

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kewirausahaan

2.1.1 Pengertian Kewirausahaan

Menurut Zimmerer dalam Dewanti (2008:3) menjelaskan bahwa kewirausahaan adalah hasil dari suatu disiplin serta proses sistematis penerapan kreativitas dan inovasi dalam memenuhi kebutuhan dan peluang di pasar.

Sementara menurut Schumpeter dalam Alma (2011:24) wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengelolah bahan baku baru.

Selanjutnya menurut Suyana (2013:2) kewirausahaan (*entrepreneurship*) adalah suatu disiplin ilmu yang mempelajari tentang nilai, kemampuan (*ability*), dan perilaku seseorang dalam menghadapi tantangan hidup dan cara memperoleh peluang dengan berbagai risiko yang mungkin dihadapinya.

2.2 Manajemen Produksi dan Operasi

Menurut Hasibuan (2011:2), manajemen adalah ilmu seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu.

Menurut Fogarty dalam Herjanto (2008:2) mendefinisikan manajemen operasi sebagai suatu proses yang secara berkesinambungan dan efektif menggunakan fungsi-fungsi manajemen untuk mengintegrasikan berbagai sumber daya secara efisien dalam rangka mencapai tujuan.

Assauri (2008:19) berpendapat bahwa manajemen produksi dan operasi merupakan kegiatan untuk mengatur dan mengoordinasikan 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.

2.3 Biaya

Menurut AAA *Cost* (biaya) dalam Ahmad (2014:34) adalah pengeluaran yang diukur dalam moneter yang telah dikeluarkan atau potensial akan dikeluarkan untuk memperoleh dan mencapai tujuan tertentu.

Sedangkan menurut The dan Sugiono (2015:16) biaya (*cost*) adalah merupakan pengorbanan sumber daya produksi untuk mencapai suatu sasaran/tujuan tertentu yang diukur dengan satuan nilai uang yang telah/mungkin terjadi serta memberikan manfaat untuk masa yang akan datang.

2.3.1 Penggolongan Biaya

Menurut sifatnya, biaya dapat dibedakan menjadi biaya tetap dan biaya variabel. Menurut Ahmad (2014:87) pengertian biaya ialah sebagai berikut.

a. Biaya tetap (*fixed cost*)

Biaya ini berhubungan dengan kapasitas atau volume, karena pemahaman pemisahan biaya dan karakteristiknya diperlukan dalam membuat perencanaan, pengendalian biaya dan pembuatan/pengambilan keputusan

Biaya tetap mempunyai karakteristik sebagai berikut:

1. Biaya total yang tidak berubah atau tidak dipengaruhi oleh periode yang ditentukan atau kegiatan tertentu.
2. Biaya per unitnya berbanding terbalik dengan perubahan volume, pada volume rendah fixed cost unitnya tinggi, sebaliknya pada volume yang tinggi fixed cost per unitnya rendah.

b. Biaya berubah (*variable cost*)

Biaya ini mempunyai pola sebagai berikut.

1. Total biaya variabel berubah proporsional dengan perubahan volume/kapasitas, makin besar kapasitas yang digunakan semakin besar pula total biaya variabel,

demikian pula sebaliknya.

2. Per unit biaya berubah (variabel) konstan/tetap. Misalnya biaya bahan langsung, contoh dimuka biaya pemakaian bahan langsung, bensin, oli yang dihitung dan tergantung kilometer yang ditempuh.

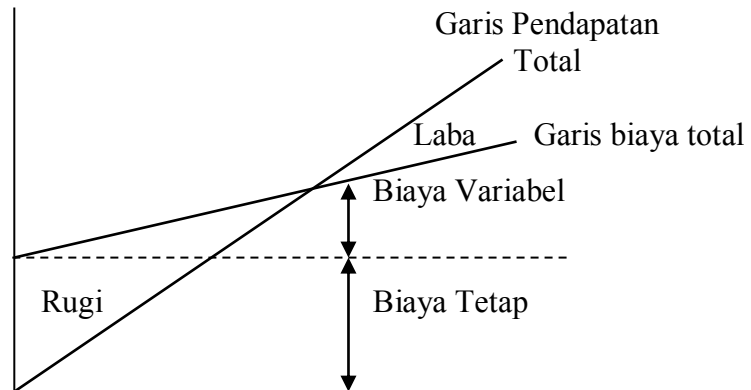
Menurut The dan Sugiono (2015:17) agar pembebanan biaya dapat akurat, maka biaya tersebut dikategorikan sebagai berikut.

