

## **BAB II**

### **STUDI KEPUSTAKAAN**

#### **2.1 Landasan Teori**

##### **2.1.1 Biaya**

Menurut Euis Rosidah (2015:2), Biaya merupakan pengeluaran sumber-sumber ekonomi dalam bentuk keuangan yang telah terjadi, sedang terjadi dan mungkin akan terjadi yang bertujuan untuk memperoleh pengembalian (return) yang lebih menguntungkan.

Menurut Juli & Retno (2015:271), Biaya merupakan pengeluaran yang mempunyai hubungan langsung dengan usaha atau kegiatan usaha dalam rangka untuk memperoleh, mendapatkan, menagih, dan memelihara penghasilan.

Menurut Mulyadi (2015:8), Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Dalam Break even Point terdapat 2 macam biaya yaitu Biaya tetap (Fixed Cost) dan Biaya variabel (Variable Cost). Dalam kondisi tertentu ada biaya yang sifatnya gabungan yaitu biaya semi variable.

Menurut Prawirosentono (2014:121-123), biaya digolongkan menjadi tiga yaitu :

1. Biaya tetap (fixed cost)

Biaya tetap ialah biaya yang tidak akan mengalami perubahan dan akan terus berlanjut meskipun jika tidak ada unit/barang yang diproduksi  
Contohnya : sewa gedung

2. Biaya variabel (variable cost)

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sesuai dengan perubahan volume produksi. Semakin besar volume produksi semakin besar volume besar produksi maka semakin besar pula jumlah total biaya variabel yang dikeluarkan. Sebaliknya, semakin kecil volume produksi semakin kecil pula jumlah total biaya variabelnya.  
Contohnya : biaya bahan baku

3. Biaya semi variabel

Biaya semi variabel biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume produksi, namun perubahannya proporsional. Oleh karena itu, biaya semi variabel adalah biaya yang tidak dapat dikategorikan secara tepat kedalam biaya tetap atau biaya variabel sebab mengandung sifat biaya tetap & biaya variabel.  
Contohnya : biaya perbaikan mesin dan asuransi kesehatan

### 2.1.2 Volume Penjualan

Menurut Asri dalam Karim (2014:423), volume penjualan adalah jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam satu periode tertentu. Jadi, volume penjualan dapat dikatakan sebagai hasil kegiatan penjualan yang diukur dengan satuan. Sedangkan menurut Marbun dalam Nasution et.al (2017), volume penjualan adalah total barang yang terjual oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan.

Berdasarkan definisi diatas, volume penjualan adalah hasil penjualan yang dicapai oleh suatu perusahaan secara nyata, dalam jumlah unit penjualan yang terjual dalam jangka waktu tertentu.

### 2.1.3 Laba

Menurut (PSAK 46, 2018), yaitu laba akuntansi adalah laba bersih selama satu periode sebelum dikurangi beban pajak. Menurut (Ardhianto, 2019:100), Laba merupakan kelebihan total pendapatan dibandingkan total bebannya, disebut juga pendapatan bersih. Menurut Soemarso (2010), Laba adalah selisih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha.

Jenis-jenis laba menurut Kasmir (2016:303) sebagai berikut :

1. Laba Bersih (*net profit*)  
Merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.
2. Laba Kotor (*gross profit*)  
Merupakan laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh.

### 2.1.4 Break Even Point

*Break Even Point* adalah jumlah pendapatan sama dengan total biaya yang dikeluarkan, dalam artian tidak memperoleh keuntungan atau menderita kerugian. Apabila total pendapatan hanya dapat menutupi biaya variabel saja, maka perusahaan tersebut menderita kerugian. Sebaliknya, jika pendapatan dapat melebihi biaya tetap dan biaya variabel, maka perusahaan tersebut memperoleh keuntungan.

Menurut Horngren dalam Heru Maruta (2018:11), mengatakan bahwa *Break Even Point* atau titik impas merupakan suatu tingkat penjualan dimana laba operasinya adalah nol. Total pendapatan sama dengan total pengeluaran.

Menurut Halim (2014:74), Titik impas merupakan istilah yang digunakan untuk menyebutkan suatu kondisi usaha pada saat perusahaan tidak memperoleh laba, tetapi tidak juga menderita kerugian.

