

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Kewirausahaan**

Kewirausahaan menurut Ropke (Suryana & Bayu, 2011: 25) adalah proses penciptaan sesuatu yang baru (kreasi baru) dan membuat sesuatu yang berbeda dari yang telah ada (inovasi), dengan tujuan tercapainya kesejahteraan individu dan nilai tambah bagi masyarakat.

Menurut Drucker (Suryana & Bayu, 2011:24) menjelaskan bahwa kewirausahaan lebih merujuk pada sifat, watak dan ciri-ciri yang melekat pada seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovasi ke dalam dunia usaha yang nyata dan dapat mengembangkan dengan tangguh.

#### **2.2 Manajemen Produksi dan Operasi**

##### **2.2.1 Pengertian Manajemen Produksi dan Operasi**

Pengertian manajemen produksi dan operasi tidak terlepas dari pengertian manajemen yang terdiri atas tiga unsur yaitu adanya orang yang lebih dari satu, adanya tujuan yang ingin dicapai dan orang yang bertanggung jawab akan tercapainya tujuan tersebut. Sedangkan pengertian dari produksi adalah sebagai kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan (input) menjadi hasil keluaran (output).

Manajemen produksi adalah kegiatan untuk mengatur agar dapat menciptakan dan menambah kegunaan suatu barang atau jasa. Manajemen produksi juga merupakan proses kegiatan untuk mengadakan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian serta pengawasan segala kegiatan dalam sistem produktif.

Jadi, pengertian manajemen produksi dan operasi menurut Handoko (2000:3), merupakan usaha-usaha pengelolaan secara optimal penggunaan sumber daya-sumber daya (sering disebut dengan faktor-faktor produksi), tenaga kerja, mesin-mesin, peralatan, bahan mentah dan sebagainya dalam proses transformasi bahan mentah dan tenaga kerja menjadi berbagai produk atau jasa.

### 2.2.2 Jenis-jenis Proses Produksi

Proses produksi adalah cara, metode dan tehnik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber-sumber (tenaga kerja, mesin bahan-bahan dan dana) yang ada.

Adapun jenis-jenis proses produksi menurut prawirosentono (2001:8) yaitu:

1. Perusahaan dengan proses produksi terus-menerus (*continuous process* atau *continuous manufacturing*). Perusahaan manufaktur ini beroperasi secara terus-menerus (*continuous*) untuk memenuhi stok pasar (kebutuhan pasar). Selama stok barang hasil produksi yang terdapat di pasaran masih diperlukan konsumen, perusahaan akan terus memproduksi barang tersebut.
2. Perusahaan dengan proses produksi yang terputus-putus (*intermitten process* atau *intermitten manufacturing*). Perusahaan manufaktur yang memproduksi secara terputus-putus menggantungkan proses produksinya pada pesanan (*job order*). Artinya perusahaan ini akan memproduksi membuat suatu jenis barang jika barang tersebut ada yang memesannya. Dan barang yang dibuat harus sesuai dengan permintaan pemesan. Jika tidak ada pesanan (*order*) berarti tidak ada proses produksi (*job*). Oleh karena itu, diberi istilah *job order* atau bekerja atas dasar pesanan.

### 2.2.3 Perencanaan Produksi

Menurut (Assauri, 1993:129) Perencanaan produksi adalah perencanaan dan pengorganisasian sebelumnya mengenai orang-orang, bahan-bahan, mesin-mesin dan peralatan lain serta modal yang diperlukan untuk memproduksi barang-barang pada suatu periode tertentu di masa depan sesuai dengan yang diperkirakan atau diramalkan. Adapun tujuan perencanaan produksi ini adalah:

- a. Untuk mencapai tingkat/level keuntungan (*profit*) yang tertentu. Misalnya berapa hasil (*output*) yang diproduksi supaya dapat dicapai tingkat/level profit yang diinginkan dan tingkat persentase tertentu dari keuntungan (*profit*) setahun terhadap penjualan (*sales*) yang diinginkan.
- b. Untuk menguasai pasar tertentu, sehingga hasil atau output perusahaan ini tetap mempunyai pangsa pasar (*market share*) tertentu.
- c. Untuk mengusahakan dan mempertahankan supaya pekerjaan dan kesempatan kerja pada tingkat efisiensi tertentu.
- d. Untuk mengusahakan dan mempertahankan supaya pekerjaan dan kesempatan kerja yang sudah ada tetap pada tingkatnya dan berkembang.
- e. Untuk menggunakan sebaik-baiknya (efisien) fasilitas yang sudah ada pada perusahaan yang bersangkutan.

