

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Akuntansi Manajemen

Akuntansi dibagi menjadi dua yaitu akuntansi manajemen dan akuntansi keuangan. Perbedaan keduanya terletak pada informasi yang dapat dihasilkan. Akuntansi manajemen akan menghasilkan informasi kepada pihak internal perusahaan, sedangkan akuntansi keuangan akan menghasilkan informasi kepada pihak eksternal perusahaan. Berikut ini merupakan pengertian akuntansi manajemen menurut beberapa ahli.

Menurut Samryn (2012:4) menyatakan bahwa “Akuntansi manajemen merupakan bidang akuntansi yang berfokus pada penyediaan, termasuk pengembangan dan penafsiran informasi akuntansi bagi para manajer untuk digunakan sebagai bahan perencanaan, pengendalian operasi dan dalam pengambilan keputusan”. Selanjutnya Hansen dan Mowen (2013:7) menjelaskan bahwa “Akuntansi Manajemen adalah proses mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur, mengklasifikasi dan melaporkan informasi yang bermanfaat bagi pengguna internal dalam merencanakan, mengendalikan dan mengambil keputusan.”

Sedangkan Siregar, dkk (2013:36) berpendapat bahwa:

Akuntansi manajemen adalah proses mengidentifikasi, mengukur, mengakumulasi, menyiapkan, menganalisis, menginterpretasikan, dan mengomunikasikan kejadian ekonomi yang digunakan oleh manajemen untuk melakukan perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan, dan penilaian kinerja dalam organisasi.

Dari beberapa pengertian di atas, maka dapat diartikan akuntansi manajemen adalah suatu kegiatan yang melibatkan kemitraan untuk melakukan perencanaan dan pengendalian atas implementasi suatu rencana atau strategi perusahaan. Akuntansi manajemen akan menghasilkan informasi keuangan yang berguna untuk pengambilan keputusan.

2.2 Perencanaan Laba

2.2.1 Pengertian Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan salah satu hal yang sangat penting yang harus dilakukan oleh setiap manajemen perusahaan demi keberhasilan dan kelangsungan usahanya serta memegang peranan penting dalam keberhasilan perusahaan guna menjaga kontinuitas usaha dan pencapaian tujuan perusahaan. Menurut Siregar,dkk (2013:113) “Perencanaan (*planning*) adalah proses mengidentifikasi tujuan dan tindakan yang diperlukan untuk mencapainya”. Kemudian Purwaji dkk (2016:4) menyatakan bahwa:

Perencanaan adalah proses penetapan tujuan yang akan dicapai di masa yang akan datang, baik tujuan yang bersifat jangka pendek maupun jangka panjang. Penetapan tujuan merupakan proses pengidentifikasian alternatif-alternatif yang tersedia untuk selanjutnya menetapkan salah satu alternatif yang paling sesuai dengan tujuan organisasi. Perusahaan harus menetapkan sasaran utama yang akan dicapai melalui kebijakan-kebijakan yang dibuat dan strategi apa yang akan dilakukan dengan membuat prosedur dan regulasi yang selanjutnya diuraikan dalam bentuk program-program dan kegiatan-kegiatan. Langkah berikutnya adalah penjabaran program dan kegiatan tersebut dalam bentuk anggaran. Penyusunan anggaran (penganggaran) adalah proses nominalisasi dari perencanaan organisasi di bawah koordinasi dan kendali akuntan manajemen, yang mana biasanya dibuat setiap tahun secara kuantitatif dan terinci.

Menurut Carter dan Usry (2014:4) “Perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan”. Sedangkan menurut Koraag dan Ilat (2016:805) menjelaskan bahwa :

Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan implikasi keuangan yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas dan modal kerja untuk jangka panjang juga jangka pendek, perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang.

