

BAB II

STUDI KEPUSTAKAAN

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan adalah aktivitas yang berkaitan dengan merencanakan dana, mengelola dana, menyimpan dana, dan mengeluarkan dana untuk tujuan perusahaan itu sendiri. Keuangan harus direncanakan dengan baik dan akurat agar tercapainya tujuan yang menjadi target perusahaan. Perusahaan mempunyai bidang dalam mengurus segala keuangannya yang sering dikenal dengan nama manajemen keuangan.

Menurut Musthafa (2017:3) Manajemen keuangan menjelaskan tentang beberapa keputusan yang harus dilakukan, yaitu keputusan investasi, keputusan pendanaan atau keputusan pemenuhan kebutuhan dana, dan keputusan kebijakan dividen. Menurut Darsono (2011:101), manajemen keuangan merupakan aktivitas pemilik dan meminjam perusahaan untuk memperoleh sumber modal yang semurah-murahnya dan menggunakan seefektif, seefisien, dan seekonomis mungkin untuk menghasilkan laba.

Manajemen Keuangan berkaitan dengan disiplin ilmu keuangan yang berkaitan dengan dua hal pokok yaitu pengambilan keputusan dan penilaian. Manajemen Keuangan menekankan kepada pembuatan keputusan yang fokus ke tujuan yang ingin dicapai.

Tujuan utama perusahaan menerapkan manajemen keuangan ialah:

1. Memaksimalkan nilai laba dalam jangka pendek ataupun jangka panjang.
2. Mempersiapkan struktur modal.
3. Menjaga arus kas dengan tepat
4. Meningkatkan efisiensi keuangan perusahaan
5. Mengurangi risiko operasional
6. Mengurangi biaya modal tidak perlu

2.1.2 Biaya

2.1.2.1 Pengertian Biaya

Menurut Harnanto (2017: 22) pengertian biaya adalah sebagai berikut: Biaya (*cost*) adalah jumlah uang yang dinyatakan dari sumber-sumber (ekonomi) yang dikorbankan (terjadi dan akan terjadi) untuk mendapatkan sesuatu atau mencapai tujuan tertentu, namun terkadang istilah biaya juga dianggap sebagai sinonim dengan (1) harga pokok dan (2) beban dari sesuatu atau tujuan tertentu.

Menurut Mulyadi (2016: 8) “biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan unsur penting yang diukur dalam satuan uang untuk mencapai tujuan tertentu yang diharapkan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan.

2.1.2.2 Pengklasifikasian Biaya

Penggolongan Biaya Menurut Perilakunya dalam Hubungannya dengan *Break Even Point* menurut Sjahrial (2012:97) dapat digolongkan menjadi:

a. Biaya variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

b. Biaya semi variabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.

c. Biaya *semifixed*

Biaya *semifixed* adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

2.1.3 Laba

2.1.3.1 Pengertian

Laba (*earnings*) dianggap juga sebagai informasi yang sangat penting dan menjadi pusat perhatian bagi investor untuk mengambil keputusan dalam berinvestasi. Informasi laba ini dipresentasikan dalam laporan laba rugi. Investor sebagai pihak yang penting dalam perusahaan sering lalai dalam proses untuk menghasilkan laba di suatu perusahaan, sehingga manajer memiliki kesempatan untuk berbuat curang dengan melakukan praktik manajemen laba (Majid et al, 2020).

Laba seringkali dijadikan sebagai indikator dalam mengukur kinerja operasional perusahaan, mengukur keberhasilan atas kegagalan manajemen dalam mencapai tujuan operasi yang telah ditetapkan. Laba merupakan selisih antara beban operasi dan pendapatan. Sedangkan, beban-beban lain dan pendapatan merupakan pendapatan pokok perusahaan, seperti pendapatan bunga (Shatu, 2016:76).

Menurut Harahap (2009), laba merupakan kelebihan penghasilan atas biaya yang dikeluarkan selama periode satu akuntansi. Sementara, pengertian menurut struktur Manajemen merupakan selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Sedangkan, menurut Wild dan Halsey (2005) dalam Gunawan dan Wahyuni (2013) Laba merupakan ringkasan hasil aktivitas dan operasi usaha yang dijelaskan dalam bentuk keuangan.

Menurut Sukirno, (2016, 25) menjelaskan bahwa laba adalah apabila hasil penjualan melebihi dari biaya produksi.

