

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Akuntansi Manajemen

Menurut Siregar (2018:1) pengertian akuntansi manajemen adalah sebagai berikut:

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

Pendapat lain mengenai akuntansi manajemen menurut Hansen Mowen (2015: 9), yaitu “akuntansi manajemen adalah alat untuk mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur, mengklasifikasikan, dan melaporkan informasi yang bermanfaat bagi pengguna internal dalam merencanakan, mengendalikan, dan mengambil keputusan.”

Pengertian akuntansi manajemen menurut Kholimi (2019:1), adalah "akuntansi manajemen merupakan bidang akuntansi yang berhubungan dengan penyediaan informasi bagi manajemen untuk mengelola suatu organisasi (perusahaan) dan membantu dalam memecahkan masalah-masalah khusus yang dihadapi suatu organisasi."

Berdasarkan beberapa definisi akuntansi manajemen di atas dapat dinyatakan bahwa akuntansi manajemen merupakan kegiatan mengidentifikasi, mengukur, menganalisa untuk menghasilkan suatu informasi manajemen yang dapat digunakan oleh pihak internal untuk melakukan perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan, dan penilaian kinerja bagi suatu perusahaan atau organisasi.

2.2 Pengertian dan Pengklasifikasian Biaya

2.2.1 Pengertian Biaya

Menurut Siregar, dkk (2017: 36) pengertian biaya adalah sebagai berikut: Biaya (*expense*) adalah pengorbanan sumber ekonomis untuk memperoleh barang

atau jasa yang diharapkan memberi manfaat sekarang atau masa yang akan datang”,

Pendapat lain mengenai biaya menurut Mulyadi (2015:8), yaitu “Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.” Pengertian biaya menurut Carter (2015:30), yaitu “Biaya sebagai suatu nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan, yang dilakukan untuk menjamin perolehan manfaat.”, sedangkan pengertian biaya menurut Siregar (2018:23) yaitu “Biaya (*expense*) adalah barang atau jasa yang telah digunakan untuk memperoleh pendapatan.”

Biaya merupakan hal yang sangat penting dan tidak terpisahkan dalam menentukan harga pokok produksi. Biaya berpengaruh secara langsung terhadap tingkat keuntungan perusahaan karena dalam setiap aktivitas usaha tidak terlepas dari pengorbanan yang dikeluarkan untuk mencapai tujuan usaha. Biaya adalah pengorbanan secara ekonomis berupa kas yang digunakan untuk memperoleh suatu barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat dan keuntungan pada saat ini atau pada masa yang akan datang.

2.2.2 Klasifikasi Biaya

Biaya perlu diklasifikasikan dengan tujuan untuk memudahkan dalam proses perencanaan dan salah satunya mengadakan analisis titik impas (*break even point*). Sangatlah penting untuk melihat apakah tanggap darurat bereaksi atau merespon perubahan aktivitas usaha. Bila aktivitas usaha meningkat, biaya tertentu mungkin akan ikut naik, turun atau tetap. Berdasarkan biaya perilaku tersebut, maka biaya dapat dibagi menjadi tiga golongan, yaitu:

a. Biaya Tetap

Biaya tetap merupakan salah satu biaya yang terdapat dalam kegiatan produksi, biaya ini jumlahnya tetap dan tidak dipengaruhi oleh jumlah produksi. Pengertian biaya tetap menurut Kasmir (2014:339) adalah "Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu).”

Pendapat lain mengenai biaya tetap menurut Mulyadi (2015:16), yaitu “Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tetap dalam volume kegiatan tertentu. Pengertian biaya tetap menurut Sujarweni (2015:10) adalah “Biaya tetap

merupakan jumlah totalnya tidak berganti dalam kurun waktu tertentu walaupun volume produksi industri berganti.”, sedangkan biaya tetap menurut Carter (2015:69), yaitu “biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang secara total tidak berubah ketika aktivitas bisnis meningkat dan menurun.”