Berdasarkan pengertian yang telah dijelaskan diatas dapat diketahui bahwa perencanaan laba merupakan pandangan ke depan untuk mewujudkan tujuan dalam menciptakan nilai tambah ekonomis sumber daya perusahaan. Perencanaan

laba berguna membantu manajemen dalam pengambilan keputusan baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang demi tercapainya tujuan perusahaan.

2.2.2 Manfaat Perencanaan Laba

Menurut Carter dan Ursy (2014:6-7) mengemukakan perencanaan laba memiliki beberapa manfaat antara lain:

1. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah. Hal ini memungkinkan adanya peluang untuk menilai kembali setiap segi operasi dan memeriksa kembali kebijakan dan program.
2. Perencanaan laba menyediakan arahan ke semua tingkatan manajemen. Hal ini membantu mengembangkan kesadaran akan laba di seluruh lapisan organisasi dan mendorong kesadaran akan biaya serta efisiensi biaya.
3. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi. Hal ini menyediakan suatu cara untuk menyelaraskan usaha-usaha dalam mencapai cita-cita.
4. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerja sama dari semua tingkatan manajemen. Partisipasi dari semua tingkatan membantu mengeluarkan ide-ide dan menyediakan suatu cara untuk mengkomunikasikan tujuan serta memperoleh dukungan atas rencana akhir.
5. Perencanaan laba menyediakan suatu tolok ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu. Hal ini mendorong manajer untuk merencanakan dan berkinerja secara efisien.

Berdasarkan penjelasan diatas, maka perencanaan laba memberikan manfaat bagi perusahaan diantaranya meningkatkan koordinasi, pendekatan yang disiplin atas identifikasi pemecahan masalah, alat manajemen untuk menetapkan keputusan, dan langkah-langkah yang tepat untuk dapat meningkatkan laba perusahaan. Analisis titik impas merupakan sebagai alat manajemen yang digunakan untuk menetapkan keputusan dalam perencanaan laba.

2.3 Pengertian Proyek

Menurut Nurhayati (2013:4) proyek adalah :

Upaya atau aktivitas yang diorganisasikan untuk mencapai tujuan, sasaran dan harapan-harapan penting dengan menggunakan anggaran dan serta sumber daya yang tersedia, yang harus diselesaikan dalam jangka waktu tertentu. Karakteristik utama proyek adalah penetapan tujuan, masa hidup yang terdefinisi mulai dari awal hingga akhir, melibatkan beberapa

departemen dan profesional, melakukan sesuatu yang belum pernah dilakukan sebelumnya dan dengan waktu, biaya dan kebutuhan yang spesifik. Salah satu jenis proyek adalah proyek konstruksi dimana komponen kegiatan utama proyek jenis ini terdiri dari pengkajian kelayakan, desain, *engineering*, pengadaan dan konstruksi. Proyek konstruksi melibatkan penggunaan sumber daya dalam bentuk tenaga manusia, material, peralatan dan dana yang jumlahnya besar.

Selanjutnya Hanafi (2019:121) menyatakan bahwa, “Proyek merupakan bagian dari program dengan cakupan lebih kecil. Penugasan dan target waktu dalam proyek ditentukan dengan jelas”. Sedangkan Sanputra (2015:5) berpendapat bahwa, “proyek adalah kegiatan yang melibatkan berbagai sumber daya yang terhimpun dalam suatu wadah (organisasi) tertentu dalam jangka waktu tertentu untuk melakukan kegiatan yang telah ditetapkan sebelumnya atau untuk mencapai sasaran tertentu”.

Dari pengertian diatas dapat dijelaskan bahwa proyek adalah kegiatan yang saling berhubungan dan dapat direncanakan dan dilaksanakan dalam suatu bentuk kesatuan dengan menggunakan sumber sumber dan membutuhkan kejelasan untuk menjalankan pada periode waktu tertentu.