Teori tentang laba dapat dibedakan menjadi 4, yaitu :

1. Teori laba Friksional:

Laba ini didapat dari keseimbangan jangka panjang, jika dalam jangka pendek industry memperoleh keuntungan di atas normal maka dalam jangka panjang banyak industri yang masuk ke padas tersebut dan akan menekan keuntunghan menjadi normal, sebaliknya jika dalam jangka pendek industri merugi perusahaanbanyak yangn akan keluar dan menyebabkan keuntungan perusahaan bisa meningkat. Contoh : industri otomotif.

2. Teori laba monopoli:

Perusahaan dengan kekuatan monopoli dapat membatasi/mengatur output/mengatur harga yang menyebabkan harga tinggi sehingga menghasilkan laba yang lebih besar. Contoh pada perusahaan BUMN.

3. Teori Laba inovasi:

Laba diatas normal yang diperoleh dari inovasi yang berhasil. Dalam hal ini sistem hak paten penting dalam mendorong innovator karena tanpa hak paten innovator tidak bisa menikmati keuntungan sebagai mana mestinya. Contoh pada perusahaan Hand phone merek populer (Apple, samsung) atau perusahaan teknologi lainnya.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba merupakan selisih antara pendapatan dengan beban operasi yang menggambarkan kinerja manajemen perusahaan dalam mengatur dan mengoperasikan harta perusahaan dalam satu periode akuntansi.

2.1.3.2 Pertumbuhan Laba

Pertumbuhan laba adalah peningkatan laba yang didapatkan oleh perusahaan dibandingkan dengan tahun sebelumnya (Aris dan Jalari, 2017). Pertumbuhan laba merupakan perubahan persentase kenaikan laba dari tahun sebelumnya yang diterima oleh perusahaan, apabila perusahaan memiliki pertumbuhan laba yang meningkat, maka perusahaan memiliki kondisi kinerja keuangan yang baik, sehingga dapat meningkatkan value perusahaan (Taruh, 2011).

2.1.3.3 Karakteristik Pertumbuhan Laba

Menurut Yani (2020) menyatakan bahwa laba memiliki beberapa karakteristik antara lain sebagai berikut:

1. Laba harus didasarkan pada transaksi yang benar terjadi.
2. Laba didasarkan pada prestasi perusahaan pada periode tertentu.
3. Laba didasarkan pada prinsip pendapatan yang memerlukan penjelasan khusus tentang definisi, pengakuan pendapatan, dan pengukuran.

4. Laba memerlukan pengukuran biaya dalam bentuk biaya histori yang telah dikeluarkan oleh perusahaan dalam mendapatkan pendapatan tertentu.
5. Laba didasarkan prinsip perbandingan antara biaya dan pendapatan yang relevan dengan pendapatan yang ada.

2.1.3.4 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Laba

Menurut Safitri (2016) terdapat beberapa faktor yang mempengaruhi pertumbuhan laba, yaitu sebagai berikut:

1. Ukuran perusahaan, semakin besar ukuran perusahaan, maka kecepatan pertumbuhan laba yang diharapkan juga akan semakin tinggi.
2. Umur perusahaan, perusahaan yang baru berdiri masih kurang pengalaman dalam meningkatkan laba, sehingga kecepatannya masih rendah.
3. Tingkat leverage, bila perusahaan memiliki tingkat utang yang sangat tinggi, biasanya manajer cenderung memanipulasi laba sehingga mengurangi kecepatan dalam pertumbuhan laba.
4. Tingkat penjualan, penjualan di masa lalu yang tinggi berpengaruh terhadap tingkat penjualan di masa yang akan datang sehingga pertumbuhan laba juga semakin tinggi.
5. Perubahan laba di masa lalu, semakin besar perubahan laba di masa lalu maka akan menyebabkan ketidakpastian laba yang akan diperoleh di masa yang akan datang.

Namun begitu, pertumbuhan laba juga sangat dipengaruhi oleh faktor-faktor luar seperti adanya peningkatan harga yang disebabkan oleh tingkat inflasi dan adanya kebebasan manajerial yang memungkinkan memilih metode manajemen dan membuat estimasi dalam meningkatkan laba (Gunawan dan Wahyuni, 2013).

2.1.3.5 Evaluasi Laba

Evaluasi laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang, sehingga perlunya perencanaan laba atau penganggaran dimasa depan.

Namun karena PD. Volunteer Design Baturaja sudah memiliki pelanggan tetap dan customer yang potensial maka sebelum produksipun laba dapat dihitung dan dapat diketahui, namun tetap saja suatu perusahaan untuk mempertahankan bahkan meningkatkan penjualan tidak menutup kemungkinan melakukan langkah-langkah seperti tetap melakukan promosi / iklan secara online menggunakan akun medsos perusahaan, memberikan discount menarik atau paket menarik lainnya.