Pendapat lain mengenai biaya tetap menurut Nafarin (2015:234), yaitu “Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang jumlahnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu, tetapi biaya tetap per unit berubah bila volume kegiatan berubah.” Biaya tetap menurut pendapat Riwayadi (2016:21), yaitu “Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang jumlahnya tetap dalam batas relevan tertentu tanpa dipengaruhi oleh perubahan output driver aktivitas.”

Jadi, biaya tetap adalah biaya yang selama kisaran waktu operasi tertentu atau tingkat kapasitas produksi tertentu selalu tetap atau tidak berubah walaupun volume produksi berubah. Beberapa contoh biaya tetap yaitu beban gaji, penyusutan aktiva tetap, biaya asuransi, biaya sewa, biaya pemeliharaan dan lainnya.

b. Biaya Variabel

Biaya variabel merupakan salah satu biaya yang terdapat dalam kegiatan produksi, biaya ini jumlahnya tidak tetap dan dipengaruhi oleh jumlah produksi. Pengertian biaya variabel menurut Kasmir (2014:339), yaitu "Biaya variabel merupakan biaya yang diubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan." Pengertian biaya variabel menurut Mulyadi (2015:17), yaitu “Biaya variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.”

Pendapat lain mengenai biaya variabel yaitu menurut Nafarin (2015:234), yaitu “Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlahnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, tetapi biaya variabel per unit tetap walaupun volume kegiatan berubah.”, sedangkan biaya variabel menurut Carter (2015:70), adalah "Biaya variabel didefinisikan sebagai biaya yang secara total meningkat secara proporsional terhadap peningkatan aktivitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan aktivitas."

Pendapat lain mengenai biaya variabel menurut Riwayadi (2016:21), yaitu

“Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang totalnya berubah secara proporsional dengan perubahan output driver aktivitas.” Pengertian biaya variabel menurut Garrison (2017:257) yaitu “Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlahnya berubah secara proporsional terhadap perubahan tingkat aktivitas.”

Dapat disimpulkan bahwa biaya variabel adalah jenis biaya yang besar kecilnya tergantung pada banyak volume produksi. Jika volume produksi bertambah maka biaya variabel akan meningkat, sedangkan bila volume produksi berkurang maka biaya variabel akan menurun. Biaya biaya pemakaian bahan dasar, biaya tenaga kerja langsung dan beberapa biaya tidak langsung seperti pemeliharaan, biaya penerangan dan lain-lain dapat dimasukkan kedalam kelompok biaya variabel.

c. **Biaya Semivariabel**

Menurut Riwayadi (2016:22) pengertian biaya semivariabel adalah sebagai berikut:

Biaya semivariabel adalah biaya yang totalnya berubah, tetapi tidak proporsional dengan perubahan output aktivitas dan perubahan biaya per unit juga berubah berbanding terbalik dengan perubahan output aktivitas. Biaya semivariabel mengandung dua unsur biaya, yaitu biaya variabel dan biaya tetap.

Pengertian biaya semivariabel menurut Nafarin (2015:235), yaitu “Biaya semivariabel mempunyai unsur biaya variabel dan unsur biaya tetap, sehingga biaya semivariabel disebut juga dengan biaya campuran (*mixed cost*).”

Pendapat lain mengenai biaya semivariabel menurut Mulyadi (2015:17), yaitu “Biaya semivariabel adalah biaya yang memiliki unsur tetap dan variabel didalamnya.” Pengertian biaya semivariabel menurut menurut Carter (2015:60), yaitu "Biaya semivariabel didefinisikan sebagai biaya yang dapat disesuaikan dengan biaya tetap atau biaya variabel."

Pendapat lain mengenai biaya semivariabel menurut Rawayadi (2016:22), yaitu “Biaya semivariabel adalah biaya yang totalnya berubah, tetapi tidak proporsional dengan perubahan output aktivitas dan perubahan biaya per unit juga berubah berbanding terbalik dengan perubahan output aktivitas. Biaya semivariabel mengandung dua unsur biaya, yaitu biaya variabel dan biaya tetap.”

