

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Akuntansi Manajemen

Sehubungan dengan kegiatan bisnis, pihak yang mempunyai kepentingan terhadap perkembangan suatu perusahaan sangat memerlukan informasi akuntansi, agar dapat memenuhi kebutuhan pihak yang berkepentingan tersebut maka akuntansi terbagi menjadi dua yaitu akuntansi manajemen dan akuntansi keuangan. Akuntansi manajemen menyediakan informasi untuk pihak internal perusahaan seperti manajer sedangkan akuntansi keuangan menyediakan informasi untuk pihak eksternal perusahaan seperti investor, kreditur, *supplier*, pemerintah dan masyarakat.

Purwanti dan Prawironegoro (2014:7) menyatakan bahwa “Akuntansi keuangan menitikberatkan pada pelaporan transaksi bisnis untuk kepentingan eksternal (pemegang saham, kreditur, pemerintah) sedangkan akuntansi manajemen menitikberatkan pada pelaporan transaksi bisnis untuk kepentingan manajemen perusahaan”.

Menurut Siregar, dkk. (2014:1-2) yang mendefinisikan bahwa :

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

Menurut Hansen dan Mowen (2015:9) “Akuntansi manajemen mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur, mengklasifikasi, dan melaporkan informasi yang bermanfaat bagi pengguna internal dalam merencanakan, mengendalikan, dan mengambil keputusan”.

Berdasarkan beberapa pendapat di atas mengenai definisi akuntansi manajemen dapat disimpulkan bahwa akuntansi manajemen merupakan suatu proses mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur, mengklasifikasi dan

pelaporan informasi transaksi bisnis untuk kepentingan manajemen perusahaan (pihak internal perusahaan) dalam pengambilan keputusan.

2.2 Pengertian dan Pengklasifikasian Biaya

2.2.1 Pengertian Biaya Dalam dunia bisnis,

Semua aktivitas dapat diukur dengan satuan uang yang lazim disebut biaya. Biaya mempengaruhi secara langsung tingkat keuntungan perusahaan karena karena dalam setiap aktivitas usaha tidak akan terlepas dari pengorbanan yang dikeluarkan untuk mencapai tujuan usaha.

Menurut Purwanti dan Prawironegoro (2014:19) menyatakan bahwa “biaya adalah kas dan setara kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau jasa yang diharapkan akan memperoleh manfaat atau keuntungan di masa mendatang”.

Berdasarkan pengertian di atas dapat dikatakan bahwa biaya adalah pengorbanan yang dilakukan baik dalam bentuk kas atau setara kas guna memperoleh manfaat atau keuntungan di masa mendatang. Artinya apabila pengorbanan itu tidak menghasilkan manfaat maka hal tersebut merupakan kerugian yang harus ditanggung oleh perusahaan.

2.2.2 Pengklasifikasian Biaya

Pada umumnya organisasi bisnis menggolongkan biaya menurut kebutuhan informasi. Makin besar organisasi bisnis, biasanya makin rumit dan makin banyak informasi akuntansi dibutuhkan oleh manajemen. Akuntansi manajemen dituntut untuk menghasilkan informasi yang berbeda sesuai dengan tujuan penggunaan informasi. Informasi biaya yang berbeda dapat dihasilkan dengan mengklasifikasikan biaya secara berbeda pula.

Menurut Siregar, dkk (2014) biaya dapat diklasifikasikan berdasarkan :

1. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Ketelusuran Biaya
 - a) Biaya Langsung (*direct cost*) Biaya langsung adalah biaya yang dapat ditelusuri pada produk secara langsung. Contohnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan senagainya.