2.4 Pengertian dan Klasifikasi Biaya

2.4.1 Pengertian Biaya

Setiap perusahaan baik yang bergerak dalam bidang jasa maupun industri akan selalu berhadapan dengan biaya yang harus dikeluarkan untuk memperoleh jasa atau memproduksi barang. Pihak manajemen dituntut untuk menghasilkan informasi biaya untuk mengukur apakah aktivitas yang dilakukan diperusahaan sesuai dengan harapan, efektif dan efisien. Biaya (*cost*) berbeda dengan beban (*expense*) akan tetapi sering diartikan sama. Biaya (*cost*) adalah pengorbanan ekonomis yang dikeluarkan untuk memperoleh barang dan jasa. Sedangkan beban (*expense*) adalah pengorbanan yang diperlukan atau dikeluarkan untuk merealisasikan hasil, beban ini dikaitkan dengan penghasilan. Dalam hal ini ada beberapa definisi biaya menurut beberapa para ahli.

Menurut Siregar, dkk (2013:36) “Kos (*cost*) adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat

sekarang atau masa yang akan datang. Biaya (*expense*) adalah kos barang atau jasa yang telah digunakan untuk memperoleh pendapatan”.

Selanjutnya Purwaji, dkk (2016:10) menyatakan bahwa :

Biaya adalah pengorbanan sumber daya yang diukur dalam satuan uang, yang mana hal tersebut telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi dalam upaya perusahaan untuk memperoleh barang atau jasa. Sementara beban adalah pengorbanan sumber daya atau pemanfaatan biaya dalam upaya untuk memperoleh penghasilan.

Sedangkan Hansen dan Mowen (2013:42) berpendapat bahwa:

Biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa depan bagi organisasi. Biaya dikeluarkan untuk mendapatkan manfaat di masa depan. Jika biaya telah digunakan untuk menghasilkan pendapatan, maka biaya tersebut dinyatakan kadaluwarsa. Biaya yang kadaluwarsa disebut beban (*expense*).

Berdasarkan dari beberapa pendapat para ahli, dapat kita artikan bahwa biaya adalah nilai tukar yang dikorbankan yang diukur dalam satuan uang untuk mendapatkan barang atau jasa, yang diharapkan memberi manfaat untuk saat ini atau di masa yang akan datang. Sedangkan beban dapat kita artikan bahwa beban adalah biaya yang telah dikeluarkan, yang kemudian dibandingkan dengan pendapatan untuk menentukan laba.

2.4.2 Klasifikasi Biaya

Dalam prakteknya, pengklasifikasian biaya sangat penting untuk informasi data biaya. Biaya dalam perusahaan dapat diklasifikasikan sesuai dengan tujuan penggunaan informasi biaya.

Menurut Siregar, dkk (2013:36-38) pada dasarnya biaya dapat diklasifikasikan berdasarkan:

1. Ketelusuran biaya

Klasifikasi biaya berdasarkan ketelusuran biaya ke produk, dapat digolongkan menjadi dua, yaitu:

- a. Biaya langsung (*direct cost*) adalah biaya yang dapat ditelusur sampai kepada produk secara langsung. Contohnya biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Dalam pembuatan meja, biaya kayu adalah bahan baku yang dapat ditelusur sampai kepada

meja yang diproduksi. Biaya tenaga kerja langsung adalah gaji atau upah karyawan yang terlibat langsung dalam mengerjakan produk.

- b. Biaya tidak langsung (*indirect cost*) adalah biaya yang tidak dapat secara langsung ditelusur ke produk. Contohnya gaji mandor produksi, karena seorang dapat mengawasi pengerjaan produk tetapi tidak langsung terlibat dalam pengerjaan produk.

