

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Kewirausahaan

Menurut Kasmir (2010:16), kewirausahaan adalah berjiwa berani mengambil risiko artinya bermental mandiri dan berani memulai usaha tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti.

Sedangkan pengertian Kewirausahaan menurut Zimmerer dikutip dari Kasmir (2010:17), adalah sebagai suatu proses penerapan kreativitas dan inovasi dalam memecahkan persoalan dan menemukan peluang untuk memperbaiki kehidupan (usaha).

2.2 Pengertian Manajemen Produksi dan Operasi

Manajemen adalah ilmu seni mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai suatu tujuan tertentu (Hasibuan, 2016:1-2).

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 Assauri (2016:1), pada dasarnya manajemen operasi produksi adalah manajemen dari bagian suatu organisasi yang bertanggung jawab untuk kegiatan produksi barang dan/atau jasa. Peran manajemen operasi produksi merupakan fungsi inti dari suatu organisasi yang harus dimanajemen. Fungsi ini menggunakan upaya dalam menjalankan manajemen sistem atau proses untuk menciptakan barang dan/atau memberikan jasa.

Sementara Handoko (2010:3), mendefinisikan manajemen produksi dan operasi sebagai usaha-usaha pengelolaan secara optimal penggunaan sumber daya-sumber daya (atau sering disebut dengan 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. Para manajer produksi dan operasi mengarahkan berbagai masukan (*input*) agar dapat memproduksi berbagai keluaran (*output*) dalam jumlah, kualitas, harga, waktu dan tempat tertentu sesuai dengan permintaan konsumen.

2.3 Jenis-jenis Proses Produksi

Proses produksi adalah cara/metode/teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan-bahan dan dana) yang ada. Menurut Prawirosentono (2001:75), jenis proses produksi dibagai menjadi 2 (dua) jenis, yaitu:

- a. Perusahaan dengan proses produksi terus-menerus (*continuous process* atau *continuous manufacturing*). Perusahaan manufaktur ini beroperasi secara terus-menerus (*continuos*) untuk memenuhi stok pasar (kebutuhan pasar). Selama stok barang hasil produksi yang terdapat di pasaran masih diperlukan konsumen perusahaan akan terus memproduksi barang tersebut.
- b. Perusahaan dengan proses produksi yang terputus-putus (*intermitten process* atau *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*).

2.4 Biaya

2.4.1 Pengertian Biaya

Menurut Purwati dan Prawironegoro (2013:19), “Biaya yaitu kas dan setara kas yang digunakan untuk memperoleh manfaat atau keuntungan di masa yang akan datang atas pengorbanan dalam memproduksi barang atau jasa yang diharapkan”.

Menurut Prawirosentono (2001:114), “Biaya secara umum dalam suatu perusahaan adalah pengorbanan sumber daya produksi yang dinilai dalam suatu uang yang tidak dapat dihindarkan terjadinya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.”

Sedangkan pengertian biaya menurut Ikatan Akuntansi Indonesia yang dikutip dalam buku Prawirosentono (2001:114), “Biaya adalah jumlah yang diukur dalam satuan uang, yaitu pengeluaran-pengeluaran dalam bentuk pemindahan kekayaan, pengeluaran modal saham, jasa-jasa yang diserahkan atau kewajiban-kewajiban yang ditimbulkan dalam hubungannya dengan barang-barang atau jasa-jasa yang akan diperoleh.”

2.4.2 Klasifikasi Biaya

Menurut Bustami dan Nurlela (2013:12), menyatakan bahwa klasifikasi biaya yang pada umum digunakan adalah biaya dalam hubungannya dengan produk yang dikelompokkan menjadi:

- a. Biaya produksi yaitu biaya yang digunakan untuk proses produksi, seperti: Biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.
- b. Biaya non produksi yaitu biaya yang tidak berhubungan secara langsung dengan proses produksi, seperti: Biaya pemasaran, biaya administrasi, dan biaya keuangan.