- b) Biaya tidak langsung (*indirect cost*) Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri secara langsung pada produk. Contohnya biaya penyusutan mesin, biaya listrik, biaya sewa, dan biaya administrasi.
2. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilaku
- a) Biaya Variabel (*variable cost*) Biaya variabel adalah biaya yang totalnya dapat berubah-ubah sesuai dengan tingkat produktivitas perusahaan. Contohnya biaya bahan baku seperti biaya pembelian bahan baku, komisi penjualan, upah perproduksi, dan lain-lain.
- b) Biaya Tetap (*fixed cost*) Biaya tetap adalah biaya yang jumlahnya tidak terpengaruh oleh tingkat produktivitas perusahaan. Contohnya biaya operasional seperti biaya gaji, biaya sewa, dan lain-lain
- c) Biaya Campuran (*mixed cost*) Biaya campuran adalah biaya yang memiliki karakteristik biaya variabel dan sekaligus biaya tetap. Contohnya biaya overhead, biaya pemasaran, biaya pemeliharaan aset, dan sebagainya.
3. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Fungsi
- a) Biaya Produksi (*production cost*) Biaya produksi adalah biaya untuk membuat bahan baku menjadi produk jadi. Contohnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya pabrik, serta biaya pengemasan.
- b) Biaya Pemasaran (*marketing expense*) Biaya pemasaran meliputi berbagai biaya yang terjadi untuk memasarkan produk. Contohnya biaya iklan.
- c) Biaya Administrasi dan Umum (*general and administrative expense*) Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang terjadi dalam rangka mengarahkan, menjalankan, dan mengendalikan perusahaan. Contohnya semua biaya pengeluaran terkait pengendalian kebijakan dan upaya usaha.
4. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Elemen Biaya Produksi
- a) Biaya Bahan Baku (*raw material cost*) Biaya bahan baku adalah nilai bahan baku yang digunakan dalam proses produksi untuk diubah menjadi produk jadi. Contohnya biaya bahan baku seperti kapas dan benang untuk pabrik tekstil, bahan kulit dan sol untuk pabrik sepatu, dan sebagainya.
- b) Biaya Tenaga Kerja Langsung (*direct labor cost*) Biaya tenaga kerja langsung adalah besarnya nilai gaji dan upah tenaga kerja yang langsung untuk mengerjakan produk. Contohnya seperti upah, gaji, atau komisi.
- c) Biaya Overhead Pabrik (*manufacture overhead cost*) Biaya overhead pabrik adalah semua biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Contohnya biaya sewa Gedung, biaya penyusutan dan lain-lain.

Menurut Rudianto (2014:18) biaya dapat dikelompokkan menjadi :

1. Biaya Variabel yaitu biaya yang akan selalu berfluktuasi sejalan dengan perubahan tingkat aktivitas perusahaan. Contohnya biaya bahan baku seperti biaya pembelian bahan baku, komisi penjualan, upah perproduksi, dan lain-lain.

2. Biaya Tetap yaitu biaya yang relatif tidak akan berubah walaupun terjadi perubahan tingkat aktivitas dalam batas tertentu. Contohnya biaya operasional seperti biaya gaji, biaya sewa, dan lain-lain
3. Biaya Semi Variabel adalah suatu jenis biaya yang sebagian mengandung komponen variabel dan sebagian lagi mengandung sifat tetap. Contohnya biaya overhead, biaya pemasaran, biaya pemeliharaan aset, dan sebagainya.

Berdasarkan penjelasan diatas, umumnya biaya-biaya dapat dikelompokkan seperti dalam tabel berikut:

Tabel 2.1
Pengelompokkan Biaya

Jenis Biaya	Perilaku Biaya	
Biaya Produksi :		
Biaya Bahan Baku Langsung	Variabel	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Variabel	
Biaya Overhead	Variabel	Tetap
Biaya Operasional :		
Biaya Pemasaran	Variabel	Tetap
Biaya Administrasi & Umum		Tetap

Sumber: Siregar,dkk (2014)

2.3 Analisis BEP

Perusahaan akan berada pada BEP apabila dalam suatu periode perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. Sebuah perusahaan dalam kondisi BEP jika total semua pendapatan yang diperolehnya dijumlahkan akan sama besarnya dengan total semua biaya yang dikeluarkan.

Beberapa definisi Break Even Point (BEP) menurut pandangan para ahli, adalah sebagai berikut:

1. Menurut Hansen dan Mowen (2016:4) “Titik Impas (*Break Even Point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol”.
2. Menurut V. Wiranata Sujarweni (2017:121) “Titik Impas atau *Break Even Point* (BEP) adalah suatu kondisi dimana perusahaan dalam usahanya tidak

mendapatkan untung maupun tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan ataupun kerugian sama dengan nol. Dapat terjadi titik impas apabila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel”.