2. Perilaku biaya

Klasifikasi biaya berdasarkan perilaku. Perilaku biaya menggambarkan pola variasi perubahan tingkat aktivitas terhadap perubahan biaya. Berdasarkan perilakunya biaya dapat diklasifikasikan menjadi:

- a. Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan tingkat aktivitas. Contohnya biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Apabila tingkat produksi bertambah, jumlah biaya variabel bertambah, dan sebaliknya.
- b. Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang jumlahnya tidak terpengaruh oleh tingkat aktivitas dalam kisaran tertentu. Apabila tingkat aktivitas meningkat, biaya tetap per unit menurun, dan sebaliknya. Contohnya biaya abonemen listrik, biaya gaji pokok pegawai, dan biaya depresiasi.
- c. Biaya campuran (*mixed cost*) adalah biaya yang memiliki karakteristik biaya variabel dan sekaligus biaya tetap. Sebagian unsur biaya campuran berubah sesuai dengan perubahan aktivitas. Contohnya biaya pemakaian listrik berubah sesuai dengan perubahan tingkat pemakaian listrik.

3. Fungsi pokok perusahaan

Klasifikasi biaya berdasarkan fungsi, pada dasarnya ada tiga jenis fungsi pokok di perusahaan manufaktur yang diklasifikasikan sebagai biaya yaitu:

- a. Biaya produksi (*production cost*) adalah biaya untuk membuat bahan menjadi produk jadi, yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead.
- b. Biaya pemasaran (*marketing expense*) yaitu meliputi berbagai biaya yang terjadi untuk memasarkan produk atau jasa. Contohnya biaya promosi, biaya iklan dan biaya pengiriman.
- c. Biaya administrasi dan umum (*general and administrative expense*) adalah biaya yang terjadi dalam rangka mengarahkan, menjalankan, mengendalikan perusahaan. Contohnya gaji pegawai administrasi, biaya depresiasi gedung kantor dan biaya perlengkapan kantor.

4. Elemen biaya produksi

Klasifikasi biaya berdasarkan elemen biaya produksi. Aktivitas produksi adalah aktivitas mengolah bahan menjadi produk jadi. Pengolahan bahan dilakukan oleh tenaga kerja mesin, peralatan dan fasilitas pabrik lainnya. Berdasarkan fungsi produksi biaya dapat diklasifikasikan menjadi:

- a. Biaya bahan baku (*raw material cost*) adalah nilai bahan baku yang digunakan dalam proses produksi untuk diubah menjadi produk jadi. Contohnya untuk pembuatan buku diperlukan bahan berupa kertas, tinta, lem dan benang. Kertas dan tinta dikategorikan sebagai bahan baku. Sedangkan lem dan benang sebagai bahan penolong.
- b. Biaya tenaga kerja langsung (*direct labor cost*) adalah besarnya nilai gaji tenaga kerja yang terlibat langsung untuk mengerjakan produk. Misalnya buruh merupakan tenaga kerja langsung karena terlibat dalam pembuatan produk.
- c. Biaya overhead pabrik (*manufacture overhead cost*) adalah semua biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Contohnya yaitu nilai bahan penolong yang digunakan, gaji tenaga kerja tidak langsung, depresiasi peralatan pabrik, depresiasi gedung pabrik, dan asuransi pabrik.

Penggolongan biaya yang digunakan oleh penulis dalam pembahasan laporan akhir ini adalah penggolongan biaya berdasarkan perilakunya. Perilaku biaya merupakan suatu istilah umum untuk menggambarkan apakah suatu biaya jumlahnya tetap atau berubah, sebelum menggolongkan biaya-biaya kedalam biaya tetap, atau biaya variabel kita harus terlebih dahulu mengetahui arti dari pola perilaku biaya.

Menurut Purwaji, dkk (2016:18) “Perilaku biaya adalah bagaimana suatu biaya akan merespons atau berubah sewaktu terjadi perubahan di dalam aktivitas perusahaan.” Kemudian Siregar, dkk (2013:73) menyatakan bahwa “Perilaku biaya (*cost behavior*) adalah pola yang menggambarkan bagaimana jumlah biaya bervariasi atas perubahan aktivitas bisnis.”

