

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Akuntansi Manajemen

2.1.1 Pengertian Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen adalah sistem akuntansi yang berkaitan dengan ketentuan dan penggunaan informasi akuntansi sampai menyajikan bentuk laporan suatu satuan usaha untuk kepentingan internal yaitu manajer atau manajemen dalam suatu organisasi dan menjadikan dasar kepada manajemen untuk membuat keputusan bisnis berupa perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengendalian yang akan memungkinkan manajemen akan lebih siap dalam pengelolaan dan melakukan fungsi kontrol.

Siregar, dkk (2017) mengemukakan pengertian akuntansi manajemen sebagai berikut:

Akuntansi manajemen ialah proses mengidentifikasi, mengukur, mengakumulasi, menyiapkan, menganalisis, menginterpretasikan, dan mengomunikasikan kejadian ekonomi yang digunakan oleh manajemen untuk melakukan perencanaan, pengambilan keputusan, dan penilaian kerja dalam organisasi.

Masiyah (2019) mengemukakan pengertian akuntansi manajemen sebagai berikut:

Akuntansi manajemen 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.

Berdasarkan beberapa definisi akuntansi manajemen di atas dapat dinyatakan bahwa akuntansi manajemen merupakan kegiatan mengidentifikasi, mengukur, menganalisa untuk menghasilkan suatu informasi manajemen yang dapat digunakan oleh pihak internal untuk melakukan perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan, dan penilaian kinerja bagi suatu perusahaan atau organisasi.

2.2 Perencanaan Laba

2.2.1 Pengertian Perencanaan Laba

Perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah dipertimbangkan dengan cermat dan dijelaskan secara kuantitatif dalam hal laporan keuangan untuk jangka pendek dan jangka panjang. Faktor yang mempengaruhi perencanaan laba yakni keuntungan atau kerugian yang diderita dari volume penjualan tertentu.

(Firmansyah 2018) mengemukakan pengertian perencanaan sebagai berikut:

Planning atau Perencanaan adalah cara berpikir mengenai persoalan-persoalan sosial dan ekonomi, terutama yang berorientasi pada masa depan dan berkembang dengan hubungan antara tujuan dan keputusan-keputusan kolektif serta mengusahakan kebijakan dan program.

Menurut (Ardhianto 2019) “Laba merupakan kelebihan total pendapatan dibandingkan total bebannya, disebut juga pendapatan bersih atau net earning.”

Menurut Datar, dkk (2018) “Perencanaan laba adalah proses merencanakan dan mengelola sumber daya perusahaan, termasuk pendapatan dan biaya dengan tujuan untuk mencapai target laba yang diinginkan”.

Dari definisi perencanaan laba diatas dapat dinyatakan bahwa perencanaan laba adalah rencana kerja yang merencanakan dan mengelola pendapatan serta biaya, untuk mencapai target laba yang telah ditentukan.

2.3 Biaya

2.3.1 Pengertian Biaya

Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau mungkin terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya merupakan bagian dari harga pokok yang dikorbankan dalam usaha untuk memperoleh penghasilan.

Menurut Sujarweni (2015) “Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang dalam usahanya mendapatkan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu baik yang sudah terjadi dan belum terjadi/ baru direncanakan.”

Menurut Dunia et al., (2018) “Biaya merupakan suatu pengeluaran untuk mendapatkan barang atau jasa yang bermanfaat di waktu yang akan datang, atau memiliki kegunaan lebih dari satu periode akuntansi.”

Dari definisi diatas dapat dinyatakan biaya adalah suatu pengorbanan yang harus dilakukan untuk melaksanakan proses produksi dengan tujuan mendapatkan keuntungan lebih pada masa mendatang.

2.3.2 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya sangat diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu pihak manajemen dalam mencapai tujuannya. Untuk tujuan perhitungan biaya produk dan jasa, biaya dapat diklasifikasikan menurut tujuan khusus atau fungsi-fungsi.