3. Sedangkan menurut Siregar, dkk (2014:318) “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)”.

Berdasarkan definisi- definisi BEP menurut pandangan para ahli di atas maka penulis menarik kesimpulan bahwa analisis BEP adalah suatu keadaan yang menunjukkan jumlah pendapatan yang diterima perusahaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian.

2.4 Manfaat Analisis BEP

Analisis BEP merupakan alat perencanaan laba jangka pendek yang sangat berguna bagi sebuah perusahaan. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang *profit center* atau mengembangkannya.

Purwanti dan Prawironegoro (2014: 243) menyatakan bahwa : Seyogyanya semua produk harus dihitung titik impasnya, terutama divisi yang *profit center*. Titik impas berguna untuk mengetahui kemampuan produk atau divisi untuk meraih pasar yang *profitable*. Di samping itu, titik impas juga sangat penting untuk mengukur manajemen dalam efisiensi biaya dan efektifitas dalam memperoleh pangsa pasar yang menguntungkan.

Berdasarkan pendapat di atas manfaat dari BEP adalah untuk mengetahui kemampuan produk atau divisi untuk meraih pasar yang *profitable* dan juga sangat penting untuk mengukur manajemen dalam efisiensi biaya dan efektifitas dalam memperoleh pangsa pasar yang menguntungkan.

2.5 Keterbatasan Analisis BEP

Menurut Prastowo (2015:159) keterbatasan analisis BEP adalah :

- a. Analisis ini berasumsi bahwa biaya-biaya yang berkaitan dengan tingkat penjualan saat ini, secara cukup akurat dapat dipisahkan ke dalam elemen biaya variabel dan biaya tetap.
- b. Analisis ini berasumsi bahwa biaya tetap akan senantiasa tetap selama periode yang dipengaruhi oleh keputusan yang telah diambil.
- c. Analisis ini berasumsi bahwa biaya variabel berubah secara langsung(proporsional) dengan penjualan selama periode yang dipengaruhi oleh keputusan yang telah diambil.
- d. Analisis ini dibatasi pada situasi dimana kondisi ekonomi dan kondisi lainnya diasumsikan relatif stabil. Pada kondisi inflasi yang tinggi, misalnya, apabila sulit untuk memprediksi penjualan dan/atau biaya lebih dari beberapa minggu ke depan, maka akan sangat berisiko menggunakan analisis impas untuk pengambilan keputusan.
- e. Analisis impas dan biaya-volume-laba hanya merupakan pedoman untuk pengambilan keputusan. Analisis ini dapat menunjukkan keputusan tertentu, akan tetapi faktor-faktor lain, seperti hubungan pelanggan dan karyawan, dapat mengarahkan pada suatu keputusan yang mungkin berlawanan dengan analisis.

2.6 Metode/cara Perhitungan BEP

Menurut Aryana (2020:4) Cara menghitung BEP atau cara mencari BEP harus dihitung dari empat komponen yang meliputi:

1. Biaya tetap (*fix cost*) yakni biaya yang harus tetap dikeluarkan perusahaan meskipun jumlah produksi berubah contohnya biaya gaji karyawan tetap, biaya sewa tempat, biaya penyusutan, bunga bank, dan sebagainya.
2. Biaya variabel (*variabel cost*) biaya yang besarnya proporsional sesuai dengan volume produksi misalnya biaya upah lembur, biaya bahan baku, BBM, dan sebagainya.
3. Pendapatan (*revenue*) total dari uang yang diterima dari hasil penjualan.
4. Laba (*profit*) adalah selisih antara total penghasilan dikurangi dengan biaya tetap dan biaya variabel.

2.6.1 Perhitungan BEP dengan Pendekatan Matematis

Laporan laba rugi yang disusun dengan pendekatan *variable costing* merupakan alat yang berguna bagi manajemen untuk mengorganisasi biaya perusahaan ke dalam kelompok biaya tetap dan biaya variabel, laporan tersebut dapat dinyatakan dalam bentuk persamaan. Menurut Siregar, dkk. (2014:318) bentuk persamaan tersebut:

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

Jika persamaan diatas dinyatakan dalam bentuk laporan laba rugi metode *variable costing*, maka akan berbentuk sebagai berikut:

Pendapatan Penjualan	xxx
Biaya Variabel	(xxx)
Margin kontribusi	xxx
Biaya Tetap	(xxx)
Laba Sebelum Pajak	xxx

Dalam bentuk laporan laba rugi metode *variable costing* di atas, terdapat margin kontribusi.

