

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Kewirausahaan

Pada hakikatnya setiap insan telah tertanam jiwa wirusaha yang berarti memiliki kreativitas dan mempunyai tujuan tertentu. Dalam kehidupan sehari-hari kita sering menyaksikan berbagai aktivitas seorang atau sekelompok orang mengeluarkan sejumlah uang untuk membeli sejumlah barang. Gambaran diatas merupakan gambaran kegiatan seorang wirausahawan dalam kesehariannya yang menjalankan aktivitas tanpa rasa canggung, takut, malu, ataupun minder. Semua yang mereka lakukan diperoleh dari pengalaman yang pernah mereka lakukan atau pengalaman orang lain.

Menurut Dharmawati (2016:4), menjelaskan bahwa kewirausahaan adalah padanan kata dari *Entrepreneurship* dalam bahasa Inggris, *unternehmer* dalam bahasa Jerman, *ondernemen* dalam bahasa Belanda. Sedangkan di Indonesia diberi nama Kewirausahaan. Kata *entrepreneur* berasal dari bahasa Perancis, yaitu *entrepente* yang berarti petualang, pengambil risiko, kontraktor, pengusaha (orang yang mengusahakan suatu pekerjaan tertentu) dan pencipta yang menjual hasil ciptaanya.

Menurut Schumpeter dalam Alma (2013:24), wirausaha adalah orang yang mendobrak sistem ekonomi yang ada dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan menciptakan bentuk organisasi baru atau mengolah bahan baku yang baru.

Menurut Caarson and Cromie dalam Echdar (2013:20) menyatakan kewirausahaan merupakan gabungan dari kreativitas, inovasi dan kebenaran menghadapi risiko yang dilakukan dengan cara kerja keras untuk membentuk dan memelihara usaha bertindak melakukan sesuatu yang baru.

Adapun kesimpulan yang dapat diambil oleh penulis dari beberapa pendapat ahli, mengenai kewirausahaan adalah suatu kreativitas yang dapat menghasilkan sesuatu yang baru sehingga dapat menghasilkan nilai jual.

2.2 Karakteristik Kewirausahaan

Menurut dua pandangan yang digabungkan antara Timmons and McDelland dengan Thomas F. Zimmerer dalam Dharmawati Made (2016:33-34), mengemukakan karakteristik Kewirausahaan sebagai berikut:

1. *Commitment and Determination*, yaitu memiliki komitmen dan tekad yang bulat untuk mencurahkan semua perhatiannya pada usaha. Sikap yang setengah hati mengakibatkan besarnya kemungkinan untuk gagal dalam berwirausaha.
2. *Desire for Responsibility*, yaitu memiliki rasa tanggung jawab baik dalam mengendalikan sumber daya yang digunakan maupun tanggung jawab terhadap keberhasilan berwirausaha. Oleh karena itu, akan mawas diri secara internal.
3. *Opportunity Obsession*, yaitu selalu berambisi untuk selalu mencari peluang. Keberhasilan wirausaha selalu diukur dengan keberhasilan untuk mencapai tujuan. Pencapaian tujuan terjadi apabila ada peluang.
4. *Tolerance for Risk, Ambiguity and uncertainty*, yaitu tahan terhadap risiko dan ketidakpastian. Wirausaha harus belajar untuk mengelola risiko dengan cara mentransfer risiko ke pihak lain seperti bank, investor, konsumen, pemasok, dan lain-lain. Wirausaha yang berhasil biasanya memiliki toleransi terhadap pandangan yang berbeda dan ketidakpastian.
5. *Self Confidence*, yaitu percaya diri. Ia cenderung optimis dan memiliki keyakinan yang kuat terhadap kemampuan yang dimilikinya untuk berhasil.
6. *Creativity and Flexibility*, yaitu berdaya cipta dan luwes. Salah satu kunci penting adalah kemampuan untuk menghadapi perubahan permintaan. Kekakuan dalam menghadapi perubahan ekonomi dunia yang serba cepat sering kali membawa kegagalan. Kemampuan untuk menanggapi perubahan yang cepat dan feksibel tentu saja memerlukan kreativitas yang tinggi.
7. *Desire for Immediate Feedback*, yaitu selalu memerlukan umpan balik yang segera. Ia selalu ingin mengetahui hasil dari apa yang

dikerjakannya. Oleh karena itu, dalam memperbaiki kinerjanya, ia selalu memiliki kemauan untuk menggunakan ilmu pengetahuan yang telah dimilikinya dan selalu belajar dari kegagalan.