Menurut Purwaji, dkk (2016) klasifikasi biaya dapat dibagi menjadi beberapa bagian sebagai berikut :

1. Klasifikasi biaya berdasarkan fungsi perusahaan

a. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang terkait dengan fungsi produksi, yaitu biaya yang timbul dalam pengolahan bahan menjadi produk jadi sampai akhirnya produk tersebut siap untuk dijual. Biaya produksi memiliki tiga elemen, yaitu biaya bahan, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

- 1) Biaya bahan adalah biaya dari suatu komponen yang digunakan dalam proses produksi, yang mana pemakaiannya dapat ditelusuri atau diidentifikasi dan merupakan bagian integral dari suatu produk tertentu.
- 2) Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya atau pengorbanan sumber daya atas kinerja karyawan bagian produksi yang manfaatnya dapat ditelusuri.
- 3) Biaya overhead pabrik adalah biaya produksi yang tidak dapat ditelusuri atau diidentifikasi secara langsung pada suatu produk.

b. Biaya Nonproduksi

Biaya nonproduksi adalah biaya yang dikeluarkan tidak memiliki keterkaitan dengan proses produksi. Biaya non produksi memiliki dua elemen, yaitu beban pemasaran, serta beban administrasi umum.

- 1) Beban pemasaran adalah beban yang terkait dengan fungsi pemasaran dalam rangka memasarkan suatu produk, mulai dari persiapan penjualan barang/jasa kepada pelanggan sampai pasca jual.

- 2) Beban administrasi dan umum adalah beban yang terkait dengan fungsi administrasi dan umum dalam rangka kelancaran perencanaan, koordinasi, pengarahan, dan pengendalian suatu perusahaan.
2. Klasifikasi biaya berdasarkan aktivitas
 - a. Biaya Tetap
Biaya tetap adalah biaya yang mana total biaya tidak berubah terhadap perubahan aktivitas dalam rentang yang relevan.
 - b. Biaya variabel
Biaya variabel adalah biaya yang mana total biaya berubah secara proporsional terhadap perubahan aktivitas dalam rentang yang relevan.
 - c. Biaya semi variabel
Biaya semi variabel adalah biaya yang mana total biaya berubah tetapi perubahannya tidak proporsional terhadap perubahan aktivitas dalam rentang yang relevan.
3. Klasifikasi biaya berdasarkan objek biaya
 - a. Biaya Langsung
Biaya langsung adalah biaya yang dapat ditelusuri atau diidentifikasi secara langsung kedalam objek biaya, sehingga yang menjadi dasar pembebanan biaya langsung ke dalam objek biaya adalah penelusuran biaya.
 - b. Biaya tidak langsung
Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri atau diidentifikasi secara langsung ke dalam objek biaya atau manfaat dari biaya tersebut dinikmati oleh beberapa objek biaya, sehingga yang menjadi dasar pembebanan biaya yang tidak langsung kedalam objek biaya adalah alokasi biaya.
4. Klasifikasi biaya berdasarkan departemen
 - a. Departemen produksi
Departemen produksi adalah departemen yang secara langsung mengolah bahan menjadi produk jadi.
 - b. Departemen jasa
Departemen jasa adalah departemen yang tidak melakukan proses produksi. Fungsi dari departemen jasa adalah memberikan pelayanan dan membantu kelancaran departemen-departemen lain, baik departemen produksi maupun departemen jasa lainnya.
5. Klasifikasi biaya berdasarkan waktu pembebanan
 - a. Biaya produk
Biaya produk adalah seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh, mendapatkan, atau memproduksi suatu produk.
 - b. Biaya periodik
Biaya periodik adalah seluruh biaya yang tidak termasuk sebagai biaya produk, yang mana biaya ini akan diperhitungkan dengan pendapatan penjualan dalam laporan laba rugi berdasarkan periode terjadinya.

6. Klasifikasi biaya berdasarkan Pengendalian manajemen
 - a. Biaya terkendalikan
Biaya terkendalikan adalah biaya yang secara signifikan dapat dipengaruhi dan dikendalikan oleh manajemen pada period tertentu.
 - b. Biaya tidak terkendalikan
Biaya tidak terkendalikan adalah biaya yang secara signifikan tidak dapat dipengaruhi dan dikendalikan oleh manajemen pada periode tertentu.
7. Klasifikasi biaya berdasarkan pengambilan keputusan
 - a. Biaya relevan
Biaya relevan adalah biaya yang akan terjadi dimasa yang akan datang dan memiliki perbedaan dengan berbagai alternatif keputusan.
 - b. Biaya tidak relevan
Biaya tidak relevan adalah biaya yang tidak dapat memengaruhi aktivitas pengambilan keputusan, oleh karena itu jenis biaya ini tidak perlu dipertimbangkan.

2.4 Analisis *Break Even Point* (BEP)

2.4.1 Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Hansen (2017) mengatakan “*Break Even Point* adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya, titik di mana laba sama dengan nol.”