2.1.4 Break Even Point

2.1.4.1 Pengertian Analisis Break Even Point

Menurut Salman dan Farid (2018: 155) “Analisis *Break Even Point* adalah cara, alat, atau teknik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) yang dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak menderita rugi”.

Menurut Rachmina dan Sari (2017: 142), “Analisis titik impas (*Break Even Point*) adalah informasi yang digunakan oleh manajemen untuk mendapatkan gambaran tentang tingkat volume penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian ataupun untung.”

Berdasarkan pengertian tersebut dapat diartikan bahwa yang dimaksud dengan *Break Even Point* (titik impas) adalah suatu keadaan dimana jumlah pendapatan sama dengan biaya sehingga perusahaan tidak memperoleh laba ataupun tidak menderita kerugian.

2.1.4.2 Tujuan Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan dan

produksi. Berdasarkan uraian di atas, jelas bahwa terdapat beberapa keuntungan bagi para manajer dalam mengambil keputusan apabila mengetahui hasil analisis titik impas. Misalnya dengan informasi tersebut, manajer mampu meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan dan memprediksi keuntungan yang diharapkan. Salman dan Farid (2018: 156) menyatakan bahwa tujuan implementasi analisis titik impas meliputi :

1. Dalam rangka meramal laba secara akurat, faktor yang penting adalah mengetahui hubungan antara laba dan biaya pada satu sisi dan volume pada sisi yang lain.
2. Analisis titik impas bermanfaat dalam menyusun *flexible budget* yang mengindikasikan biaya pada banyak level aktivitas.
3. Analisis titik impas membantu evaluasi kinerja untuk tujuan pengendalian. Hal ini bisa dilakukan dengan melakukan review labadan biaya serta perubahan volume.
4. Analisis titik impas mendukung penetapan kebijakan harga yang sesuai dengan kondisi lingkungan.
5. Untuk mengetahui jumlah biaya overhead yang akan dibebankan ke biaya produk pada berbagai tingkat operasi.

2.1.4.3 Manfaat Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis *break even point* dapat digunakan untuk membantu menetapkan sasaran atau tujuan perusahaan. Menurut Maruta (2018) BEP amatlah penting jika kita membuat sebuah usaha agar kita tidak mengalami kerugian. Berikut manfaat dari BEP:

1. Alat perencanaan untuk menghasilkan laba.
2. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
3. Untuk mengetahui hubungan volume penjualan yang diproduksi, harga jual dan biaya-biaya yang dikeluarkan, sehingga laba rugi perusahaan akan diketahui.
4. Untuk mengetahui jumlah penjualan minimum (dalam unit produk maupun satuan uang) agar perusahaan tidak menderita rugi.

5. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan.
6. Mengganti sistem laporan yang tebal dengan grafik yang mudah dibaca dan dimengerti.
7. Sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan harga jual.
8. Sebagai bahan atau dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan terhadap hal-hal berikut:
9. Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
10. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
11. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
12. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

Anggaran perusahaan merupakan sebuah alat bantu manajemen di bidang perencanaan dan pengawasan, maka penggunaan alat BEP dalam sistem penganggaran harus menggunakan data anggaran. Dengan demikian tingkat Break Even yang dihasilkan akan merupakan perkiraan break even untuk waktu yang akan datang. Kegunaan BEP yang di anggarakan adalah bukan untuk membantu menentukan berupa jumlah penjualan yang dapat diharapkan, melainkan untuk memberikan gambaran tentang batas jumlah penjualan minimal yang harus diusahakan agar perusahaan tidak menderita rugi. Hal itu penting karena kemunduran dalam penjualan yang disebabkan oleh berbagai hal dapat saja terjadi, artinya penjualan riil lebih kecil dari penjualan yang dianggarkan.

Bila perusahaan tidak ingin menderita rugi, maka pimpinan harus tahu batas pengurangan penjualan yang dapat ditolerir. Dan batas dimaksud dapat ditentukan melalui analisa Break Even dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang direncanakan. Tetapi akan lebih tepat kiranya bila dikatakan bahwa jumlah penjualan yang dapat diraih oleh perusahaan bukannya ditentukan dengan perhitungan-perhitungan yang dibuat di atas kertas, melainkan lebih ditentukan dengan

perhitungan-perhitungan yang dibuat di atas kertas, melainkan lebih ditentukan oleh berbagai upaya pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan itu dalam kaitannya dengan situasi persaingan yang dihadapi di pasar penjualan. Dalam keadaan pasar yang dikuasai oleh pembeli, penentuan sasaran penjualan dengan memperhatikan situasi persaingan kiranya akan lebih tepat dibanding dengan cara yang lain.

