

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Pengertian Kewirausahaan**

Seiring dengan perkembangan zaman dan kualitas hidup masyarakat, banyak masyarakat yang ingin meningkatkan pendapatannya dengan berwirausaha. Menurut Robert Hisrich dalam Suryana (2013:5) kewirausahaan adalah proses penciptaan sesuatu yang berbeda untuk menghasilkan nilai dengan mencurahkan waktu dan usaha, diikuti penggunaan uang, fisik, risiko, dan kemudian menghasilkan balas jasa berupa uang serta kepuasan dan kebebasan pribadi.

Menurut Suryana (2013:16) kewirausahaan adalah usaha untuk menciptakan nilai tambah dengan jalan mengombinasikan sumber-sumber melalui cara-cara baru dan berbeda untuk memenangkan persaingan. Nilai tambah tersebut dapat diciptakan dengan cara mengembangkan teknologi dan ilmu pengetahuan, menghasilkan barang dan jasa sehingga lebih efisien, memperbaiki produk dan jasa yang sudah ada, dan menemukan cara untuk memberikan kepuasan kepada konsumen.

Dalam segala usaha baik itu usaha barang maupun jasa diperlukan manajemen produksi dan operasi karena dalam setiap usaha akan bertemu dengan proses produksi yang nantinya akan menghasilkan sebuah produk atau jasa.

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

Manajemen produksi dan operasi sering digunakan dalam suatu organisasi yang menghasilkan keluaran atau output, baik yang berupa barang maupun jasa. Manajemen produksi dan operasi ini tidak terlepas dari manajemen pada umumnya. Menurut Terry dalam buku Hasibuan (2009:2) manajemen adalah suatu proses yang khas yang terdiri dari tindakan, perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian yang dilakukan untuk

menentukan serta mencapai sasaran-sasaran yang telah ditentukan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya.

Menurut Sayuti (2013:6) Manajemen Produksi adalah bidang kerja yang melakukan proses pembuatan barang, mengubah bentuk barang dari barang mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi yang siap untuk dikonsumsi akhir.

Menurut Haming, dkk (2011:25) manajemen operasi adalah sebagai kegiatan yang berhubungan dengan perencanaan, pengkoordinasian, penggerakan dan pengendalian aktivitas organisasi atau perusahaan bisnis atau jasa yang berhubungan dengan proses pengolahan masukan menjadi keluaran dengan nilai tambah yang lebih besar.

Menurut Anoraga (2002:199) 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 dan jasa) yang dihasilkan oleh organisasi.

Sedangkan menurut Prawirosentono (2001:1) manajemen produksi (operasi) adalah perencanaan, pelaksanaan dan pengawasan dari urutan berbagai kegiatan (*set of activities*) untuk membuat barang (produk) yang berasal dari bahan baku dan bahan penolong lain.

### **2.3 Jenis-jenis Proses Produksi dan Sifat Produksi**

Menurut Manullang (2013:170) proses produksi dapat dibedakan menjadi dua macam yaitu:

#### **1. Proses produksi yang kontiniu (*continuous process of production*)**

Perusahaan dimana proses produksinya kontiniu adalah perusahaan yang memproduksi barang yang sama terus menerus, jadi apa yang diproduksi atau dikerjakan pada hari ini, itu pula yang akan diproduksi besok dan lusa. Perusahaan yang menghasilkan produksi massa menjadi contoh dari perusahaan yang memproses produksinya kontiniu. Pabrik mobil atau sepeda motor juga mempergunakan proses produksi yang kontiniu.

## 2. Proses produksi yang tidak kontiniu (*intermitten process of production*)

Perusahaan yang proses produksinya tidak kontiniu adalah perusahaan yang memproduksi barang yang dipesan orang, disebut juga produksi potongan. Contoh dari perusahaan yang proses produksinya tidak kontiniu adalah pabrik mesin umum. Pada perusahaan seperti ini barang yang diproduksi berbeda satu sama lain sesuai dengan kehendak pemesan, jadi misalnya pabrik gula yang dipesan di Indonesia dari luar negeri berbeda dengan pabrik gula dipesan oleh pabrik gula dari luar negeri yang beriklim dingin.

