

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Manajemen Produksi dan Operasi

Manajemen Produksi dan Operasi sering digunakan dalam suatu organisasi yang menghasilkan keluaran atau output dari kegiatan produksinya baik yang berupa barang maupun jasa kemudian distribusikan kepada konsumen. Namun sebelum membahas mengenai Manajemen Produksi dan Operasi lebih dalam sebaiknya kita mengetahui terlebih dahulu pengertian dari manajemen itu sendiri.

Menurut Hasibuan (2009:2) manajemen adalah ilmu dan seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan tertentu.

Sedangkan 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-sumber lainnya.

Selanjutnya akan membahas mengenai manajemen produksi dan operasi menurut Komarudin dalam buku 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.

Sedangkan menurut Haming, dkk (2011:25) manajemen operasi dapat diartikan 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.

Selanjutnya menurut Herjanto (2008:15) manajemen produksi dan operasi adalah sebagai suatu proses yang berkesinambungan dan efektif menggunakan fungsi-fungsi manajemen untuk mengintegrasikan berbagai sumber daya secara efisien dalam rangka mencapai tujuan.

Dapat disimpulkan secara umum manajemen produksi dan operasi merupakan kegiatan yang berhubungan dengan melakukan proses pembuatan

barang, mengubah bentuk barang dari barang mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi yang siap untuk dikonsumsi akhir dengan menggunakan fungsi manajemen dalam rangka mencapai tujuan.

2.2 Jenis Proses Produksi

Proses produksi dapat diartikan sebagai suatu kegiatan yang berkaitan dengan tenaga manusia, material bahan baku, peralatan, modal guna untuk menghasilkan suatu produk yang memiliki nilai lebih dari awal sebelumnya.

Menurut Assauri (2008:105), proses produksi dapat diartikan sebagai cara, metode dan teknik 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 (dikutip Silaban, 2015:5), yaitu:

1. Perusahaan dengan proses produksi terus-menerus (continuous process atau (continoues 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 ataaau 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 sesuai dengan permintaan pemesan. Jika tidak ada pesanan (order) berarti tidak ada proses produksi (job).

2.3 Perencanaan Laba

2.3.1 Pengertian Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat di mana implikasi keuangannya

dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka pendek. Menurut Christina, Rinda dan Rina (2009:3).

Menurut Putra (dikutip Noviani, 2017:454), yaitu perencanaan laba adalah salah satu bagian hal yang sangat penting dalam manajemen suatu perusahaan. Dalam menciptakan nilai tambah ekonomis tersebut, pimpinan perusahaan harus mampu menggunakan, memanfaatkan, dan memaksimalkan sumber daya perusahaan (output) yang diperoleh dari sumber daya yang terbaik (input).

Sedangkan Menurut Carter (Dikutip Dimisyqiyani dkk (2014:4), perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Laba penting dalam perencanaan karena tujuan utama dari suatu rencana adalah laba yang memuaskan. Rencana laba dari suatu perusahaan terdiri atas anggaran operasi yang terinci dan laporan keuangan di anggarkan.

Dapat disimpulkan secara umum bahwa perencanaan laba adalah tindakan yang sudah diperhitungkan mulai dari memanfaatkan sumber daya dari perusahaan hingga keuangan guna untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan perusahaan.

2.3.2 Manfaat Perencanaan Laba

Menurut Matz (dikutip, Ponomban: 1253) Perencanaan laba atau penganggaran mempunyai manfaat bagi perusahaan yaitu:

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan
- b. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapi dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.
- c. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba.

- d. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana saling berkaitan.
- e. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.

2.3.3 Hubungan Antara Perencanaan Laba dan Analisa BEP

Perencanaan laba membuat pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masa lalu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi. Anggaran merupakan masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba sebab anggaran tersebut meliputi seluruh biaya-biaya yang ada dalam industri, harga jual yang harus ditentukan dan berapa volume penjualan produk tersebut. Diantara tiga hal itu yang meliputi biaya, harga jual, dan volume penjualan tidak bisa dipisahkan antara satu dengan yang lain, sebab harga jual ditafsirkan berdasarkan biaya dan volume penjualan yang dihasilkan pada harga jual walaupun juga harus melihat bagaimana situasi pasar tetapi pasar tersebut juga melihat harga jual yang ditetapkan industri. Menurut Panomban (2013:1253).