Prastowo (2015) mengemukakan pengertian analisis titik impas sebagai berikut:

Analisis titik impas (*break even analysis*) adalah teknik analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan komposisi produk yang diperlukan untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tertentu. Titik impas (*break even point*) adalah titik dimana total biaya sama dengan total penghasilan. Dengan demikian, pada titik impas tidak ada laba maupun rugi yang diterima oleh perusahaan.

Menurut Sujarweni (2017) “Titik impas atau *Break Event Point* (BEP) adalah suatu kondisi dimana perusahaan dalam usahanya tidak mendapatkan untung maupun tidak menderita kerugian.”

Dari beberapa definisi *break event point* diatas dapat diartikan bahwa *break even point* merupakan kondisi perusahaan dimana pendapatan atau hasil penjualan sama dengan biaya atau pengeluaran yang dikeluarkan. Atau dengan kata lain, BEP adalah titik dimana perusahaan tidak mengalami keuntungan ataupun kerugian.

2.4.2 Tujuan *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.

Berdasarkan tujuan diatas dapat diartikan bahwa tujuan analisis BEP ialah mencari titik temu antara pendapatan dan biaya atau titik impas, serta merencanakan tingkat volume produksi dan penjualan yang diperkirakan mendapatkan laba bagi perusahaan.

2.4.3 Manfaat *Break Even Point* (BEP)

Menurut Munawir (2016) 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).

Sehingga dapat diperjelas bahwa manfaat analisis break even point selain memberikan gambaran tentang hubungan antara biaya, volume, dan laba juga dapat memberikan informasi kepada manajemen dalam memecahkan masalah yang mungkin terjadi seperti penambahan investasi ataupun menutup usaha.

Berdasarkan manfaat diatas dapat diartikan bahwa Manfaat analisis *break even point* adalah untuk mengetahui titik pulang pokok dari sebuah usaha.

Dengan diketahuinya titik pulang pokok, manajemen dapat mengetahui harus memproduksi atau menjual berapa unit agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

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 volume.
 - 3) Biaya variabel juga tidak selalu berubah sejajar dengan perubahan.

2.4.5 Metode Perhitungan *Break Even Point*

Mencari titik impas atau *break even point* 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.

a. Metode Pendekatan Laba Operasi

Penggunaan laba operasi menunjukkan jumlah laba sebelum pajak. Laba operasi hanya meliputi pendapatan dan biaya yang berasal dari aktivitas yang dilakukan perusahaan diluar aktivitas investasi dan atas aktivitas keuangan.

Berdasarkan rumus Siregar dkk., (2017) perhitungan laba operasi sebagai berikut:

Laba operasi =	(Harga jual per unit x Jumlah unit penjualan) - (Biaya variabel per unit x Jumlah unit penjualan) - Biaya tetap total
----------------	---

Dari metode perhitungan diatas, maka penulis memberikan contoh metode pendekatan laba operasi sebagai berikut:

Penjualan (440 unit @ Rp.10.000)	Rp4.400.000
Biaya Variabel	Rp3.520.000
Margin Kontribusi	Rp880.000
Biaya Tetap	Rp500.000
Laba Bersih	Rp380.000

Sumber: (Siregar, 2017) Data diolah, 2023

Berdasarkan data diatas, diketahui bahwa harga jual produk adalah sebesar Rp.10.000 per unit dan biaya variabel adalah sebesar Rp.8.000 per unit (Rp3.520.000/440 unit). Biaya tetap adalah sebesar Rp.500.000. Pada titik impas, persamaan laba operasi akan menjadi sebagai berikut.

$$0 = (\text{Rp.10.000} \times \text{Unit}) - (\text{Rp.8.000} \times \text{Unit}) - \text{Rp.500.000}$$

$$0 = \text{Rp.2.000} \times \text{unit} - \text{Rp.500.000}$$

$$\text{Rp.2.000} \times \text{unit} = \text{Rp.500.000}$$

$$\text{Unit} = 250 \text{ unit}$$

Oleh karena itu, perusahaan ini harus dapat menjual sebanyak 250 unit untuk menutup semua biaya tetap dan biaya variabel. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk membuktikan jawaban tersebut adalah dengan memformulasikan laporan laba rugi berdasarkan 250 unit penjualan.

Penjualan (250 unit @ Rp.10.000)	Rp2.500.000
Biaya Variabel	Rp2.000.000
Margin Kontribusi	Rp500.000
Biaya Tetap	Rp500.000
Laba Bersih	Rp0

Sumber: (Siregar, 2017) Data diolah, 2023

b. Metode Margin Kontribusi

Menurut Hansen, dkk (2017)

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.

