

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Kewirausahaan**

##### **2.1.1 Pengertian Kewirausahaan**

Kewirausahaan menurut Ropke (Suryana et al., 2011:25) adalah proses penciptaan kreasi baru dan membuat sesuatu inovasi, dengan tujuan tercapainya kesejahteraan dan nilai tambah bagi masyarakat.

Menurut Drucker (Suryana et al., 2001:24) menjelaskan bahwa kewirausahaan lebih merujuk pada watak seseorang yang mempunyai kemauan keras untuk mewujudkan gagasan inovasi ke dalam dunia usaha yang nyata.

#### **2.2 Manajemen Produksi dan Operasi**

##### **2.2.1 Pengertian Manajemen Produksi dan Operasi**

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

Sedangkan pengertian produksi (operasi) menurut Assauri (2008:17) diartikan sebagai suatu kegiatan atau proses yang mentransformasikan masukan (*input*) menjadi hasil atau keluaran (*output*).

Jadi, dari kedua pengertian manajemen dan produksi (operasi) diatas maka dapat disimpulkan bahwa pengertian manajemen produksi dan operasi menurut Assauri (2008:19) merupakan kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan sumber-sumber daya yang berupa sumber daya manusia, sumber daya alat, dan sumber daya lain serta bahan secara efektif dan efisien, untuk menciptakan dan menambahkan kegunaan (*utility*) sesuatu barang dan jasa.

### 2.2.2 Jenis Proses Produksi

Menurut Prawirosentono (2009:8-9) berdasarkan jenis proses produksi atau berdasarkan sifat manufakturnya perusahaan dibagi menjadi dua jenis, yaitu:

1. Perusahaan dengan proses produksi terus-menerus (*continous process*). Perusahaan ini beroperasi secara terus menerus (*continous*) untuk memenuhi stok pasar (kebutuhan pasar). Selama stok barang hasil produksi yang terdapat dipasar masih diperlukan konsumen, maka perusahaan akan terus memproduksi barang tersebut.
2. Perusahaan dengan proses produksi terputus-putus (*intermitten process*). Perusahaan ini memproduksi barang secara terputus-putus tergantung pada tingkat pesanan (*job order*) yang terdapat dipasar. Artinya perusahaan ini akan berproduksi membuat suatu jenis barang sesuai dengan permintaan pesanan. Jika tidak ada pesanan (*order*) berarti tidak ada proses produksi (*job*).

## 2.3 Biaya

### 2.3.1 Pengertian Biaya

Menurut Prawirosentono (2009:121) biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber daya produksi yang dapat dinilai dalam satuan uang, yang tidak dapat dihindarkan terjadinya untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Menurut Ikatan Akutansi Indonesia (Prawirosentono, 2009:120-121) menyatakan bahwa 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 diperoleh atau yang akan diperoleh.

### 2.3.2 Pengklasifikasian Biaya

Menurut Syamsuddin (2009:91-92) biaya dapat diklasifikasikan menjadi dua macam, yaitu sebagai berikut:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)  
Secara sederhana dapat dikatakan bahwa biaya tetap sangat berhubungan dengan waktu (*function of time*) dan tidak

berhubungan dengan tingkat penjualan. Pembayaranannya berdasarkan pada periode akuntansi tertentu dan besarnya adalah sama.

Misalnya: biaya sewa gedung, penghapusan aktiva tetap, dan lain-lainnya. Sampai dengan jumlah hasil (*range output*) tertentu biaya ini secara total tidak berubah.

2. Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

Biaya ini berhubungan langsung dengan tingkat produksi atau tingkat penjualan, karena besarnya ditentukan oleh volume produksi atau penjualan yang dilakukan.

Misalnya: biaya bahan mentah, biaya tenaga kerja langsung, dan lain-lainnya.

Pengklasifikasian biaya menurut (Fadila, 2006:16-17) adalah sebagai berikut:

1. Biaya Variabel (*Variabel Cost = VC*)

Adalah biaya yang jumlahnya berdasarkan perubahan volume penjualan.

Contoh: biaya bahan mentah, biaya tenaga kerja langsung, komisi penjualan, dll.

2. Biaya Tetap (*Fixed Cost = FC*)

Adalah biaya yang besar atau jumlahnya tetap selama jangka waktu tertentu walaupun volume penjualan berubah-ubah.

