

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Akuntansi Manajemen

Dalam 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 merupakan bidang akuntansi yang berfokus pada penyediaan, termasuk pengembangan dan penafsiran informasi akuntansi bagi para manajer untuk digunakan sebagai bahan perencanaan, pengendalian operasi, dan dalam pengambilan keputusan. Sedangkan akuntansi keuangan menyediakan informasi untuk pihak eksternal perusahaan seperti investor, kreditur, supplier, pemerintah dan masyarakat.

Selain itu akuntansi manajemen juga 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.

Menurut Etty (2018) bahwa “akuntansi manajemen adalah suatu kegiatan (proses) yang menghasilkan informasi keuangan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan ekonomi dalam melaksanakan fungsi manajemen”.

Hariadi (2017) mengatakan bahwa, akuntansi manajemen merupakan identifikasi, pengukuran, pengumpulan, analisis, pencatatan, interpretasi, dan pelaporan kejadian-kejadian ekonomi suatu badan usaha yang dimaksudkan agar manajemen dapat menjalankan fungsi perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan.

Menurut Homgren “Akuntansi manajemen (Management Accounting) ialah suatu proses identifikasi, pengukuran, akumulasi, analisa, penyiapan, penafsiran, dan komunikasi tentang informasi yang membantu masing-masing eksekutif untuk memenuhi suatu tujuan organisasi”.

Dari beberapa pendapat ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa akuntansi manajemen adalah proses mengidentifikasi, mengukur, mengumpulkan dan mengklasifikasi, menganalisis dan pelaporan informasi transaksi bisnis untuk

kepentingan manajemen (pihak internal perusahaan).

2.2 Proses Manajemen

Proses manajemen menjelaskan fungsi-fungsi yang dilaksanakan oleh para manajer dan bawahannya dalam mengelola aktivitas untuk mencapai tujuan tertentu. Menurut Baldrick (2018), pada dasarnya manajer melaksanakan empat fungsi umum dalam suatu organisasi, yaitu:

a. Perencanaan (*Planning*)

Perencanaan merupakan proses pemilihan atau penetapan tujuan-tujuan organisasi yang realistis dan penentuan strategi, kebijakan, program, prosedur, metode, sistem anggaran, dan standar yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Sebagai contoh, suatu perusahaan bertujuan menaikkan profit dengan meningkatkan efisiensi biaya. Melalui peningkatan efisiensi biaya, perusahaan akan mampu mengurangi pemborosan biaya produksi dan memperbaiki proses produksi untuk meningkatkan produktivitas sehingga meningkatkan profit. Langkah selanjutnya yang diambil manajer berupa pengembangan suatu rencana yang akan diimplementasikan pada pencapaian tujuan yang diinginkan. Misalnya, manajer pabrik dapat memulai program evaluasi pemasok untuk mengidentifikasi dan memilih pemasok yang mampu menyediakan bahan baku tanpa cacat atau metode pembelian bahan baku yang selektif. Contoh lainnya, para pekerja dapat menciptakan metode baru untuk menghasilkan produk yang akan mengurangi tingkat kerusakan dan pengerjaan ulang. Metode baru tersebut harus dijelaskan dalam rencana yang dibuat.

b. Pengorganisasian dan Pengarahan (*Organizing and Directing*)

Dalam pengorganisasian, manajer memutuskan bagaimana cara terbaik menggabungkan sumberdaya manusia dengan sumberdaya ekonomi lain yang menjadi milik perusahaan agar dapat menjalankan rencana yang ditetapkan. Ketika karyawan bagian produksi memulai pekerjaannya, hasil upaya operasional manajer akan menjadi jelas dalam berbagai hal. Misalnya, bagian pembelian bahan melakukan fungsi khusus dan berhubungan langsung dengan bagian gudang, dan bagian gudang berhubungan dengan bagian produksi. Kesemuanya ini memiliki konsekuensi untuk menjamin bahwa produk yang dihasilkan baik, dan untuk menjamin bahwa perusahaan melangkah ke arah sasarannya, yaitu memperoleh keuntungan (kesejahteraan). Organisasi merupakan sarana upaya manajer yang diperlukan untuk menyelesaikan pekerjaan yang menjadi tanggung jawabnya.