8. *High Level of Energy*, yaitu memiliki tingkat energy yang tinggi. Wirausaha yang berhasil biasanya memiliki daya juang yang lebih tinggi dibanding rata-rata orang lainnya, sehingga ia lebih suka kerja keras walaupun dalam waktu yang relative lama.
9. *Motivation to Excel*, yaitu memiliki dorongan untuk selalu unggul. Ia selalu ingin lebih unggul, lebih berhasil dalam mengerjakan apa yang dilakukannya dengan melebihi standar yang ada. Motivasi ini muncul dari dalam diri (internal) dan jarang dari eksternal.
10. *Orientation to The Future*, yaitu berorientasi pada masa yang akan datang. Untuk tumbuh dan berkembang, ia selalu berpandangan jauh ke masa depan yang lebih baik.
11. *Willingness to Learn From Failure*, yaitu selalu belajar dari kegagalan. Wirausaha yang berhasil tidak pernah takut gagal. Ia selalu memfokuskan kemampuannya pada keberhasilan.
12. *Leadership Ability*, yaitu kemampuan dalam kepemimpinan. Wirausaha yang berhasil memiliki kemampuan untuk menggunakan pengaruh tanpa kekuatan (power), Ia harus lebih memiliki taktik mediator dan negosiator dari pada diktator.

Sedangkan, Menurut David E. Rye dalam Saiman (2012:53) merumuskan karakteristik kewirausahaan sebagai berikut:

1. Pengendalian diri,
Menginginkan untuk dapat mengendalikan semua usaha yang mereka lakukan.
2. Mengusahakan terselesaikannya urusan,
Menyukai aktivitas yang menunjukkan kemajuan yang berorientasi pada tujuan.
3. Mengarahkan diri sendiri,
Memotivasi diri sendiri dengan suatu hasrat yang tinggi untuk berhasil.

4. Mengelola dengan sasaran,
Cepat memahami rincian tugas yang harus diselesaikan untuk mencapai sasaran.
5. Penganalisis kesempatan,
Menganalisis semua pilihan untuk memastikan kesuksesannya dan meminimalkan risiko.
6. Pengendali pribadi,
Mengenali pentingnya kehidupan pribadi terhadap hidup bisnisnya.
7. Pemikir kreatif,
Selalu mencari cara yang lebih baik dalam melakukan suatu usaha.
8. Pemecah masalah,
Selalu melihat pilihan-pilihan untuk memecahkan setiap masalah yang menghadang.
9. Pemikir objektif,
Tidak takut mengakui jika melakukan kekeliruan.

2.3 Keuntungan dan Kerugian Wirausaha

Menurut Ilik dalam Dharmawati (2016:15), terdapat keuntungan dan kerugian ketika seseorang mengambil pilihan menjadi seorang wirausahawan di antaranya:

- a. Keuntungan :
 1. Otonomi
Pengelolaan yang bebas dan tidak terikat membuat wirausaha memposisikan seseorang menjadi “bos” yang memiliki kehendak terhadap kontrol bisnisnya. Hal ini juga didukung dengan pendapat Robert T. Kiyosaki menyatakan bahwa pada dasarnya perspektif menjadi seorang wirausaha adalah pilihan karena mencari sebuah kebebasan.
 2. Tantangan awal dan perasaan motif berprestasi
Peluang untuk mengembangkan konsep usaha yang dapat menghasilkan keuntungan sangat memotivasi wirausaha.

3. Kontrol finansial (Pengawasan keuangan)

Bebas dalam mengelola keuangan, dan merasa kekayaan sebagai milik sendiri.

4. Memiliki legitimasi moral yang kuat untuk mewujudkan kesejahteraan dan menciptakan kesempatan kerja.

Hal ini dikarenakan target entrepreneur adalah masyarakat kelas menengah dan bawah, maka entrepreneur memiliki peran penting dalam proses *trickling down effect*.

b. Kerugian :

1. Pengorbanan personal

Pada awalnya, wirausaha harus bekerja dengan waktu yang lama dan sibuk. Sedikit sekali waktu untuk kepentingan keluarga, rekreasi. Hampir semua waktu dihabiskan untuk kegiatan bisnis.