Analisa Break Even Point dalam hal ini bermanfaat untuk menilai apakah sasaran penjualan yang telah ditentukan kiranya akan memberikan keuntungan atau tidak, dan berapa jauh kemungkinan penjualan dapat ditolerir.

Analisa Break Even juga dapat dipakai untuk menentukan jumlah penjualan yang seharusnya diperoleh pada persyaratan tertentu, misalnya penjualan yang memberikan sejumlah laba tertentu. Jumlah penjualan yang seharusnya diperoleh akan sama dengan penjualan pada keadaan break even ditambah sejumlah penjualan yang lain yang diperlukan untuk memperoleh laba yang dimaksud.

Sehingga dapat diperjelas bahwa manfaat analisis *break even point* selain memberikan gambaran tentang hubungan antara biaya, volume dan laba juga dapat memberikan informasi kepada manajemen dalam memecahkan masalah yang mungkin terjadi.

Setelah kita mengetahui betapa manfaatnya BEP dalam usaha yang kita rintis, komponen yang berperan disini yaitu biaya, dimana biaya yang dimaksud adalah biaya variabel dan biaya tetap, dimana pada prakteknya untuk memisahkannya atau menentukan suatu biaya itu biaya variabel atau tetap bukanlah pekerjaan yang mudah. Biaya tetap adalah biaya yang harus dikeluarkan oleh kita untuk produksi ataupun tidak, sedangkan biaya variabel adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu unit produksi jadi kalau tidak produksi maka tidak ada biaya ini.

2.1.4.4 Asumsi Penggunaan Analisis *Break Even Point*

Dalam penggunaan analisis *break even point* tentunya tidak terlepas dari keterbatasan-keterbatasannya, yang berarti harus menggunakan asumsi-asumsi tertentu. Menurut Ahmad (2017: 57) keterbatasan-

keterbatasan analisis *break even point* adalah sebagai berikut:

1. Konsep tentang variabilitas cost dapat diterima karena itu biaya harus realistis diklasifikasikan sebagai variabel dan tetap.
2. Range yang relevan pada semua tahap analisis harus ditentukan.
3. Harga jual per unit tidak berubah jika terjadi perubahan volume
4. Hanya dijual satu jenis produk (*single product*).
5. Jika analisis digunakan untuk berbagai produk atau kombinasi produk (*product mix*) *sales mix* harus tetap atau konstan.
6. Kebijakan manajemen terhadap operasi perusahaan tidak berubah secara material dalam jangka pendek.
7. Tingkat harga umum stabil dalam jangka pendek.
8. Sinkronisasi antara penjualan dan produksi yang berarti tingkatan persediaan harus konstan atau nol.
9. Efisiensi dan produktivitas tidak mengalami perubahan-perubahan khususnya dalam jangka pendek.

2.1.4.5 Metode Perhitungan *Break Even Point*

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. Analisis *Break Even Point* dengan Pendekatan Matematis

Perhitungan BEP dengan Margin Kontribusi (MK)

$$MK = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

$$\text{Rasio MK} = \frac{MK}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

$$MK/\text{Unit} = \text{Harga Jual/Unit} - \text{Biaya Variabel/Unit}$$

$$BEP (Q) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{MK/\text{Unit}}$$

$$BEP (Rp) = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio MK}}$$

Sumber : (Simamora, 2003 : 309).

Perhitungan BEP sebagai dasar perhitungan perencanaan laba

$$\text{Target Volume (Q)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{MK/Unit}}$$

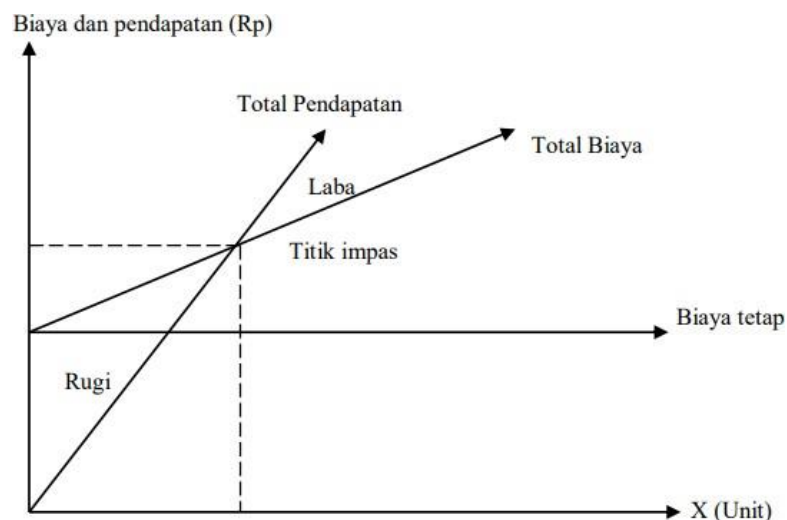
$$\text{Target Volume (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Rasio MK}}$$

Sumber : (Mulyadi, 2001 : 235).

