

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Pengertian Wirausaha

Menurut Garjito (2014:13) wirausaha adalah seseorang yang bebas dan memiliki kemampuan untuk hidup mandiri dalam menjalankan kegiatan usahanya atau bisnisnya atau hidupnya.

Menurut Steinhoff dan Burgess dalam Garjito (2014:14) wirausaha adalah orang yang mengorganisir, mengelola, dan berani menanggung risiko untuk menciptakan usaha baru dan peluang berusaha.

Menurut Sayuti (2013:232) wirausaha adalah seorang yang punya keberanian, karena sikap mentalnya dan dia mempunyai komitmen dalam menjalankan suatu usaha sebagai sebuah profesinya sebagai gantungan hidup atau untuk mendapatkan suatu penghasilan guna memenuhi kebutuhan hidup.

2.2. Pengertian Industri Manufaktur

Menurut Prawirosentono (2001:2-3) industri adalah kelompok perusahaan yang menghasilkan dan menjual barang sejenis atau jasa sejenis. Sedangkan manufaktur adalah kegiatan memproses suatu atau beberapa bahan menjadi barang lain yang mempunyai nilai tambah yang lebih besar. Dari pengertian tersebut industri manufaktur dapat diartikan sebagai kelompok perusahaan sejenis yang mengolah bahan-bahan menjadi barang setengah jadi atau barang jadi yang bernilai tambah lebih besar.

2.3. Manajemen Produksi dan Operasi

2.3.1. Pengertian Manajemen Produksi dan Operasi

Menurut Anoraga (2009:199) manajemen produksi dan operasi adalah seluruh aktivitas untuk mengatur dan mengkoordinasikan faktor-faktor produksi secara efisien untuk menciptakan dan menambah nilai dan benefit dari produk (barang atau jasa) yang dihasilkan oleh organisasi.

Menurut Handoko dalam Anoraga (2009:199) manajemen produksi dan operasi dapat didefinisikan sebagai pelaksanaan kegiatan-kegiatan manajerial yang dibawakan dalam pemilihan, perancangan, pembaharuan, pengoperasian dan pengawasan sistem-sistem produktif.

Menurut Assauri (2008:19) manajemen produksi dan operasi merupakan kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan sumber-sumber daya yang berupa sumber daya manusia, sumber daya alat dan sumber daya dana serta bahan, secara efektif dan efisien untuk menciptakan dan menambah kegunaan (*utility*) sesuatu barang atau jasa.

Menurut Pardede (2007:13) manajemen operasi dan produksi (*operation and production management*) secara umum dapat diartikan sebagai pengarahan dan pengendalian berbagai kegiatan yang mengolah berbagai jenis sumber daya untuk membuat barang atau jasa tertentu. Dalam pengertian yang lebih luas manajemen operasi dan produksi mencakup segala bentuk dan jenis pengambilan keputusan mulai dari penentuan jenis barang atau jasa yang akan dibuat, sumberdaya-sumberdaya yang akan digunakan, hingga barang tersebut masih berada di tangan pemakai atau pengguna.

Menurut Prawirosentono (2001:5) kata produksi dapat diartikan membuat atau menghasilkan suatu barang dari berbagai bahan lain sedangkan arti manajemen adalah mengelola yang mempunyai fungsi-fungsi sebagai berikut yaitu merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, mengangkat pegawai dan mengawasi. Jadi, manajemen produksi mempunyai ruang lingkup merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, mengangkat petugas, dan mengawasi kegiatan produksi agar diperoleh produk yang direncanakan.

Sedangkan menurut Heizer dan Render (2015:3) manajemen operasi (*operations management*) merupakan serangkaian aktivitas yang menciptakan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah masukan menjadi hasil.

2.3.2. Jenis-jenis Proses Produksi

Menurut Prawirosentono (2001:8) berdasarkan jenis proses produksi atau berdasarkan sifat manufakturnya, perusahaan manufaktur dibagi menjadi 2 (dua) jenis, yakni:

1. Perusahaan dengan proses produksi terus-menerus (*continuous process* atau *continuous manufacturing*). Perusahaan ini beroperasi secara terus-menerus (*continuous*) untuk memenuhi stok barang (kebutuhan pasar). Selama stok barang hasil produksi yang ada di pasaran masih diperlukankonsumen, maka perusahaan akan terus memproduksi barang tersebut.
2. Perusahaan dengan proses produksi yang terputus-putus (*intermitten process* atau *intermitten manufacturing*). Perusahaan ini memproduksi barang secara terputus-putus tergantung pada tingkat pesanan (*job order*) yang terdapat di

pasar. Artinya perusahaan ini akan memproduksi membuat suatu jenis barang sesuai dengan permintaan pesanan. Jika tidak ada pesanan (*order*) berarti tidak ada proses produksi (*job*).