Menurut Mowen, dkk (2017:162) “Margin Kontribusi (*contribution margin*) adalah selisih antara penjualan dan beban variabel. Margin kontribusi adalah jumlah dari pendapatan penjualan yang tersisa setelah seluruh beban variabel terpenuhi yang dapat digunakan untuk berkontribusi ke beban tetap dan laba operasi”.

Penentuan tingkat BEP dengan pendekatan persamaan menurut Siregar, dkk. (2014:329) adalah “1. Pendekatan titik impas dalam unit 2. Pendekatan titik impas dalam rupiah penjualan”. Dalam perhitungan akuntansi BEP adalah digunakan untuk menemukan persamaan di mana biaya yang dikeluarkan untuk produksi barang sesuai dengan pendapatan yang didapat dalam satu periode. Rumus BEP sendiri bisa menggunakan dua metode, yakni BEP unit dan BEP nominal (rupiah) seperti gambar dibawah ini:

Menghitung BEP

• BEP dalam UNIT

$$BEP_{Unit} = \frac{F}{P - V}$$

P = harga Jual
V = biaya Variabel per unit
F = Biaya Tetap per unit

• BEP dalam Rupiah

$$BEP_{Rp} = \frac{F}{1 - \frac{V}{P}}$$

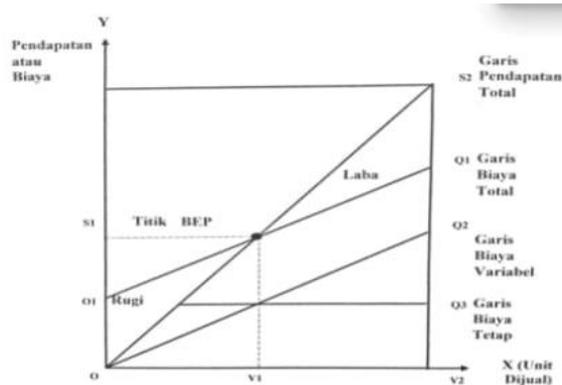
P = harga Jual
V = biaya Variabel per unit
F = Biaya Tetap per unit

Gambar 2.1

Rumus Menghitung BEP

2.6.2 Perhitungan BEP dengan Pendekatan Grafik

Perhitungan titik impas dapat dilakukan dengan menentukan titik pertemuan antara garis pendapatan total dengan garis biaya total dalam sebuah grafik. Titik pertemuan antara garis pendapatan total dengan garis biaya total merupakan titik impas. Untuk menentukan titik impas, harus dibuat grafik dengan sumbu datar menentukan unit yang dijual sedangkan sumbu tegak menunjukkan pendapatan atau biaya. Gambar 2 menunjukkan grafik BEP.



Sumber: Siregar, dkk. (2014)

Gambar 2.2

Gafik BEP

Keterangan dari gambar 2:

1. Sumbu horizontal (sumbu x), menunjukkan volume penjualan yang dapat dinyatakan dalam satuan kuantitas atau rupiah hasil penjualan.
2. Sumbu vertikal (sumbu y), menunjukkan pendapatan atau biaya dalam rupiah.
3. Garis Q1,Q3 adalah garis biaya tetap yang sejajar dengan sumbu x.
4. Garis O,Q2 adalah garis biaya variabel yang berubah secara proporsional terhadap jumlah produksi.
5. Garis O1,Q1 adalah garis jumlah biaya yang sejajar dengan garis biaya variabel.
6. Garis O,S2 adalah garis penjualan yang menunjukkan berapa besar tingkat penjualan yang dilakukan perusahaan.
7. Daerah di sebelah kiri titik BEP adalah daerah rugi, sedangkan daerah di sebelah kanan titik BEP adalah daerah laba.