2. Beban tanggung jawab

Wirausaha harus mengelola semua fungsi bisnis, baik pemasaran, keuangan, personal maupun pengadaan dan pelatihan.

3. Kecilnya margin keuntungan dan kemungkinan gagal

Karena wirausaha menggunakan keuntungan yang kecil dan keuangan milik sendiri, maka margin laba/keuntungan yang diperoleh akan relatif kecil dan kemungkinan gagal juga ada.

Adapun keuntungan dan kelemahan menjadi wirausahawan, yaitu:

Berbagai keuntungan menjadi wirausahawan menurut Buchari Alma (2013), yaitu:

1. Tercapai peluang-peluang untuk mencapai tujuan yang dikehendaki sendiri.
2. Terbuka peluang untuk mendemonstrasikan potensi seseorang secara penuh.
3. Terbuka peluang untuk memperoleh manfaat dan keuntungan secara maksimal.
4. Terbuka peluang untuk membantu masyarakat dengan usaha-usaha konkret.

5. Terbuka peluang untuk menjadi bos minimal bagi dirinya sendiri.

Selain keuntungan, ada pula kelemahan menjadi wirausahawan, antara lain:

1. Memperoleh pendapatan yang tidak pasti dan memikul berbagai resiko. Jika resiko ini telah diantisipasi secara baik, wirausahawan telah mampu menggeser resiko tersebut.
2. Bekerja keras dan atau jam kerja yang mungkin lebih panjang.
3. Kualitas hidup mungkin masih rendah sampai usahanya berhasil, sebab pada tahap-tahap awal seorang wirausahawan harus bersedia untuk berhemat.
4. Memiliki tanggung jawab sangat besar, banyak keputusan yang harus dibuat walaupun mungkin kurang menguasai permasalahan yang dihadapinya.

2.4 Faktor-Faktor yang Mengakibatkan Kelemahan Usaha Kecil

Adapun beberapa faktor yang megakibatkan kelemahan usaha kecil menurut Daryanto (2013:5), yaitu:

1. Keterbatasan Modal

Menyeimbangkan “uang masuk” dan “uang keluar” adalah sebuah perjuangan, terutama ketika mencoba melakukan perluasan usaha. Bukannya mendapatkan pelayanan istimewa dari pihak modal ketika mengajukan pinjaman, pelaku usaha kecil lebih sering merasa diperlakukan seperti warga negara kelas dua. Perusahaan kecil tidak dapaat menggunakan sistem kredit sebagai cara menjual semudah yang dilakukan perusahaan besar. Selain itu, kebanyakan usaha kecil memiliki usaha untuk tetap bertahan selama periode menunggu produk mereka dapat diterima pasar.

2. Permasalahan Kepegawaian

Usaha kecil tidak mampu membyar gaji yang besar, serta menyediakan kesempatan dan status yang biasanya terdapat pada perusahaan besar. Pemilik usaha kecil harus berkonsentrasi pada permasalahan sehari-hari

dalam menjalankan bisnis biasanya memiliki sedikit waktu untuk memikirkan tujuan atau rencana jangka panjang.

3. Biaya Langsung yang Tinggi

Usaha kecil tidak dapat membeli bahan baku, mesin, atau persediaan semurah perusahaan besar, atau mendapatkan diskon untuk volume pembelian yang lebih besar seperti produsen besar. Jadi biaya produksi per unit biasanya lebih tinggi untuk usaha kecil, tetapi pada umumnya biaya operasionalnya lebih rendah.

4. Keterbatasan Varian Usaha

Sebuah perusahaan besar yang memiliki banyak sektor usaha dapat saja mengalami hambatan di salah satu usahanya, tapi mereka tetap kuat. Hal ini tidak berlaku bagi usaha kecil yang hanya memiliki sedikit produk. Usaha kecil sangat rentan jika produk baru mereka tidak laku, atau jika salah satu pasarnya terkena resesi, atau jika produk lamanya tiba-tiba menjadi ketinggalan zaman.