Pengertian biaya semivariabel Garrison (2017:270), yaitu “Biaya semivariabel adalah biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik dari biaya tetap maupun biaya variabel.” Artinya, biaya semivariabel merupakan salah satu biaya yang terdapat dalam proses produksi, yang terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel yang belum diklasifikasikan.

Pemisahan unsur biaya tetap dan biaya variabel dari biaya semivariabel dapat dilakukan dengan metode sebagai berikut ini :

1. Metode Tinggi-Rendah

Metode tinggi-rendah adalah suatu metode untuk menentukan persamaan suatu garis lurus dengan terlebih dahulu memilih dua titik (titik tinggi dan rendah) yang akan digunakan untuk menghitung parameter perpotongan dan kemiringan. Titik tinggi didefinisikan sebagai titik dengan tingkat keluaran atau aktivitas tertinggi. Adapun titik rendah didefinisikan sebagai titik dengan tingkat keluaran atau aktivitas terendah. Titik tinggi dan rendah ditentukan oleh jumlah tinggi dan rendah dari variabel bebas.

Persamaan yang dapat digunakan untuk menentukan biaya variabel per unit dan biaya tetap adalah sebagai berikut :

$$\text{Biaya Variabel} = \frac{\text{Biaya Aktivitas tertinggi} - \text{Biaya aktivitas terendah}}{\text{Aktivitas tertinggi} - \text{Aktivitas terendah}}$$

$$\text{Biaya Tetap} = \text{Total Biaya} - \text{Biaya variable}$$

2. Scatterplot Method

Metode scatterplot adalah suatu metode penentuan persamaan suatu garis dengan memplot data dalam suatu grafik.

Dalam menerapkan metode *Scatterplot* ada beberapa langkah, yaitu :

- 1) Menggambarkan titik-titik data hubungan antara biaya dan kegiatan, gambaran yang disebut sebagai *scattergraph*.
- 2) Garis yang dipilih sebaiknya yang tampak paling sesuai dengan titik-titik yang ada.
- 3) Setelah menentukan dua titik, langkah selanjutnya adalah menghitung

komponen biaya dengan menggunakan (X_1, Y_1) atau (X_2, Y_2) , seperti persamaan pada metode *High and Low Points Method*.

3. Metode Kuadrat Terkecil

Kedekatan setiap titik pada garis dapat diukur dengan jarak vertikal titik dari garis. Jarak vertikal ini adalah perbedaan antara biaya aktual dengan biaya yang diprediksi oleh garis.

Metode *Least Square* menganggap bahwa hubungan antara biaya dengan volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dan mengidentifikasi garis paling cocok, persamaannya sebagai berikut :

$$V = \frac{\sum xy - \left[\frac{(\sum x)(\sum y)}{n} \right]}{\sum x^2 - \left[\frac{(\sum x)^2}{n} \right]}$$

$$F = \left[\frac{\sum y}{n} \right] - \left[\frac{V(\sum x)}{n} \right]$$

Keterangan :

V : Biaya Variabel per unit

T : Biaya tetap

Y : Jumlah biaya semi variable

X : Ukuran output kegiatan

N : Jumlah periode

2.3 Break Even Point (BEP)

2.3.1 Pengertian Break Even Point (BEP)

Suatu perusahaan akan berada pada titik break even point apabila dalam suatu periode aktivitas usaha, tidak memperoleh laba dan tidak juga menderita kerugian. Artinya, jika dijumlahkan seluruh pendapatan yang diperoleh perusahaan, maka jumlah tersebut akan sama besarnya dengan seluruh biaya yang telah dikeluarkan. Pengertian *Break Even Point* (BEP) menurut Garison (2017:210), yaitu :

Titik impas adalah tingkat penjualan dimana laba sama dengan nol. Maka *break even point* (titik impas) adalah suatu keadaan dimana sebuah perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak mengalami

kerugian dari kegiatan operasinya, karena hasil penjualan yang diperoleh perusahaan sama besarnya dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan.