2.4 Break Even Point (BEP)

2.4.1 Pengertian Break Even Point (BEP)

Menurut Ponomban (2015:1252) Break even point (titik impas) adalah suatu keadaan dimana sebuah perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian dari kegiatan operasinya, karena hasil penjualan yang diperoleh perusahaan sama besarnya dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan.

Menurut Mowen dkk (2017:160) break even point adalah titik dimana total pendapatan sama dengan biaya total (yaitu, titik saat laba sama dengan nol). Perusahaan-perusahaan baru biasanya mengalami kerugian (laba operasi yang negatif) diawal kegiatan operasinya dan memandang periode titik impas mereka sebagai awal yang signifikan.

Sedangkan menurut Harahap (dikutip Dimisiqiyani dkk, 2014:3) Break Even Point berarti suatu keadaan di mana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan.

Dapat disimpulkan bahwa break even point adalah dimana total pendapatan usaha (penjualan) sama nilainya dengan semua biaya usaha atau titik impas Perusahaan tersebut tidak mengalami untung dan juga rugi.

2.4.2 Asumsi dalam Titik Impas atau Break Even Point (BEP)

Asumsi dalam titik impas dalam Analisis Break Even Point (BEP) menurut Komarudin dan Suprijatmono (2012:2), yaitu:

1. Biaya biaya yang terjadi di dalam perusahaan yang bersangkutan dapat di identifikasikan sebagai biaya variable, atau sebagai biaya tetap.
2. Bahwa yang ditetapkan sebagai biaya tetap itu akan tetap konstan, tidak mengalami perubahan meskipun volume produksi berubah.
3. Bahwa yang ditetapkan sebagai biaya variable itu akan tetap sama jika dihitung per unit produknya, berapapun kuantitas unit yang di produksikan, jika kegiatan produksi berubah, biaya variable itu berubah professional dalam jumlah seluruhnya, sehingga per unitnya akan tetap sama.
4. Bahwa harga jual per unitnya akan tetap sama saja, berapapun banyaknya unit produk yang dijual. Harga jual per unit tidak akan turun meskipun pembeli membeli banyak dan sebaliknya.

2.4.3 Analisis Break Even Point (BEP)

Menurut Prasetya dan Lukianstutui (2009:119) , Analisis Break Even Point (BEP) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik, dalam unit atau rupiah , yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan.

Sedangkan menurut Herjanto (2008:151), analisis pulang pokok (break even point analysis) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut disebut dengan titik pulang pokok (break even point), dengan mengetahui titik pulang pokok, analisis dapat mengetahui pada tingkat volume penjualan atau pendapatan berapa perusahaannya mencapai titik impasnya, yaitu rugi atau untung.

2.4.4 Manfaat Analisis Break Even Point (BEP)

Menurut Purwanto (2008:196) manfaat analisis Break Even Point yaitu sebagai berikut:

- a. Analisis pulang pokok dapat dijadikan dasar atau landasan dalam merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu (profit planning)
- b. Sebagai bahan pertimbangan manajemen dalam merumuskan kebijakan, seperti menentukan besarnya harga jual untuk mencapai laba yang diharapkan (policy formulating)
- c. Sebagai bahan pertimbangan manajemen dalam mengambil keputusan tentang volume produksi, harga jual, serta laba yang akan ditargetkan (decision making)
- d. Analisis break even point dapat juga digunakan sebagai kerangka umum untuk mempelajari pengaruh ekspansi terhadap tingkat kegiatan operasi
- e. Dalam menganalisis program modernisasi dan otomatisasi, dimana perusahaan akan beroperasi secara lebih otomatis dan lebih banyak

mesin sehingga banyak variabel yang berubah menjadi biaya tetap, analisis break even point akan membantu menganalisis akibat dari perubahan biaya variabel menjadi biaya tetap. Faktor kunci yang menentukan adalah dampak perubahan volume penjualan terhadap profitabilitas jika perusahaan mempunyai hubungan yang berbeda antara biaya tetap dengan biaya variabel.