2.4.3 Perilaku Biaya

Bustami dan Nurlela (2013:23), mendefinisikan bahwa “Perilaku biaya dapat diartikan sebagai perubahan dari suatu aktivitas bisnis”. Biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang berhubungan dengan perilaku biaya dapat dibagi menjadi 3 golongan yaitu:

- a. Biaya Tetap (*fixed cost*), menurut Harahap (2007:358), biaya tetap yaitu biaya yang telah dikeluarkan baik sebuah perusahaan tersebut beroperasi maupun tidak dengan jumlah total yang tidak dipengaruhi dengan volume kegiatan, dimana semakin banyak volume kegiatan atau produksi maka biaya per unit akan semakin rendah.
- b. Biaya Variabel (*variable cost*), menurut Riwayadi (2014:21), biaya variabel didefinisikan sebagai biaya yang jumlah totalnya berubah secara proporsional bersamaan dengan berubahnya output aktivitas, dengan biaya per unitnya tetap dalam batas waktu tertentu.
- c. Biaya Semivariabel, menurut Carter (2009:70), biaya didefinisikan sebagai biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variabel.

2.5 Perencanaan

Menurut Assauri (2016:308), “Perencanaan merupakan aktivitas awal dan penting dalam kegiatan manajemen. Kegiatan perencanaan selalu diikuti dengan kegiatan pengorganisasian dan penyusunan staf, serta pengarahan dan pengawasan atau pengendalian. Pada dasarnya, perencanaan adalah kegiatan menetapkan tujuan dan sasaran organisasi, yang diharapkan akan dicapai, dan langkah-langkah kegiatan yang diharapkan akan dicapai.”

Menurut Gitosudarmo (2009:61), “Perencanaan merupakan penentuan tujuan pokok (tujuan utama) organisasi beserta cara-cara untuk mencapai tujuan tersebut”. Dari kedua pengertian tersebut dapat ditarik kesimpulan

bahwa perencanaan merupakan kegiatan awal dan penting dalam manajemen untuk menentukan tujuan utama suatu organisasi dengan menetapkan langkah-langkah untuk mencapai tujuan tersebut.

2.5.1 Perencanaan Produksi

Assauri dalam Khotimah, (2018:7), menyatakan perencanaan produksi adalah perencanaan dan pengorganisasian sebelumnya mengenai orang-orang, bahan-bahan, mesin-mesin dan peralatan lain serta modal yang diperlukan untuk memproduksi barang-barang pada suatu periode tertentu di masa depan sesuai dengan yang diperkirakan atau diramalkan.

Adapun tujuan perencanaan produksi ini adalah:

- a. Untuk mencapai tingkat/level keuntungan (*profit*) yang tertentu. Misalnya berapa hasil (*output*) yang diproduksi supaya dapat dicapai tingkat/level *profit* yang diinginkan dan tingkat persentase tertentu dari keuntungan (*profit*) setahun terhadap penjualan (*sales*) yang diinginkan.
- b. Untuk menguasai pasar tertentu, sehingga hasil atau *output* perusahaan ini tetap mempunyai pangsa pasar (*market share*) tertentu.
- c. Untuk mengusahakan dan mempertahankan supaya pekerjaan dan kesempatan kerja pada tingkat efisiensi tertentu.
- d. Untuk mengusahakan dan mempertahankan supaya pekerjaan dan kesempatan kerja yang sudah ada tetap pada tingkatnya dan berkembang.
- e. Untuk menggunakan sebaik-baiknya (efisien) fasilitas yang sudah ada pada perusahaan yang bersangkutan.

2.5.2 Perencanaan Kapasitas

Menurut Yamit dalam Khotimah (2018:7-8), kapasitas produksi dapat diartikan sebagai jumlah maksimum *output* yang dapat diproduksi dalam satuan waktu tertentu.

Untuk menentukan kapasitas produksi optimum, terdapat berbagai macam faktor yang harus diperhatikan, seperti:

1. Kapasitas bahan baku, yaitu jumlah bahan baku yang mampu disediakan dalam waktu tertentu. Jumlah ini dapat diukur dari kemampuan para *supplier* untuk memasok maupun kemampuan penyediaan dari sumber bahan baku.

