

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

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

Suatu perusahaan memerlukan informasi tentang akuntansi untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang mempunyai wewenang dan kepentingan dalam pertumbuhan dan perkembangan perusahaan baik pihak internal maupun eksternal. Akuntansi manajemen (Mowen, 2017:4) adalah proses mempersiapkan laporan operasional bisnis yang membantu manajer atau pimpinan membuat keputusan jangka pendek dan jangka panjang. Akuntansi manajemen (Firmansyah dkk, 2020) adalah jaringan penghubung yang sistematis dalam penyajian informasi yang berguna dan dapat daya untuk membantu pimpinan perusahaan dalam usaha mencapai tujuan perusahaan yang telah ditetapkan sebelumnya.

Berdasarkan pengertian di atas dapat dinyatakan bahwa akuntansi manajemen adalah kegiatan mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur serta menganalisis laporan keuangan dan non keuangan yang terjadi di perusahaan yang hasilnya ditujukan untuk pihak internal ataupun pihak eksternal.

#### **2.2 Pengertian dan Klasifikasi Biaya**

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

Biaya adalah pengorbanan untuk memperoleh harta, sedangkan beban merupakan pengorbanan untuk memperoleh pendapatan (Massie dkk., 2018). Semua aktivitas dapat diukur dengan satuan uang yang lazim di sebut biaya dalam dunia bisnis. Biaya adalah semua pengorbanan yang dilakukan dalam memproduksi suatu barang yang kemudian dilakukan proses pencatatan, penggolongan dan peringkasan serta penyajian biaya-biaya yang merupakan pengertian dari akuntansi biaya (Febriana dkk., 2016).

Berdasarkan pengertian di atas dapat dinyatakan bahwa biaya adalah nilai tukar yang dikorbankan yang diukur dalam satuan uang untuk mendapatkan barang atau jasa, yang diharapkan memberi manfaat untuk saat ini atau di masa yang akan datang.

### 2.2.2 Klasifikasi Biaya

Laporan pengklasifikasian biaya adalah proses pengelompokan elemen-elemen yang termasuk ke dalam biaya secara sistematis dalam kelompok tertentu yang lebih ringkas sehingga dapat mempermudah pihak manajemen dalam menganalisis serta mengklasifikasikan biaya yang digunakan untuk pengambilan keputusan. Berdasarkan hubungannya dengan perubahan volume kegiatan perusahaan, (Mulyadi, 2016:13) biaya dapat digolongkan menjadi:

1. Penggolongan Biaya Menurut Objek Pengeluaran  
Obyek pengeluaran merupakan dasar penggolongan biaya. Misalnya nama obyek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut “biaya bahan bakar”.
2. Penggolongan Biaya Menurut Fungsi Pokok dalam Perusahaan  
Perusahaan industri memiliki tiga fungsi pokok yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran dan fungsi administrasi umum. Perusahaan manufaktur mengelompokkan biaya menjadi tiga kelompok:
  - a. Biaya produksi  
Merupakan biaya - biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.
  - b. Biaya pemasaran  
Merupakan biaya - biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk.
  - c. Biaya administrasi dan umum  
Merupakan biaya - biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk.
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 produk disebut dengan istilah biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik (*factory overhead cost*).

4. Penggolongan Biaya Menurut Perilakunya dalam Hubungannya dengan Perubahan Volume Aktivitas. 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 semifixed  
Biaya semifixed adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.
  - d. Biaya tetap  
Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam volume kegiatan tertentu.
5. Penggolongan Biaya Atas Dasar Jangka Waktu Manfaatnya  
Atas dasar jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi dua: Pengeluaran modal dan pengeluaran pendapatan.
  - 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.

## **2.3 Perencanaan Laba**

### **2.3.1 Pengertian Perencanaan Laba**

Untuk menjalankan usahanya, tentu tujuan utama dari sebuah perusahaan adalah memperoleh laba yang sebesar-besarnya. Laba harus di rencanakan dengan teliti agar manajemen dapat mencapainya secara efektif. Penyusunan perencanaan laba merupakan titik awal perusahaan mengambil suatu keputusan yang berhubungan dengan kehidupan operasional perusahaan. Perencanaan laba yang baik akan menentukan keberhasilan kegiatan operasional sebuah perusahaan.