Analisis *Break Even Point* adalah teknik analisa yang mempelajari hubungan antara volume penjualan dan profitabilitas. Analisis ini disebut dengan analisis titik impas, karena digunakan untuk menentukan titik tertentu dimana penjualan dapat menutupi biaya, sekaligus menunjukkan besarnya keuntungan ataupun kerugian yang didapat perusahaan jika melampaui atau berada di titik tersebut. Analisis *Break Even Point* sangat penting bagi manajemen untuk mengetahui biaya yang dikeluarkan, volume penjualan dan laba. Khususnya informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Analisis *Break Even Point* tidak hanya memberikan informasi seputar kondisi perusahaan yang balik modal saja, tetapi dapat memberikan informasi dari berbagai tingkat volume penjualan serta kaitannya dengan kemungkinan mendapatkan keuntungan untuk penjualan yang dilakukan. Manfaat analisis break even point sebagai berikut :

1. Penilaian akan keputusan investasi selanjutny

Analisis *Break Even Point* dapat membantu memberikan informasi petunjuk kepada manajemen dalam hal penambahan fasilitas pabrik atau investasi dalam aktiva tetap selanjutnya.

2. Pengambilan keputusan menutup usaha

Analisis *Break Even Point* dapat membantu dalam pengambilan keputusan menutup usaha atau tidaknya suatu usaha dalam kondisi tertentu sesuai dengan perhitungan yang didapat setelah menjalankan usaha dalam kurun waktu tertentu.

Analisis Perhitungan *Break Even Point* dengan Pendekatan Matematis Menurut Garrison (2013:224), mendefinisikan titik impas sebagai tingkat penjualan yang dihasilkan ketika laba perusahaan adalah nol.

#### 2.1.4.1 Metode Perhitungan Break Even Point (BEP) dengan Pendekatan Matematis

Menurut Herjanto (2015:153), dengan menggunakan pendekatan pendapatan sama dengan biaya, rumus BEP dapat diperoleh dengan cara sebagai berikut :

$$\begin{aligned} TR &= TC \\ P \cdot Q &= FC + VC \cdot Q \end{aligned}$$

1. Berdasarkan Unit

BEP dalam unit =

$$\text{BEP (Q)} = \frac{FC}{p-v}$$

2. Berdasarkan Rupiah (Rp)

BEP dan Rupiah =

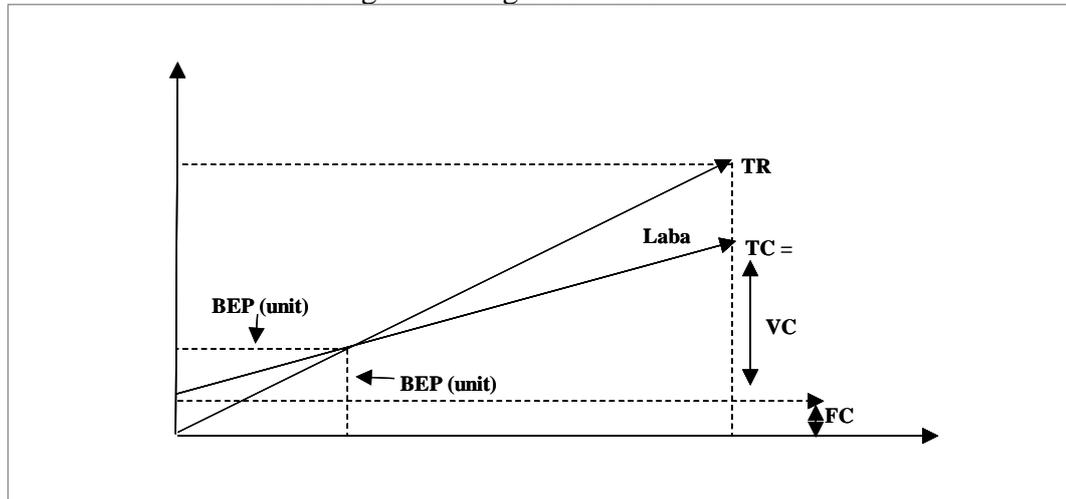
$$\text{BEP (Rp)} = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{P}}$$