2.4. Biaya (*Cost*)

2.4.1. Pengertian Biaya (*Cost*)

Biaya merupakan salah satu komponen yang sangat penting untuk melakukan analisis *Break Even Point* (BEP).

Menurut Purwanto (2006:197) biaya adalah satuan nilai yang dikorbankan dalam suatu proses produksi untuk mencapai suatu hasil produksi.

Menurut Prawirosentono (2001:114) biaya adalah pengorbanan sumber daya produksi ekonomi yang dinilai dalam satuan uang, yang tidak dapat dihindarkan terjadinya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Sedangkan menurut Ikatan Akuntansi Indonesia dalam Prawirosentono (2001:114) biaya adalah jumlah yang diukur dalam satuan uang, yaitu pengeluaran-pengeluaran dalam bentuk pemindahan kekayaan, pengeluaran modal saham, jasa-jasa yang diserahkan atau kewajiban-kewajiban yang ditimbulkan dalam hubungannya dengan barang-barang atau jasa-jasa yang diperoleh atau yang akan diperoleh.

2.4.2. Penggolongan Biaya (*Cost*)

Menurut Purwanto (2006:197-198) biaya dalam hubungannya dengan volume produksi terbagi menjadi 2 (dua), yaitu:

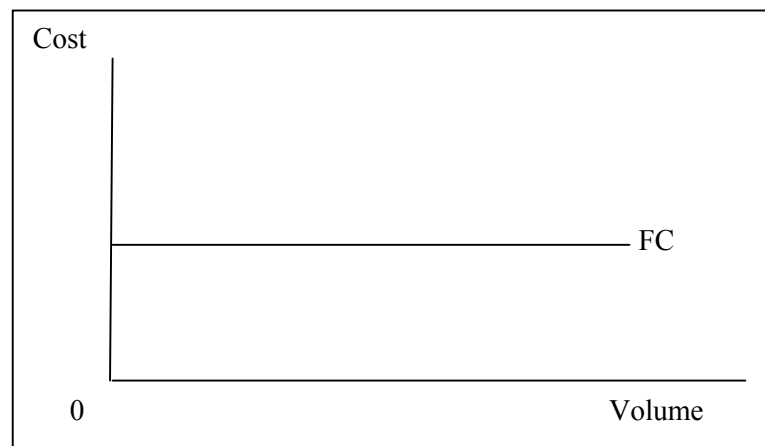
- 1) Biaya Variabel (*Variable Cost*) yaitu biaya yang berubah totalnya menurut perbandingan yang searah dengan perubahan tingkat aktivitas.
- 2) Biaya Tetap (*Fixed Cost*) yaitu biaya yang tidak berubah atau tetap walaupun terjadi penurunan atau peningkatan tingkat aktivitas produksi.
- 3) Biaya Semi Variabel (*Semi Variable Cost*) yaitu biaya yang mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel.

Menurut Nasution (2006:172-173) pengklasifikasian biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan terbagi menjadi 2, yaitu:

- 1) Biaya Tetap (*Fixed Cost*) merupakan biaya-biaya operasi suatu fasilitas yang bersifat tetap meskipun volume output operasi tersebut berubah-ubah, misalnya biaya tetap abonemen telepon bulanan.
- 2) Biaya Variabel (*Variable Cost*) merupakan biaya-biaya operasi suatu fasilitas yang berubah secara linier sesuai dengan volume output operasi tersebut, misalnya biaya pulsa telepon bulanan.

Menurut Fahmi (2014:171-174) penggolongan biaya dapat dibedakan menjadi:

- 1) Biaya Tetap (*Fixed Cost*) adalah biaya yang tetap yang harus dikeluarkan oleh perusahaan selama perusahaan tersebut terus menjalankan aktivitasnya. Contohnya biaya asuransi, biaya pajak, biaya sewa dan biaya-biaya lainnya.