c. Pengendalian (*Controlling*)

Pengendalian merupakan usaha sistematis perusahaan untuk mencapai tujuan dengan cara membandingkan prestasi kerja yang sebenarnya dengan rencana yang telah ditetapkan sebelumnya, serta tindakan yang tepat untuk

mengoreksi perbedaan yang berarti. Pengendalian merupakan elemen utama bagi efektivitas manajemen organisasi apapun. Pengendalian biasanya dicapai dengan menggunakan suatu umpan balik. Umpan balik (*feedback*) adalah informasi yang digunakan untuk mengevaluasi atau memperbaiki langkah-langkah yang dilakukan dalam melaksanakan suatu rencana. Berdasarkan umpan balik, manajer atau pekerja boleh memutuskan pelaksanaan tersebut berlanjut, atau melakukan beberapa perbaikan agar langkah yang diambil sesuai dengan rencana yang telah ditetapkan awal, atau melakukan perencanaan ulang di tengah proses pelaksanaan. Pengendalian, sebagian besar merupakan fungsi perolehan umpan balik (*feedback*) yang bermanfaat mengenai bagaimana sebaiknya organisasi bergerak kearah sasaran yang ditetapkan. Umpan balik ini dapat mengusulkan perlunya perencanaan kembali, penentuan strategi baru, atau pembentukan kembali stuktur organisasional.

d. Pengambilan Keputusan (*Decision Making*)

Pengambilan keputusan merupakan proses pemilihan di antara berbagai alternatif. Manajer tidak dapat membuat rencana tanpa pengambilan keputusan. Manajer harus memilih suatu tujuan dan metode untuk melakukan tujuan yang dipilih (hanya satu dari beberapa rencana yang dipilih). Pada hakekatnya, pengambilan keputusan bukan merupakan fungsi manajemen yang terpisah, akan tetapi pengambilan keputusan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari fungsi lain, yaitu perencanaan, pengorganisasian dan pengarahan, serta pengendalian, semua dari kegiatan tersebut memerlukan pengambilan keputusan. Salah satu peran informasi akuntansi manajemen adalah menyediakan informasi yang memudahkan proses pengambilan keputusan. Sebagai contoh, perusahaan menetapkan rencana meningkatkan kualitas produk. Untuk rencana kualitas produk maka perusahaan harus mengambil keputusan, dengan pendekatan atau cara bagaimana dalam meningkatkan kualitas produk, kualitas seperti apa yang diinginkan oleh perusahaan (manajer). Dalam mengorganisasi dan mengarahkan operasi sehari-hari, maupun dalam mengendalikan manajer harus mengambil banyak keputusan yang paling ringan sekalipun semua penting bagi kesejahteraan organisasi keseluruhan.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa keempat fungsi manajemen ini saling terkait. Proses manajemen yang efektif melibatkan perencanaan yang matang, pengorganisasian yang efisien, pengendalian dan pengambilan keputusan yang tepat. Keberhasilan organisasi sangat tergantung pada bagaimana fungsi-fungsi ini dijalankan dan dikelola secara baik. Dengan menjalankan fungsi-fungsi manajemen dengan baik, perusahaan atau organisasi dapat mencapai kinerja yang lebih baik, mencapai tujuan-tujuan yang ditetapkan, dan memastikan keberlanjutan dan kesuksesan jangka panjang.

2.3 Pengertian dan Pengklasifikasian Biaya

2.3.1 Pengertian Biaya

Setiap perusahaan baik yang bergerak dalam bidang jasa maupun industri akan selalu berhadapan dengan biaya yang harus dikeluarkan untuk memperoleh jasa atau memproduksi barang. Pihak manajemen dituntut untuk menghasilkan informasi biaya untuk mengukur apakah aktivitas yang dilakukan diperusahaan sesuai dengan harapan, efektif dan efisien.