## 2.2.4 Perencanaan Kapasitas

Menurut (Render & Heizer, 2001:186), kapasitas adalah hasil produksi (output) maksimal dari sistem pada periode tertentu, kapasitas biasanya dinyatakan dalam angka per satuan waktu, misalnya jumlah berton-ton baja yang dapat diproduksi setiap minggu, setiap bulan, atau setiap tahun.

Pengertian ini harus dilihat dari tiga perspektif agar lebih jelas, yaitu:

- a. Kapasitas Desain: Menunjukkan output maksimum pada kondisi ideal di mana tidak terdapat konflik penjadwalan, tidak ada produk yang rusak atau cacat, perawatan hanya yang rutin, dsb.
- b. Kapasitas Efektif: Menunjukkan output maksimum pada tingkat operasi tertentu. Pada umumnya kapasitas efektif lebih rendah daripada kapasitas desain.
- c. Kapasitas Aktual: Menunjukkan output nyata yang dapat dihasilkan oleh fasilitas produksi. Kapasitas aktual sedapat mungkin harus diusahakan sama dengan kapasitas efektif.

### 2.2.5.1 Jenis-jenis Perencanaan Kapasitas

Menurut Yamit (2011:68), jenis perencanaan kapasitas ada dua jenis yaitu:

1. Perencanaan kapasitas jangka pendek digunakan untuk menangani secara ekonomis hal-hal yang sifatnya mendadak dimasa yang akan datang, misalnya untuk memenuhi permintaan yang bersifat mendadak atau seketika dalam jangka waktu pendek.
2. Perencanaan kapasitas jangka panjang merupakan strategi operasi dalam menghadapi segala kemungkinan yang akan terjadi dan sudah dapat diperkirakan sebelumnya. Misalnya, rencana untuk menurunkan biaya produksi per unit, dalam jangka pendek sangat sulit untuk dicapai karena unit produk yang dihasilkan masih berskala kecil, tetapi dalam jangka panjang rencana tersebut dapat dicapai dengan cara maningkatkan produksi.

### 2.2.5.2 Fungsi Perencanaan Kapasitas

Menurut Kusuma (2002:114), fungsi perencanaan kapasitas diantaranya:

1. Dalam jangka pendek, perencanaan kapasitas digunakan untuk pengendalian produksi, yaitu untuk melihat apakah pelaksanaan produksi telah sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan. Perencanaan kapasitas jangka pendek ini dilakukan dalam jangka waktu harian sampai dengan satu bulan ke muka.
2. Dalam jangka menengah, perencanaan kapasitas digunakan untuk melihat apakah fasilitas produksi akan mampu merealisasikan jadwal induk produksi yang telah ditetapkan.
3. Dalam jangka panjang (dengan kurun satu sampai dengan lima tahun ke muka) perencanaan kapasitas untuk merencanakan ekonomisasi fasilitas produksi. Isu-isu penting dalam perencanaan kapasitas jangka

panjang ini ialah fasilitas yang akan dibangun, jenis mesin yang akan dibeli, atau juga produk-produk yang akan dibuat.

## 2.3 Analisis Break Even Point (BEP)

### 2.3.1 Pengertian Analisis Break Even Point (BEP)

Analisis Break Even adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik, dalam unit atau rupiah, yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik itu disebut sebagai titik *break even* (BEP, *break even point*). (Herjanto, 2004:71).

Sedangkan menurut Prawirosentono (2001:111), *Break Even Point* atau titik impas adalah total penghasilan (total revenue) perusahaan sama dengan total biaya yang di keluarkan. Analisis *Break Event Point* adalah analisis untuk menentukan hal-hal sebagai berikut:

- a. Menentukan jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Jumlah penjualan minimum ini berarti juga jumlah produksi minimum yang harus dibuta.
- b. Selanjutnya menentukan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba yang telah direncanakan. Ini pun berarti bahwa tingkat produksi harus ditetapkan untuk memperoleh laba tersebut.
- c. Mengukur dan menjaga agar penjualan tidak lebih kecil dari titik impas (TI) atau BEP. Sehingga tingkat produksi pun tidak kurang dari titik impas (BEP).
- d. Menganalisis perubahan harga jual, harga pokok (harga) dan besarnya hasil penjualan atau tingkat produksi.

