

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Pengertian Akuntansi Manajemen**

Menurut Anthony, R. N., & Govindarajan (2018:6)

akuntansi manajemen adalah proses pengidentifikasian, pengukuran, akumulasi, analisis, persiapan, interpretasi, dan komunikasi informasi keuangan dan non-keuangan yang digunakan oleh manajemen untuk merencanakan, mengevaluasi, dan mengendalikan operasi perusahaan serta untuk membuat keputusan yang efektif.

Menurut Siregar, B., Suropto, b., Hapsoro, D., Widodo, E. (2017:1)

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

Berdasarkan pengertian diatas dapat dinyatakan bahwa akuntansi manajemen adalah suatu proses dan sistem informasi yang mengumpulkan, mengukur, menganalisis, dan melaporkan informasi keuangan dan non-keuangan yang relevan bagi manajemen untuk pengambilan keputusan strategis dan operasional, perencanaan, pengendalian, dan evaluasi kinerja organisasi.

#### **2.2 Biaya**

##### **2.2.1. Pengertian Biaya**

Menurut (Siregar, Baldric Suropto 2016) “biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan dapat memberikan manfaat sekarang atau masa yang akan datang. Menurut (Horngren. 2016) “biaya adalah pengorbanan atau penyerahan sumber daya untuk tujuan tertentu.”

Berdasarkan pengertian di atas dapat dinyatakan bahwa biaya merupakan pengorbanan ekonomi yang dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa yang diinginkan atau diperlukan. Oleh karena itu, biaya merupakan hal yang sangat penting dalam pengambilan keputusan bisnis karena dapat memengaruhi laba dan keuntungan yang akan diperoleh oleh perusahaan

##### **2.2.2. Klasifikasi Biaya**

Klasifikasi biaya adalah proses pengelompokkan biaya-biaya yang terkait dengan kegiatan bisnis perusahaan. Tujuannya adalah untuk memudahkan manajemen dalam mengelola dan mengendalikan biaya serta memahami pengaruh biaya terhadap profitabilitas perusahaan.

Menurut Mulyadi (2018:13) klasifikasi biaya dapat dibagi menjadi beberapa bagian sebagai berikut:

1. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Objek Pengeluarannya

Metode pengklasifikasian ini menggunakan nama objek pengeluaran yang dikeluarkan sebagai dasar yang digunakan untuk mengklasifikasikan biaya. Contoh dari nama objek pengeluaran tersebut adalah asuransi, sehingga seluruh pengeluaran yang berkaitan dengan asuransi disebut biaya asuransi.

2. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Fungsi Pokok Perusahaan

Pada usaha yang mengolah bahan mentah menjadi barang jadi, terdapat 3 fungsi pokok yang dibedakan menjadi 3 kelompok, yaitu:

a. Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang digunakan pada proses mengolah bahan baku menjadi produk jadi. Berdasarkan objek pengeluarannya, biaya tersebut dibedakan menjadi 3 bagian, yaitu:

1) Biaya Bahan Baku

Bahan baku merupakan bahan yang diolah menjadi bagian produk selesai dan penggunaannya dapat diidentifikasi atau ditelusuri atau suatu yang melekat pada suatu produk. Biaya bahan baku adalah biaya untuk bahan baku yang langsung digunakan pada proses produksi.

2) Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang terjun secara langsung dalam pengerjaan barang jadi dengan penggajian sesuai dengan jumlah unit produk yang dihasilkan atau sesuai dengan jam kerja. Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya tenaga kerja yang dapat secara mudah dan akurat ditelusuri ke produk, dalam hal ini, upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja langsung.

3) Biaya Overhead Pabrik (BOP)

overhead pabrik adalah seluruh biaya produksi kecuali biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja langsung, sehingga biaya overhead pabrik berupa komponen biaya, seperti biaya bahan baku tidak langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung, dan biaya produksi tidak langsung lainnya. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya utama (prime cost), sedangkan biaya overhead pabrik disebut dengan istilah biaya konversi (conversion cost), biaya yang berguna untuk mengubah bahan baku menjadi produk jadi.