5. Rendahnya Kredibilitas

Masyarakat menerima produk perusahaan besar karena namanya dikenal dan biasanya dipercaya. Usaha kecil harus berjuang untuk membuktikan setiap kali menawarkan sebuah produk baru atau memasuki pasar baru. Reputasi dan keberhasilannya dimasa lalu di pasar jarang diperhitungkan.

Adapun dari beberapa kelemahan usaha kecil diatas, penulis mengambil kelemahan biaya langsung yang tinggi sebagai landasan pada pembahasan faktor penghambat keberhasilan usaha dalam meningkatkan pendapatan Bakso Mas Min.

2.5 Faktor- Faktor yang Mendorong Kekuatan Usaha Kecil

Pelanggan seringkali membayar harga yang lebih mahal untuk perhatian pribadi. bahkan pada bnyak industri dimana perbedaan produk dan

harganya tipis, faktor kehadiran manusia menjadi kekuatan utama dalam menghadapi persaingan.

1. Motivasi lebih tinggi

Menejemen kunci dalam usaha kecil biasanya pemilik konsekuensinya bekerja keras, lebih lama dan memiliki lebih banyak keterlibatan personal. Laba dan rugi memiliki lebih banyak arti bagi mereka dari pada gaji dan bonus yang diperoleh para pegawai perusahaan besar.

2. Fleksibilitas lebih tinggi

Sebuah usaha kecil memiliki fleksibilitas sebagai keunggulan kompetitif utama. Sebuah perusahaan besar tidak dapat menutup sebuah pabrik tanpa perlawanan dari organisasi buruh, atau menaikkan harga tanpa intervensi dari pemerintah, namun usaha kecil dapat bereaksi lebih cepat terhadap perubahan persaingan. Sebuah usaha kecil juga memiliki jalur komunikasi yang lebih pendek. Lingkup produknya sempit, pasarnya terbatas, serta pabrik dan gudangnya dekat, ia dapat dengan cepat mencium permasalahan dan memperbaikinya.

3. Kurangnya birokrasi

Para eksekutif perusahaan besar seringkali kesulitan memahami gambaran besar suatu persoalan. Hal ini menyebabkan terjadinya *inefisiensi*. Dalam usaha kecil, seluruh permasalahan dapat mudah dimengerti, keputusan dapat cepat dibuat dan hasilnya dapat segera diperikasa dengan mudah.

4. Tidak menyolok

Karena tidak terlalu diperhatikan, perusahaan baru dapat mencoba taktik penjualan yang baru atau memperkenalkan produk tanpa menarik perhatian atau perlawanan yang berlebihan. Perusahaan besar senantiasa dihadapan dengan perang proksi, aksi *antitrust*, dan peraturan pemerintah. Mereka juga kurang fleksibel dan sulit melakukan perubahan dan restrukturisasi.

2.6 Faktor-Faktor Pendorong Keberhasilan Kewirausahaan

Menurut Suryana (2013:108) Keberhasilan dalam kewirausahaan ditentukan oleh tiga faktor, yaitu yang mencakup hal-hal berikut:

1. Kemampuan dan kemauan. Orang yang tidak memiliki kemampuan, tetapi banyak kemauan dan orang yang memiliki kemauan, tetapi tidak memiliki kemampuan, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses. Sebaliknya, orang yang memiliki kemauan dan dilengkapi dengan kemampuan akan menjadi orang yang sukses. Kemauan saja tidak cukup bila tidak dilengkapi dengan kemampuan.

Contoh : Seorang pemilik kios yang memiliki kemauan untuk berjualan kebutuhan sehari-hari, tetapi tidak memiliki kemampuan untuk mengembangkannya, maka kios yang dimilikinya tidak pernah berubah dan berkembang. Begitu juga, seseorang yang memiliki kemampuan (baik ilmu pengetahuan maupun keahlian), tetapi tidak memiliki kemauan (malas), maka tidak akan pernah berhasil.

2. Tekad yang kuat dan kerja keras. Orang yang tidak memiliki tekad yang kuat, tetapi memiliki kemauan untuk bekerja keras dan orang yang suka bekerja keras, tetapi memiliki tekad yang kuat, keduanya tidak akan menjadi wirausahawan yang sukses.
3. Kesempatan dan peluang. Ada solusi ada peluang, sebaliknya tidak ada solusi tidak akan ada peluang. Peluang ada jika kita menciptakan peluang itu sendiri, bukan mencari-cari atau menunggu peluang yang datang kepada kita.