Berdasarkan pengertian margin kontribusi diatas dapat diartikan bahwa margin kontribusi merupakan pendapatan penjualan dikurangi dengan biaya variabel total. Pada titik impas, besarnya margin kontribusi sama besarnya biaya tetap. Hal itu terlihat dari rumus perhitungan sebagai berikut:

1) *Break Even Point* dalam Unit

Berdasarkan rumus Siregar dkk., (2017) perhitungan *break even point* dalam unit sebagai berikut:

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{Biaya tetap total}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}}$$

atau

$$\text{BEP unit} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$$

2) *Break Even Point* dalam Rupiah

Berdasarkan rumus Siregar dkk., (2017) perhitungan *break even point* dalam rupiah sebagai berikut:

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

atau

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

Dari metode perhitungan diatas, berikut penulis memberikan contoh metode margin kontribusi baik dalam Rupiah maupun Unit

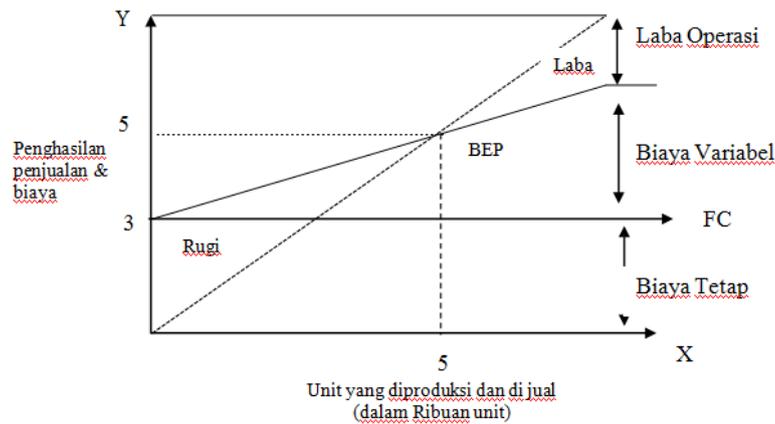
BEP unit =	Rp.500.000
	Rp.10.000 - Rp.8.000
=	Rp.500.000
	Rp.2.000
=	<u>250 unit</u>

BEP Rupiah =	Rp.500.000
	1- <u>Rp. 8.000</u>
	Rp.10.000
=	Rp.500.000
	0,8
=	<u>Rp.625.000</u>

c. Metode Grafis

Besarnya volume penjualan dalam unit terlihat pada sumbu horizontal (sumbu X) dan besarnya biaya dan penghasilan penjualan akan terlihat pada sumbu vertikal (sumbu Y).

Dalam metode grafis, *break even point* (BEP) dapat ditentukan yaitu pada titik persilangan antara garis penghasilan penjualan dengan garis biaya total. Apabila dari titik tersebut ditarik garis lurus vertikal kebawah sampai sumbu Y akan nampak besarnya BEP dalam unit. Jika dari titik tersebut ditarik garis lurus horizontal ke samping sampai sumbu Y, maka akan nampak besarnya BEP dalam rupiah.



Gambar 2.1
Grafik *Break Even Point*

Keterangan:

- a. Sumbu X menggambarkan besarnya volume produksi atau penjualan.
- b. Sumbu Y menggambarkan besarnya biaya dan pendapatan penjualan.
- c. Pembuatan garis penjualan dilakukan sebagai berikut:
 - 1) Pada volume penjualan yang sama dengan nol dan pendapatan sama dengan nol.
 - 2) Garis lurus kemudian ditarik menghubungkan titik X-0 dan Y-0
- d. Pembuatan garis *fix cost* (biaya tetap) dilakukan karena biaya tetap dan volume penjualan tidak mengalami perubahan dalam kapasitas tertentu.
- e. Titik impas terletak pada titik potong garis pendapatan penjualan dengan garis biaya.
- f. Daerah-daerah disebelah titik impas:
 - 1) Daerah sebelah kiri titik impas: bidang antara garis *fix cost* (biaya tetap) dengan garis pendapatan penjualan lebih rendah dari total biaya.
 - 2) Daerah sebelah kanan titik impas: bidang antara pendapatan penjualan dengan garis total biaya yang merupakan area laba, dikarenakan pendapatan penjualan lebih tinggi dari total biaya.