2.7 BEP untuk Multiproduk

Analisis biaya, volume, laba cukup mudah diterapkan dalam produk tunggal. Apabila perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu macam barang, maka analisis break even dapat pula diterapkan untuk seluruh produk yang diproduksi dan dijual oleh perusahaan dengan menggunakan komposisi penjualan antara produk-produk tersebut harus tetap sama, baik dalam komposisi produksinya maupun penjualannya (*product-mix dan sales-mix*). Menurut Munawir (2014 : 206) untuk menentukan besarnya penjualan masing-masing produk agar secara total diperoleh *break even*, maka dapat digunakan dengan mencari komposisinya.

Rumus BEP Multiproduk Menurut Munawir (2014 : 206) sebagai berikut :

$$\text{Persentase komposisi penjualan tiap produk} = \frac{\text{Jumlah penjualan tiap produk}}{\text{Total penjualan semua produk}} \times 100$$

2.8 Pengertian Perencanaan dan Laba

Pada umumnya tingkat keberhasilan sebuah perusahaan diukur dari kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan di masa mendatang. Untuk dapat melihat kemungkinan dan kesempatan di masa mendatang maka dibutuhkan sebuah perencanaan yang baik. Kegagalan dari sebuah perencanaan dapat mengakibatkan sebuah perusahaan mengalami kesulitan keuangan maka sangat diperlukan sebuah perencanaan yang cermat bagi keberhasilan suatu perusahaan.

Berikut beberapa definisi perencanaan dan laba menurut pandangan para ahli:

1. Purwanti dan Prawironegoro (2014:4) menyatakan bahwa “Perencanaan yaitu menetapkan sasaran, menyiapkan peralatan, menyiapkan tenaga kerja, dan membuat metode kerja yang efektif untuk mencapai sasaran”.
2. Menurut Handoko (2016:77) “Perencanaan adalah pemilihan sekumpulan kegiatan dan keputusan selanjutnya apa yang harus dilakukan, kapan, bagaimana, dan oleh siapa”.Perencanaan ini berhubungan erat dengan tujuan

utama perusahaan yaitu memperoleh laba semaksimal mungkin dengan modal yang tersedia.

3. Menurut Purwanti dan Prawironegoro (2014:243) “Laba adalah prestasi seluruh karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk angka keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (*expense*)”.

Berdasarkan beberapa definisi diatas dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah prestasi seluruh karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk angka keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (*expense*).

2.9 Perencanaan Laba Jangka Pendek

suatu perusahaan dilihat keberhasilannya melalui kemampuannya dalam melihat dan memanfaatkan kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang baik jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu menjadi tugas manajemen untuk membuat perencanaan yang baik untuk memutuskan berbagai alternatif dan kebijakan yang akan dilaksanakan di masa mendatang demi keberhasilan sebuah perusahaan.

Abdul Halim dan Bambang (2015:139) menyatakan bahwa “Perencanaan laba jangka pendek dilakukan oleh manajemen dalam proses penyusunan anggaran perusahaan”. Dalam proses penyusunan tersebut manajemen selalu menghadapi pertanyaan “apa yang akan terjadi jika sesuatu dipilih oleh manajemen”. Oleh karena itu 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.

Manajemen memerlukan informasi akuntansi diferensial dalam proses perencanaan laba jangka pendek untuk mempertimbangkan dampak perubahan volume penjualan, harga jual dan biaya terhadap laba perusahaan. Analisis titik

impas (Break Even Point) atau analisis biaya volume laba merupakan teknik untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek.

2.10 Tingkat Keamanan (*Margin of Safety*)

Manajemen membutuhkan informasi tentang berapa jumlah maksimum penurunan target penjualan. Penurunan tersebut dilakukan agar perusahaan tidak menderita kerugian apabila target penjualan tidak tercapai. Menurut Purwanti dan Prawironegoro (2014:249) rumus *margin of safety* adalah:

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Aktual sale} - \text{BEP sales}}{\text{Aktual sale}} = x \%$$

Semakin meningkatnya *margin of safety* maka akan semakin meningkat pula laba yang diperoleh perusahaan. Jika penjualan turun di atas x% (persentase *margin of safety*) maka perusahaan akan menderita kerugian. *Margin of safety* menjadi tolok ukur tingkat keamanan penjualan sehingga perusahaan tidak menderita rugi tetapi juga belum memperoleh laba.