Dalam mencapai tujuan suatu perusahaan, manajemen perlu mengidentifikasi biaya dan perilakunya. Adapun tiga tujuan utama pentingnya manajemen perusahaan mengetahui perilaku biaya menurut Siregar, dkk (2013:74) adalah sebagai berikut:

1. Pengendalian biaya

Manajemen perlu mengetahui perilaku biaya agar dapat mengendalikan biaya variabel dan/atau biaya tetap. Misalnya, manajer mengendalikan biaya bahan baku (biaya variabel) dengan memilih pemasok yang lebih tepat. Pemilihan pemasok yang tepat, baik dari sisi jarak, kualifikasi, kualitas, maupun saluran distribusi, dapat menekan biaya bahan baku.

2. Pengestimasian biaya
Estimasi biaya merupakan penentuan biaya masa depan berdasarkan data aktivitas dan biaya masa lalu. Analisis terhadap data aktivitas dan biaya masa lalu digunakan untuk membuat model estimasi. Manajemen dapat menggunakan model estimasi tersebut untuk menaksir jumlah biaya tetap dan biaya variabel.
3. Pembuatan keputusan
Identifikasian perilaku biaya diperlukan dalam pembuatan keputusan.

Biaya campuran atau semi variabel memiliki unsur biaya tetap dan biaya variabel. Dalam merencanakan dan mengendalikan biaya pada tingkatan aktivitas yang berbeda, antara biaya tetap dan biaya variabel harus dipisahkan. Ada dua pendekatan yang digunakan untuk memisahkan biaya campuran ke dalam elemen biaya tetap dan biaya variabel menurut Sujarweni (2016:21) :

1. Pendekatan Analisis
Pendekatan analisis dilakukan dengan cara menyelidiki tiap-tiap pekerjaan, untuk menentukan perlu tidaknya suatu biaya, jumlah biaya dalam kegiatan, metode pekerjaan yang efisien sehingga dapat menentukan jumlah biaya yang bersangkutan dengan pelaksanaan pekerjaan tersebut pada berbagai tingkat kegiatan secara ekonomis.
2. Pendekatan Historis
Pendekatan historis dilakukan dengan cara menganalisis biaya yang terjadi di masa lalu dalam hubungannya dengan volume kegiatan. Dalam pendekatan historis data biaya selama beberapa periode dikumpulkan dan dihitung biaya tetap dan biaya variabelnya.

2.5 Analisis *Break Even Point* (BEP)

2.5.1 Pengertian BEP

Secara umum pengertian BEP adalah suatu keadaan perusahaan dimana dalam suatu operasinya tidak mendapat untung maupun rugi. Menurut Siregar,dkk (2013:318) “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)”. Kasmir (2012:184) menyatakan bahwa “Break even dapat diartikan suatu keadaan di mana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (Penghasilan=total biaya)”.

Sedangkan menurut Samryn (2012:174) :

Titik impas (break even point) merupakan tingkat aktivitas di mana suatu organisasi tidak mendapat laba dan juga tidak menderita rugi. Dalam suatu grafik, titik impas dapat ditemukan pada titik perpotongan garis pendapatan dan garis total biaya. Titik impas berada pada posisi total pendapatan sama dengan total biaya atau sebagai tingkat penjualan dimana total margin kontribusi sama dengan total biaya tetap.

Dari pengertian di atas penulis dapat memahami bahwa BEP adalah suatu kondisi perusahaan yang pada kegiatan operasinya tidak mendapat untung maupun rugi dengan menganalisa hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan.

2.5.2 Tujuan BEP

Analisis BEP sangat berguna bagi manajer atau pemilik perusahaan sebagai alat ukur untuk perencanaan laba atau untuk mengambil keputusan dalam kegiatan produksi, maka inilah beberapa tujuan dari analisis BEP menurut beberapa para ahli:

Menurut Kasmir (2016:334), penggunaan titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu:

1. Mendesain spesifikasi produk
2. Menentukan harga jual persatuan
3. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian
4. Memaksimalkan jumlah produksi
5. Merencanakan laba yang diinginkan

Sedangkan menurut Munawir (2012:185) kita dapat menggunakan analisis *Break Even Point* untuk mengetahui:

1. Hubungan antara penjualan, biaya dan laba.
2. Untuk mengetahui struktur biaya tetap dan biaya variabel.
3. Untuk mengetahui kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan batas dimana perusahaan tidak mengalami laba dan rugi.
4. Untuk mengetahui hubungan antara cost, volume, harga dan laba.