Contoh: depresiasi aktiva tetap, biaya hutang, biaya gaji karyawan, biaya kantor, dll

3. Total Biaya (*Total Cost = TC*)

Adalah biaya yang besar jumlahnya merupakan penjumlahan biaya variabel dengan biaya tetap. Dapat diformulasikan sebagai berikut:

$$TC = VC + FC$$

Dimana: TC = *Total Cost*

VC = *Variabel Cost*

FC = *Fixed Cost*

4. Total Penghasilan (*Total Revenue = TR*)

Adalah jumlah penghasilan yang diterima oleh perusahaan secara keseluruhan sebagai hasil penjualan produk jangka waktu tertentu. *Total Revenue* dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$TR = P \times Q$$

Dimana: P = *Price/Harga*

Q = *Quantity/Kuantitas*

5. Biaya Kontribusi Margin (*Contribution of Cost*)

Adalah bagian dari penghasilan penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap, yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{CM} = 1 - \frac{\text{VC}}{\text{S}}$$

Dimana: CM = *Contribution Margin*

VC = *Variabel Cost*

S = *Sales*

## 2.4 Break Event Point (BEP)

### 2.4.1 Pengertian Break Event Point (BEP)

*Break Even Point* (BEP), dapat diartikan sebagai suatu titik atau keadaan dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita rugi. Dengan kata lain keuntungan atau kerugian ini bisa terjadi bila perusahaan didalam operasinya menggunakan biaya tetap dan *volume* penjualan hanya cukup menutup biaya tetap dan variabel.

Pengertian *break event point* (BEP) menurut Yamit (2011:107) adalah salah satu titik dimana total biaya atau *total cost* sama dengan penghasilan total atau *total revenue*.

Menurut Herjanto (2008:151) analisis *break event point* adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya-pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan.

Analisa *break event point* secara umum dapat memberikan informasi kepada pimpinan, bagaimana pola hubungan antara volume penjualan, *cost*, dan tingkat keuntungan yang akan diperoleh pada level penjualan tertentu. Sehingga analisa *break event point* sering juga disebut dengan *cost volume profit* analisis.

Menurut (Munawir, 2004:209-215) analisis *Break Event Point* (BEP) dapat membantu pimpinan dalam mengambil keputusan untuk:

1. Membantu atau memberikan informasi maupun pedoman kepada management dalam memecahkan masalah-masalah lain yang dihadapinya.

2. Memberi bantuan dalam pengambilan keputusan untuk menutup usaha atau tidak (dapat memberikan informasi kapan sebaiknya usaha tersebut dihentikan).
3. Memecahkan dan mengambil keputusan dalam hubungannya dengan penambahan atau penggantian aktiva tetap.

#### 2.4.2 Metode Perhitungan *Break Event Point*

Untuk melakukan perhitungan *break event point* ada dua metode pendekatan yang dapat kita gunakan, yaitu perhitungan *break event point* dengan menggunakan metode pendekatan matematis dan perhitungan *break event point* dengan menggunakan metode pendekatan grafik.

##### 2.4.2.1 Metode Pendekatan Matematis (*Matematis Aproad*)

Dalam menghitung tingkat *break event point* dengan pendekatan matematis dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

1. Atas dasar unit

Menurut Munawir (2004:186) perhitungan *break event point* atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP}_{(\text{unit})} = \frac{\text{FC}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{VC per unit}}$$

2. Atas dasar rupiah

Perhitungan *break event point* atas dasar rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus Munawir (2004:189), yaitu sebagai berikut:

$$\text{BEP}_{(\text{rupiah})} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{Pendapatan Penjualan}}}$$

Rumus *break event point* tidak hanya dapat dipakai untuk menentukan besarnya tingkat penjualan dalam keadaan *break*

*event point*, namun yang lebih penting rumus *break event point* juga dapat digunakan untuk melakukan perencanaan laba yaitu menentukan tingkat penjualan pada laba yang dikehendaki atau yang direncanakan pada saat perencanaan. Oleh karena itu, menurut Mulyadi (2001:236) untuk menghitung perencanaan laba yang diinginkan dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP}_{(\text{rupiah})} = \frac{\text{FC} + \text{Laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{VC}}{\text{Pendapatan Penjualan}}}$$

Sedangkan *Break Event Point* dalam unit untuk perencanaan laba dapat dirumuskan sebagai berikut:

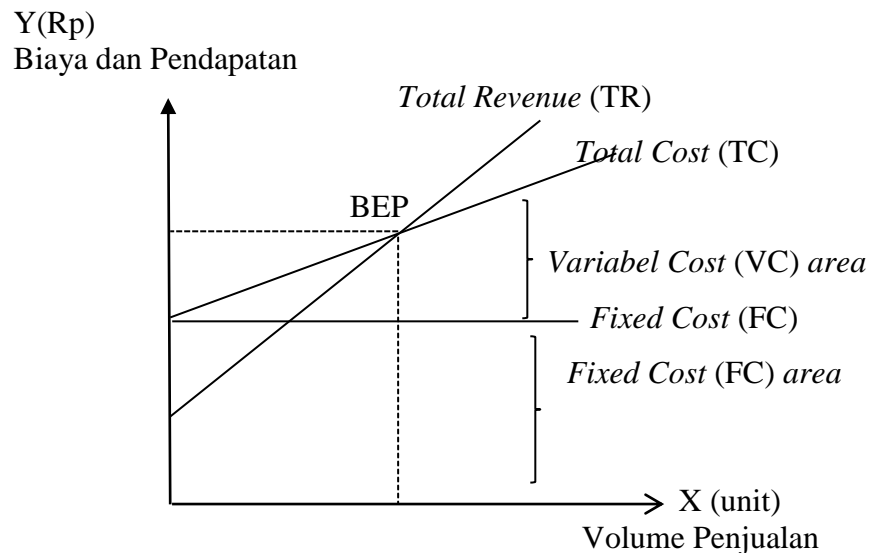
$$\text{BEP}_{(\text{unit})} = \frac{\text{FC} + \text{Laba yang diinginkan}}{\text{Harga Jual per unit} - \text{VC per unit}}$$