Keterangan :

BEP (Rp)	=	BEP dalam Rupiah
BEP (Q)	=	BEP dalam Unit
Q	=	Jumlah unit yang terjual
TR	=	Total Pendapatan
TC	=	Total Pengeluaran/Total Biaya
FC	=	Biaya Tetap
VC	=	Biaya Variabel
V	=	Biaya Variabel per unit

### 2.1.4.2 Metode Perhitungan Break Even Point (BEP) dengan Pendekatan Grafik

Menurut Herjanto (2015:152) *Break even Point* dengan pendekatan grafik dapat digambarkan dengan menggunakan grafik dimana garis pendapatan berpotongan dengan garis biaya pada titik pulang pokok (BEP). Bentuk *Break even Point* dalam grafik sebagai berikut :



**Gambar 2.1 Grafik Break even Point**  
Sumber : Herjanto (2015:152)

Keterangan :

Q	=	Jumlah unit yang terjual
TR	=	Total Pendapatan
TC	=	Total Pengeluaran/Total Biaya
FC	=	Biaya Tetap
VC	=	Biaya Variabel
V	=	Biaya Variabel per unit

### 2.1.5 Hubungan Break Even Point Dengan Perencanaan Laba

Perencanaan merupakan proses awal sebelum melakukan kegiatan usaha, tanpa perencanaan maka kegiatan usaha tidak berjalan terarah dan tidak mempunyai tujuan yang pasti. Untuk itu perencanaan merupakan hal yang penting dalam mengambil keputusan. Perencanaan merupakan fungsi manajemen dalam aktivitas organisasi untuk merumuskan aktivitas-aktivitas serta asumsi. Mengenai masa depan atau dalam waktu yang panjang dalam mencapai tujuan. Setiap industri/organisasi

mempunyai tujuan untuk mencari keuntungan atau memperoleh laba semaksimal mungkin, untuk memperoleh laba tersebut sebelumnya harus diadakan perencanaan sehingga sesuai dengan yang ditargetkan oleh pihak industri/perusahaan atas perencanaan tersebut.

Manager dalam suatu perusahaan harus pandai dalam mengambil keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masa lampau serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi.

Anggaran merupakan masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba sebab anggaran tersebut meliputi seluruh biaya-biaya yang ada dalam industri, harga jual yang harus ditentukan dan berapa volume penjualan produk tersebut. Diantara tiga hal itu yang meliputi biaya, harga jual, dan volume penjualan tidak bisa dipisahkan antara satu dengan yang lain, sebab harga jual ditafsirkan berdasarkan biaya dan volume penjualan yang dihasilkan pada harga jual walaupun juga harus melihat bagaimana situasi pasar tetapi pasar tersebut juga melihat harga jual yang ditetapkan industri. Selain itu kualitas produk yang dibebankan pada biaya industri, maka akan dihasilkan berapa anggaran industri yang dapat digunakan untuk menentukan berapa besar laba yang diinginkan.

Analisis *break even point* dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab analisa titik impas dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau didalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah keperolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan analisa titik impas untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Selain itu analisa titik impas dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada industri.

Analisis *break even point* juga memberikan keuntungan bagi manajemen untuk menilai perencanaan laba secara jelas serta

memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan dan hubungannya dengan kemungkinan mendapat laba menurut tingkat penjualan yang terjadi. Jadi analisis break even point akan memberikan dasar hubungan antara berbagai variable untuk menentukan aktivitas perusahaan/organisasi dalam suatu proses perencanaan keuangan dalam mencapai target laba yang ditentukan. Selain itu analisis break even point dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada organisasi.

#### 2.1.6 *Margin of Safety (MoS)*

Merupakan titik impas dan penjualan aktual yang telah dibuat. Setiap pendapatan yang membawa usaha diatas BEP (titik impas) dapat dianggap sebagai *Margin of Safety*, setelah mempertimbangkan total biaya tetap dan biaya variabel yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Semakin besar margin of safety maka semakin rendah resiko kerugian yang akan dialami perusahaan. Sebaliknya, semakin kecil margin of safety maka semakin tinggi resiko kerugian yang akan dialami perusahaan.