Adapun dari beberapa faktor pendorong keberhasilan kewirausahaan diatas, penulis mengambil tekad yang kuat dan kerja keras sebagai landasan pada pembahasan faktor pendorong keberhasilan usaha dalam meningkatkan pendapatan Bakso Mas Min.

David C. McClelland dalam Suryana (2013:109) mengemukakan bahwa kewirausahaan ditentukan oleh motif berprestasi, optimisme, sikap nilai dan status kewirausahaan atau keberhasilan. Keberhasilan wirausahawan ditentukan oleh perilaku kewirausahaan. Faktor yang

memengaruhi perilaku kewirausahaan itu sendiri adalah faktor internal dan eksternal. Faktor-faktor internal meliputi, hak kepemilikan (*property right-PR*), kemampuan/kompensasi (*competency/ability-C*) dan insentif (*incentive-I*), sedangkan faktor eksternal meliputi, lingkungan (*environment-E*).

Menurut Hendro dalam Suarmawan (2015:8) keberhasilan usaha dipengaruhi oleh faktor komitmen, pengalaman, keuangan, lokasi usaha, motivasi dan kemampuan usaha. Sehingga peneliti mengambil faktor pengalaman dan lokasi usaha untuk dijadikan landasan dalam pembahasan faktor pendorong keberhasilan usaha dalam meningkatkan pendapatan Bakso Mas Min Seberang Ulu I Palembang.

2.7 Faktor-Faktor Penghambat Kewirausahaan

Zimmerer dalam Suryana (2013:111) mengemukakan beberapa potensi yang membuat seseorang mundur dari kewirausahaan, yaitu :

1. Pendapatan yang tidak menentu
Baik pada tahap awal maupun pertumbuhan, dalam bisnis tidak ada jaminan untuk terus memperoleh pendapatan yang berkesinambungan. Kondisi yang tidak menentu dapat membuat seseorang mundur dari kegiatan kewirausahaan.
2. Kerugian akibat hilangnya modal investasi
Tingkat kegagalan bagi usaha baru sangatlah tinggi. Menurut Yuyun Wirasasmita, tingkat mortalitas/kegagalan usaha kecil di Indonesia mencapai 78 persen. Kegagalan investasi mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan kewirausahaan. Bagi seorang wirausahawan, kegagalan sebaiknya dipandang sebagai pelajaran berharga.
3. Perlu kerja keras dan waktu yang lama
Wirausahawan biasanya bekerja sendiri, mulai dari pembelian, pengolahan, penjualan dan pembukuan. Waktu yang lama dan keharusan bekerja keras dalam kewirausahaan mengakibatkan orang mengurungkan niatnya untuk menjadi wirausahawan. Wirausahawan

yang berhasil pada umumnya menjadikan tantangan seperti itu sebagai suatu peluang yang harus dihadapi dan ditekuni.

4. Kualitas kehidupan yang tetap rendah meskipun usahanya telah berhasil
Kualitas kehidupan yang tidak segera meningkat dalam usaha akan /mengakibatkan seseorang mundur dari kegiatan kewirausahaan. Misalnya, pedayang yang kualitas kehidupannya tidak meningkat akan mundur dari usaha dagangnya dan masuk ke usaha lain.

Kegagalan juga dapat ditimbulkan oleh dasar kelemahan yang bersumber pada sifat pribadi yang penuh keraguan dan hidup tanpa pedoman ataupun orientasi yang tegas, misalnya sebagai berikut:

1. Suka meremehkan sesuatu
2. Suka menerobos atau mengambil jalan pintas
3. Tidak memiliki kepercayaan diri
4. Tidak berdisiplin
5. Suka mengabaikan tanggung jawab

Adapun dari beberapa faktor penghambat keberhasilan kewirausahaan di atas, penulis mengambil pendapatan yang tidak menentu sebagai landasan pada pembahasan faktor penghambat keberhasilan usaha dalam meningkatkan pendapatan Bakso Mas Min. Selain itu, menurut Machfoedz dalam Srihadiastuti (2018:36) banyak hal yang dikemukakan oleh usahawan pemula sehubungan dengan kegagalan mereka, seperti terlalu banyaknya pesaing. Sehingga hal ini juga menjadi pendapat yang diambil untuk pembahasan pada faktor penghambat keberhasilan usaha.