- a. Biaya langsung (*direct cost*), yaitu biaya yang terjadi yang mempunyai hubungan langsung dengan produksi atau karena sesuatu yang dibiayai, contoh: biaya tenaga langsung, biaya bahan baku langsung. Biaya ini sangat mudah dilacak (*traceability*) karena berhubungan dengan sebab akibat.
- b. Biaya tidak langsung (*indirect cost*), yaitu biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produksi atau biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Contoh: biaya *overhead* pabrik (*manufacturing overhead*) karena tidak secara langsung berhubungan maka biaya ini sangat sulit dilacak.

2.4 Pengertian Break Even Point (BEP)

Pengertian analisis titik impas menurut Heizer dan Render (2015:358), adalah perangkat yang krusial untuk menentukan kapasitas tempat fasilitas harus mencapai profitabilitas. Tujuan dari analisis titik impas (*break even analysis*) adalah untuk menemukan suatu titik, dalam uang dan unit, yang mana biaya setara dengan pendapatan. Titik ini adalah titik impas.

Selanjutnya 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. Titik tersebut sebagai titik pulang pokok (*break even point*, BEP). Dengan mengetahui titik pulang pokok, analisis dapat mengetahui pada tingkat volume penjualan atau pendapatan berapa perusahaan mencapai titik impasnya, yaitu tidak rugi tetapi juga tidak untung. Apabila penjualan melebihi titik itu maka perusahaan mulai mendapatkan untung.



Gambar 2.1 Model Dasar Analisis Pulang Pokok

Sumber: Herjanto (2008:152)

Gambar 2.1 menunjukkan model dasar analisis pulang pokok, dimana garis pendapatan dengan garis biaya pada titik pulang pokok (BEP). Sebelah kiri BEP menunjukkan daerah kerugian, sedangkan sebelah kanan BEP menunjukkan daerah keuntungan. Model tersebut memiliki asumsi dasar bahwa biaya per unit ataupun harga jual per unit dianggap tetap/konstan, tidak tergantung dari jumlah unit yang terjual.

2.4.1 Rumus Break Even Point (BEP)

Ada dua cara untuk menentukan *break even point*, yaitu perhitungan *break even point* dengan pendekatan matematis dan perhitungan *break even point* dengan pendekatan grafis. Menurut Herjanto (2008:152) dalam analisis pulang pokok, biaya dan pendapatan diasumsikan berbentuk garis kurva linear.

2.4.2 Break Even Point Produk Tunggal

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

$$TR = TC$$

$$P \cdot Q = F + V \cdot Q$$

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

$$BEP(Rp) = BEP(Q) \times P$$

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

$$= \frac{F}{1 - V/P}$$

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

$$\pi = TR - TC$$

$$= P \cdot Q - (F + V \cdot Q)$$

$$= (P - V) \cdot Q - F$$

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

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

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

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

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

Dimana:

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
π	: laba atau keuntungan
t	: pajak keuntungan

2.4.3 Break Even Point Multiproduk

Rumus titik pulang pokok untuk multiproduk (Herjanto, 2008:156) sebagai berikut:

$$BEP (Rp) = \frac{F}{\sum \left(1 - \frac{V}{P}\right) W}$$

Dimana:

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

Disamping rumus diatas, dapat juga dipergunakan rumus sebagai berikut.

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

Dimana:

TVC	: biaya variabel total
TR	: total pendapatan

2.4.4 Tabel *Break Even Point* Multiproduk

Berikut adalah tabel untuk menghitung *break even point* (BEP) untuk Multiproduk:

Tabel 2.1
Tabel *Break Even Point* 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	W	(1-V/P)W
1	2	3	4	5	6	7	8	9
			2/3	1-4		3*6		5*8

Sumber: Herjanto, (2008:157)

Menurut Herjanto (2008:158), untuk mengetahui berapa unit yang harus terjual untuk masing-masing produk dalam rangka mencapai *break- even point* (BEP), dapat dilakukan perhitungan sebagai berikut.

- BEP(Rp)

Produk A = Proporsi Thd. Total Penjualan x BEP (Rp) dalam 1 tahun atau

Produk A = W x BEP (Rp) dalam 1 tahun

- BEP (Unit)

Produk A = BEP (Rp) Produk A / Harga jual (Rp/unit)