keuntungan (t) dimasukkan dalam analisis, rumus diatas berubah menjadi sebagai berikut:

$$Q = \frac{FC + \pi / (1 - t)}{P - V} \qquad \text{atau} \qquad Q = BEP + \frac{\pi}{(1 - t)(P - V)}$$

Keterangan :

BEP (Rp)	= titik pulang pokok (dalam rupiah)
BEP (Q)	= titik pulang pokok (dalam unit)
Q	= jumlah unit yang dijual
FC	= biaya tetap
V	= biaya variabel per unit
P	= harga jual netto per unit
TR	= pendapatan total
TC	= biaya total
π	= laba atau keuntungan
t	= pajak keuntungan

2. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) Multiproduk

Sebagian besar perusahaan menghasilkan atau memasarkan berbagai produk melalui penggunaan fasilitas yang sama. Meskipun

kita mengetahui variabel dan harga jual untuk setiap jenis produk, menentukan titik peluang pokok untuk masing-masing produk merupakan tugas yang rumit. Menurut Herjanto dalam Anggraini (2023:18), "rumus BEP untuk produk tunggal tidak dapat langsung digunakan untuk multiproduk karena biaya variabel dan harga jual setiap jenis produk berbeda. Oleh karena itu, rumus tersebut harus dimodifikasi dengan mempertimbangkan kontribusi penjualan dari setiap produk".

Menurut Herjanto dalam Anggraini (2023:18), rumus titik peluang pokok untuk multiproduk, sebagai berikut:

$$\text{BEP(Rp)} = \frac{F}{\sum_{i=1}^{n}(1-\frac{V_i}{P_i})W_i} \quad \text{atau} \quad \text{BEP(Rp)} = \frac{FC}{1-\frac{VC}{TR}}$$

Untuk mengetahui berapa unit yang harus terjual untuk masing-masing produk dalam rangka mencapai *Break Even Point* (BEP), dapat dilakukan perhitungan sebagai berikut:

$$\text{BEP (Rp) per jenis produk} = \text{W x BEP (Rp) dalam 1 tahun}$$

$$BEP\ (Unit) = \frac{BEP_{(Rp)}}{P}$$

Keterangan :

F = biaya tetap per periode

V = biaya variabel per unit

P = harga jual per unit

W = persentase penjualan produk terhadap total rupiah penjualan

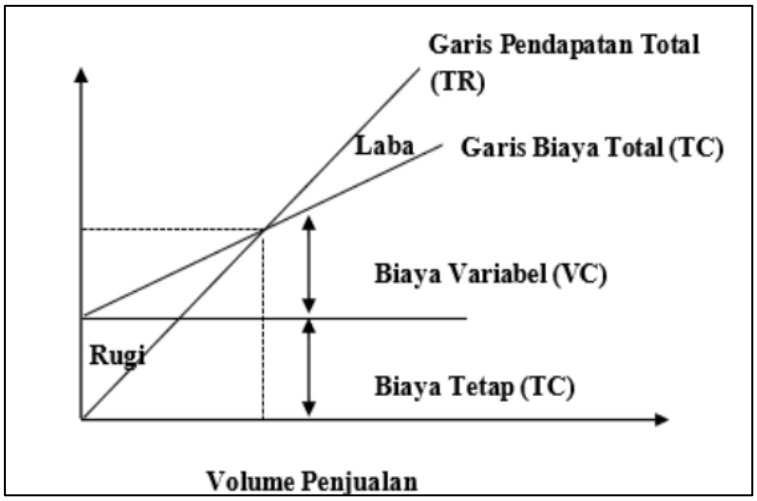
(1 – V/P) W = kontribusi tertimbang

VC = Biaya Variabel Total

TR = Total Pendapatan

2.3.7 *Break Even Point* (BEP) dengan Pendekatan Grafik

Analisis peluang pokok (*Break Even Point*) dengan pendekatan grafik dapat digambarkan dengan menggunakan grafik dimana garis pendapatan berpotongan dengan garis biaya pada titik peluang pokok (BEP). Lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut:



Gambar 2.1 Grafik Break Even Point (BEP)
Sumber: Herjanto dalam Anggraini, 2023

Keterangan:

BEP (Rp) = Titik Pulang Pokok (dalam Rupiah)
BEP (Unit) = Titik Pulang Pokok (dalam Unit)
Q = Jumlah Unit yang dijual
P = Harga Jual Netto per Unit
TR = Pendapatan Total
TC = Biaya Total
VC = Biaya Variabel
FC = Biaya Tetap