2.5 Margin Of Safety

Menurut (Munawir 2016) “*Margin of safety* merupakan hubungan atau selisih antara penjualan yang dibudget atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan dengan tingkat *break even*.”

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

Untuk menghitung *margin of safety* dapat dilakukan perhitungan dalam Rupiah, unit, dan persentase sebagai berikut:

$$\text{Margin of safety Rupiah} = \text{Total pendapatan} - \text{Pendapatan impas}$$

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

$$\text{Margin of safety (\%)} = \frac{\text{Total pendapatan} - \text{Pendapatan impas}}{\text{Total pendapatan}} \times 100\%$$

Dari perhitungan diatas, maka penulis memberikan contoh perhitungan *margin of safety* dalam Rupiah, unit, dan persentase sebagai berikut:

Total Pendapatan	440 Unit	Rp4.400.000
Pendapatan Impas	400 Unit	Rp4.000.000

Berdasarkan data diatas, diketahui bahwa total pendapatan 440 unit adalah sebesar Rp4.400.000 dan pendapatan impas 400 unit adalah sebesar Rp4.000.000

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety Rupiah} &= \text{Rp4.400.000} - \text{Rp4.000.000} \\ &= \text{Rp400.000} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety unit} &= 440 \text{ unit} - 400 \text{ unit} \\ &= 60 \text{ unit} \end{aligned}$$

$$\begin{aligned} \text{Margin of safety (\%)} &= (\text{Rp4.400.000} - \text{Rp4.000.000}) / \text{Rp4.000.000} \\ &= 15\% \end{aligned}$$

Persentase 15% menunjukkan bahwa volume penjualan masih diperkenankan untuk turun sebanyak 15% dari volume penjualan sekarang sebelum sampai ke titik impas.

2.6 *Degree of Operating Leverage (DOL)*

Menurut Sayuti (2013)

Tingkat leverage operasi (*degree of operating leverage*) didefinisikan sebagai persentase perubahan dalam laba operasi (atau EBIT) akibat perubahan tertentu dalam persentase penjualan. Operating leverage merupakan sebuah ukuran bagaimana pertumbuhan penjualan akan mempengaruhi pertumbuhan laba operasi.

Menurut Rodoni, Ahmad dan Ali (2014)

Degree of operating leverage adalah penggunaan aktiva dimana untuk penggunaan tersebut perusahaan harus menutup biaya tetap. Biaya tetap adalah semua biaya-biaya operasi yang tetap seperti depresiasi, uang sewa gedung, gaji pegawai, dan lain-lain, kecuali utang bunga

Menurut Utari, dkk (2016) “Tingkat leverage operasi ialah informasi tentang perubahan persentase laba operasi dampak dari perubahan penjualan”

Untuk menghitung *Degree of operating leverage* dapat dilakukan perhitungan sebagai berikut:

$$\text{Degree of Operating Leverage (DOL)} = \frac{\text{Margin kontribusi}}{\text{Laba bersih}}$$

Dari perhitungan diatas, maka penulis memberikan contoh perhitungan *degree of operating leverage* (dol) dan perhitungan kenaikan laba bersih sesuai dol sebagai berikut:

CONTOH PERHITUNGAN DEGREE OF OPERATING LEVERAGE

Keterangan	Jumlah
Penjualan.....	Rp4.000.000
Biaya Variabel.....	Rp3.200.000
Margin Kontribusi.....	Rp800.000
Biaya Tetap.....	Rp500.000
Laba Bersih.....	Rp300.000
DOL =	$\frac{\text{Rp800.000}}{\text{Rp300.000}}$
DOL =	<u>3</u>

DOL untuk perusahaan ini adalah 3 kali, pada tingkat penjualan Rp4.000.000. DOL 3 kali menunjukkan bahwa setiap tambahan 1% penjualan akan menambah laba bersih 3%. Jika penjualan perusahaan ini naik 10%, maka laba bersih perusahaan ini naik 30%.

CONTOH KENAIKAN LABA BERSIH SESUAI DOL

Keterangan	Jumlah
Penjualan.....	Rp4.400.000
Biaya Variabel.....	Rp3.520.000
Margin Kontribusi.....	Rp880.000
Biaya Tetap.....	Rp500.000
Laba Bersih.....	Rp380.000
Laba Bersih Semula (a)	Rp300.000
Kenaikan Laba Bersih (b)	Rp80.000

Persentase kenaikan laba bersih dari laba bersih semula $(b:a) \times 100\%$ adalah 27%