2.4.5 Pengelompokkan biaya

Menurut Mulyadi (dikutip Malombeke, 2013:808) Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Biaya yang dikeluarkan perusahaan dapat dibedakan sebagai berikut:

1. Variabel Cost (biaya variabel)

Menurut Wiyasa (2014:186) biaya variabel merupakan biaya yang jumlah keseluruhannya berubah proporsional dengan volume bisnis.

2. Fixed Cost (biaya tetap)

Menurut Wiyasa (2014:187) biaya tetap merupakan biaya yang jumlah totalnya tidak berubah, tetap sama, tidak dipengaruhi oleh volume bisnis. Biaya tetap jumlahnya tetap konstan untuk satu tahun periode akuntansi.

3. Semi Variabel Cost

Menurut Wiyasa (2014:188) biaya semivariabel. Unsur biaya tetap diasumsikan tidak dipengaruhi oleh volume bisnis.

2.4.6 Rumus Perhitungan Break Even Point (BEP)

Menurut Herjanto (2008:153) rumus yang digunakan untuk menghitung break even point (bep) atau titik impas unit dan rupiah yaitu :

Rumus BEP unit:

Rumus BEP (Rp)

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

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

Keterangan:

BEP (Q) : Break Even Point (BEP) dalam unit

BEP (Rp) : Break Even Point (BEP) dalam rupiah

F: Fixed cost (biaya tetap)

P: Harga Jual Per unit

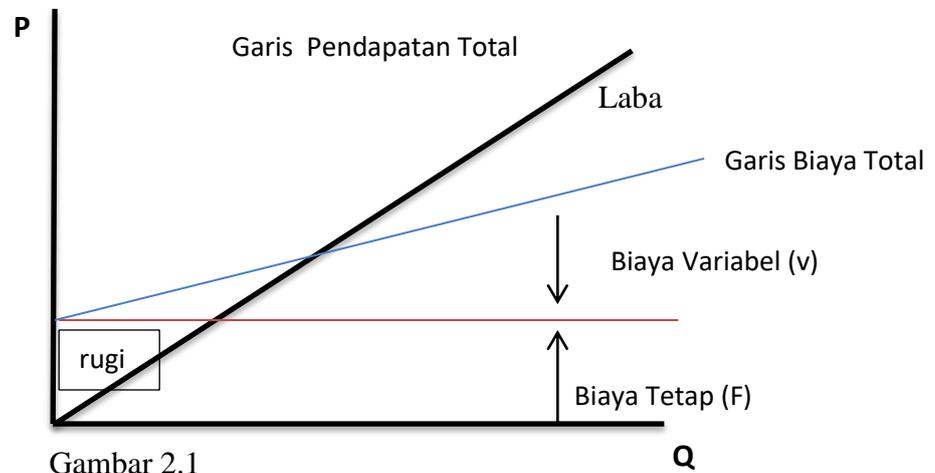
V: Variabel cost (biaya variabel) per unit

Menurut Mulyadi (dikutip Tania, 2016:18) rumus perhitungan perencanaan laba adalah sebagai berikut:

$$\text{Rupiah: } \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

$$\text{Unit: } \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{laba yang diinginkan}}{(\text{harga jual per satuan} - \text{biaya variabel per satuan})}$$

Sedangkan perhitungan Break Even Point (BEP) secara grafis dapat dijelaskan pada gambar berikut ini:



Gambar 2.1
 Grafik Break Even Point (BEP)
 Sumber Herjanto (2008:152)

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
- π laba atau keuntungan
- t pajak keuntungan