2. Analisis *Break Even Point* dengan Pendekatan Grafis

Analisis *Break Even Point* dengan pendekatan grafis digambarkan dengan suatu grafik yang disebut bagan impas, menjelaskan hubungan antara volume penjualan dengan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan serta laba. Selain itu, untuk mengetahui biaya tetap dan biaya variabel dan tingkat kerugian perusahaan. Perhitungan ini dapat dilakukan dengan menentukan titik pertemuan atau titik potong antara garis pendapatan penjualan dengan biaya. Titik pertemuan tersebut merupakan titik impas (*break even point*).

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 Mulyadi (2016: 242):



Sumber: Mulyadi (2016:242)

Gambar 1

Grafik *Break Even Point*

1. Sumbu data (X) menunjukkan volume penjualan yang dapat dinyatakan dalam satuan kuantitas atau rupiah pendapatan penjualan.
2. Sumbu tegak (Y) menunjukkan pendapatan penjualan dan biaya dalam rupiah.
3. Pembuatan garis penjualan dilakukan dengan cara sebagai berikut: Pada volume penjualan yang sama dengan nol dan pendapatan sama dengan nol. Garis lurus kemudian ditarik untuk menghubungkan titik $X = 0$ dan $Y = 0$
4. Pembuatan garis tetap dilakukan karena biaya tetap pada volume penjualan berapapun tidak mengalami perubahan dalam kapasitas tertentu.
5. Impas adalah terletak pada titik potong garis pendapatan penjualan dengan garis biaya.

Daerah sebelah kiri titik impas, yaitu bidang di antara garis total biaya dengan garis pendapatan penjualan merupakan daerah rugi, karena pendapatan penjualan lebih rendah dari total biaya. Sedangkan daerah sebelah kanan titik impas, yaitu bidang diantara pendapatan penjualan dengan garis total biaya merupakan daerah laba, karena pendapatan penjualan lebih tinggi dari total biaya.

2.1.4.6 Kelemahan Metode Perhitungan Analisis Break Even Point

Menurut Ahmad (2017: 59) terdapat keterbatasan dari analisis break even point, yaitu:

1. Asumsi tentang linearity

Harga jual per unit maupun variabel operating cost per unit tidaklah berdiri sendiri terlepas dari volume penjualan yang artinya tingkat penjualan yang melewati titik tertentu hanya akan dicapai dengan jalan menurunkan harga jual per unit. Hal ini tentu saja akan menyebabkan garis revenue tidak akan lurus melainkan melengkung. Variabel operating cost per unit juga akan bertambah besar dengan meningkatnya volume penjualan mendekati kapasitas penuh. Hal ini

bisa saja disebabkan karena menurunnya efisiensi tenaga kerja atau bertambah besarnya upah lembur.

2. Klasifikasi biaya

Kelemahan kedua dari analisis break even point adalah kesulitan di dalam mengklasifikasi biaya karena adanya biaya variabel di mana biaya ini tetap sampai dengan tingkat tertentu dan kemudian berubah-ubah setelah melewati titik tersebut.

3. Jangka waktu penggunaan

Kelemahan lain dari analisis break even point adalah jangka waktu penerapannya yang terbatas, biasanya hanya digunakan di dalam pembuatan proyeksi operasi perusahaan selama setahun.

2.1.5 *Margin of Safety*)

2.1.5.1 Pengertian Marjin Pengaman (*Margin of Safety*)

Menurut Salman dan Farid (2017: 162) “Marjin pengaman adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan atas volume penjualan impas. Dengan marjin ini perusahaan dapat menentukan seberapa banyak penjualan boleh diturunkan agar perusahaan tidak menderita kerugian.” Hubungan atau selisih penjualan yang dianggarkan atau tingkat penjumlahan tertentu dengan penjualan titik impas disebut dengan batas keamanan bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan.