2.8 Pendapatan

Standar Akuntansi Keuangan dalam Marcella (2014:2) menyatakan pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

Menurut Soemarso dalam Marcella (2014:2) Pendapatan adalah peningkatan manfaat ekonomi selama periode akuntansi tertentu dalam bentuk pemasukkan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal.

2.8.1 Jenis Pendapatan

Menurut Marcela (2014:3), secara umum pendapatan pada perusahaan ada dua jenis yaitu pendapatan yang berasal dari kegiatan utama perusahaan, dan pendapatan yang berasal dari luar kegiatan perusahaan.

Pendapatan yang berasal dari kegiatan utama perusahaan dibedakan menjadi dua jenis, yaitu :

- a. Hasil penjualan barang dagangan adalah pendapatan yang diperoleh dari penjualan barang kepada pihak lain selama periode akuntansi tertentu yang dinilai dari jumlah yang dibebankan kepada pembeli atau pelanggan.
- b. Pendapatan Jasa pada umumnya adalah pendapatan yang berasal dari kegiatan utamanya diberi nama sesuai dengan spesifikasi jasa yang dihasilkan kepada pemakai jasa tersebut.

2.8.2 Pengakuan Pendapatan

Menurut Simamora dalam Marcela (2014:3) Pengakuan adalah proses formal mencatat dan melaporkan suatu pos dalam laporan keuangan.

Sedangkan menurut Skousen dalam Marcela (2014:3) mengatakan bahwa pendapatan selalu diakui pada saat dua kriteria penting terpenuhi :

- a. Pendapatan sudah diselesaikan (perusahaan sudah melakukan sesuatu) dan,

- b. Kas, atau keabsahan janji untuk pembayaran dimasa datang sudah diterima (perusahaan sudah menerima suatu sebagai pengembalian).

Selama ini telah dikenal secara umum bahwa ada dua dasar pengakuan dari pendapatan, yaitu :

1. *Accrual basis*

Dasar aktual ini mengakui pendapatannya pada saat periode terjadinya transaksi pendapatan. Dengan dasar ini, pengaruh transaksi dan peristiwa lain diakui pada saat kejadian walaupun kas belum diterima.

2. *Cash basis*

Dasar tunai adalah apabila pendapatan yang hanya diperhitungkan nerimaan dan pengeluaran kas. Dan penjualan barang atau jasa hanya dapat diperhitungkan pada saat tagihan langganan diterima.

2.8.3 Pengertian *Break Even Point*

Menurut Christina (2013:2) *Break Even Point* (BEP) dapat diartikan suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan yang dinilai menggunakan total biaya). Tetapi analisa BEP tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan apakah mencapai titik BEP, akan tetapi analisa BEP mampu memberikan informasi kepada pinjaman perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

2.8.3.1 Manfaat BEP

Menurut Matzh dalam Christina (2013:2) menjelaskan beberapa manfaat analisa BEP untuk manajemen, yaitu:

- a. Membantu pengendalian melalui anggaran.
- b. Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan.

- c. Menganalisa dampak perubahan volume.
- d. Menganalisa harga jual dan dampak perubahan biaya.
- e. Merundingkan upah.
- f. Menganalisa bauran produk.
- g. Menerima keputusan kapitalisasi dan ekspansi lanjutan.
- h. Menganalisa *margin of safety*.

2.8.3.2 Cara Menghitung Tingkat BEP

Analisis BEP adalah analisis yang digunakan untuk mengukur tingkat keseimbangan antara biaya, volume dan penjualan agar perusahaan tidak mengalami untung maupun rugi. Menurut Christina (2013:2) alat yang dapat digunakan dalam mencari tingkat *Break Even* adalah:

Atas Dasar penjualan dalam rupiah untuk BEP multiproduk

$$\text{BEP rupiah} = \frac{\text{FC}}{\sum_{i=1}^n (1 - \frac{V}{P})}$$

Keterangan:

FC : Biaya tetap (*Fixed Cost*)

P : Harga Jual per unit (*Price*)

V : Biaya variabel per unit (*Variable Cost*)