2.3.2 Analisis Break Even Point (BEP)

Menurut Carter (2015:44) pengertian analisis *break even point* atau analisis titik impas adalah sebagai berikut:

Analisis titik impas digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu. Analisis *break even point* dapat digunakan untuk menentukan titik dimana penjualan dapat menutup biaya-biaya yang dikeluarkan supaya perusahaan tidak menderita kerugian dan dasar pengambilan keputusan jumlah penjualan minimal yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian serta mengetahui efek perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

Dapat disimpulkan bahwa analisis *break even point* adalah suatu cara, alat atau teknik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi. Tujuan analisis titik impas adalah untuk menentukan volume penjualan dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang ditargetkan atau laba sebesar nol.

2.3.3 Kegunaan Analisis Break Even Point (BEP)

Analisis break even point sering digunakan dalam perencanaan keuangan. Dengan diketahuinya break even point tersebut dapatlah direncanakan tingkat volume produksi atau volume penjualan yang akan mendapatkan keuntungan bagi perusahaan yang bersangkutan.

Menurut Harahap (2016:357), kegunaan analisis break even point yaitu untuk mengetahui :

1. Hubungan antara penjualan, biaya dan laba.
2. Struktur biaya tetap dan variable.
3. Kemampuan perusahaan memberikan *margin* untuk menutupi biaya tetap.
4. Kemampuan perusahaan dalam menekan biaya dan batas dimana perusahaan tidak mengalami laba dan rugi.

Menurut Kasmir (2017:334), Kegunaan *break even point* adalah :

1. Mendesain spesifikasi produk
2. Menentukan harga jual per satuan.

3. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.
4. Memaksimalkan jumlah produksi dan penjualan.
5. Merencanakan tujuan yang diinginkan, dan tujuan lainnya.

Mengingat betapa pentingnya analisis ini bagi perusahaan maka seorang manajer harus mampu menguasai dan memahami sehingga dapat dirasakan kegunaannya.

2.3.4 Asumsi-asumsi *Break Even Point*

Banyaknya asumsi merupakan salah satu kelamahan 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 titik impas.

Menurut Kasmir (2017:338) asumsi-asumsi dan keterbatasan analisis titik impas adalah sebagai berikut:

- a. Biaya

Dalam analisis titik impas, hanya digunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu, kita harus memisahkan dulu komponen antara biaya tetap dan biaya variabel. Artinya mengelompokan biaya tetap disatu sisi dan mengelompokan biaya variabel disisi lain. Dalam hal ini secara umum untuk memisahkan kedua biaya ini relatif sulit karena ada biaya yang tergolong semi variabel dan tetap.

Untuk memisahkan biaya ini dapat dilakukan melalui dua pendekatan sebagai berikut.

 1. Pendekatan analisisis, yaitu kita harus meneliti setiap jenis dan unsur biaya yang terkandung satu per satu dari biaya yang ada beserta sifat-sifat biaya tersebut.
 2. Pendekatan historis. Dalam pendekatan ini yang harus dilakukan adalah memisahkan biaya tetap dan variabel berdasarkan angka-angka dan data biaya masa lampau.
- b. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Artinya kita menganggap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki. Namun, untuk kapasitas produksi bertambah, biaya tetap juga menjadi lain. Contoh biaya tetap adalah seperti gaji, penyusutan aktiva tetap, bunga sewa atau biaya kantor, dan biaya tetap lainnya.
- c. Biaya Variabel (*Variabel Cost*)

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 atau penjualan. Dalam hal ini sulit terjadi dalam praktiknya karena dalam penjualan jumlah besar akan ada potongan-potongan tertentu, baik yang diterima maupun diberikan perusahaan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, upah buruh langsung, dan komisi penjualan biaya variabel lainnya.

- d. Harga Jual
Harga jual maksudnya dalam analisis ini hanya digunakan untuk satu macam harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi.
- e. 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 analisis *break even point* 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.

2.3.5 Metode Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Untuk melakukan perhitungan *break even point*, maka dapat digunakan metode perhitungan, yaitu perhitungan *break even point* dengan pendekatan matematis dan perhitungan *break even point* dengan perhitungan grafis.

1. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dengan Menggunakan Pendekatan Matematis

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

- a. Atas Dasar Unit

Ditinjau dari per satuan produk atau barang yang dijual, maka setiap satuanbarang memberikan sumbangan atau kontribusi (*margin*) yang sama besarnya untuk menutup biaya tetap atau laba. Dalam keadaan *break even point*, maka dengan membagi jumlah biaya tetap dengan *margin* per satuanbarang (harga jual per satuan dikurangkan dengan biaya variabel per satuan) akan diperoleh jumlah satuan barang harus

dijual sehingga perusahaan tidak mengalami rugi ataupun laba.

Menurut Riyanto (2013: 364-365), perhitungan *break even point* atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

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

Keterangan :

P = Harga jual per unit

V = Biaya variable per unit

FC = Biaya tetap

Q = Jumlah unit/kuantitas produk yang dihasilkan dan dijual

b. Atas Dasar Rupiah

Dalam keadaan *break even point* laba perusahaan adalah nol, oleh karena itu dengan membagi jumlah biaya tetap dengan *marginal income ratio*-nya $[1 - (\text{biaya variabel per satuan dibagi harga jual per satuan})]$, akan diperoleh/diketahui tingkat penjualan (dalam rupiah) yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita rugi ataupun memperoleh laba (*break even point*).

Menurut Riyanto (2013: 364-365), perhitungan *break even point* atas dasar rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

$$BEP (Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

Keterangan :

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

S = Volume Penjualan

Rumus *break even point* tidak hanya dipakai untuk menentukan besarnya penjualan dalam keadaan *break even point*, yang lebih penting rumus *break even point* juga dapat digunakan untuk perencanaan laba yaitu menentukan tingkat penjualan pada laba yang dikehendaki atau yang direncanakan oleh perencanaan. Menurut Garisson, dkk (2016: 224), perhitungan *break even point* untuk perencanaan laba atas dasar rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

$$\begin{aligned} \text{BEP dalam Nilai Penjualan} &= \frac{\text{Beban Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Beban Tetap} + \text{Target Laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \end{aligned}$$

Sedangkan perhitungan *break even point* untuk perencanaan laba atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus :

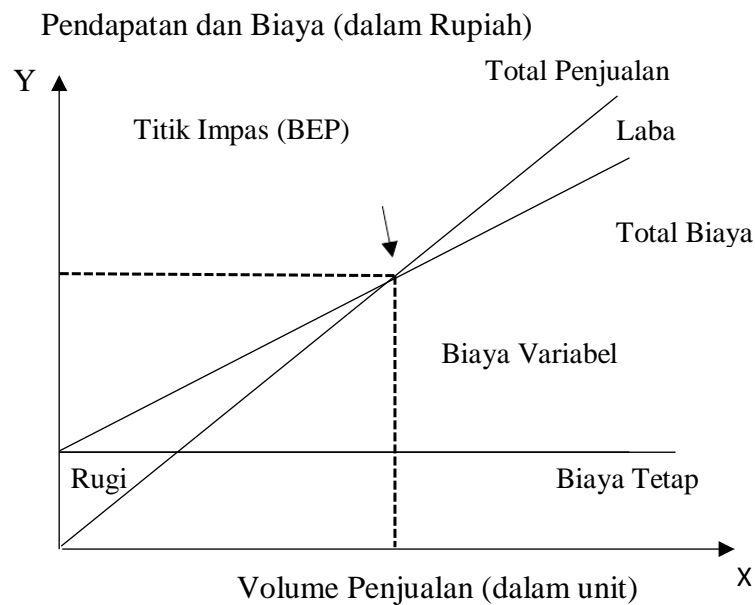
$$\begin{aligned} \text{BEP dalam Unit Penjualan} &= \frac{\text{Beban Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}} \\ &= \frac{\text{Beban Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Harga Jual per Unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}} \end{aligned}$$

2. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dengan Menggunakan Pendekatan Grafis

Analisis *break even point* dengan pendekatan grafis digambarkan dengan suatu grafik yang disebut bagan impas. Perhitungan *break even point* dapat dilakukan dengan menentukan titik pertemuan atau titik potong antara garis pendapatan penjualan dengan biaya. Titik pertemuan tersebut

merupakan titik impas.