b. Biaya Pemasaran

- Biaya pemasaran yaitu biaya yang digunakan untuk merealisasikan aktivitas dari pemasaran produk.
- c. Biaya Administrasi dan Umum  
Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang digunakan untuk mengatur seluruh aktivitas produksi serta pemasaran produk.
3. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Hubungan Biaya dengan Sesuatu yang dibiayai. Biaya dapat diklasifikasikan menjadi 2 kelompok, yaitu:
    - a. Biaya Langsung (Direct Cost)  
Biaya langsung adalah biaya yang timbul akibat dari adanya objek yang harus ditanggung biayanya. Apabila objek yang menjadi tanggungan tersebut tidak ada, maka biaya langsung tersebut tidak timbul, sehingga biaya langsung akan mudah untuk ditelusuri dengan objek yang menjadi tanggungan biayanya. Biaya produksi langsung berupa biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya langsung departemen adalah seluruh biaya yang timbul pada suatu departemen.
    - b. Biaya Tidak Langsung (Indirect cost)  
Biaya tidak langsung merupakan biaya yang timbulnya tidak hanya bersumber dari objek yang menjadi tanggungan biayanya. Biaya tidak langsung dalam kaitannya dengan produk disebut biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik. Dalam kaitannya dengan departemen, biaya tidak langsung adalah biaya yang timbul pada suatu departemen, namun manfaatnya dirasakan oleh lebih dari satu departemen.
  4. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilakunya dalam Hubungan dengan Perubahan Volume Aktivitas. Biaya dapat diklasifikasikan menjadi 4 kelompok, yaitu:
    - a. Biaya Variabel  
Biaya Variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sejajar dengan perubahan volume aktivitasnya.
    - b. Biaya Semivariabel  
Biaya semivariabel adalah biaya yang berubahnya tidak sejajar dengan perubahan volume aktivitasnya. Biaya semivariabel terdiri dari biaya tetap dan biaya variable.
    - c. Biaya Semifixed  
Biaya semifixed adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume tertentu dan berubah sejajar dalam volume produksi tertentu.
    - d. Biaya Tetap  
Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap pada kisaran volume kegiatan tertentu.
  5. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Jangka Waktu Manfaatnya  
Biaya dapat dibagi menjadi 2 bagian, yaitu:
    - a. Pengeluaran modal (Capital Expenditures)  
Pengeluaran modal merupakan biaya yang memiliki masa manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Pengeluaran tersebut pada saat terjadinya akan dibebankan sebagai suatu aset, dan kemudian pada

tahun berikutnya yang masih merasakan manfaatnya akan diperhitungkan depresiasi, amortisasi, atau depleksinya.

b. **Pengeluaran pendapatan (Revenue Expenditures)**

Pengeluaran pendapatan merupakan biaya yang memiliki masa manfaat hanya pada masa periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Ketika terjadinya pengeluaran pendapatan, pengeluaran tersebut akan dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang didapatkan dari pengeluaran tersebut.

Berdasarkan pengertian di atas dapat dinyatakan bahwa klasifikasi biaya yaitu secara sistematis ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas dengan tujuan menyediakan informasi biaya bagi kepentingan manajemen dalam mengelola dan menjalankan perusahaan khususnya dalam rangka pengambilan keputusan. Proses pengelompokan biaya atas keseluruhan unsur-unsur biaya sangat penting digunakan untuk membuat ikhtisar yang berarti atas data biaya.

## **2.3 Perencanaan Laba**

### **2.3.2 Pengertian Perencanaan Laba**

Perencanaan laba adalah suatu proses yang dilakukan oleh perusahaan untuk merencanakan dan mengelola pendapatan serta biaya dengan tujuan untuk mencapai target laba yang telah ditentukan.

Menurut V.Wiratna Sujarweni (2017:130) "Laba merupakan tujuan utama perusahaan yang berorientasi profit" Untuk merencanakan laba perlu mengadakan pengamatan kemungkinan faktor-faktor yang mempengaruhi laba perusahaan, Ada tiga faktor yang mempengaruhi laba perusahaan yaitu biaya, harga jual, dan volume penjualan. Menurut Mia Lasmi Wardiyah (2017:266) "Laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian."

Berdasarkan pengertian di atas dapat dinyatakan bahwa laba merupakan faktor terpenting untuk perusahaan dalam mencapai suatu tujuan, sehingga perusahaan dapat dikatakan sukses apabila perusahaan tersebut dapat membuat perencanaan laba yang baik, agar tidak mendapatkan kerugian bagi perusahaan.

### **2.3.2 Keterkaitan Analisis BEP dan Perencanaan Laba**

Menurut Siswanto, et al (2018:4) menyatakan bahwa masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba yaitu anggaran. Karena anggaran meliputi seluruh biaya-biaya yang berkaitan

dalam industri, harga jual yang harus ditentukan, dan beberapa volume penjualan produk tertentu, yang kesemua komponen tersebut memiliki keterkaitan antara satu dengan yang lain. Biaya akan menentukan harga jual, harga jual akan mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi biaya.