Menggunakan rumus *Margin of Safety* (Margin Pengaman) adalah sebagai berikut:

$MOS (Rp) = \text{Penjualan} - \text{Penjualan } BEP$	$MOS (\%) = \frac{\text{Penjualan} - \text{Penjualan } BEP}{\text{Penjualan}} \times 100\%$
---	---

Sumber : (Horngreen, 2005 : 78).

Angka yang didapat dari perhitungan dapat diartikan bahwa tingkat penjualan tidak boleh kurang dari persentase tingkat penjualan yang dianggarkan atau persentase dari tingkat penjualan titik impas yang telah ditetapkan oleh perusahaan.

2.1.5.2 Hubungan *Break Even Point* dan *Margin of Safety* dengan Evaluasi Laba

Evaluasi adalah pengukuran dan perbaikan suatu kegiatan seperti membandingkan dan menganalisis hasil aktivitas. Sementara evaluasi laba adalah perbaikan perencanaan manajemen perusahaan agar perusahaan mendapatkan laba serta menghindari kerugian. BEP biasa terjadi saat perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya yang tetap, sedangkan volume penjualan hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap serta biaya variabel.

Dalam bisnis, saat hasil penjualan hanya bisa digunakan untuk menutup biaya variabel dan beberapa biaya tetap, dapat diartikan bahwa perusahaan sedang mengalami kerugian. Akan tetapi jika hasil penjualan dapat melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang wajib dibayarkan, itu artinya perusahaan sudah memperoleh keuntungan.

Memahami cara menghitung BEP sangat penting dalam sebuah bisnis atau perusahaan. Hal ini dikarenakan dengan menghitung BEP, dapat membantu Anda untuk mengambil keputusan bisnis yang tepat. Seperti apakah Anda perlu menaikkan harga produksi atau justru mengurangi biaya produksi dengan tujuan agar perusahaan bisa mendapatkan keuntungan, dengan kata lain, BEP dibutuhkan oleh perusahaan untuk mengevaluasi kondisi perusahaan apakah berada dalam keuntungan atau kerugian.

Selain itu, alat evaluasi yang digunakan untuk mengevaluasi laba perusahaan yaitu *Margin of Safety*. Dimana *Margin Of Safety* adalah selisih penjualan yang dianggarkan atau tingkat penjumlahan tertentu dengan penjualan titik impas, dimana memperlihatkan perusahaan dapat melakukan penurunan penjualan seberapa besar agar tidak mengalami kerugian.

2.2 Penelitian Terdahulu

Lasimun, Apriani dan Setiawan, (2019) “Analisis *Cost Volume Profit* Sebagai Alat Bantu Evaluasi Pencapaian Laba Pada Pt Nauman Landmark Group Jakarta”. Berdasarkan hasil perhitungan analisis cost-volume-profit (CVP), menunjukkan bahwa perumahan Amanila Residence Depok telah melakukan evaluasi pencapaian laba dengan baik karena jumlah laba yang terealisasi lebih besar dibandingkan dengan jumlah laba yang direncanakan.

Fariz, (2013), “Analisis *Cost Volume-Profit* (CVP) Sebagai Alat Bantu Evaluasi Pencapaian Laba Pada Hotel Grasia Semarang”. Berdasarkan hasil perhitungan analisis cost-volume-profit (CVP), menunjukkan bahwa Hotel Grasia Semarang telah melakukan evaluasi pencapaian laba dengan baik walaupun jumlah laba yang terealisasi lebih besar dibandingkan dengan jumlah laba yang direncanakan karena diakibatkan biaya variabel yang tinggi.

Maruta, (2019) “Analisis *Break Even Point* (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen”. Berdasarkan hasil penelitian Heru Maruta menyimpulkan bahwa Analisa *Break Event Point* (BEP) memberikan informasi yang dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar perencanaan laba. Untuk menghitungnya diperlukan data mengenai biaya tetap, biaya variable, harga jual, dan kapasitas maksimum. Penghitungan *Break Even Point* (BEP) dapat dilakukan dengan metode persamaan, metode kontribusi margin, dan metode grafis. Ketiga metode apabila digunakan menghasilkan angka yang sama. Analisa *Break Even Point* (BEP), dalam praktiknya disamping mengandung manfaat tetapi juga masih mengandung kelemahan-kelemahan.

Yulistia, (2014), “Analisis *Margin Of Safety* Dan Pengaruhnya Terhadap Perencanaan Laba Pada Toko Profil Dan Plafon Gypsum Padang”. Berdasarkan hasil penelitian Yulista, menyimpulkan bahwa bahwa *margin of safety* mempunyai pengaruh hubungan yang sangat kuat, searah dan signifikan dengan perencanaan laba, dimana jika tingkat margin of safety naik maka perencanaan labajuga akan naik dan sebaliknya.