Untuk menentukan titik impas, harus dibuat dengan sumbu datar (horizontal) yang menunjukkan volume penjualan, sedangkan sumbu tegak (vertikal) menunjukkan biaya dan pendapatan. Berikut penjelasan mengenai grafik *break even point* menurut Kasmir (2017: 344) dapat dilihat pada gambar 2.1.



Sumber: Kasmir 2017

Gambar 2. 1 Grafik *Break Even Point*

Keterangan cara pembuatan grafik impas adalah sebagai berikut:

1. Sumbu X menggambarkan besarnya volume produksi atau penjualan
2. Sumbu Y menggambarkan besarnya biaya dan penghasilan penjualan

2.4 *Margin of Safety (MoS)*

Pengertian *Margin of Safety* menurut Halim (2015:57), yaitu “Margin Keamanan adalah selisih antara rencana penjualan (dalam unit atau satuan uang) dengan impas (dalam unit atau satuan uang) penjualan.” Adapun pendapat lain menurut Utari (2016:85), yaitu “*Margin of Safety* ialah penjualan yang diinginkan ataupun untuk mengenali penyusutan sasaran penjualan agar tidak mengalami kerugian. Sedangkan menurut Munawir (2014) “*Margin of Safety* adalah hubungan

atau selisih antara penjualan yang di budget atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan pada tingkat *break even point* merupakan tingkat keamanan (*Margin Safety*) bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan”.

Margin of Safety memberikan informasi tentang seberapa jauh realisasi penjualan dapat turun dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan maksimum harus sebesar *Margin of Safety* agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Perusahaan yang mempunyai *Margin of Safety* yang besar lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai *Margin of Safety* yang rendah, karena *Margin of Safety* memberikan gambaran kepada manajemen beberapa penurunan yang dapat ditolerir sehingga perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum memperoleh laba.

Berdasarkan Munawir (2014:199) rumus untuk menghitung batas keamanan (*Margin of Safety*) yaitu :

$$MS = \frac{\text{Penjualan per Budget} - \text{Penjualan per Break Even Point}}{\text{Penjualan per Budget}} \times 100\%$$

2.5 Pengertian dan Perencanaan Laba

Tolak ukur berhasil atau tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditinjau dari kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang. Oleh karena itu, merupakan tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaan agar segala kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang telah dapat direncanakan cara menghadapinya sejak sekarang. Kegiatan pokok manajemen dalam perencanaan perusahaan adalah memutuskan berbagai alternatif dan kebijakanyang akan dilaksanakan dimasa yang akan datang.

2.5.1 Pengertian Laba

Setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya pasti bertujuan untuk mendapatkan laba yang maksimal. Kemampuan manajemen sangat dibutuhkan dalam mengukur berhasil tidaknya suatu perusahaan untuk mencapai

laba yang diinginkan. Kegiatan pokok manajemen dalam perencanaan perusahaan adalah memutuskan berbagai alternatif dan kebijakan yang akan dilaksanakan dimasa yang akan datang. Oleh karena itu, dilakukan penyusunan perencanaan laba agar semua sumber daya yang ada dapat diarahkan secara terorganisir dan terkendali.

Pengertian laba menurut Siregar,dkk (2017: 36) yaitu, "Laba merupakan selisih antara pendapatan dengan biaya". Pendapat lain mengenai laba menurut J.Wild dalam Mia Lasmi Wardiyah (2017:266) adalah, "Laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian. Ini berarti laba merupakan pendapatan dari pendapatan atas biaya (biaya total yang melekat dalam kegiatan produksi dan penyerahan barang/jasa)." Berdasarkan pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa laba adalah pendapatan yang diperoleh di atas biaya sebagai hasil dari produksi selama satu periode akuntansi.