Analisis BEP dengan perencanaan laba memiliki keterkaitan yang kuat. Karena analisa BEP dan perencanaan laba sama-sama membahas dalam hal anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang ke semua itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan laba perlu menggunakan analisis Break Even Point untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Analisis ini juga dapat membantu perencanaan kegiatan sehingga dapat diaplikasikan untuk menentukan target penjualan optimal sehingga tujuan perusahaan dalam mencapai laba maksimal dapat terpenuhi dan dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak menimbulkan kerugian pada suatu usaha

## **2.4 Analisis Break Even Point**

### **2.4.1 Pengertian Break Even Point**

Break even point adalah posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk, mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang tidak menguntungkan.

Menurut Kasmir (2018:184) pengertian BEP adalah: Analisis titik impas atau analisis pulang pokok atau dikenal dengan nama analisis Break Even Point (BEP) merupakan salah satu analisis keuangan yang sangat penting dalam perencanaan keuangan perusahaan. Analisis titik impas juga sering disebut analisis perencanaan laba (profit planning).

Menurut (Surjarweni 2017) “titik impas atau Break Even Point (BEP) adalah suatu kondisi dimana perusahaan dalam usahanya tidak mendapatkan untung maupun tidak menderita kerugian.”

Berdasarkan pengertian di atas dapat dinyatakan bahwa BEP adalah suatu keadaan yang menunjukkan jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total), dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian.

### 3.2.2 Tujuan Break Even Point

Untuk mengetahui tingkat kegiatan di mana pendapatan hasil penjualan jumlahnya sama dengan semua biaya variable dan biaya tetap produksi.

Menurut (Kasmir 2018) tujuan Break Event Point adalah:

1. Mendesain spesifikasi produk
2. Menentukan harga jual persatuan
3. Menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian
4. Memaksimalkan jumlah produksi
5. Merencanakan laba yang diinginkan

Berdasarkan pengertian di atas dapat dinyatakan bahwa tujuan break even point yaitu untuk menentukan volume produksi. Ketika Anda sudah mengetahui nilai dari BEP, maka Anda bisa menentukan volume kapasitas produksi atau mendapatkan gambaran laba yang akan diperoleh.

### 2.4.3 Manfaat Break Even Point

Menurut Munawir (2016:209) manfaat analisis break even point yaitu:

1. Analisis break even dan keputusan penambahan investasi  
Hasil analisis break even point di samping memberikan gambaran tentang hubungan antara biaya, volume, dan laba juga akan dapat membantu atau memberikan informasi maupun pedoman kepada manajemen dalam memecahkan masalah-masalah lain yang dihadapi. Misalnya masalah penambahan atau penggantian fasilitas pabrik atau investasi dalam aktiva tetap.
2. Analisis break even dan keputusan menutup usaha  
Kegunaan lain dari analisis break even point bagi manajemen adalah membantu dalam pengambilan keputusan menutup usaha atau tidak (dapat memberikan informasi kapan sebaiknya usaha tersebut dihentikan).

Berdasarkan pengertian di atas dapat dinyatakan bahwa manfaat break even point yaitu dapat mengetahui jumlah penjualan minimum yang harus dipertahankan agar tidak mengalami kerugian, dan dapat mengetahui jumlah penjualan yang harus dicapai agar memperoleh keuntungan.

### 2.4.4 Asumsi dan Keterbatasan Analisis Break Even Point

Banyaknya asumsi menjadi salah satu kelemahan yang mendasari titik impas. Akan tetapi asumsi-asumsi ini harus dilakukan agar dalam proses menganalisis ini dapat dilakukan secara tepat dan cepat. Oleh karena itu para manager menganggap

asumsi ini harus dilakukan dan merupakan salah satu keterbatasan analisis titik impas.

Menurut (Harahap 2018) asumsi-asumsi dan keterbatasan analisis titik impas ialah sebagai berikut:

- a. 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.
- b. Asumsi terhadap cost, penggolongan biaya tetap dan biaya variabel juga mengandung kelemahan. Dalam keadaan tertentu untuk memenuhi volume penjualan biaya tetap tidak bisa atau tidak harus berubah karena pembelian mesin-mesin atau peralatan lainnya.

Demikian juga perhitungan biaya variabel per unit juga akan dapat dipengaruhi perubahan ini:

- 1) Jumlah barang yang dijual tidak selalu satu jenis.
- 2) Biaya tetap juga tidak selalu tetap pada berbagai kapasitas.
- 3) Biaya variabel juga tidak selalu berubah sejajar dengan perubahan

#### 2.4.5 Metode Perhitungan Break Even Point

Mencari BEP dapat digunakan dalam beberapa model rumus sesuai dengan keinginan dan tujuan pemakaian. Hanya saja setiap rumus memiliki keuntungan dan kelebihannya masing-masing.