Nirwana, (2018) “Analisis evaluasi pencapaian laba berdasarkan

metode biaya-volume-laba pada hotel aneka di Talisayan Kabupaten Berau”. Berdasarkan hasil analisis dapat diketahui bahwa besar penjualan jasa Hotel Aneka yang harus diperoleh agar memperoleh target laba yang diinginkan Tahun 2016 adalah sebesar Rp. 450.802.521. Besar margin kontribusi pada Hotel Aneka adalah sebesar Rp. 318.901.843 atau sebesar 70,74%. Besar penjualan jasa Hotel Aneka yang harus dicapai agar hotel mencapai titik impas/break even point pada Tahun 2016 adalah sebesar Rp. 394.422.215. Tingkat operating leverage pada Hotel Aneka Tahun 2013 adalah sebesar 8,00 kali. Besar margin of safety (MOS) bagi Hotel Aneka yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian pada Tahun 2016 adalah sebesar Rp. 56.380.305 atau sebesar 12,51%. Sehingga dengan menerapkan analisis biaya-volume-profit ini perusahaan mengetahui tingkat minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

Berdasarkan uraian penelitian sebelumnya bentuk disajikan dalam tabel 2 di bawah ini :

Tabel 2
Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti/ Tahun	Judul Penelitian	Variabel Dan Alat Analisis	Hasil Penelitian
1	(Lasimun, Riska Apriani, Rony Setiawan, 2019)	Analisis <i>Cost Volume Profit</i> Sebagai Alat Bantu Evaluasi Pencapaian Laba Pada Pt Nauman Landmark Group Jakarta	Y: Alat Bantu Evaluasi Pencapaian Laba X: Analisis Break Even Point (BEP) Dan Margin Of Safety (MOS) Alat Analisis: Analisis Break Even Point (BEP) Dan Margin	Berdasarkan hasil perhitungan analisis cost-volume-profit (CVP), menunjukkan bahwa perumahan Amanila Residence Depok telah melakukan evaluasi pencapaian laba dengan baik karena jumlah laba yang terealisasi lebih besar dibandingkan dengan jumlah laba yang direncanakan

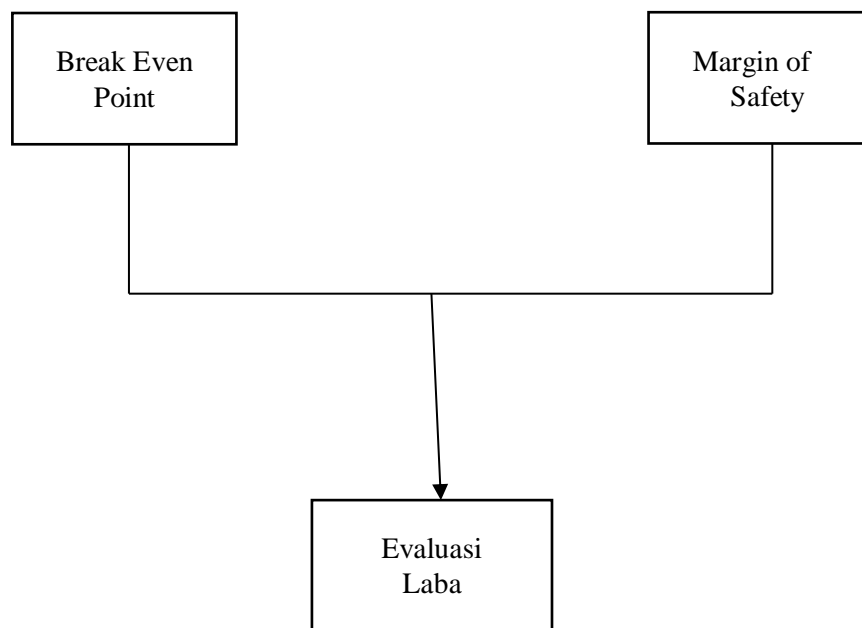
No	Nama Peneliti/ Tahun	Judul Penelitian	Variabel Dan Alat Analisis	Hasil Penelitian
			Of Safety (MOS)	
2	(Gilang Miftah Fariz,2013)	Analisis <i>Cost-Volume-Profit</i> (CVP) Sebagai Alat Bantu Evaluasi Pencapaian Laba Pada Hotel Grasia Semarang	Y: Alat Bantu Evaluasi Pencapaian Laba X: Analisis Break Even Point Dan Margin Of Safety Alat Analisis: Break Even Point (BEP) dan Margin Of Safety	Berdasarkan hasil perhitungan analisis cost-volume-profit (CVP), menunjukkan bahwa Hotel Grasia Semarang telah melakukan evaluasi pencapaian laba dengan baik walaupun jumlah laba yang terealisasi lebih besar dibandingkan dengan jumlah laba yang direncanakan karena diakibatkan biaya variable yang tinggi.
3	(Heru Maruta, 2019)	Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen	Y: Dasar Perencanaan Laba X: Analisis Break Even Point (BEP) Alat Analisis: Analisis Break Even Point (BEP)	Analisa <i>Break Event Point</i> (BEP) memberikan informasi yang dapat digunakan oleh manajemen sebagai dasar perencanaan laba. Untuk menghitungnya diperlukan data mengenai biaya tetap, biaya variable, harga jual, dan kapasitas maksimum. Penghitungan <i>Break Even Point</i> (BEP) dapat dilakukan dengan metode persamaan, metode kontribusi margin, dan metode grafis. Ketiga metode apabila