Gambar 2.1 menunjukkan hubungan antara pendapatan total (TR), biaya total (TC), biaya variabel (VC), dan biaya tetap (FC) terhadap jumlah produk yang diproduksi atau dijual (Q). Sumbu horizontal

mewakili jumlah unit yang diproduksi atau dijual, sedangkan sumbu vertikal menunjukkan nilai dalam rupiah. Garis TR = PQ menunjukkan total pendapatan dari penjualan, sementara garis TC = FC + VC menunjukkan total biaya yang terdiri dari biaya tetap (FC) dan biaya variabel (VC). Biaya tetap digambarkan sebagai garis horizontal karena tidak berubah dengan jumlah produksi, sedangkan biaya variabel meningkat dengan bertambahnya jumlah unit yang diproduksi.

Titik perpotongan antara garis TR dan TC adalah titik impas (BEP), yang menunjukkan jumlah produksi dan penjualan (Q) di mana pendapatan total sama dengan biaya total. Pada titik ini, perusahaan tidak memperoleh keuntungan maupun kerugian karena semua biaya telah tertutupi oleh pendapatan. Grafik ini membantu perusahaan menentukan jumlah minimum produk yang harus dijual untuk menutupi semua biaya produksi dan merencanakan strategi penjualan serta produksi untuk mencapai keuntungan.

Dalam analisis *Break Even Point* (BEP) multiproduk terdapat tabel yang digunakan untuk membantu dalam perhitungan. Berikut tabel bantu perhitungan *Break Even Point* (BEP) multiproduk.

Tabel 2.1
Tabel Analisis Peluang Pokok untuk Multiproduk

Jenis Produk	Biaya Variabel (Rp/unit)	Harga Jual (Rp/Unit)			Estimasi Penjualan (Unit/th)	Estimasi Penjualan (Rp/th)	Proporsi thd total penjualan	Kontribusi tertimbang
	V	P	V/P	1 – V/P	S	R (S x P)	W (R / $\sum R$)	(1-V/P) . W
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Total								

Sumber: Herjanto dalam Anggraini, 2023

2.4 Perencanaan (*Planning)*

2.4.1 Perencanaan Produksi

Perencanaan produksi *(production planning)* adalah proses yang melibatkan analisis data masa lalu, sekarang, dan masa depan untuk menentukan strategi dan jadwal produksi yang efektif dan efisien dalam mencapai tujuan memenuhi permintaan. Dalam proses ini, perencanaan mempertimbangkan jenis produk yang akan diproduksi, jumlah produk yang dibutuhkan, waktu penyelesaian produk, serta sumber daya dan bahan yang diperlukan untuk menghasilkan produk tersebut (Eunike., dkk 2021:3). Dengan demikian, perencanaan produksi dapat membantu perusahaan dalam mengoptimalkan proses produksi, mengurangi biaya, meningkatkan kualitas produk, serta meningkatkan kepuasan pelanggan dengan memastikan bahwa produk yang diproduksi sesuai dengan kebutuhan pasar dan dapat dipenuhi dalam waktu yang tepat.

2.4.2 Perencanaan Kapasitas

Perencanaan kapasitas adalah proses untuk menentukan kebutuhan produksi yang sesuai dengan perubahan permintaan yang terjadi. Penentuan kebutuhan kapasitas didasarkan pada perkiraan permintaan di masa depan. Jika peramalan permintaan dilakukan dengan akurat, maka penentuan kebutuhan kapasitas dapat dilaksanakan dengan baik. Tujuan dari rencana kapasitas adalah untuk mencapai tingkat pengembalian investasi dan pendapatan yang tinggi, dimana penetapan kebutuhan fasilitas adalah hal yang sangat menentukan (Sunardi & Sudaryana, 2023:299)

Untuk menentukan kapasitas produksi optimum, terdapat berbagai macam faktor yang harus diperhatikan, seperti:

1. Kapasitas bahan baku, yaitu jumlah bahan baku yang mampu disediakan dalam waktu tertentu. Jumlah ini dapat diukur dari kemampuan para *supplier* untuk memasok maupun kemampuan penyediaan dari sumber bahan baku.

2. Kapasitas jam kerja mesin, yaitu jumlah jam kerja normal mesin yang mampu disediakan untuk melaksanakan kegiatan produksi.
3. Kapasitas jam tenaga kerja, yaitu jumlah jam tenaga kerja normal yang mampu disediakan. Jumlah jam tenaga kerja dipengaruhi oleh jumlah tenaga kerja dan jam kerja yang berlaku apakah satu shift (8 jam), dua shift (16 jam) atau tiga shift (24 jam).
4. Modal kerja, yaitu kemampuan penyediaan dana untuk melaksanakan proses produksi, misalnya untuk membeli bahan baku, membayar upah dan lain sebagainya.
5. Jumlah atau kapasitas permintaan.