Biaya (*cost*) berbeda dengan beban (*expense*), akan tetapi sering diartikan sama. Biaya (*cost*) adalah bentuk pengorbanan sumber daya ekonomi untuk mendapatkan aset. Biaya juga bisa didefinisikan sebagai bentuk pengorbanan terhadap sumber ekonomi yang dinyatakan dalam bentuk satuan uang. Di mana hal itu sudah terjadi atau akan terjadi dalam upaya suatu perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa. Biaya akan berubah menjadi beban jika nilai dari barang atau jasa sudah diterima atau habis nilainya. Sedangkan beban (*expense*) adalah pengorbanan yang diperlukan atau dikeluarkan untuk merealisasikan hasil, beban ini dikaitkan dengan penghasilan. Dalam hal ini ada beberapa definisi biaya menurut beberapa para ahli.

Menurut Mulyadi (2015), “Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.” Menurut Siregar (2018), “Biaya (*expense*) adalah barang atau jasa yang telah digunakan untuk memperoleh pendapatan.” Menurut Carter (2015), yaitu “Biaya sebagai suatu nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan, yang dilakukan untuk menjamin perolehan manfaat.”

Dari beberapa pendapat ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan yang biasanya berupa kas untuk memperoleh manfaat dalam satu periode akuntansi. Biaya berpengaruh secara langsung terhadap tingkat keuntungan perusahaan karena dalam setiap aktivitas usaha tidak terlepas dari pengorbanan yang dikeluarkan untuk mencapai tujuan usaha. Apabila pengorbanan itu tidak menghasilkan manfaat maka hal tersebut merupakan kerugian yang harus ditanggung oleh perusahaan.

2.3.2 Pengklasifikasian Biaya

Pengklasifikasian biaya merupakan tahap pertama dalam melakukan analisis *Break Even Point (BEP)*. Biaya diklasifikasikan agar memudahkan untuk melakukan perencanaan. Pengklasifikasian sangat penting karena bisa memisahkan mana biaya yang bertambah seiring meningkatnya volume produksi dan biaya mana yang tetap walaupun volume produksi berubah. Menurut Mulyadi (2018) terdapat berbagai macam cara penggolongan biaya yaitu:

1. Penggolongan Biaya Menurut Objek Pengeluaran

Dalam cara penggolongan ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Dalam hubungannya dengan objek pengeluaran, biaya dapat digolongkan menjadi:

- a. Biaya bahan baku; Biaya bahan baku adalah seluruh biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk membeli dan mengolah bahan baku menjadi barang jadi baik bahan baku langsung maupun bahan baku tidak langsung. Sebagai contoh perusahaan garmen. Perusahaan mengeluarkan biaya bahan baku berupa kain untuk kemudian diolah menjadi barang jadi.
- b. Biaya tenaga kerja; Biaya tenaga kerja merupakan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk membayar upah tenaga kerja baik tenaga kerja yang langsung berhubungan dengan proses produksi maupun yang tidak secara langsung berhubungan dengan proses produksi. Biaya *overhead* pabrik.
- c. Biaya *overhead* adalah biaya yang dikeluarkan untuk mendukung proses produksi. Biaya *overhead* ini tidak secara langsung berkaitan dengan proses produksi namun membantu kelancaran proses produksi. Beberapa contoh biaya *overhead* pabrik adalah biaya bahan baku tidak langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya penyusutan peralatan, biaya listrik, dan biaya lainnya.

2. Penggolongan Biaya Menurut Fungsi Pokok dalam Perusahaan

Dalam perusahaan industri, ada tiga fungsi pokok yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokkan menjadi tiga kelompok yaitu:

- a. Biaya produksi;
- b. Biaya pemasaran;
- c. Biaya administrasi dan umum.

3. Penggolongan Biaya Menurut Hubungan Biaya dengan Sesuatu yang Dibiayai

Sesuatu yang dibiayai dapat berupa produk atau departemen. Dalam hubungannya dengan sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokkan menjadi dua golongan:

- a. Biaya langsung (*direct cost*)

Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Jika sesuatu yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung ini tidak akan terjadi. Dengan demikian biaya langsung akan mudah diidentifikasi dengan sesuatu yang dibiayai.