Perencanaan (Wicaksono dkk., 2023:1) adalah serangkaian kegiatan untuk menetapkan sasaran, tujuan, dan metode dalam rangka mencapai tujuan organisasi. Perencanaan laba (Pangemanan, 2016) adalah perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba.

Berdasarkan pengertian yang telah dijelaskan diatas dapat diketahui bahwa perencanaan laba merupakan pandangan ke depan untuk mewujudkan tujuan dalam menciptakan nilai tambah ekonomis sumber daya perusahaan. Perencanaan laba berguna membantu manajemen dalam pengambilan keputusan baik untuk jangka pendek maupun jangka panjang demi tercapainya tujuan perusahaan.

### **2.3.2 Manfaat Perencanaan Laba**

Penyusunan perencanaan laba perusahaan sangat besar manfaatnya bagi seorang manajer. Manfaat perencanaan laba (Neno & Belmo, 2020) adalah:

1. perencanaan kegiatan organisasi dan pusat pertanggungjawaban dalam jangka pendek;
2. membantu perusahaan mengkoordinasi rencana jangka pendek;
3. alat untuk memotivasi para manajer untuk mencapai tujuan perusahaan;
4. alat pengendalian kegiatan dan penilaian prestasi perusahaan; dan
5. alat pendidik para manajer.

### **2.4 Pengertian Proyek Konstruksi**

Proyek adalah kegiatan yang melibatkan berbagai sumber daya yang terhimpun dalam suatu wadah (organisasi) tertentu dalam jangka waktu tertentu untuk melakukan kegiatan yang telah ditetapkan sebelumnya atau untuk mencapai sasaran tertentu (Hartanto, 2018).

Proyek konstruksi adalah suatu rangkaian kegiatan yang hanya satu kali dilaksanakan dan umumnya berjangka pendek (Nudja, 2016). Dalam rangkaian kegiatan tersebut, ada suatu proses yang mengolah sumber daya proyek menjadi suatu hasil kegiatan yang berupa bangunan. Proses yang terjadi dalam rangkaian kegiatan itu tentunya melibatkan pihak-pihak yang terkait, baik secara langsung maupun tidak langsung.

### **2.5 Analisis *Break Even Point* (BEP)**

#### **2.5.1 Pengertian *Break Even Point***

Suatu perusahaan akan berada pada titik *break even point* apabila dalam suatu periode aktivitas usaha, tidak memperoleh laba dan tidak juga menderita kerugian. Artinya, jika dijumlahkan seluruh pendapatan yang diperoleh

perusahaan, maka jumlah tersebut akan sama besarnya dengan seluruh biaya yang telah dikeluarkan.

*Break even point* adalah suatu keadaan impas, yaitu apabila telah disusun perhitungan laba dan rugi suatu periode tertentu, perusahaan tidak mendapat keuntungan dan tidak menderita rugi (Maruta, 2018). Titik impas atau BEP adalah sebagai suatu keadaan dimana perusahaan dalam kondisi tidak mendapatkan laba atau menderita rugi (Adnyana, 2019:123).

### **2.5.2 Tujuan BEP**

Analisis BEP sangat berguna sebagai alat ukur untuk mengambil sebuah keputusan bagi seorang manajemen, berikut ini beberapa tujuan dari analisis BEP menurut beberapa ahli. Penggunaan titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai (Adnyana, 2019:124) yaitu:

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

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.