Kegunaan analisis BEP dalam kaitannya dengan suatu perusahaan dapat berperan sebagai perencanaan dan pengendalian atau sebagai alat untuk menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya, serta untuk menunjukkan

pengaruh yang mungkin terjadi pada laba jika harga jual berubah dan disertai dengan perubahan lainnya.

2.5.3 Asumsi-asumsi Dasar dalam BEP

Banyaknya asumsi merupakan salah satu kelemahan yang mendasari titik impas. Akan tetapi asumsi-asumsi harus dilakukan agar analisis ini dapat dilakukan secara tepat dan cepat. Oleh karena itu para manager menganggap asumsi ini harus dilakukan dan ini merupakan salah satu keterbatasan analisis BEP.

Menurut Kasmir (2016:338), adapun asumsi dan beberapa keterbatasan analisis titik impas sebagai berikut :

1. Penentuan Biaya

Dalam analisis titik impas hanya digunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Untuk memisahkan biaya ini dapat dilakukan melalui dua pendekatan sebagai berikut :

 - a. Pendekatan analitis, yaitu kita harus meneliti setiap jenis dan unsur biaya yang terkandung satu per satu dari biaya yang ada, beserta sifat-sifat dari biaya tersebut.
 - b. Pendekatan historis. Dalam hal ini harus dilakukan adalah dengan memisahkan biaya tetap dan variabel berdasarkan angka-angka dan data biaya masa lampau.
2. Biaya tetap

Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Artinya, jika kita menganggap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki.
3. Biaya variabel

Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Artinya, asumsi kita biaya variabel berubah-ubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume produksi dan penjualan.
4. Harga jual

Harga jual maksudnya dalam analisis hanya digunakan untuk satu macam harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi.
5. Tidak ada perubahan harga jual.

Artinya, diasumsikan harga jual persatuan tidak dapat berubah selama periode analisis. Hal ini bertentangan dengan kondisi yang sesungguhnya, dimana harga jual dalam satu periode dapat berubah-ubah seiring dengan perubahan biaya-biaya lainnya yang berhubungan langsung dengan produk maupun tidak.

Dengan pengertian dan asumsi tersebut, jika salah satu unsur saja berubah maka hasil dari BEP pasti akan menghasilkan kesimpulan yang berbeda dan menghasilkan keputusan yang berbeda. Tetapi tujuan utama dari analisis ini adalah melihat hubungan diantara unsur-unsur tersebut dan pengaruhnya satu dengan lainnya.

2.5.4 Metode Perhitungan BEP

Mencari BEP dapat digunakan dalam beberapa model rumus. Pemakaian rumus dapat dilakukan sesuai dengan keinginan dan tujuan pemakaian. Hanya saja setiap rumus memiliki keuntungan dan kelebihannya masing-masing.

1. Pendekatan Laba Operasi

Menurut Siregar,dkk (2013:318) “perhitungan titik impas dapat dilakukan dengan cara memusatkan perhatian pada laba operasi atau disebut dengan pendekatan laba operasi (*operating income approach*)”. Adapun Menurut Siregar,dkk (2013:318) perhitungannya dinyatakan dalam bentuk persamaan sebagai berikut:

$$\boxed{\text{Laba Operasi} = \text{Pendapatan Penjualan} - \text{Biaya variabel} - \text{Biaya Tetap}}$$

2. Pendekatan Margin Kontribusi

Siregar,dkk (2013:320) berpendapat bahwa :

Perhitungan titik impas dapat dilakukan lebih cepat dengan cara memusatkan perhatian pada margin kontribusi atau disebut dengan pendekatan margin kontribusi (*contribution margin approach*). Margin kontribusi merupakan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya variabel total. Pada titik impas, besarnya margin kontribusi sama dengan besarnya biaya tetap.