2. Kapasitas jam kerja mesin, yaitu jumlah jam kerja normal mesin yang mampu disediakan untuk melaksanakan kegiatan produksi.
3. Kapasitas jam tenaga kerja, yaitu jumlah jam tenaga kerja normal yang mampu disediakan. Jumlah jam tenaga kerja dipengaruhi oleh jumlah tenaga kerja dan jam kerja yang berlaku apakah satu shift (8 jam), dua shift (16 jam) atau tiga shift (24 jam).
4. Modal kerja, yaitu kemampuan penyediaan dana untuk melaksanakan proses produksi, misalnya untuk membeli bahan baku, membayar upah dan lain sebagainya.
5. Jumlah atau kapasitas permintaan.

2.6 Titik Impas atau Pulang Pokok (*Break Even Point*)

2.6.1 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 Lukiasuti (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 (2011:128), 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.

2.6.2 Manfaat Analisis *Break Even Point*

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 bagi 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 ditargetkan (*decision making*).
- d. Analisis *break even* 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 biaya variabel yang berubah menjadi biaya tetap, analisis *break even* akan membantu menganalisis akibat dari perubahan biaya variable menjadi biaya tetap. Faktor kunci yang menentukan adalah dampak perubahan volume terhadap profitabilitas jika perusahaan mempunyai hubungan yang berbeda antara biaya tetap dengan biaya variabel.

Menurut Kasmir (2010:334-335), terdapat beberapa manfaat di dalam analisis *break even point* (BEP) bagi manajemen perusahaan diantaranya yaitu:

- a. Mendesain spesifikasi produk.
- b. Menentukan harga jual persatuan.
- c. Menentukan target penjualan dan penjualan minimum.
- d. Memaksimalkan jumlah produksi dan penjualan.

2.6.3 Metode Perhitungan *Break Even Point*

Menurut Handoko (2010:309), untuk menghitung titik break-even, perlu ditentukan terlebih dahulu biaya-biaya tetap dan variabel untuk berbagai volume penjualan. Ini dapat dilakukan untuk operasi keseluruhan atau proyek-proyek individual. Titik *break even* merupakan titik di mana penghasilan total sama dengan biaya total. Atau dalam bentuk rumusan menjadi:

$$\mathbf{P \times Q = F + (V \times Q)}$$

Dengan keterangan:

P = harga per unit

Q = kuantitas yang dihasilkan

F = biaya tetap total

V = biaya variabel per unit

Karena Q, kuantitas adalah tidak diketahui padahal yang kita cari kita dapat menggunakan aljabar untuk merumuskan kembali persamaan ini sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \mathbf{P \times Q} &= \mathbf{F + (V \times Q)} \\ \mathbf{F} &= \mathbf{(P - V) Q} \end{aligned}$$

Dengan demikian, maka:

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

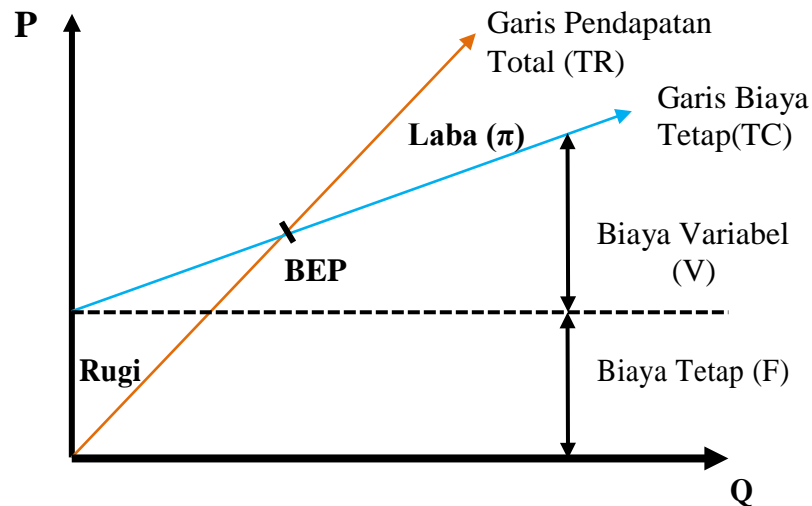
Menentukan BEP dalam unit

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

Menentukan BEP dalam rupiah

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

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



Gambar 1 Model Dasar Analisis Pulang Pokok

Sumber: *Herjanto (2008:152)*

Keterangan Gambar:

- 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