Tujuan untuk mencari titik impas (Sujarweni, 2019:53) adalah:

1. Mencari tingkat aktivitas dimana penjualan = biaya
2. Menunjukkan suatu sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan
3. Mengawasi kebijakan penentuan harga
4. Memungkinkan perusahaan mengetahui apakah beroperasi dekat / jauh dari titik impas

### **2.5.3 Asumsi-asumsi Dasar dalam BEP**

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

asumsi ini harus dilakukan dan ini merupakan salah satu keterbatasan analisis BEP. Asumsi dan beberapa keterbatasan analisis titik impas (Adnyana, 2019:127) sebagai berikut :

#### 1. Biaya

Dalam analisis BEP, hanya digunakan dua macam biaya, yaitu *fixed cost* dan *variable cost*. Oleh karena itu, komponen antara biaya tetap dan biaya variabel perlu dipisahkan terlebih dahulu sebelum dapat dilakukan analisis BEP. Pemisahan kedua biaya ini relatif sulit karena ada biaya yang tergolong ke dalam biaya semi variabel dan tetap. Pemisahan biaya ini dapat dilakukan melalui dua pendekatan, yaitu sebagai berikut.

- a. Pendekatan analitis, yaitu pendekatan yang dilakukan dengan cara meneliti setiap jenis dan unsur biaya yang terkandung satu per satu dari biaya yang ada beserta sifat-sifat biaya tersebut.
- b. Pendekatan historis, pendekatan yang dilakukan dengan cara memisahkan biaya tetap dan variabel berdasarkan angka-angka dan data biaya masa lampau.

#### 2. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan walaupun ada perubahan pada volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Artinya, biaya tetap dapat diasumsikan konstan sampai kapasitas tertentu saja, yakni biasanya hingga kapasitas produksi yang dimiliki. Akan tetapi, untuk kapasitas produksi yang bertambah, biaya tetap juga akan mengalami perubahan. Contoh biaya tetap antara lain gaji, penyusutan aktiva tetap, bunga, sewa atau biaya kantor, dan sebagainya.

#### 3. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Artinya, biaya variabel diasumsikan berubah-ubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Dalam praktiknya, hal ini sulit terjadi karena pada penjualan dalam jumlah besar, akan ada potonganpotongan tertentu, baik yang diterima maupun yang diberikan oleh perusahaan. Contoh biaya variabel antara lain biaya bahan baku, upah buruh langsung, komisi penjualan, dan sebagainya.

#### 4. Harga Jual

Harga jual yang dimaksudkan dalam analisis ini hanya digunakan untuk satu macam harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi.

#### 5. Tidak Ada Perubahan Harga Jual

Asumsi ini berarti bahwa harga jual per satuan tidak dapat berubah selama periode analisis. Hal ini bertentangan dengan kondisi yang sesungguhnya, dimana harga jual dalam suatu periode dapat berubah-ubah seiring dengan perubahan biaya-biaya lainnya yang berhubungan langsung dengan produk maupun tidak.

#### 2.5.4 Metode Perhitungan BEP

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

##### 1. Pendekatan Laba Operasi

Perhitungan titik impas dapat dilakukan dengan cara memusatkan perhatian pada laba operasi atau disebut dengan pendekatan laba operasi (*operating income approach*). Siregar, dkk (2013:319) perhitungannya dinyatakan dalam bentuk persamaan sebagai berikut:

$$\text{Laba Operasi} = (\text{Harga jual per unit} \times \text{Jumlah unit penjualan}) - (\text{Biaya variabel per unit} \times \text{Jumlah unit penjualan}) - \text{Biaya tetap total}$$

##### 2. Pendekatan Margin Kontribusi

Perhitungan titik impas dapat dilakukan lebih cepat dengan cara memusatkan perhatian pada margin kontribusi atau disebut dengan pendekatan margin kontribusi (*contribution margin approach*). Margin kontribusi merupakan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya variabel total Siregar, (2013:320).

Perhitungan BEP dapat dilakukan dengan menggunakan rumus (Neno & Belmo, 2020) sebagai berikut:

$$\text{Break Even Point (Satuan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi}}$$

**Atau**

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

$$\text{Break Even Point (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi}}$$

**Atau**

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

Untuk memperjelas hal-hal di atas, berikut ini ditunjukkan contoh perhitungan titik impas dalam unit. Diasumsikan bahwa PT Gemah Ripah memproduksi mesin motor. Untuk tahun yang akan datang, direktur keuangan telah menyiapkan laporan laba rugi prospektif Siregar, (2013:319) sebagai

berikut:

**Tabel 2.1**

**Laporan Laba Rugi Dengan Format Margin Kontribusi**

Penjualan (1.000 unit @Rp400.000)	Rp400.000.000
Biaya variabel	(325.000.000)
Margin kontribusi	Rp75.000.000
Biaya tetap	(45.000.000)
Laba sebelum pajak	Rp30.000.000

*Sumber: Siregar, (2013:319)*

Berdasarkan data diatas, diketahui bahwa harga jual produk adalah sebesar Rp400.000 per unit dan biaya variabel adalah sebesar Rp325.000 per unit (Rp325.000.000/1.000 unit). Biaya tetap adalah sebesar Rp45.000.000. Pada titik impas, persamaan laba operasi akan menjadi sebagai berikut:

$$0 = (\text{Rp}400.000 \times \text{Unit}) - (\text{Rp}325.000 \times \text{Unit}) - \text{Rp}45.000.000$$

$$0 = \text{Rp}75.000 \times \text{Unit} - \text{Rp}45.000.000$$

$$\text{Rp}75.000 \times \text{Unit} = \text{Rp}45.000.000$$

$$\text{Unit} = 600$$

Oleh karena itu, PT Gemah Ripah harus dapat menjual sebanyak 600 unit mesin motor dalam rangka menutup semua biaya tetap dan biaya variabel. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengecek jawaban tersebut adalah dengan memformulasikan laba rugi berdasarkan 600 unit penjualan.

**Tabel 2.2**

**Laporan Laba Rugi Dengan Format Margin Kontribusi Pada Titik Impas**

Penjualan (600 unit @Rp400.000)	Rp240.000.000
Biaya variabel	(195.000.000)
Margin kontribusi	Rp45.000.000
Biaya tetap	(45.000.000)
Laba sebelum pajak	Rp0

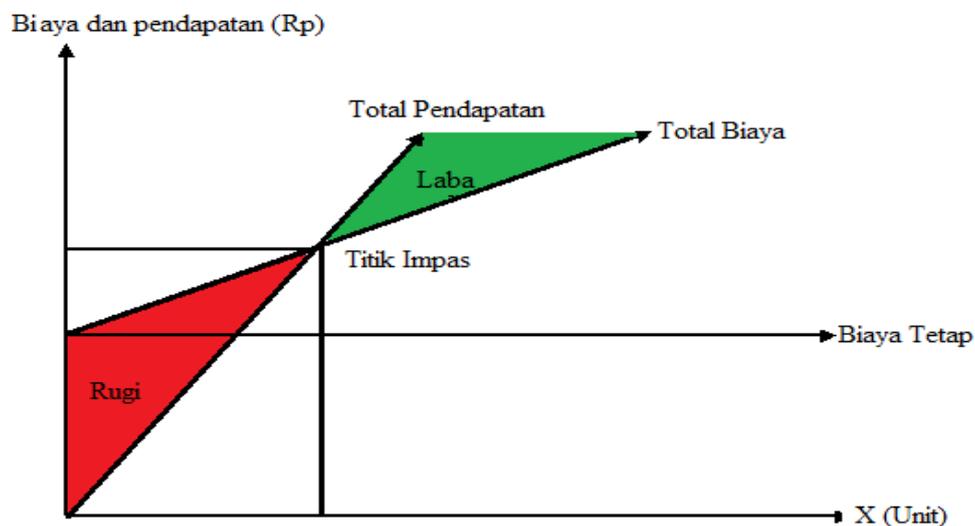
*Sumber: Siregar, (2013:319)*

### 3. Pendekatan Grafis

Dengan grafik BEP manajemen akan dapat mengetahui hubungan antara biaya, penjualan (volume penjualan) dan laba. Selain itu dengan grafik *break even point* manajemen dapat mengetahui besarnya biaya yang tergolong biaya tetap dan biaya variabel serta dapat mengetahui tingkat-tingkat penjualan yang masih menimbulkan kerugian dan tingkat-tingkat penjualan yang sudah menimbulkan laba, atau besarnya laba atau rugi pada suatu tingkat penjualan tertentu. Siregar, (2013:241) menyatakan bahwa:

Perhitungan impas dapat dilakukan juga dengan menentukan titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya dalam suatu grafik. Titik pertemuan antara garis pendapatan penjualan dengan garis biaya merupakan titik impas (*break even point*). Untuk dapat menentukan titik impas, harus dibuat grafik dengan sumbu datar menunjukkan volume penjualan, sedangkan sumbu tegak menunjukkan biaya dan pendapatan.