Gambar 2.1.
Grafik *Fixed Cost*

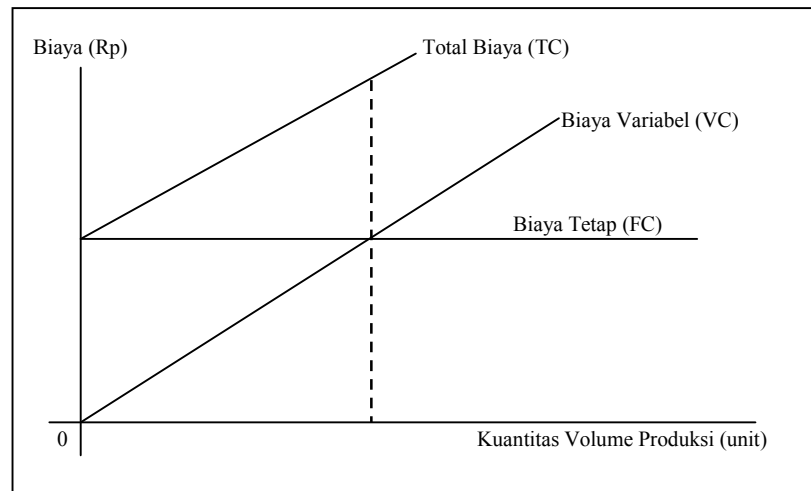
Sumber: Fahmi (2014:172)

- 2) Biaya Variabel (*Variable Cost*) merupakan biaya yang jumlahnya berubah sesuai dengan perubahan aktivitas.

Sedangkan menurut Prawirosentono (2001:115-116), menggolongkan biaya berdasarkan sifatnya yaitu sebagai berikut:

- 1) Biaya Tetap (*Fixed Cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak dipengaruhi perubahan volume produksi pada periode dan tingkat tertentu.

Kurva biaya tetap sebagai berikut:



Gambar 2.2.
Kurva Biaya Tetap

Sumber: Prawirosentono (2001:115)

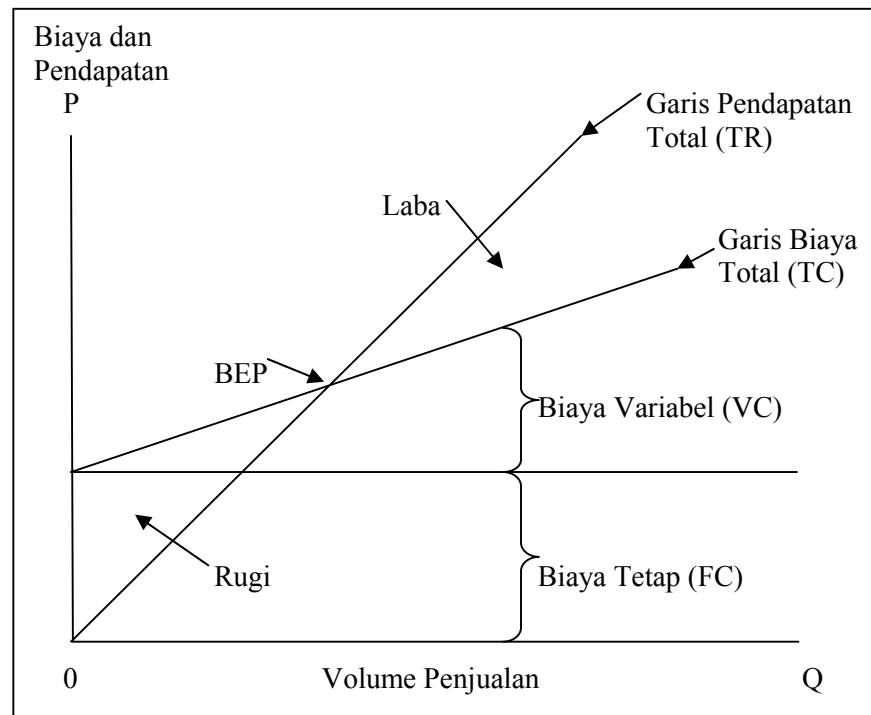
- 2) Biaya Variabel (*Variable Cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding (proporsional) sesuai dengan perubahan volume produksi. Semakin besar volume produksi semakin besar pula jumlah total biaya variabel yang dikeluarkan. Sebaliknya semakin kecil volume produksi semakin kecil pula jumlah total biaya variabel.
- 3) Biaya Semi Variabel (*Semi Variable Cost*) 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 di atas.

2.5. Break Even Point (BEP)

2.5.1. Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Menurut Boone dan Kurtz dalam Fahmi (2014:170) pengertian dari *Break Even Point* (BEP) adalah tingkat penjualan yang menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutup seluruh biaya tetap dan biaya variabel dari perusahaan.

Menurut Herjanto (2008:151) analisis pulang pokok (*Break Even Point*) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut disebut sebagai titik *Break Even Point* (BEP).