Menurut Garrison (2013:225), Batas keamanan (*Margin of Safety*) adalah kelebihan dari nilai penjualan dalam dolar yang dianggarkan atau aktual di atas titik impas nilai penjualan dalam dolar.

Menurut Siregar (2013:338), “*Margin of Safety* adalah unit penjualan atau yang diharapkan dapat dijual diatas volume impas. Selain itu, margin of safety juga dapat didefinisikan sebagai pendapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan diperoleh perusahaan di atas volume impas.

Perhitungan *Margin of Safety* menurut Garrison (2013:225), menggunakan rumus berikut :

*Margin of Safety*

$$= \frac{\text{penjualan aktual} - \text{penjualan BEP (rp)}}{\text{Penjualan aktual}} \times 100\%$$

### 2.1.7 Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah perencanaan yang disusun oleh manajemen perusahaan untuk mencapai tujuan yaitu mendapatkan keuntungan. Perencanaan laba merupakan langkah-langkah yang akan dilakukan perusahaan untuk mencapai laba yang diinginkan.

Menurut Garisson, et al dalam Galinggung (2021), Break even Point dan perencanaan laba memiliki hubungan yang kuat karena keduanya itu menjelaskan anggaran yang mencakup harga jual, volume penjualan, dan biaya yang dimana semuanya mengacu pada perencanaan laba. Maka dari itu, dalam perencanaan laba perlu dilakukan penerapan dengan menggunakan BEP sebagai tolak ukur dalam menaikkan laba untuk mengetahui penurunan laba.

Perhitungan perencanaan laba dapat dilakukan menggunakan rumus sebagai berikut :

Perencanaan laba (unit)

$$= \frac{\text{Biaya tetap} + \text{laba yang diinginkan}}{\text{harga jual per unit} - \text{biaya variabel per unit}}$$

Perencanaan laba (Rp)

$$= \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang diinginkan}}{1 - \frac{\text{biaya variabel per unit}}{\text{harga jual per unit}}}$$

## 2.2 Penelitian Terdahulu

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

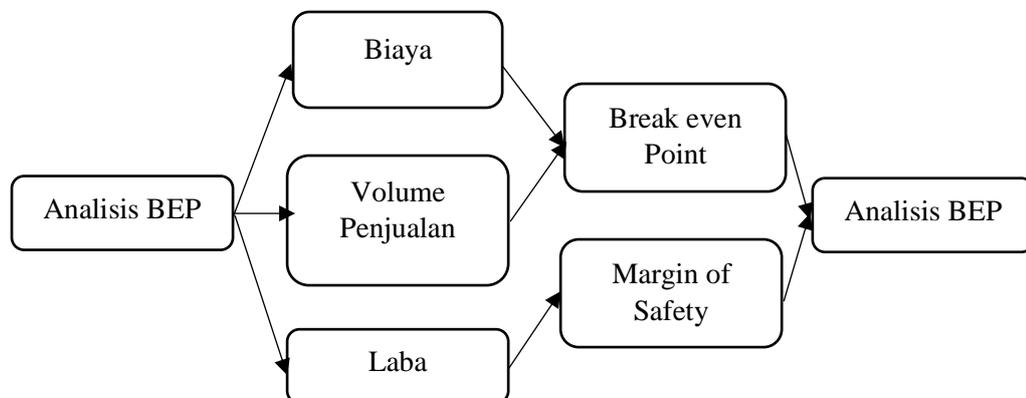
<b>NO</b>	<b>NAMA</b>	<b>JUDUL</b>	<b>METODE</b>	<b>HASIL</b>
1	Talakua, Rahakbauw, Surlialy (2017)	Analisis Break Even Point Sebagai Alat Untuk Merencanakan Laba Perusahaan pada PT Kimia Farma	Observasi dan Wawancara	Hasil dari penelitian tahun 2015 setelah biaya semivariabel dipisahkan kedalam biaya tetap dan biaya variabel, dapat dihitung BEP perusahaan. BEP terjadi pada penjualan Rp. 464.000 dan margin of safety sebesar 14,5% tahun 2015 dijadikan dasar hitungan untuk perencanaan tahun 2016. BEP tahun 2016 terjadi pada penjualan Rp. 464.000 dan margin of safety sebesar 548,1% perencanaan penjualan minimal mencapai keuntungan yang diharapkan sebesar Rp. 1.497.500 tercapai sebesar Rp. 1.783.643.
2	Zulyanti (2017)	Perencanaan Penetapan Laba melalui Pendekatan Analisis Break Even Point (BEP) Perusahaan Wingko UD. Tujuh-Tujuh Elok Babat - Lamongan	Pendekatan Kuantitatif	Hasil Penelitian (1) dengan menggunakan analisis Break Even Point dapat membantu menetapkan perencanaan laba tahun 2014 pada perusahaan (2) perusahaan wingko UD. Tujuh Elok dapat mencapai tingkat minimum penjualan dengan mencapai titik BEP (3) Besar margin of safety dapat dicapai oleh perusahaan dan tidak mengalami kerugian.
3	Alia, Panday (2020)	Penggunaan Analisis BEP dalam Menentukan Perencanaan	Analisis Kuantitatif	Hasil dari penelitian ini yaitu Selama tahun 2020 perusahaan telah mampu mencapai titik BEP dalam