Adapun contoh Grafik *Break Even Point* dapat dilihat pada grafik berikut ini:



Sumber: (Mulyadi, 2016:242)

**Gambar 2.1**  
**Grafik Break Even Point**

Point Keterangan:

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.
6. 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.

## 2.6 Pengertian Rencana Anggaran Biaya (RAB)

Rencana Anggaran Biaya (RAB) adalah seni memperkirakan kemungkinan jumlah biaya yang diperlukan untuk suatu kegiatan yang didasarkan pada informasi yang dimiliki pada saat itu (Putra & Affandy, 2017).

Agar memperoleh hasil pekerjaan yang baik ada banyak faktor yang mempengaruhi. Hal tersebut dapat terwujud jika ketersediaan dana sesuai dengan Rencana Anggaran Biaya (RAB), dengan memperhitungkan dari segi biaya, tenaga, dan waktu. Pengetahuan tentang biaya proyek sangat penting bagi kontraktor dan pemilik proyek. Bagi para kontraktor, pengetahuan tersebut bermanfaat untuk membuat Rencana Anggaran Biaya (RAB) yang akan diajukan kepada pemilik proyek untuk menganalisa, jadi pemilik proyek akan mengetahui biaya yang akan dikeluarkan untuk pembangunan.

## 2.7 Pengertian *Margin of Safety*

Selisih antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan impas merupakan angka "*margin of safety*". Margin aman atau batas aman (*margin of safety*) adalah selisih antara volume penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada BEP.

*Margin of safety* atau tingkat keamanan itu sendiri (Adnyana, 2019:130) adalah selisih jumlah penjualan yang ditargetkan dengan jumlah penjualan pada keadaan impas.

Untuk menghitung batas keamanan digunakan suatu rumus (Hendrayanti dkk., 2022:155) adalah sebagai berikut:

1. *Margin of Safety* dari Pendapatan Break Even Point

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

2. *Margin of Safety* dari Pendapatan yang Direncanakan

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

Angka *Margin of Safety* perlu diketahui agar dapat membantu pihak manajemen untuk mengambil keputusan mengenai penurunan penjualan yang boleh dilakukan agar perusahaan tidak menderita kerugian. Apabila penurunan yang terjadi dalam persentase lebih kecil dari ratio batas keamanan, maka pihak manajemen tidak perlu khawatir akan akibatnya. Dengan demikian, manajemen dapat mengantisipasi atau berjaga-jaga terhadap kemungkinan perubahan biaya produksi atau berhati-hati menetapkan kebijakan untuk melakukan perubahan-perubahan mengenai penjualan, karena *Margin of Safety* berkaitan langsung dengan laba.

Adapun perubahan-perubahan harga yang terjadi diakibatkan salah satunya oleh inflasi, sehingga pihak manajemen harus terus menjaga tingkat keamanan setinggi mungkin guna menghindari resiko kerugian akibat inflasi. Menurut (Fahmi, 2014:69) mengemukakan, jenis inflasi terdiri dari 4 jenis yaitu:

1. Inflasi ringan, dengan skala inflasi < 10% per tahun.
2. Inflasi sedang, dengan skala inflasi 10-30% per tahun.
3. Inflasi berat, dengan skala inflasi 30- 100% per tahun.
4. Inflasi sangat berat, dengan skala inflasi >100% per tahun.