2.5.2 Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan suatu hal yang penting bagi manajemen, karena perencanaan laba sangat mempengaruhi tercapainya tujuan dan target suatu perusahaan, pengertian perencanaan menurut Bateman dan Snell (2014:20) yaitu, "Perencanaan adalah proses penetapan tujuan yang akan diacapai dan memutuskan tindakan tepat yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan tersebut."

Pendapat lain mengenai perencanaan menurut pendapat Siregar (2018:7), yaitu "Perencanaan (*planning*) adalah aktivitas yang dilakukan untuk menentukan tujuan dan metode yang digunakan dalam mencapai tujuan tersebut." Sedangkan pengertian perencanaan laba menurut Yanto (2020:370) yaitu, "Perencanaan laba ialah suatu perencanaan yang di dalamnya terdapat prosedur yang wajib di tempuh industri dalam mencapai tujuannya yaitu target laba yang ingin digapai."

Perencanaan ini sesuai dengan penetapannya dengan penetapan tujuan perusahaan. Dalam menentukan tujuan suatu usaha, umumnya manajer lebih menekankan pada kebutuhan akan laba atas tujuan usaha. Perencanaan laba dibagi dua, yaitu:

1. Perencanaan Laba Jangka Pendek

Menurut Bateman dan Snell (2015:15) pengertian perencanaan laba jangka pendek adalah sebagai berikut:

Perencanaan laba jangka pendek disusun melalui proses yang sistematis, dapat terukur, dinyatakan dalam ukuran financial, terutama fokus pada perusahaan itu sendiri dengan menganggap bahwa lingkungan eksternal seperti apa adanya, dan biasanya dipersiapkan untuk periode bulanan, triwulan, atau tahunan. Jangka waktunya kurang dari 1 tahun, dilakukan oleh manajer bawah, bersifat operasional. Dalam perencanaan laba jangka pendek, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan penting karena merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen dalam proses penyusunan anggaran.

Menurut Carter (2015:5) pengertian perencanaan laba jangka pendek adalah sebagai berikut:

Perencanaan laba jangka pendek biasanya disebut anggaran, cukup terinci untuk memungkinkan dibuatnya laporan keuangan berdasarkan anggaran untuk entitas tersebut untuk periode di masa depan (biasanya diakhir dari periode anggaran). Rencana ini disiapkan melalui proses sistematis, sangat kuantitatif, dinyatakan dalam ukuran finansial dan biasanya dipersiapkan untuk periode bulanan, triwulan atau tahunan.

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba jangka pendek merupakan hal yang sangat penting dalam manajemen untuk mencapai target dan tujuan perusahaan dalam hal perencanaan untuk periode singkat baik bulanan, triwulan maupun tahunan.

2. Perencanaan Laba Jangka Panjang

Menurut Bateman dan Snell (2015:15) pengertian perencanaan laba jangka panjang adalah sebagai berikut:

Perencanaan laba jangka Panjang atau anggaran jangka panjang, biasanya meliputi periode dalam waktu tiga sampai lima tahun ke depan. Dalam hal ini tingkat rincian dan keterukuran, rencana jangka Panjang berada di antara rencana jangka pendek dan rencana strategik. Berdasarkan uraian diatas, dapat dinyatakan bahwa perencanaan laba adalah suatu bagian yang penting dalam manajemen untuk mencapai tujuan dan target suatu perusahaan.

Pendapat lain mengenai perencanaan laba jangka panjang menurut Carter (2015:5), yaitu “Perencanaan jangka Panjang atau anggaran jangka Panjang, biasanya meliputi periode waktu tiga sampai lima tahun ke depan. Dalam tingkat rincian dan kuantitatif, perencanaan jangka pendek dan perencanaan strategis.”

Berdasarkan penjelasan di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba jangka Panjang merupakan hal yang sangat penting dalam manajemen untuk mencapai target dan tujuan perusahaan dalam hal perencanaan untuk periode tiga tahun hingga lima tahun mendatang.