#### 2.4.2.2 Metode Pendekatan Grafik (*Grafic Aproad*)

Analisis *break event point* dengan pendekatan grafis dengan suatu grafik yang disebut bagan *break event point*. Perhitungan *break event point* dapat dilakukan dengan cara menemukan titik pertemuan atau titik potong antara garis pendapatan penjualan dengan titik biaya. Titik pertemuan tersebut merupakan titik *break event point*.

Untuk menemukan titik *break event point*, harus dibuat grafik dengan sumbu datar (*horizontal*) yang menunjukkan volume penjualan, sedangkan sumbu tegak (*vertical*) menunjukkan biaya dan pendapatan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar berikut ini:

Gambar 2.1  
Gambar Grafik *Break Event Point* (BEP)



Sumber: Herjanto (2008:152)

## 2.5 Perencanaan Laba dan Perencanaan Kapasitas

Berhasil atau tidaknya sebuah perusahaan, pada umumnya ditinjau dari kemampuan manajemen untuk dapat melihat peluang dan kesempatan yang ada dimasa yang akan datang serta perusahaan melakukan perencanaan untuk menyikapi peluang tersebut.

Menurut Garrison (Wahyu, 2011:9) perencanaan (*planning*) meliputi pemilihan serangkaian aktivitas dan spesifikasi bagaimana cara mencapai tujuan tersebut.

Dalam suatu perusahaan biasanya perencanaan yang sangat diperlukan dalam proses kegiatan perusahaan dan keberhasilan perusahaan ada berbagai perencanaan, diantaranya perencanaan laba dan perencanaan kapasitas.

### 2.5.1 Pengertian Laba

Pada dasarnya tujuan dari berdirinya setiap perusahaan adalah untuk mendapatkan laba yang sebesar-besarnya dan umumnya

manajer lebih menekankan pada kebutuhan akan laba. Namun, laba bukan satu-satunya tujuan usaha, sehingga pengertian laba itu sendiri terbatas.

Pengertian laba menurut Sadeli (Sunan, 2011:8) adalah pendapatan bruto atas aktivitas perusahaan setelah dikurangi biaya yang dikeluarkan untuk mendukung aktivitas tersebut.

Berdasarkan pengertian perencanaan dari pendapat Garrison dan pengertian laba dari pendapat Sadeli, maka dapat kita ketahui bahwa perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dan digambarkan secara kuantitatif dalam bentuk laporan keuangan untuk jangka pendek dan jangka panjang.

## **2.5.2 Perencanaan Kapasitas**

### **2.5.2.1 Pengertian Perencanaan Kapasitas**

Kusuma (2002:113) mengungkapkan bahwa kapasitas adalah jumlah output (produk) maksimum yang dapat dihasilkan suatu fasilitas produksi dalam suatu selang waktu tertentu.

Dengan merujuk dari pengertian perencanaan dari pendapat Garrison dan pengertian kapasitas dari pendapat Kusuma, oleh karena itu perencanaan kapasitas dapat didefinisikan sebagai keputusan perencanaan strategis baik dalam jangka pendek atau jangka panjang yang bertujuan untuk mengadakan seluruh sumber daya produktif yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk dapat dipakai menghasilkan level produksi tertentu (Haming et al., 2011:336).

### **2.5.2.2 Jenis Perencanaan Kapasitas**

Yamit (2011:68) menjelaskan terdapat dua jenis perencanaan kapasitas, yaitu sebagai berikut:



1. Perencanaan kapasitas jangka pendek, digunakan untuk menangani secara ekonomis hal-hal yang sifatnya mendadak di masa yang akan datang. Misalnya untuk memenuhi permintaan yang sifatnya mendadak atau seketika dalam jangka waktu pendek.
2. Perencanaan kapasitas jangka panjang merupakan strategi operasi dalam menghadapi segala kemungkinan yang akan terjadi dan sudah diperkirakan sebelumnya. Misalnya rencana untuk menurunkan biaya per unit, dalam jangka pendek sangat sulit dicapai karena unit produk yang dihasilkan masih berskala kecil, tetapi dalam jangka panjang rencana tersebut dapat dicapai dengan cara meningkatkan produksi.