- b. Biaya tidak langsung (*indirect cost*)
Biaya tidak langsung adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan suatu produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik (*factory overhead cost*). Biaya ini tidak mudah diidentifikasi dengan produk tertentu.
4. Penggolongan Biaya Menurut Perilakunya dalam Hubungannya dengan Perubahan Volumen Kegiatan
Dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya dapat digolongkan menjadi:
 - a. Biaya variabel
Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
 - b. Biaya semivariabel
Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semivariabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.
 - c. Biaya tetap
Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu.
 5. Penggolongan Biaya Atas Dasar Jangka Waktu
Manfaatnya Atas dasar jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi dua yaitu :
 - a. Pengeluaran modal (*capital expenditures*) adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya periode akuntansi adalah satu tahun kalender).
 - b. Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*) adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa pada dasarnya klasifikasi biaya disusun untuk tujuan suatu biaya bagi manajemen, tergantung pada tujuan yang ingin dicapai manajemen yang bersangkutan.

2.4 Analisis *Break Even Point* (BEP)

2.4.1 Pengertian Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis *Break Even Point* (BEP) atau sering disebut titik impas merupakan suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam keadaan tidak

memperoleh laba tetapi tidak juga menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya-biaya yang dikeluarkan.

Menurut Lestari dan Pernama (2017), *break even point* merupakan titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya atau titik dimana laba sama dengan nol atau *break even*.

Menurut Sujarweni (2017). “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.”

Salman dan Farid (2017) berpendapat bahwa BEP atau titik impas merupakan titik keseimbangan (*point of balance*) yang tidak menghasilkan keuntungan atau kerugian. Dalam bidang ekonomi dan bisnis, BEP adalah titik di mana biaya atau beban dan pendapatan adalah sama. Tidak ada kerugian atau keuntungan bersih yang dihasilkan.

Dari beberapa pendapat ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa *Break even point (BEP)* berarti suatu keadaan dimana perusahaan dalam keadaan tidak mengalami kerugian maupun keuntungan artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan atau pendapatan yang diperoleh.

2.4.2 Tujuan Analisis *Break Even Point (BEP)*

Menurut Kasmir (2017), penggunaan titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai, yaitu:

- a. Mendesain spesifikasi produk.
- b. Menentukan harga jual persatuan.
- c. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.
- d. Memaksimalkan jumlah produksi.
- e. Merencanakan laba yang diinginkan Dalam mendesain produk, diperlukan suatu pedoman yang memberikan arah bagi manajemen

untuk mengambil suatu keputusan yang berhubungan dengan biaya dan harga.

Analisis titik impas memberikan perbandingan antara biaya dengan harga untuk berbagai desain sebelum spesifikasi produk ditetapkan. Sedangkan menurut Lestari dan Permana (2017), tujuan untuk mencari titik impas adalah:

- a. Mencari tingkat aktivitas dimana penjualan sama dengan biaya.
- b. Menunjukkan suatu sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan.
- c. Mengawasi kebijakan penentuan harga.
- d. Memungkinkan perusahaan mengetahui apakah beroperasi dekat / jauh dari titik impas.

Tujuan *break event point* tersebut merupakan sebuah sistem yang saling berkaitan satu sama lain dimana biaya menentukan harga jual. Penentuan harga jual persatuan sangat penting agar harga jual dapat diterima pelanggan. Disamping pertimbangan biaya yang akan dikeluarkan, harga jual juga terkait dengan pihak pesaing yang memiliki produk sejenis, sehingga perusahaan harus dapat melihat lingkungan sekitar untuk beroperasi dari dekat ataupun jauh dan minimal tidak mengalami kerugian.

2.4.3 Manfaat Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis *Break Even Point* (BEP) merupakan alat perencanaan laba yang sangat berguna bagi sebuah perusahaan. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk. Kuswadi (2017) mengatakan beberapa manfaat di dalam analisis *Break Even Point* (BEP) bagi manajemen perusahaan, diantaranya yaitu:

- a. Untuk mengetahui hubungan volume penjualan (produksi), harga jual, biaya produksi dan biaya-biaya lain serta mengetahui laba rugi perusahaan.
- b. Sebagai sarana merencanakan laba.
- c. Sebagai alat pengendalian (*controlling*) kegiatan operasi yang sedang berjalan.
- d. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual.
- e. Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan kebijakan atau yang harus tetap dijalankan ketika perusahaan keadaan tidak mampu menutup biaya-biaya tunai.

Bedasarkan pendapat ahli diatas berarti manfaat dari analisis *break even point* antara lain mengetahui hubungan volume penjualan (produksi), harga jual, biaya produksi dan biaya-biaya lain serta dapat dijadikan alat perencanaan laba yang dapat digunakan sebagai pengambilan keputusan oleh manajemen.