### 2.3.2 Penggolongan Biaya

Menurut Herjanto (2004:71), definisi dari biaya tetap, biaya variabel dan pendapatan adalah sebagai berikut:

1. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan dengan besar yang tetap, tidak tergantung dari volume penjualan, depresiasi, pajak bumi dan bangunan, bunga kredit, dan gaji pimpinan.
2. Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan sesuai dengan jumlah unit yang dijual. Komponen utama biaya variabel adalah biaya tenaga kerja langsung dan material. Namun, biaya-biaya lain (seperti gas, listrik, atau air) yang pemakaiannya dipengaruhi oleh volume produksi juga merupakan komponen biaya variabel
3. Pendapatan (*revenue*) merupakan elemen lain dari analisis *break even point* yang diasumsikan berbentuk linier, besarnya bertambah sesuai dengan pertambahan volume.

Berdasarkan mata Kuliah Manajemen Produksi dan Operasi pada Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Sriwijaya menjelaskan bahwa

biaya-biaya dalam *Break Event Point* (BEP) yang diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Biaya Variabel (*Variabel Cost = VC*)  
Adalah biaya yang jumlahnya berdasarkan perubahan volume penjualan. Contoh: Biaya bahan mentah, biaya tenaga kerja langsung, komisi penjualan, dll.
2. Biaya Tetap (*Fixed Cost = FC*)  
Adalah biaya yang besar atau jumlahnya tetap selama jangka waktu tertentu walaupun volume penjualan berubah-ubah. Contoh: Depresiasi aktiva tetap, biaya hutang, biaya gaji karyawan, biaya kantor, dll.
3. Total Biaya (*Total Cost = TC*)  
Adalah biaya yang besar jumlahnya merupakan penjumlahan biaya variabel dengan biaya tetap. Dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$\mathbf{TC = VC + FC}$$

Keterangan:

TC = Total Cost

VC = Variabel Cost

FC = Fixed Cost

4. Total Penghasilan (*Total Revenue = TR*)  
Adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh perusahaan secara keseluruhan sebagai hasil penjualan produk jangka waktu tertentu. Total Revenue dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{TR = P \times Q}$$

Keterangan:

P = Price/Harga

Q = Quantity/Kuantitas

5. Biaya Kontribusi Margin (*Contribution Of Cost*)  
Adalah bagian dari penghasilan penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap, yang dirumuskan sebagai berikut:

$$\mathbf{CM = 1 - \frac{VC}{S}}$$

Keterangan:

CM = Contribution Margin

VC = Variabel Cost

S = Sales

### 2.3.3 Metode Analisis Break Even Point (BEP)

Analisis Break Even Point dapat dihitung dengan cara Matematis dan Grafis (Prawirosentono, 2001:112). Adapun perhitungannya adalah sebagai berikut:

Total penghasilan yaitu total dari perkalian antara harga per unit dengan jumlah barang yang dijual atau dalam rumus sebagai berikut:

$$\mathbf{TR = P \times Q}$$

Titik impas atau *Break Even Point* (BEP) terjadi saat penghasilan sama dengan pengeluaran :

$$\mathbf{TR - TC = 0}$$

atau

$$\mathbf{TR = TC}$$

Biaya total (Total Cost) adalah:

$$TC = TFC + (VC \times Q)$$

$$\text{Laba} = TR - TC$$

$$L = TR - [TFC + (VC \times Q)]$$

Dari persamaan  $TR = TC$  kita dapat dengan mudah membuat rumus titik impas sebagai berikut:

$$\begin{aligned} TR &= TC \\ P \cdot Q &= TFC + Q(AVC) \\ P \cdot Q - Q(AVC) &= TFC \longrightarrow Q(P - AVC) = TFC \end{aligned}$$

Jadi rumus perhitungan *Break Event Point* adalah sebagai berikut:

1. Dalam Unit Produk

$$\mathbf{BEP (Q) = \frac{TFC}{(P - AVC)}}$$

2. Dalam Rupiah

$$\mathbf{BEP (Rp) = \frac{TFC}{1 - \frac{AVC}{P}}}$$

Keterangan:

Q = Jumlah barang yang diproduksi dan dijual

TFC = Jumlah Biaya Tetap

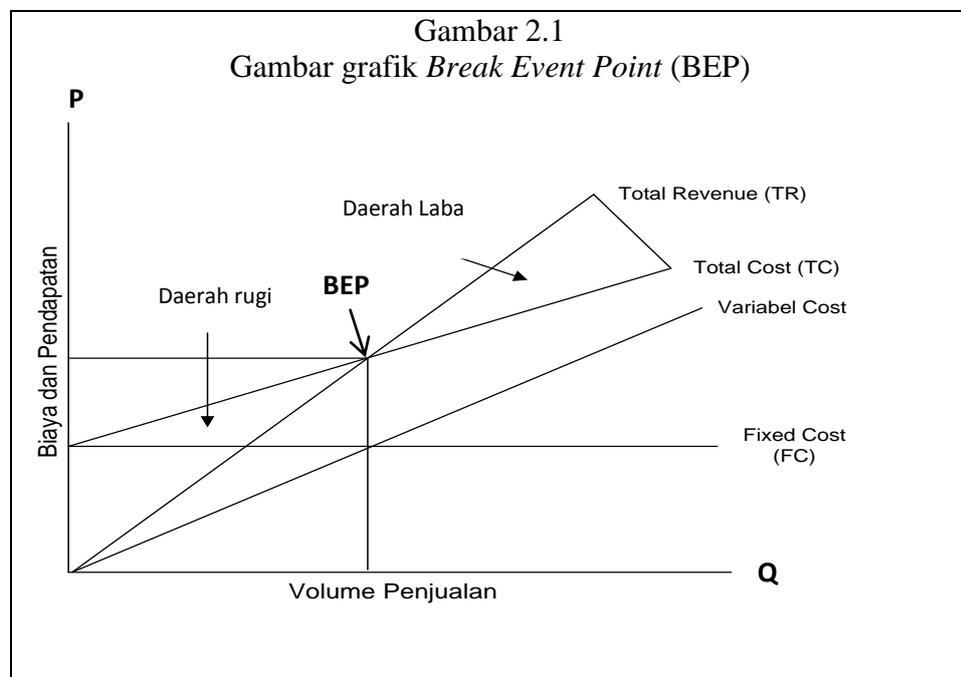
P = Harga jual barang per unit

AVC = Biaya variabel per unit

- $P \cdot Q$  = Jumlah hasil penjualan barang dalam rupiah atau nilai uang  
 TR = Total Revenue (Total Penghasilan)  
 TC = Total Cost (Biaya total)  
 TFC = Total Fixed Cost (Total biaya tetap)  
 VC = Variabel Cost (Biaya variabel per unit)  
 L = Laba dari hasil penjualan barang

Sedangkan analisis *break event point* pendekatan grafis dengan suatu grafik yang disebut bagan *break event point*. Perhitungan *break event point* dapat dilakukan dengan cara menemukan titik pertemuan atau titik potong antara garis pendapatan penjualan dengan titik biaya. Titik pertemuan tersebut merupakan titik *break event point*.

Untuk menemukan titik *break event point*, harus dibuat grafik dengan sumbu datar (horizontal) yang menunjukkan volume penjualan, sedangkan sumbu tegak (vertikal) menunjukkan biaya dan pendapatan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar dibawah ini.



Keterangan:

- BEP = Titik pulang pokok dalam Rupiah atau Unit  
 Q = Kuantitas  
 P = Harga Jual

TR = Pendapatan Total  
 TC = Biaya Total  
 VC = Biaya Variabel  
 FC = Biaya Tetap

### 2.3.4 Perhitungan Break Even Point (BEP) untuk Multiproduk

Menurut Herjanto (2008: 155-156), 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 setiap produk.