Gambar 2.3.
Model Dasar Analisis *Break Even Point* (BEP)

Sumber: Herjanto (2008:152)

Sedangkan menurut Utari, dkk (2014:224-225) *Break Even Point* (BEP) adalah sebagai berikut:

1. Titik impas adalah suatu kegiatan penjualan di mana perusahaan tidak menderita kerugian dan tidak memperoleh laba.
2. Analisis pulang-pokok merupakan model perencanaan dan pengendalian keuangan dasar. Hubungan antara besarnya pengeluaran investasi volume yang diperlukan untuk mencapai profitabilitas disebut analisis pulang-pokok (*break even point*) atau perencanaan laba. Analisis pulang-pokok merupakan alat untuk menentukan titik di mana pendapatan akan impas menutup biaya-biaya.
3. Dalam analisis model pulang-pokok, biaya-biaya harus dibedakan menjadi biaya variabel dan biaya tetap.

2.5.2. Metode Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Menurut Prawirosentono (2001:112) analisis *Break Even Point* (BEP) dapat dihitung dengan cara matematis dan grafis. Adapun komponen perhitungannya adalah:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost* = FC)
Biaya tetap adalah biaya yang besarnya tetap selama jangka waktu tertentu walaupun volume penjualan berubah-ubah.
2. Biaya Variabel (*Variable Cost* = VC)
Biaya variabel adalah biaya yang besarnya tergantung berdasarkan volume penjualan.
3. Biaya Total (*Total Cost* = TC)
Total biaya adalah biaya yang jumlahnya didapatkan berdasarkan penjumlahan dari biaya tetap dan biaya variabel.
Biaya Total dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$\mathbf{TC = TVC + TFC}$$

Keterangan:

TC = *Total Cost* (Biaya Total)

TVC = *Variable Cost* (Biaya Variabel)

TFC = *Fixed Cost* (Biaya Tetap)

4. Pendapatan Total (*Total Revenue* = TR)
Pendapatan total adalah jumlah pendapatan yang diterima oleh perusahaan secara keseluruhan sebagai hasil penjualan produk pada jangka waktu tertentu. Pendapatan Total dapat diformulasikan sebagai berikut:

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

Keterangan:

TR = Total Revenue (Pendapatan Total)

P = *Price* (Harga)

Q = *Quantity* (Kuantitas)

Menurut Herjanto (2008:153) dengan menggunakan pendekatan pendapatan sama dengan biaya, rumus *Break Even Point* (BEP) yaitu:

$$TR = TC$$

$$P.Q = F + V.Q$$

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

Keterangan:

BEP (Q) = *Break Even Point* (dalam unit)

TR = *Total Revenue*/Pendapatan Total

TC = *Total Cost*/Biaya Total

P = Harga jual per unit

Q = Jumlah unit yang dijual

F = Biaya tetap

V = Biaya variabel per unit

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

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

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{F}{1 - \frac{V}{P}}$$

Keterangan:

BEP (Rp) = *Break Even Point* (dalam rupiah)

BEP (Q) = *Break Even Point* (dalam unit)

P = Harga jual per unit

F = Biaya tetap

V = Biaya variabel per unit

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

$$\begin{aligned}\pi &= TR - TC \\ &= P.Q - (F + V.Q) \\ &= (P - V).Q - F\end{aligned}$$

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

Keterangan:

- π = Laba atau keuntungan
- TR = *Total Revenue*/Pendapatan Total
- TC = *Total Cost*/Biaya Total
- P = Harga jual netto per unit
- Q = Jumlah unit yang dijual
- F = Biaya tetap
- V = Biaya variabel per unit
- BEP= *Break Even Point*/Titik Impas

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

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

Keterangan:

- Q = Jumlah unit yang dijual
- F = Biaya tetap
- π = Laba atau keuntungan
- t = Pajak keuntungan
- P = Harga jual netto per unit
- V = Biaya variabel per unit
- BEP= *Break Even Point*/Titik Impas

Perhitungan *Break Even Point* (BEP) juga dapat digunakan untuk merencanakan laba yang ingin dicapai. Perencanaan laba yaitu dilakukan dengan cara mengetahui pada volume penjualan berapa yang harus dicapai untuk mencapai laba yang telah direncanakan tersebut.

Menurut Mulyadi (2001:236) rumus perhitungan perencanaan laba adalah sebagai berikut:

$$\text{Rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang Diinginkan}}{\left(1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}\right)}$$

$$\text{Unit} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang Diinginkan}}{(\text{Harga Jual Per Satuan} - \text{Biaya Variabel Per Satuan})}$$