2.4.4 Kelemahan *Break Even Point (BEP)*

Sekalipun Analisa *Break Even Point (BEP)* ini banyak digunakan oleh perusahaan, tetapi tidak dapat dilupakan bahwa analisa ini mempunyai beberapa kelemahan. Menurut Harahap (2013) kelemahan tersebut adalah sebagai berikut:

1. Asumsi yang menyebutkan harga jual konstan padahal kenyataannya harga ini kadang-kadang harus berubah sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran di pasar. Untuk menutupi kelemahan itu, maka harus dibuat analisis sensitivitas untuk harga jual yang berbeda.
2. Asumsi terhadap *cost* penggolongan biaya tetap dan biaya variabel juga mengandung kelemahan. Dalam keadaan tertentu untuk memenuhi volume penjualan biaya tetap tidak bisa tidak harus berubah karena pembelian mesin-mesin atau peralatan lainnya. Demikian juga perhitungan biaya variabel per unit juga akan dapat di pengaruhi perubahan ini.
3. Jenis barang yang dijual tidak selalu satu jenis.
4. Biaya tetap juga tidak terlalu selalu tetap pada berbagai kapasitas.
5. Biaya variabel juga tidak selalu sejajar dengan perubahan volume.

Kelemahan dari analisa *Break Even Point (BEP)* yang lain adalah bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual. Jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualannya (*sales mix*) akan tetap konstan. Jika dilihat di jaman sekarang ini bahwa perusahaan untuk meningkatkan daya saingnya mereka menciptakan banyak produk, jadi sangat sulit dan ada satu asumsi lagi yaitu harga jual persatuan barang tidak akan berubah berapapun, jumlah satuan barang yang dijual, atau tidak ada perubahan harga secara umum.

Analisa *Break Even Point (BEP)* jangka waktu penerapannya terbatas, biasanya hanya digunakan di dalam pembuatan proyeksi operasi selama setahun. Apabila perusahaan mengeluarkan biaya-biaya untuk *advertensi* ataupun biaya lainnya yang cukup besar dimana hasil dari pengeluaran tersebut (tambahan investasi) tidak akan terlihat dalam waktu yang dekat sedangkan *operating cost* sudah meningkat, maka sebagai akibatnya jumlah pendapatan yang harus dicapai

menurut analisa *Break Even Point (BEP)* agar dapat menutup semua biaya-biaya operasi yang bertambah besar juga.

2.4.5 Metode Perhitungan *Break Even Point (BEP)*

Menurut Kasmir (2017), dalam menghitung *Break Even Point* dapat dilakukan 2 cara yaitu:

1. Perhitungan Matematis

a. Atas Dasar Unit

Ditinjau dari per satuan produk atau barang yang dijual, maka setiap satuan barang memberikan sumbangan atau kontribusi (margin) yang sama besarnya untuk menutup biaya tetap atau laba. Dalam keadaan *break even*, maka dengan membagi jumlah biaya tetap dengan margin per satuan barang akan diperoleh jumlah satuan barang harus dijual sehingga perusahaan tidak mengalami rugi ataupun laba.

Perhitungan *Break Even Point* dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

$$BEP \text{ (Satuan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin per Satuan Barang}}$$

Atau

$$BEP \text{ (Satuan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Satuan} - \text{Biaya Variabel per Satuan}}$$

b. Atas Dasar Rupiah

Dalam keadaan *Break Even Point* laba perusahaan adalah nol, oleh karena itu dengan membagi jumlah biaya tetap dengan *marginal income rasionya*, akan diperoleh/diketahui tingkat penjualan (dalam rupiah) yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita rugi ataupun memperoleh laba (*Break Even Point*).