##### 1) Metode Persamaan

Bep dapat digunakan dengan metode persamaan dalam satuan unit maupun dalam satuan rupiah yaitu dengan menggunakan rumus:

- a. Analisis titik impas dalam unit

Berdasarkan rumus (Hasen & and Mowen 2015) perhitungan break even point dalam unit sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{VC}}$$

- b. Analisis titik impas dalam rupiah

Berdasarkan rumus (Hasen & and Mowen 2015) perhitungan break even point dalam rupiah sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{VC/unit}}{\text{S}}}$$

Keterangan: BEF = Titik Impas

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel Persatuan per Unit

P = Harga Jual per Unit

S = Jumlah Penjualan

Rumus *break even point* tidak hanya dipakai untuk menentukan besarnya penjualan dalam keadaan *break even point*, yang lebih penting rumus *break even point* juga dapat digunakan untuk perencanaan laba yaitu menentukan tingkat penjualan pada laba yang dikehendaki atau yang direncanakan oleh perencanaan.

Menurut Garisson, dkk (2016: 224), perhitungan *break even point* untuk perencanaan laba atas dasar rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus:

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

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

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

## 2) Metode Margin Kontribusi

Metode ini merupakan bentuk sederhana dari rumus metode persamaan dalam menghitung titik impas. Hal itu terlihat dari rumus perhitungan di bawah ini sebagai berikut:

## 1) Analisis titik impas dalam unit

$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

## 2) Analisis titik impas dalam rupiah

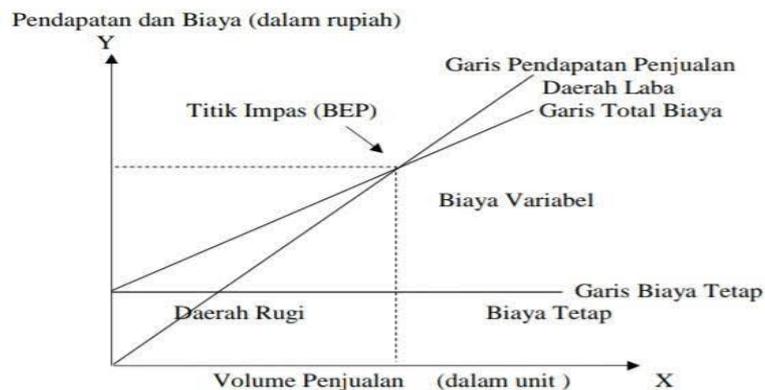
$$\text{BEP} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

## 3) Metode Grafik

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

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

**Tabel 2.1**  
**Grafik Break Event Point**



Sumber, kasmir 2017

Keterangan cara pembuatan grafik impas adalah sebagai berikut:

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

### 2.4.6 *Margin of safety*

*Margin of Safety* memberikan informasi kepada manajemen tentang berapa jumlah penjualan yang direncanakan boleh mengalami penurunan agar tidak terjadi kerugian. Jika penurunan terjadi lebih kecil dari rasio batas aman, maka perusahaan tidak akan mengalami kerugian.

*Margin of safety* adalah jumlah unit yang terjual atau diharapkan akan terjual atau pendapatan yang di peroleh atau pendapatan yang diharapkan akan di peroleh di atas titik impas Fadhil Amiros and Herawati, (2022: 57).

Menurut Surjaweni (2017:135) *Margin of Safety* dapat *dihitung* dengan cara sebagai berikut:

$$\text{Margin of Safety (Rp)} = \text{Pendapatan} - \text{Pendapatan pada BEP}$$

$$\text{Margin of safety unit} = \text{Total pendapatan} - \text{Titik impas}$$

$$\text{MARGIN of Safety (\%)} = \frac{\text{Pendapatan} - \text{Pendapatan BEP}}{\text{Pendapatan}} \times 100$$

Perhitungan *margin of safety* memberikan pihak manajemen suatu penentuan seberapa dekat tingkat bahaya perubahan yang seroperasi. Semakin rendah *margin of safety*, semakin manajemen harus berhati-hati mengamati penjualan dan mengontrol biaya sehingga tidak akan menghasilkan kerugian bersih.

### 2.5 **Bauran Penjualan (*Sales Mix*)**

Menurut (Siregar, B., Suropto, b., Hapsoro, D., Widodo, E. 2017)

“Bauran penjualan (*sales mix*) merupakan kombinasi relatif dari produk-produk yang dijual oleh perusahaan”.

Menurut Garisson, dkk (2016:231)

“Bauran penjualan (*sales mix*) mengacu pada proporsi relatif di mana produk perusahaan dijual. Tujuannya adalah untuk menghasilkan kombinasi, atau bauran, yang akan menghasilkan laba terbesar”.

Berdasarkan pengertian di atas dapat dinyatakan bahwa bauran penjualan (*sales mix*) merupakan kombinasi relatif dari produk-produk yang dijual perusahaan yang harus diperhitungkan nilainya terlebih dahulu sebelum dihitung menggunakan analisis *break even point* produk tunggal