No	Nama Peneliti/ Tahun	Judul Penelitian	Variabel Dan Alat Analisis	Hasil Penelitian
				digunakan menghasilkan angka yang sama. Analisa <i>Break Even Point</i> (BEP), dalam praktiknya disamping mengandung manfaat tetapi juga masih mengandung kelemahan-kelemahan.
4	(Yulistia, 2014)	Analisis <i>Margin Of Safety</i> Dan Pengaruhnya Terhadap Perencanaan Laba Pada Toko Profil Dan Plafon Gypsum Padang	Y : Pengaruhnya Terhadap Perencanaan Laba Pada Toko Profil Dan Plafon Gypsum Padang X: Analisis <i>Margin Of Safety</i> Alat Analisis: <i>Margin Of Safety</i>	Dari hasil penelitian yang dilakukan pada Toko Profil dan Plafon Gypsum Padang diperoleh kesimpulan bahwa <i>margin of safety</i> mempunyai pengaruh hubungan yang sangat kuat, searah dan signifikan dengan perencanaan laba. Dimana jika tingkat <i>margin of safety</i> naik maka perencanaan laba juga akan naik dan sebaliknya.
5	Nirwana, (2018)	Analisis evaluasi pencapaian laba berdasarkan metode biaya - volume - laba pada hotel aneka di talisayan	Adapun alat analisis yang dimaksud adalah: Margin Kontribusi, Rasio Margin Kontribusi, Break event Point (BEP) dan Penjualan dengan Target Laba.	Berdasarkan hasil analisis dapat diketahui bahwa Besar penjualan jasa Hotel Aneka yang harus diperoleh agar memperoleh target laba yang diinginkan Tahun 2016 adalah sebesar Rp. 450.802.521. Besar

No	Nama Peneliti/ Tahun	Judul Penelitian	Variabel Dan Alat Analisis	Hasil Penelitian
		kabupaten berau		<p>margin kontribusi pada Hotel Aneka adalah sebesar Rp. 318.901.843 atau sebesar 70,74%. Besar penjualan jasa Hotel Aneka yang harus dicapai agar hotel mencapai titik impas/break even point pada Tahun 2016 adalah sebesar Rp. 394.422.215.</p> <p>Tingkat operating leverage pada Hotel Aneka Tahun 2013 adalah sebesar 8,00 kali. Besar margin of safety (MOS) bagi Hotel Aneka yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian pada Tahun 2016 adalah sebesar Rp. 56.380.305 atau sebesar 12,51%. Sehingga dengan menerapkan analisis biaya-volume-profit ini perusahaan mengetahui tingkat minimum sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian</p>

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran akan memberikan arah kepada peneliti dan pembaca dalam memahami permasalahan dalam penelitian. Dalam usaha PD. Volunteer Design, menjalankan usaha tentunya tidak terlepas dari masalah atau kendala. Masalah atau hambatan tersebut dapat berasal dari dalam maupun luar usaha yang dijalankan. Sehingga dengan pendekatan *Break Even Point*, maka perusahaan dapat mengetahui penjualan minimal yang harus dilakukan serta margin of safety perusahaan. Selain itu juga dapat diketahui susunan rencana penjualan serta hambatan dalam pelaksanaannya. Kerangka pemikiran pada penelitian ini dapat dilihat sebagai berikut:



Gambar 2 Kerangka Pikir