Perhitungan *Break Even Point* atas dasar rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

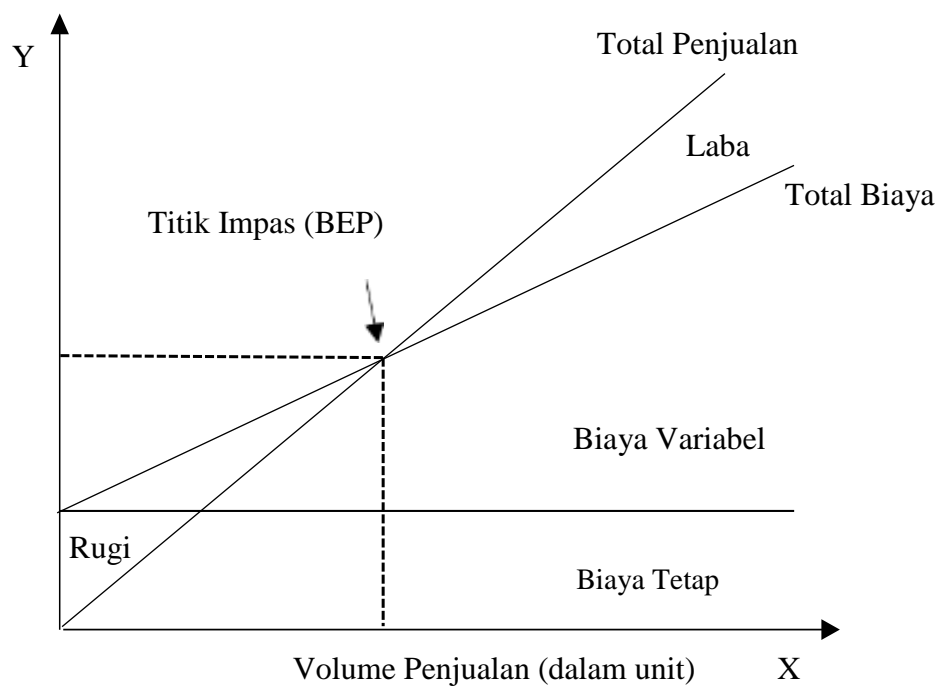
$$BEP \text{ (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Marginal Income Ratio}}$$

Atau

$$BEP \text{ (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel per Satuan}}{\text{Harga Jual per Satuan}}}$$

2. 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) dapat dilihat pada gambar 2.1

Pendapatan dan Biaya (dalam Rupiah)



Sumber: Kasmir, 2017

Gambar 2.1 Grafik *Break Even Point*

Keterangan:

Sumbu X = menggambarkan besarnya volume produksi atau penjualan

Sumbu Y = menggambarkan besarnya biaya dan penghasilan penjualan

2.5 Perencanaan Laba

2.5.1 Pengertian Perencanaan

Kemampuan manajemen dalam melihat peluang dan kesempatan yang akan terjadi dimasa yang akan datang pada umumnya dijadikan ukuran berhasil atau tidaknya sebuah perusahaan. Oleh karena itu, tugas manajemen diharapkan bisa merencanakan masa depan perusahaan dengan sebaik mungkin.

Menurut Salman dan Farid (2017) mendefinisikan “perencanaan sebagai formulasi terinci kegiatan untuk mencapai tujuan akhir tertentu. Perencanaan mensyaratkan penetapan tujuan dan identifikasi metode untuk mencapai tujuan tersebut. Proses perencanaan harus melibatkan semua elemen yang ada di perusahaan mulai manajemen tingkat atas sampai level bawah”.

Menurut Kholmi (2019) “perencanaan merupakan proses pemilihan atau penetapan tujuan-tujuan organisasi yang realistis dan penentuan strategi, kebijakan, program, prosedur, metode, sistem anggaran, dan standar yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Sebagai contoh, suatu perusahaan bertujuan menaikkan profit dengan meningkatkan efisiensi biaya”.

Maka dapat disimpulkan bahwa perencanaan adalah proses menetapkan tujuan, pemilihan apa yang akan dilakukan dan spesifikasi bagaimana mencapai tujuan tersebut.

2.5.2 Pengertian Laba

Mendapatkan laba sebesar-besarnya tentu menjadi tujuan utama dibentuknya suatu usaha. Laba dapat dijadikan acuan untuk menilai berhasil atau tidaknya pihak manajemen dalam mengelola perusahaan tersebut. Selain itu, laba yang diperoleh akan berpengaruh untuk kelangsungan hidup perusahaan tersebut.