Rumus titik peluang pokok untuk multiproduk sebagai berikut. Herjanto (2008: 156-158)

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{FC}{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{Vi}{Pi}\right) \cdot Wi}$$

Keterangan:

FC = Biaya tetap per periode

Vi = Biaya variabel per unit

Pi = Harga jual per unit

Wi = Persentase penjualan produk i terhadap total rupiah penjualan

n = Jumlah produk

$\left(1 - \frac{Vi}{Pi}\right)$  = Kontribusi tertimbang

Atau:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{FC}{\text{Total Kontribusi Tertimbang}}$$

Disamping rumus di atas, dapat dipergunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{FC}{1 - \frac{TVC}{TR}}$$

Dimana: FC = Biaya Tetap  
 TVC = Biaya variabel total  
 TR = Total pendapatan

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

1. BEP<sub>(Rp)</sub>

Produk A = Proporsi thd Total Penjualan X BEP<sub>(Rp)</sub> dalam 1 tahun

Atau

$$\text{BEP}_{(Rp)} = W \times \text{BEP}_{(Rp)} \text{ dalam 1 tahun}$$

2. BEP<sub>(Unit)</sub>

Produk A = BEP<sub>(Rp)</sub> Produk A/ Harga Jual (Rp/Unit)

Atau

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

Dimana:

W = Persentase penjualan produk I terhadap total rupiah tertimbang (Proporsi)

P = Harga

BEP = Titik Impas

Suatu usaha dapat dikatakan mendapatkan keuntungan, balik modal atau rugi apabila:

TR > TC = Laba

TR = TC = Balik Modal/ Titik Impas

TR < TC = Rugi

Keterangan:

TR = Total Pendapatan

TC = Total Pengeluaran

### 2.3.5 Margin of Safety (MoS)

*Margin of Safety* atau tingkat keamanan adalah informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun dari yang dianggarkan namun perusahaan tidak menderita rugi. Dengan kata lain *margin of safety* merupakan batas keamanan bagi perusahaan dalam hal terjadi penurunan penjualan, berapapun penurunan perjanjian yang terjadi sepanjang dalam batas-batas tersebut perusahaan tidak akan menderita rugi. Hubungan atau selisih antara penjualan yang dianggarkan dengan penjualan pada tingkat *break even point* merupakan tingkat keamanan (*margin of safety*) bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan. Informasi *margin of safety* dapat dinyatakan dalam rasio (*prosentase*) antara penjualan menurut anggaran dengan volume penjualan pada tingkat *break even*, atau prosentase (rasio) dari selisih antara penjualan yang dianggarkan dan penjualan pada tingkat *break even* dengan tingkat penjualan yang dianggarkan itu sendiri, atau dengan rumus:

Menurut Munawir (2002: 177) untuk menghitung *margin of safety* dapat dinyatakan dalam ratio presentase dengan rumus dibawah ini:

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan per Budget}}{\text{Penjualan per BEP}} \times 100\%$$

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan per Budget} - \text{Penjualan per BEP}}{\text{Penjualan per BEP}} \times 100\%$$

## 2.4 Definisi Produk

Sedangkan menurut Daryanto (2011:49) produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk mendapatkan perhatian, dibeli, dipergunakan atau dikonsumsi dan yang dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan. Secara umum produk adalah segala sesuatu yang ditawarkan

kepada suatu pasar baik barang berwujud maupun jasa untuk memenuhi keinginan atau kebutuhan.

### 2.4.1 Klasifikasi Produk

Klasifikasi produk menurut Daryanto (2011: 50-51), adalah sebagai berikut:

- a) Produk Konsumen adalah produk yang dibeli oleh konsumen akhir untuk konsumen pribadi
  1. Produk sehari-hari (*Convenience product*)  
Produk konsumen yang biasanya sering dibeli, seketika, hanya sedikit membanding-bandingkan dan usaha membelinya minimal, meliputi:
    - a. Produk kebutuhan pokok: produk yang dibeli konsumen secara teratur
    - b. Produk impuls: produk yang dibeli dengan sedikit perencanaan atau usaha untuk mencari
    - c. Produk keadaan darurat: produk yang dibeli ketika konsumen membutuhkan
  2. Produk shopping (*Shopping product*)  
Produk konsumen yang dalam proses memilih dan membeli ditandai dengan perbandingan kesesuaian mutu, harga, dan gaya, meliputi:
    - a. Produk homogen: produk yang mempunyai mutu sama, tetapi harganya cukup berbeda.
    - b. Produk heterogen: produk yang mana konsumen memandang sifat produk lebih penting daripada harga.
    - c. Produk khusus (*Speecialty product*)  
Produk konsumen dengan karakteristik unik atau diidentifikasi merek yang dicari oleh kelompok besar pembeli sehingga pembeli bersedia melakukan usaha khusus untuk membeli.
    - d. Produk yang tidak dicari  
Produk konsumen yang keberadaannya tidak diketahui konsumen, atau walaupun diketahui, biasanya tidak berpikir untuk membelinya.
- b) Produk industri adalah produk yang dibeli oleh individu/organisasi untuk diproses lebih lanjut atau dipergunakan dalam melakukan bisnis.
  1. Bahan dan suku cadang (*material and parts*)
  2. Produk industri yang sepenuhnya masuk ke dalam produk yang dibuat pabrik, termasuk bahan baku serta material dan suku cadang yang ikut dalam proses manufaktur.
  3. Barang modal (*capital items*)  
Produk industri yang sebagian masuk ke dalam produk jadi, termasuk barang yang dibangun dan peralatan tambahan.
  4. Perlengkapan dan jasa (*supplies and services*)

5. Produk industri yang sama sekali tidak masuk dalam produk akhir.

## 2.5 Definisi Bakso

Pengertian bakso menurut Wikipedia (dikutip dalam situs <http://id.wikipedia.org/wiki/Bakso>) bakso adalah jenis bola daging yang lazim ditemukan pada masakan Indonesia. Bakso umumnya dibuat dari campuran daging sapi giling dan tepung tapioka, akan tetapi ada juga bakso yang terbuat dari daging ayam, ikan, atau udang bahkan daging kerbau. Dalam penyajiannya, bakso umumnya disajikan panas-panas dengan kuah kaldu sapi bening, dicampur mi, bihun, taoge, tahu, terkadang telur dan ditaburi bawang goreng dan seledri. Bakso sangat populer dan dapat ditemukan di seluruh Indonesia dari gerobak pedagang kaki lima hingga restoran besar.

### 2.5.1 Variasi Bakso

Menurut Wikipedia variasi bakso terdiri dari:

- a. Bakso urat: bakso yang diisi irisan urat atau tendon dan daging tetelan kasar
- b. Bakso bola tenis atau bakso telur: bakso berukuran bola tenis berisi telur ayam rebus
- c. Bakso gepeng: bakso berbentuk pipih
- d. Bakso ikan: bakso berbahan daging ikan
- e. Bakso udang: bakso berbahan dari udang
- f. Bakso Malang: hidangan bakso dari kota Malang, Jawa Timur, lengkap dengan mi kuning, tahu, siomay, dan pangsit goreng.
- g. Bakso karimunjawa atau lebih dikenal Bakso Ikan Ekor Kuning adalah bakso yang bahannya berasal dari ikan ekor kuning.
- h. Bakso solo dan bakso wonogiri: hidangan bakso yang berasal dari solo dan wonogiri, bentuknya lebih kecil dari bakso Malang dan tidak selengkap bakso Malang. Tetapi bakso solo dan wonogiri memiliki rasa khas sapi yang kuat. Bakso solo dan wonogiri terdapat campuran irisan daging sapi atau tetelan.
- i. Bakso keju: bakso resep baru berisi keju
- j. Bakso bakar: bakso yang diolesi bumbu khusus dan dibakar langsung (tanpa arang) dan disediakan bersama potongan ketupat dan kuah kaldu yang hangat dan bumbu kacang. Biasanya bumbu oles sebelum dibakar merupakan salah satu yang menentukan enak atau tidaknya bakso bakar.
- k. Bakso kerikil: bahan daging relative sama dengan bakso-bakso pada umumnya, namun ukuran bakso ini lebih kecil hingga disebut bakso kerikil
- l. Bakso balungan: bahan dasarnya tulang
- m. Bakso unyil: bahan dasarnya daging sapi digiling tetapi ukuran bulatannya seukuran kelereng
- n. Bakso tahu goreng (disingkat Batagor): bahan dasarnya daging sapi, penyajian dikombinasi/dicampurkan dengan tahu goreng.