		Laba Tahun 2020 Holand Bakery Bekasi		produk Pudding, Pastry & Danish. Hasil penjualan meski terjadi sedikit penurunan karena pandemi Covid-19 tapi itu semua tidak menghalangi perusahaan untuk memperoleh keuntungan yang sebanyak-banyaknya.
4	Worontika, Wijana, Triadi (2018)	Analisis BEP Perusahaan Air Minum dalam Kemasan CV. Lam-Lam Desa Ndano Kecamatan Madapangga Kabupaten Bima	Analisis Kuantitatif	Hasil dari penelitian pada perusahaan air minum dalam kemasan (AMDK) CV Lam-Lam didapatkan nilai BEP dalam unit yaitu 38.608.733 liter atau pada bulan ke 16 untuk harga jual Rp 1.144,29/liter, dengan Fixed Cost (FC) sebesar Rp.3.021.905.500,00 dan Variabel Cost (VC) sebesar Rp. 41.157.681.118,05 pada Total Cost (TC) sama dengan Total Revenue (TR) Sebesar Rp.44.179.586.618,05 sehingga perusahaan ini layak beroperasi.
5	Rohmawati, Baidlowi, Dwihandoko (2021)	Analisis BEP Untuk Perencanaan Laba pada UKM Samiler Maju Jaya Kecamatan Gondang Kabupaten Mojokerto	Kuantitatif analisis laporan keuangan	Hasil penelitian tahun 2020 agar laba meningkat sebesar 25% dari penjualan tahun sebelumnya maka UKM Samiler Maju Jaya harus dapat menjual sebesar Rp. 4.049.603.771. Pada tahun 2020 titik impas UKM yaitu sebesar Rp.1.278.801.860 yang berarti bahwa pada tahun 2020 perusahaan mampu menutupi seluruh biaya tersebut untuk mencapai titik impas. Margin of Safety dari perhitungan BEP dan kontribusi margin estimasi penjualan tahun

				2020 yaitu sebesar 68% yang berarti bahwa pada tingkat penjualan dan jumlah maksimum penjualan dan jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian adalah Rp. 2.771.198.140 atau 239.486 kemasan.
--	--	--	--	--

**Sumber:** Diolah dari berbagai sumber (2023)

### 2.3 Kerangka Pikir



**Gambar 2.2** Kerangka Pikir

Penelitian dimulai dengan menganalisis aspek biaya, volume penjualan dengan menggunakan perhitungan *break even point*, dan laba dengan menggunakan perhitungan *margin of safety* yang digunakan untuk melakukan perencanaan laba pada usaha Pengecoran Logam Kuningan Baling-Baling Kapal Wicaksono. Berdasarkan kerangka pikir diatas ditemukan analisis perhitungan yang dapat digunakan untuk melakukan Perencanaan Laba (Y) *Break even Point* (X1) dan *Margin of Safety* (X2)