Adapun menurut Munawir (2012:186) perhitungan BEP dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\boxed{\text{Break Even Point (Satuan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi}} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Satuan} - \text{Biaya variabel per Satuan}}}$$

Atau

$$Break\ Even\ Point\ (Rupiah) = \frac{\frac{Biaya\ Tetap}{Rasio\ Margin\ Kontribusi}}{1 - \frac{Biaya\ Tetap}{Biaya\ Variabel\ Penjualan}}$$

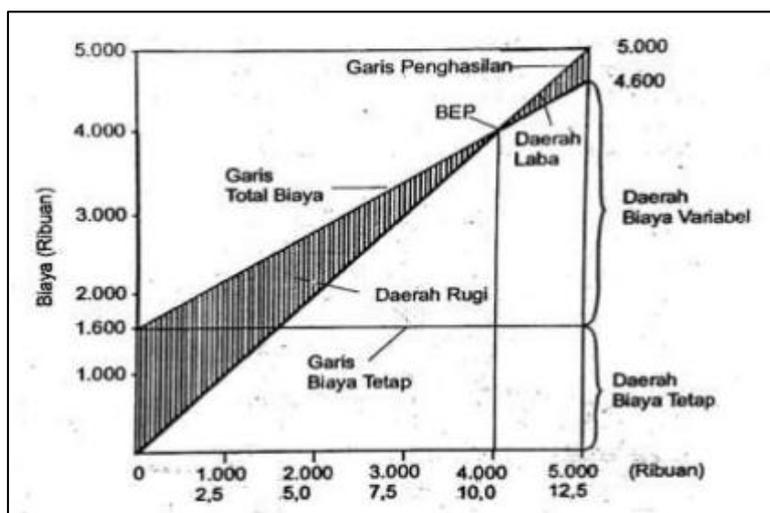
3. Pendekatan Grafis

Dengan grafik BEP manajemen akan dapat mengetahui hubungan antara biaya, penjualan (volume penjualan) dan laba. Selain itu dengan grafik break even point manajemen dapat mengetahui besarnya biaya yang tergolong biaya tetap dan biaya variabel serta dapat mengetahui tingkat-tingkat penjualan yang masih menimbulkan kerugian dan tingkat-tingkat penjualan yang sudah menimbulkan laba, atau besarnya laba atau rugi pada suatu tingkat penjualan tertentu.

Menurut Siregar,dkk (2013:241) :

Perhitungan impas dapat dilakukan juga dengan menentukan titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya dalam suatu grafik. Titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya merupakan titik impas (break even point). Untuk dapat menentukan titik impas, harus dibuat grafik dengan sumbu datar menunjukkan volume penjualan, sedangkan sumbu tegak menunjukkan biaya dan pendapatan.

Adapun contoh Grafik Break Even Point dapat dilihat pada grafik berikut ini:



Sumber: Prastowo (2015:178)

Gambar 2.1 Grafik Break Even Point

Adapun Prastowo (2015:178) menjelaskan dari grafik tersebut adalah sebagai berikut:

1. Garis horizontal sebagai sumbu x (x-axis) yang menggambarkan volume penjualan dalam rupiah, jumlah unit atau persentase.
2. Garis vertikal sebagai sumbu y (y-axis) yang menggambarkan volume penjualan dan biaya dalam rupiah.
3. Garis biaya tetap sejajar dengan sumbu x pada titik sumbu y.
4. Garis total biaya ditarik dari titik biaya tetap menuju titik sumbu y (pada sisi kanan).
5. Garis total penghasilan yang ditarik dari titik 0 menuju titik sumbu y (pada sisi kanan).
6. Titik impas merupakan titik potong antara garis total biaya dan total penghasilan.
7. Daerah sebelah kiri titik impas merupakan daerah rugi, sedangkan daerah sebelah kanan titik impas merupakan daerah laba.

