

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Manajemen Produksi dan Operasi

Fahmi (2014: 204), “Manajemen produksi merupakan suatu ilmu yang membahas secara komprehensif bagaimana pihak manajemen produksi perusahaan mempergunakan ilmu dan seni yang dimiliki dengan mengarahkan dan mengatur orang-orang untuk mencapai suatu hasil produksi yang diinginkan”

Sedangkan menurut Assauri (2008: 19), “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”.

“Manajemen Operasi merupakan serangkaian aktivitas yang menciptakan nilai dalam bentuk barang dan jasa dengan mengubah masukan menjadi output barang dan jasa dengan mengubah masukan menjadi hasil” (Heizer dan Render, 2015 :3)

Handoko (2010:3) mengungkapkan bahwa manajemen produksi dan Operasi merupakan usaha-usaha pengelolaan secara optimal penggunaan sumber daya-sumber daya (atau yang sering disebut 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.

Dari beberapa pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa manajemen produksi dan operasi adalah suatu kegiatan merencanakan, mengorganisasikan, melaksanakan dan mengelola seluruh faktor-faktor produksi agar mencapai hasil produksi yang optimal.

2.2 Perencanaan Laba

Menurut Supriyono (2002:331), “Perencanaan laba (*profit planning*) adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif lainnya. Didalamnya juga ditentukan tujuan laba yang dicapai oleh perusahaan.”

Sedangkan menurut Harahap (2001:3), “Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek. Perencanaan laba dapat dibuat dalam jangka panjang maupun jangka pendek.”

Dari pendapat tersebut, dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah pengelolaan keuangan dengan cermat untuk mencapai laba yang diharapkan perusahaan.

2.2.1 Manfaat Perencanaan Laba

Penyusunan perencanaan laba perusahaan sangat besar manfaatnya bagi seorang manajemen. Menurut Supriyono (2002:41) manfaat perencanaan laba antara lain:

- a. Perencanaan kegiatan organisasi atau pusat pertanggung jawaban dalam jangka pendek
- b. Membantu mengkoordinasikan rencana jangka pendek
- c. Alat untuk memotivasi para manajer untuk mencapai tujuan perusahaan
- d. Alat pengendalian kegiatan dan penilaian prestasi perusahaan
- e. Alat pendidikan para manajer

2.2.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba

Faktor-faktor yang mempengaruhi laba menurut Mulyadi (2001:513), yaitu :

1. Biaya
Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.
2. Harga Jual
Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.
3. Volume Penjualan dan Produksi
Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi

2.3 Volume Penjualan

Berhasil tidaknya suatu perusahaan dapat dilihat dari kondisi volume penjualan secara keseluruhan. Tujuan utama dari perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan. Keuntungan dapat diperoleh dengan meningkatkan volume penjualan yang dihasilkan oleh perusahaan.

Volume penjualan menurut pendapat yang dikemukakan oleh John Downes dan Jordan Elliot Goodman yang dikutip oleh Susanto Budidharmo (2000:646), yaitu : “Volume penjualan adalah total penjualan yang didapat dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu”.

Sedangkan menurut Swastha (2005:65), menyatakan bahwa: “Volume penjualan merupakan penjualan bersih dari laporan laba perusahaan. Penjualan bersih diperoleh melalui hasil penjualan seluruh produk (produk lini) selama

jangka tertentu, dan hasil penjualan yang diperoleh dari marketshare (pangsa pasar) yang merupakan penjualan potensial, yang dapat terdiri dari kelompok teritorial dan kelompok pembeli saham jangka waktu tertentu”.

Menurut Horngren, Foster dan Datar dalam Swastha (2005 : 58), volume penjualan adalah ukuran aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan kapasitas dalam satuan uang atau unit produk dimana manajemen akan berusaha untuk mempertahankan volume yang menggunakan kapasitas yang ada sebaik mungkin.

Dari beberapa penjelasan diatas, dapat disimpulkan bahwa volume penjualan adalah sejumlah hasil penjualan yang dihasilkan produsen dalam memasarkan produk nya pada konsumen.