Berikut ini ditunjukkan contoh perhitungan *Margin Of Safety* dalam rupiah yang diperoleh dari tabel 2.1 serta diasumsikan bahwa PT Gemah Ripah memproduksi mesin motor sebagai berikut:

$$\text{BEP} = \frac{\text{Rp}45.000.000}{1 - \frac{\text{Rp}325.000.000}{\text{Rp}400.000.000}} = \text{Rp}240.000.000$$

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Rp}400.000.000 - \text{Rp}240.000.000}{\text{Rp}400.000.000} \times 100\% = 40\%$$

$$\text{Margin of Safety} = 40\% \times \text{Rp}400.000.000 = \text{Rp}160.000.000$$

Sumber: (Siregar, 2013) Data diolah, 2023

## 2.8 Rasio Margin Kontribusi

Perencanaan laba dapat dilakukan dengan melakukan perhitungan rasio margin kontribusi. Margin kontribusi merupakan jumlah yang tersisa dari penjualan dikurangi dengan biaya variabel (Adnyana, 2019:125). Sedangkan Rasio margin kontribusi (*contribution margin ratio*) adalah bagian dari setiap dolar penjualan yang tersedia untuk menutup biaya tetap dan menghasilkan laba Mowen (2017:280). Dengan demikian, rasio margin kontribusi dapat dilakukan perhitungan dengan rumus (Sumarni, 2020) sebagai berikut:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

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

## 2.9 Tingkat Leverage Operasi (*Degree Of Operating Leverage*)

Tingkat *leverage* operasi atau *degree of operating leverage* (DOL) adalah tingkat persentase perubahan dalam laba operasi (EBIT) yang diakibatkan oleh persentase perubahan penjualan (Irawan dkk., 2023:55).

Semakin tinggi biaya tetap, maka semakin tinggi *operating leveragenya* dan semakin besar pula sensitivitas laba bersih terhadap perubahan penjualan. Jika sebuah perusahaan mempunyai *operating leverage* tinggi, maka sedikit saja peningkatan dalam penjualan dapat menghasilkan peningkatan persentase yang besar dalam laba. Sebaliknya, jika perusahaan mempunyai *operating leverage* rendah, maka pengaruh peningkatan dalam penjualan terhadap peningkatan laba bersih adalah rendah. *Degree of operating leverage* (DOL) pada tingkat penjualan tertentu diukur dengan rumus (Seto dkk., 2023:80) di bawah ini:

$$\text{Degree of operating leverage} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Laba Bersih}}$$

Atau

$$\text{Degree of operating leverage} = \frac{P - VC}{S - VC - FC}$$

Keterangan:

S= *Sale* (penjualan)

VC= *Variable Cost* (biaya variabel)

FC= *Fix Cost* (biaya tetap)

Berikut ini adalah contoh menghitung *Degree Of Operating Leverage* untuk PT Gemah Ripah yang datanya diperoleh dari tabel 2.1 sebagai berikut:

**Tabel 2.3**

**Laporan Laba Rugi Dengan Format *Degree Of Operating Leverage***

Penjualan	Rp400.000.000
Biaya variabel	(325.000.000)
Margin kontribusi	Rp75.000.000
Biaya tetap	(45.000.000)
Laba bersih	Rp30.000.000
	DOL = $\frac{\text{Rp75.000.000}}{\text{Rp30.000.000}}$
	= 2,5

Sumber: (Siregar, 2013) Data diolah, 2023

DOL untuk PT Gemah Ripah adalah 2,5 kali dengan tingkat penjualan Rp400.000.000. DOL 2,5 kali menunjukkan bahwa setiap tambahan 1% penjualan akan menambah laba bersih 2,5% . Jika penjualan untuk perusahaan di atas naik 10%, maka laba bersih PT Gemah Ripah naik 25% sebagaimana perhitungan di Tabel 2.4

**Tabel 2.4**  
**Kenaikan Laba Bersih Sesuai DOL**

Penjualan	Rp440.000.000
Biaya variabel	(357.500.000)
Margin kontribusi	Rp82.500.000
Biaya tetap	(45.000.000)
Laba bersih	Rp37.500.000
Laba bersih semula (a)	(30.000.000)
Kenaikan laba bersih (b)	<u>Rp7.500.000</u>
Persentase kenaikan laba bersih dari laba bersih semula (b:a) x 100%	25%

*Sumber: (Siregar, 2013) Data diolah, 2023*

Perlu diperhatikan dengan seksama bahwa DOL selalu dihitung pada tingkat penjualan tertentu. Pada titik impas, DOL tak terhingga, semakin tinggi tingkat penjualan di atas titik impas, semakin kecil DOL.