2.5.5 Batas Keamanan (*Margin of Safety*)

Dalam analisis BEP dikenal konsep keamanan. Tingkat keamanan merupakan informasi yang dikembangkan dari analisis BEP. Tingkat keamanan memberikan informasi mengenai batas (jarak) penurunan penjualan yang diperbolehkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Menurut Munawir (2012:198) "*Margin of safety* adalah hubungan atau selisih antara penjualan yang dibudget atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan pada tingkat break even merupakan tingkat keamanan (*margin of safety*) bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan". Sedangkan Kasmir (2016:177) menyatakan bahwa "*Margin of safety* atau tingkat keamanan itu sendiri adalah merupakan analisis untuk mengetahui berapa batas aman penjualan".

Untuk menghitung batas keamanan digunakan suatu rumus yang menurut Kasmir (2016:345) adalah sebagai berikut:

1. *Margin of Safety* dari Pendapatan *Break Even Point*

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan per Budget}}{\text{Penjualan per titik impas}} \times 100\%$$

2. *Margin of Safety* dari Pendapatan yang Direncanakan

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan per Budget} - \text{Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per Budget}} \times 100\%$$

Menurut Munawir (2012:199) :

Suatu perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang besar adalah lebih baik bila dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang rendah, karena *margin of safety* menunjukkan indikasi atau memberikan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan yang dapat ditolerir sehingga perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum memperoleh laba.

Angka *Margin of Safety* perlu diketahui agar dapat membantu pihak manajemen untuk mengambil keputusan mengenai penurunan penjualan yang boleh dilakukan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Apabila penurunan yang terjadi dalam persentase lebih kecil dari ratio batas keamanan, maka pihak manajemen tidak perlu khawatir akan akibatnya. Dengan demikian, manajemen dapat mengantisipasi atau berjaga-jaga terhadap kemungkinan perubahan biaya produksi atau berhati-hati menetapkan kebijakan untuk melakukan perubahan-perubahan mengenai penjualan, karena *Margin of Safety* berkaitan langsung dengan laba.

Adapun perubahan-perubahan harga yang terjadi diakibatkan salah satunya oleh inflasi, sehingga pihak manajemen harus terus menjaga tingkat keamanan setinggi mungkin guna menghindari resiko kerugian akibat inflasi. Menurut Fahmi (2014:69) mengemukakan, jenis inflasi terdiri dari 4 jenis yaitu:

1. Inflasi ringan, dengan skala inflasi < 10% per tahun.
2. Inflasi sedang, dengan skala inflasi 10-30% per tahun.
3. Inflasi berat, dengan skala inflasi 30- 100% per tahun.
4. Inflasi sangat berat, dengan skala inflasi >100% per tahun

2.5.6 Rasio Margin Kontribusi

Demi mendapatkan laba yang semaksimal mungkin suatu perusahaan perlu melakukan perencanaan laba. Menurut Carter dan Usry (2014:4) menyatakan bahwa “Perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan”. Oleh karena itu dengan adanya perencanaan laba berguna membantu manajemen dalam pengambilan keputusan baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang demi tercapainya tujuan perusahaan.

Perencanaan laba dapat dilakukan dengan melakukan perhitungan rasio margin kontribusi. Menurut Siregar,dkk (2013:320) berpendapat bahwa “Margin kontribusi merupakan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya variabel total”. Sedangkan Hansen dan Mowen (2013:280) menyatakan bahwa “Rasio margin kontribusi (*contribution margin ratio*) adalah bagian dari setiap dolar penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba”. Dengan demikian, rasio margin kontribusi dapat dilakukan perhitungan dengan rumus sebagai berikut:

$$\begin{aligned} \text{Margin Kontribusi} &= \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel} \\ \text{Rasio Margin Kontribusi} &= \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \end{aligned}$$