Menurut Manullang (2013:170) sifat produksi perusahaan industri dapat dibedakan ke dalam empat hal sebagai berikut:

- a. *Extractive* yaitu perusahaan yang mengambil sesuatu dari alam untuk kemudian diubah bila perlu seterusnya melempar hasil produksi tersebut ke pasar. Contohnya pertambangan, pertanian, penebangan pohon.
- b. Analitis yaitu produksi yang menggunakan jenis bahan mentah untuk memproduksi dua atau lebih barang jadi, misalnya penyulingan minyak bumi
- c. Sintesis merupakan kebalikan dari produksi yang bersifat analitis. Jadi pada produksi semacam ini digunakan beberapa bahan untuk memproduksi satu macam barang misalnya pabrik sepatu dan pabrik sabun
- d. Produksi yang bersifat pengubahan yaitu produksi di mana bahan mentahnya hanya diubah bentuknya seperti pada pengerajinan dan pengelasan besi.

## 2.4 Titik Impas atau Pulang Pokok (*Break Even Point*)

### 2.4.1 Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Analisis *Break Even Point* (BEP) sangat bermanfaat untuk menentukan laba dan volume penjualan suatu perusahaan. Menurut Prawirosentono (2001:111) titik impas adalah total penghasilan (*total revenue*) perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan.

Menurut Utari dkk (2014:223) titik impas adalah suatu kegiatan penjualan dimana perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan.

Menurut Herjanto (2008:151) analisis pulang pokok (*Break Even Analysis*) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan dan titik tersebut disebut sebagai titik pulang pokok (*Break Even Point*) dengan mengetahui titik pulang pokok analisis dapat mengetahui pada tingkat volume penjualan atau pendapatan berapa perusahaan mencapai titik impasnya, yaitu rugi atau untung.

Menurut Prasetya dan Lukiastuti (2009:119), analisis *Break Even Point* adalah analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik dalam unit atau rupiah, yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Sedangkan Menurut Raharjaputra (2009:128) titik impas adalah di mana hasil penjualan (*revenue*) yang diperoleh perusahaan hanya mampu menutup biaya operasional, dalam hal ini perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan. Jadi, *Break Even Point* (BEP) merupakan suatu keadaan dimana suatu perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak mengalami kerugian, dengan kata lain biaya sama dengan pendapatan.

Asumsi-asumsi dalam titik impas yang menjadi dasar dalam Analisis *Break Even Point* (BEP) menurut Prawirosentono (2001:112) yaitu:

- a. Harga jual barang/jasa per unit relatif tetap pada berbagai tingkat volume penjualan dalam periode yang bersangkutan
- b. Biaya yang terjadi dapat dikelompokkan ke dalam biaya tetap atau biaya variabel. Dalam kenyataan pada perusahaan biaya-biaya tersebut seharusnya dapat dikelompokkan dalam biaya tetap ataupun biaya variabel
- c. Biaya tetap relatif konstan pada periode bersangkutan

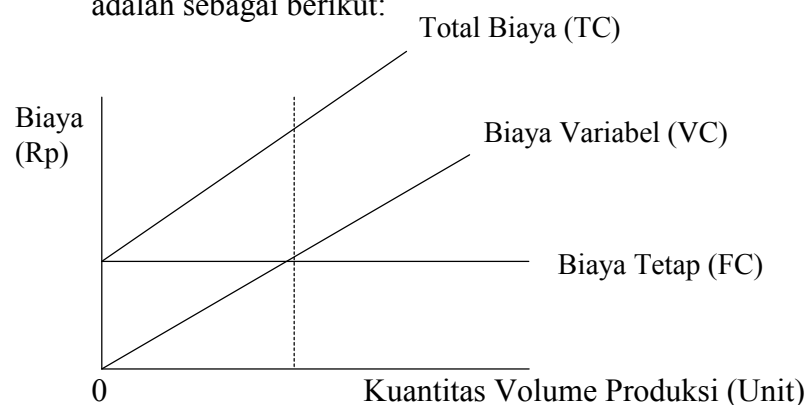
- d. Kapasitas produksi maksimum perusahaan tidak bertambah, karena ekspansi. Ekspansi berarti akan mengubah struktur biaya termasuk biaya penyusutan sehingga berbagai jenis biaya akan berubah
- e. Tingkat efisiensi perusahaan relatif tidak berubah. Misalnya, terjadi pemborosan sehingga struktur biaya berubah, harga jual pun dapat berubah atau sebaliknya dengan penggunaan teknologi baru, biasanya mengubah struktur biaya, harga jual dan sebagainya.