2.4 Titik Impas (*Break Even Point*)

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 yang sama dengan pendapatan. Titik tersebut disebut titik pulang pokok (*Break Even Point*).”

BEP merupakan salah satu titik dimana total biaya atau total cost sama dengan total penghasilan atau *total revenue* (Yanit, 2011 :107)

Menurut Siregar,dkk. (2014 :318) “Titik impas (*break even point*) adalah keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total)”

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

Prawisoentono dalam Fitriah (2016:117) menyatakan bahwa analisis titik impas atau BEP 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 baru dibuat.
- 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 atau BEP. Sehingga tingkat produksi pun tidak kurang dari BEP. Menganalisis perubahan harga jual, harga produk dan besarnya hasil penjualan dan tingkat produksi.

2.4.1 Asumsi-asumsi dalam *break event point*

Dalam menganalisis *break even point* terdapat beberapa asumsi (anggapan) dasar yang harus dipengaruhi. Mulyadi (2001:260) menyatakan bahwa asumsi yang mendasari analisis *break even point* antara lain:

1. Variabelitas biaya dianggap akan mendekati pola perilaku yang diramalkan. Biaya tetap akan selalu konstan dalam kisaran volume yang dipakai dalam perhitungan impas, sedangkan biaya variabel berubah sebanding dengan perubahan volume penjualan.
2. Harga jual produk dianggap tidak berubah-ubah pada berbagai tingkat kegiatan.
3. Kapasitas produksi pabrik dianggap secara relatif konstan, penambahan biaya tetap.
4. Harga faktor-faktor produksi dianggap tidak berubah.
5. Efisiensi produksi dianggap tidak berubah.
6. Perubahan jumlah sediaan awal dan akhir dianggap tidak signifikan.
7. Komposisi produk yang akan dijual dianggap tidak berubah. Jika perusahaan menjual lebih dari satu macam produk, maka meskipun volume penjualan sama tetapi apabila komposisinya berbeda, maka hal ini mempunyai pengaruh terhadap pendapatan penjualan.

Sedangkan menurut Munawir (2007:204) menyatakan bahwa di dalam analisis *break even point* digunakan asumsi-asumsi dasar sebagai berikut:

1. Biaya harus dapat dipisahkan atau diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabelitas biaya dapat diterapkan dengan tepat.
2. Bahwa biaya tetap secara total akan selalu konstan sampai tingkat kapasitas penuh.
3. Bahwa biaya variabel akan berubah secara proporsional (sebanding) dengan perubahan volume penjualan dan adanya sinkronisasi antara produksi dan penjualan.
4. Harga jual per satuan barang tidak akan berubah berapapun jumlah satuan barang yang dijual atau tidak ada perubahan harga secara umum.
5. Bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual atau jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualan (*sales mix*) akan tetap konstan)

2.5 Pengklasifikasian Biaya-Biaya

Dalam perhitungan *Break Even Point* (BEP) sangat diperlukan unsur yang sangat penting yaitu mengenai unsur biaya. Biaya secara umum adalah pengeluaran-pengeluaran yang tidak dapat dihindarkan, tetapi dapat diperkirakan.

Adapun pengertian biaya menurut Prawirosentono (2001:114) secara umum dalam suatu perusahaan adalah pengorbanan sumber daya produksi ekonomi yang dinilai dalam satuan uang, yang tidak dapat dihindarkan terjadinya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Menurut Prawirosentono (2001:113) biaya-biaya dapat dikelompokkan menurut sifatnya (*by nature*) yaitu:

1. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah 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. Sebaliknya, semakin rendah volume produksi semakin

tinggi biaya per satuannya. Jenis biaya yang tergolong biaya tetap antara lain adalah: penyusutan mesin, penyusutan bangunan, sewa, asuransi asset perusahaan, gaji tetap bulanan para karyawan tetap.

2. Biaya Variabel

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

3. Biaya Semi Variabel

Biaya semi-variabel adalah biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume produksi, namun perubahannya tidak proporsional.

Sedangkan, dalam analisis titik-impas, biaya harus dikelompokkan menjadi dua kelompok yakni biaya tetap dan biaya variabel.