Menurut Kristianti (2021), laba merupakan selisih yang bernilai positif antara pendapatan dan beban yang timbul dari kegiatan operasional perusahaan maupun non operasional perusahaan selama satu periode tertentu.

Sedangkan Nafarin (2017) menjelaskan, laba (*income*) adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu. Maka dapat disimpulkan bahwa laba mengindikasikan profitabilitas perusahaan yang berasal dari perbedaan antara pendapatan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan pada periode tertentu.

2.5.3 Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan suatu rancangan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan perusahaan yaitu untuk memperoleh laba, perencanaan laba memuat langkah-langkah yang akan dilakukan oleh perusahaan untuk mencapai target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama suatu perusahaan karena laba memiliki selisih antara pendapatan yang diterima (dari penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh penjualan.

Dalam perencanaan, terdapat hal-hal apa saja yang akan dilakukan di masa yang akan datang. Desain yang menghasilkan desain, yang menjadi pedoman bagi pihak manajemen dalam menjalankan kegiatannya. Keuntungan diperoleh jika harga barang lebih tinggi dari pokok, sebaliknya kerugian akan terjadi jika pokok lebih tinggi dari harga. Oleh karena itu perencanaan laba yang baik sangat penting dalam manajemen.

Untuk tumbuh dan berkembang secara sehat, akuntan manajemen memegang peranan penting bagi perusahaan. Akuntan harus mampu menghitung keuntungan optimal dengan sumber optimal dengan pengorbanan sumber yang efisien. Setidaknya untuk tujuan jangka pendek, akuntan manajemen harus mampu meletakkan prinsip-prinsip yang kokoh mengenai jumlah pengeluaran dan penjualan yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian dan juga tidak memperoleh keuntungan. Secara teknis, keadaan ini disebut posisi *Break Event Point*.

Selanjutnya, dalam jangka panjang, akuntan manajemen harus mampu memberikan informasi mengenai struktur biaya dan volume penjualan produksi agar perusahaan mencapai tingkat pertumbuhan yang stabil dan berkembang. Oleh karena itu, keahlian dalam struktur dan perilaku biaya (Biaya) dan pendapatan harus diakui secara profesional oleh akuntan manajemen. Menurut Ismar (2017), tugas dan tanggung jawab seorang akuntan harus bergeser ke analisis strategis untuk keberhasilan perusahaan, perencanaan laba atau penganggaran memiliki manfaat bagi perusahaan, yaitu:

1. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin atas identifikasi dan penyelesaian masalah.
2. Perencanaan laba menyediakan pengarahan ke semua tingkatan manajemen.
3. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi antar sesama manajer.
4. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerjasama sari setiap tingkatan manajemen.
5. Anggaran menyediakan suatu tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu-individu.

2.6 Batas Keamanan (*Margin of Safety*)

Hasil dari analisa *Break Even Point* mengenai tingkat penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Jika hasil penjualan pada *Break Even Point* tersebut dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan oleh perusahaan maka akan diperoleh informasi mengenai seberapa jauh volume penjualan boleh turun sehingga tidak mengalami kerugian.

Menurut Salman dan Farid (2017) “*Margin of safety* adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan atas volume penjualan impas. Dengan marjin ini, perusahaan dapat menentukan seberapa banyak penjualan boleh diturunkan agar tidak menderita kerugian”.

Margin keamanan adalah jumlah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) di atas titik impas volume penjualan. Margin keamanan menjelaskan seberapa besar jumlah pendapatan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi (Rachmina dan Sari, 2017). *Margin of safety* merupakan elemen untuk mengukur tingkat keamanan penjualan perusahaan. Selain memberikan informasi seberapa jauh penurunan realisasi penjualan terhadap perencanaan penjualan sehingga perusahaan tidak rugi, margin keamanan akan digunakan manajer dalam menilai suatu risiko dari kegiatan operasi perusahaan yang dijalankan dan risiko rencana operasi yang akan datang.

Rumus perhitungan *margin of safety* menurut Salman dan Farid (2017) adalah sebagai berikut:

1. Dinyatakan dalam unit

$$\text{Margin of Safety (MOS)} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan BEP}$$

2. Dinyatakan dalam presentase

$$\text{Presentase } \textit{Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan} - \text{Penjualan } \textit{BEP}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$