#### 2.4.2 Penggolompokan Biaya

Salah satu unsur terpenting untuk menghitung analisis titik impas atau *Break Even Point (BEP)* adalah unsur biaya. 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. Menurut Prawirosentono (2001: 114-117) berdasarkan sifatnya biaya dapat digolongkan sebagai berikut:

##### a. Biaya tetap

Biaya tetap merupakan 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 dan sebaliknya semakin rendah volume produksi semakin tinggi biaya per satuannya. Kurva biaya tetap per unit adalah sebagai berikut:



Contoh biaya tetap yaitu: penyusutan mesin, penyusutan bangunan, sewa, asuransi asset perusahaan, gaji tetap bulanan para karyawan tetap.

b. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding atau 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. Secara umum, biaya variabel mempunyai sifat sebagai berikut:

1. Total biaya variabel berubah sesuai dengan perubahan volume produksi
2. Biaya variabel per unit konstan tidak dipengaruhi volume produksi

Jenis biaya variabel antara lain adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya tenaga listrik mesin dan sebagainya.

c. 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. Secara umum biaya semi variabel mempunyai sifat sebagai berikut:

1. Jumlah total biaya akan berubah sesuai dengan perubahan volume produksi walaupun perubahannya tidak proporsional. Makin besar volume produksi semakin besar pula jumlah biaya totalnya, dan semakin kecil volume produksinya semakin kecil pula biaya totalnya, namun tidak proporsional

2. Biaya semi-variabel per unit akan berubah terbalik dengan volume produksinya walaupun tidak proporsional. Artinya semakin besar volume produksinya semakin kecil biaya per-unitnya atau semakin kecil volume produksinya semakin besar biaya per unitnya. Contoh: asuransi kesehatan dan pajak penghasilan karyawan yang ditanggung oleh pemberi kerja.

Namun, dalam perhitungan *Break Even Point* (BEP) biaya harus dikelompokkan menjadi dua kelompok yaitu biaya tetap dan biaya variabel sedangkan biaya semi variabel mengandung dua sifat biaya tetap dan sifat biaya variabel.

### 2.4.3 Metode Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Analisis titik impas atau *Break Even Point* (BEP) dapat dilakukan secara matematis dan grafik. Menurut Prawirosentono (2001:123-124) penghitungan secara matematis adalah sebagai berikut:

Total penghasilan (harga per unit x jumlah barang yang dijual) atau

$$TR = P \times Q$$

Dimana:

P = harga jual per unit

Q = jumlah barang yang dijual

Biaya total adalah  $TC = TFC + (VC \times Q)$

Laba  $L = TR - TC$

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

Titik impas BEP terjadi pada saat  $TR - TC = 0$  atau  $TR = TC$ , dimana penghasilan = pengeluaran biaya

Keterangan:

TR = *Total Revenue* (total penghasilan)

P = *Price* (harga jual barang per unit)

Q = *Quantity* (kuantitas barang yang dijual)

TC = *Total Cost* (biaya total)

TFC = *Total Fixed Cost* (total biaya tetap)

VC = *Variable Cost* (biaya variabel per unit)

L = Laba dari hasil penjualan barang

Dari persamaan  $TR = TC$  rumus titik impas adalah sebagai berikut:

$$TR = TC$$

$$P \cdot Q = TFC + Q(AVC)$$

$$P \cdot Q - Q(AVC) = TFC$$

$$Q(P - AVC) = TFC$$

Jadi: 
$$Q = \frac{TFC}{(P - AVC)}$$

Q merupakan barang pada titik impas yang dinyatakan dalam unit.

Rumus titik impas dalam nilai uang atau rupiah:

Jumlah Q unit dikalikan harga Rp (P),

$$QP = \frac{TFC}{(P - AVC)} P$$

$$QP = \frac{TFC}{(P - AVC)} : \frac{1}{P}$$

$$QP = \frac{TFC}{\frac{P}{P} - \frac{AVC}{P}}$$

$$QP = \frac{TFC}{1 - \frac{AVC}{P}}$$

Keterangan:

Q = Jumlah barang yang diproduksi dan dijual

TFC = Jumlah biaya tetap

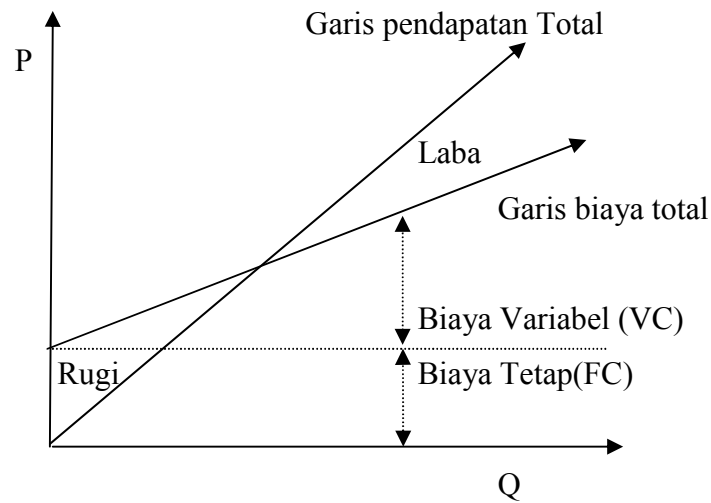
P = Harga jual barang per unit

AVC = Biaya variabel per unit

PQ = Jumlah hasil penjualan barang dalam rupiah atau nilai uang

Sedangkan menurut Herjanto analisis titik impas atau BEP secara grafis dapat dijelaskan pada gambar dibawah ini:





Sumber: Herjanto (2008:152)

Menurut Herjanto (2008:153), dengan menggunakan pendekatan pendapatan sama dengan biaya, rumus BEP dapat diperoleh sebagai berikut:

$$TR = TC$$

$$PQ = F + VQ$$

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

$$\begin{aligned} BEP (Rp) &= BEP (Q) \times P \\ &= \frac{F}{P - V} P \\ &= \frac{F}{1 - \frac{V}{P}} \end{aligned}$$

Apabila keuntungan dinyatakan dengan  $\pi$ , volume yang diperlukan menghasilkan keuntungan tertentu dapat dicari dari persamaan berikut ini:

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

$$Q = \frac{F + \pi}{P - V}$$

$$\text{Atau } Q = BEP + \frac{\pi}{P - V}$$

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

$$Q = \frac{F + \frac{\pi}{(1-t)}}{P - V}$$

$$\text{Atau } Q = BEP + \frac{\pi}{(1-T)(P-V)}$$

Keterangan:

BEP (Rp) = Titik pulang pokok (dalam rupiah)

BEP (Q) = Titik pulang pokok (dalam unit)

Q = Jumlah unit yang dijual

F = Biaya tetap

V = Biaya variabel per unit

P = Harga jual netto per unit

TR = Pendapatan total

TC = Biaya total

$\pi$  = Laba atau keuntungan

$t$  = Pajak keuntungan

#### 2.4.4. Perencanaan Laba

Selain untuk menentukan titik dimana perusahaan tidak mendapatkan untung dan tidak mendapatkan rugi, analisis *break even point* dapat juga berfungsi sebagai dasar dalam perencanaan penjualan untuk memperoleh laba optimal atau dengan kata lain *break even point* dapat juga berfungsi sebagai alat bantu manajemen dalam perencanaan laba. Perencanaan merupakan fungsi paling penting diantara semua fungsi manajemen. Setiap perusahaan pasti menentukan sasaran dalam

setiap aktivitasnya. Untuk itu perencanaan dilakukan untuk membawa perusahaan ke tujuan yang ingin dicapainya di masa yang akan datang. Perencanaan merupakan proses dalam menentukan tujuan yang ingin dicapai dan strategi apa yang akan digunakan dalam usaha pencapaian tersebut. Pada hakikatnya setiap perusahaan memiliki tujuan dan sasaran yang sama, yakni untuk mendapatkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya dari penjualan. Oleh sebab itu perencanaan penjualan merupakan hal yang wajib dibuat oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dan sasaran yaitu keuntungan yang optimal. Untuk mendapatkan laba yang diinginkan, perusahaan dapat menggunakan rumus untuk menentukan jumlah unit yang seharusnya dijual untuk mencapai laba yang diinginkan tersebut dengan menggunakan rumus Mulyadi (2001:236) sebagai berikut:

$$BEP (RP) = \frac{Biaya tetap + Laba yang diinginkan}{1 - \frac{Biaya variabel per satuan}{harga jual persatuan}}$$

$$BEP (Unit) = \frac{Biaya Tetap + Laba yang diinginkan}{Harga jual persatuan - biaya variabel persatuan}$$