2.5 Laba

2.5.1 Pengertian Laba

Dalam ilmu ekonomi, laba adalah hasil yang diperoleh oleh suatu perusahaan atau organisasi dari kegiatan bisnisnya, biasanya dalam bentuk uang. Laba ini dapat diperoleh melalui penjualan produk atau jasa, dan dapat digunakan untuk membiayai operasional perusahaan, membayar dividen, atau untuk investasi di masa depan. Laba adalah hasil yang menguntungkan dari kegiatan usaha yang dilakukan oleh perusahaan selama periode tertentu. Laba ini digunakan oleh perusahaan untuk membiayai usahanya dan terutama merupakan alat untuk menjamin kelangsungan hidup perusahaan. Menilai perusahaan dari laba bermanfaat bagi pihak yang berkepentingan dengan perusahaan (Pamungkas, 2020:35).

Secara teoritis, laba, atau keuntungan, adalah hasil dari resiko yang ditanggung oleh perusahaan; semakin besar resiko, semakin besar laba yang diperoleh. Laba adalah jumlah uang yang diterima perusahaan dikurangi biaya yang dikeluarkannya (Zahara & Anwar, 2020:123). Dalam terminologi keuangan, laba diartikan sebagai hasil bersih dari kegiatan operasional usaha selama periode tertentu yang digunakan sebagai dasar untuk kebijakan pembagian dividen, dasar perhitungan

pajak, dan juga sebagai acuan bagi para pemangku kepentingan dalam mengambil keputusan investasi (Putu, dkk, 2024:53).

2.5.2 Perencanaan Laba

Dalam perencanaan laba perlu adanya perhitungan laba yang baik dan benar dan terdapat beberapa indikator yang harus dipenuhi dalam perhitungannya. Menurut Sandi (2016:162), indikator-indikator dalam perhitungan laba adalah pendapatan, beban dan target laba.

1. Pendapatan

   Pendapatan adalah hasil dari penjualan barang atau jasa oleh sebuah perusahaan dalam periode tertentu. Namun, pendapatan perusahaan tidak hanya berasal dari penjualan; bisa juga dari bunga aset yang digunakan oleh pihak lain, dividen, dan royalti. Semua sumber pendapatan ini dijumlahkan dan dicatat dalam pembukuan perusahaan. Selain itu, pendapatan juga dapat didefinisikan sebagai biaya yang dibebankan kepada pelanggan atas harga barang atau jasa. Pendapatan merupakan faktor penting bagi perusahaan karena menjadi indikator kemajuan atau kemunduran perusahaan. Semakin besar pendapatan, semakin maju perusahaan tersebut dinilai, dan begitu pula sebaliknya.

2. Beban

   Beban adalah penggunaan barang dan jasa yang bertujuan untuk memperoleh keuntungan atau pendapatan. Beban yang dimaksud adalah beban umum dan administrasi. Biaya umum dan administrasi merupakan biaya yang timbul dalam penyelenggaraan kegiatan pengelolaan perusahaan secara keseluruhan. Contoh dari beban umum dan administrasi meliputi biaya telepon, listrik, perlengkapan, alat tulis kantor, dan sebagainya.

3. Target Laba

   Target laba adalah tujuan keuangan yang ditetapkan oleh sebuah perusahaan untuk periode tertentu, biasanya dalam jangka waktu

tahunan. Tujuan dari penetapan target laba adalah untuk memberikan arah dan fokus bagi perusahaan dalam upaya mencapai keuntungan yang diinginkan. Penetapan target laba ini didasarkan pada berbagai pertimbangan, termasuk biaya operasional, proyeksi penjualan, dan faktor-faktor eksternal seperti kondisi pasar dan persaingan.

2.5.3 Perhitungan Perencanaan Laba

Perhitungan perencanaan kapasitas penjualan dilakukan atas dasar perhitungan tingkat penjualan untuk mencapai laba yang diinginkan. Menurut Handoko dalam Anggraini (2023:21-22) rumus *Break Even Point* (BEP) untuk perencanaan laba dalam unit dan rupiah jika tidak adanya pajak adalah sebagai berikut:

$$Penjualan\ minimal\ (Rp) = \frac{FC\ +\ laba\ yang\ diinginkan}{1 - \frac{V}{P}}$$

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

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

V = Biaya Variabel

P = Harga Jual per Unit