

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Pengertian dan Tujuan Akuntansi Manajemen**

##### **2.1.1 Pengertian Akuntansi Manajemen**

Informasi akuntansi sangat dibutuhkan oleh orang-orang yang terlibat dalam pertumbuhan bisnis. Akuntansi terbagi menjadi dua jenis untuk memenuhi kebutuhan tersebut, baik di dalam maupun di luar perusahaan. Akuntansi manajemen adalah jenis akuntansi yang memberikan informasi kepada orang di dalam perusahaan, dan akuntansi keuangan adalah jenis akuntansi yang memberikan informasi kepada orang di luar perusahaan.

Menurut Mowen (2017:4) "Akuntansi Manajerial adalah sistem akuntansi internal perusahaan dan dirancang untuk mendukung kebutuhan manajer akan informasi."

Menurut Kholimi (2019:1)

“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.”

Menurut Siregar (2018: 1)

“Akuntansi manajemen 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.”

##### **2.1.2 Tujuan Akuntansi Manajemen**

Akuntansi manajemen bertujuan untuk memberi manajemen informasi keuangan yang relevan dan akurat sehingga mereka dapat membuat keputusan bisnis yang lebih baik. Tujuan akuntansi manajemen menurut Wicaksono (2023: 38-39), yaitu:

1. Pengumpulan data keuangan: Tujuan pertama akuntansi manajemen adalah untuk mengumpulkan data keuangan yang berkaitan dengan aktivitas operasional bisnis. Hal ini mencakup biaya produksi, pengeluaran

operasional, investasi, dan sumber pendapatan.

2. Pengolahan data keuangan: Tujuan kedua akuntansi manajemen adalah untuk memproses data keuangan tersebut agar menjadi informasi yang bermanfaat bagi manajemen. Proses pengolahan meliputi analisis biaya, analisis profitabilitas, dan peramalan keuangan.
3. Penyajian informasi keuangan: Tujuan ketiga akuntansi manajemen adalah untuk menyajikan informasi keuangan dalam bentuk laporan yang dapat dimengerti dan mudah diakses oleh manajemen. Laporan keuangan dapat disajikan dalam berbagai format, seperti laporan biaya, laporan laba rugi, dan laporan neraca.
4. Pengambilan keputusan: Tujuan terakhir akuntansi manajemen adalah untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan bisnis yang lebih baik. Informasi keuangan yang disajikan melalui laporan keuangan dapat membantu manajemen dalam membuat keputusan yang tepat, seperti menentukan harga produk, mengatur biaya produksi, menentukan investasi yang tepat, dan merencanakan strategi bisnis. Contohnya, laporan biaya produksi dapat membantu manajemen dalam menentukan harga jual produk yang sesuai dan mengoptimalkan keuntungan.
5. Memfasilitasi perencanaan bisnis: Akuntansi manajemen juga dapat membantu manajemen dalam merencanakan strategi bisnis yang optimal. Contohnya, analisis biaya dapat membantu manajemen dalam menentukan jenis produk apa yang harus diproduksi dan bagaimana mengatur produksi agar efisien.
6. Membantu dalam pengendalian bisnis: Akuntansi manajemen dapat membantu manajemen dalam mengendalikan operasional bisnis dan mengoptimalkan kinerja perusahaan. Contohnya, laporan neraca dapat membantu manajemen dalam menentukan bagaimana mengalokasikan sumber daya yang tersedia dan mengendalikan pengeluaran.
7. Memfasilitasi evaluasi kinerja bisnis: Tujuan akuntansi manajemen juga termasuk evaluasi kinerja bisnis dan mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan. Contohnya, laporan laba rugi dapat membantu manajemen dalam mengetahui laba atau rugi yang dihasilkan dalam periode tertentu dan mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan.

## **2.2 Pengertian dan Klasifikasi Biaya**

### **2.2.1 Pengertian Biaya**

Setiap hari, setiap perusahaan mengeluarkan dana untuk berbagai kebutuhan, yang disebut biaya, untuk memastikan operasional lancar. Dalam proses perdagangan atau transaksi, biaya adalah jumlah uang yang dikeluarkan oleh perusahaan atau individu untuk membuat barang atau jasa. Setiap hal memiliki nilai, seperti biaya produksi, perawatan, dan lain-lain. Oleh karena itu, biaya dipertimbangkan saat menentukan harga jual barang.

Menurut Dunia, Abdullah dan Sasongko (2020:22) "Biaya adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi tahunan".

Menurut Purwanji, dkk (2018:10) bahwa:

“Biaya adalah pengorbanan sumber daya yang diukur dalam satuan uang, yang mana hal tersebut telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi dalam upaya perusahaan untuk memperoleh barang atau jasa. Sementara beban adalah pengorbanan sumber daya atau pemanfaatan biaya dalam upaya untuk memperoleh penghasilan.”

Berdasarkan definisi biaya, baik yang sudah terjadi maupun yang akan terjadi, dinyatakan dalam satuan uang berdasarkan harga pasar yang berlaku dan dilakukan dengan tujuan untuk memperoleh manfaat tambahan dari aktivitas yang dilakukan. Menurut definisi para ahli, biaya dapat didefinisikan sebagai suatu pengorbanan yang harus dilakukan untuk menjalankan suatu proses produksi.

### **2.2.2 Klasifikasi Biaya**

Sebagian besar keputusan manajemen, informasi tentang biaya didasarkan pada perilakunya. Oleh karena itu, biaya harus digolongkan atau diklasifikasikan berdasarkan perilakunya untuk tujuan perencanaan, pengendalian biaya, dan pengambilan keputusan.

Menurut Pattinaja, dkk (2023:73-74) berdasarkan hubungannya dengan perubahan volume kegiatan perusahaan, biaya dapat digolongkan menjadi:

#### **1. Biaya Tetap**

Biaya tetap adalah biaya-biaya yang di dalam jarak kapasitas (*range of capacity*) tertentu totalnya tetap, meskipun volume kegiatan perusahaan berubah-ubah. Sejauh tidak melampaui kapasitas, biaya tetap total tidak dipengaruhi oleh besar kecilnya volume kegiatan perusahaan. Contoh biaya tetap antara lain: gaji tetap pimpinan perusahaan, penyusutan aktiva tetap yang dihitung dengan metode garis lurus dan sebagainya.

#### **2. Biaya Variabel**

Biaya variabel adalah biaya-biaya yang totalnya selalu berubah secara proposional (sebanding) dengan perubahan volume kegiatan perusahaan. Besar-kecilnya total biaya variabel dipengaruhi oleh besar-kecilnya volume produksi/penjualan secara proposional. Contoh jenis biaya ini antara lain: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, sebagian biaya overhead

pabrik (seperti: penyusutan aktiva tetap pabrik yang dihitung berdasarkan jumlah unit produksi), komisi penjualan yang ditentukan berdasarkan persentase tertentu dari hasil penjualan dan sebagainya.

### 3. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel adalah biaya-biaya yang totalnya selalu berubah tetapi tidak proporsional dengan perubahan volume kegiatan perusahaan. Berubahnya biaya ini tidak dalam tingkat perubahan yang konstan. Biaya ini dapat dikelompokkan pada yang tingkat perubahannya semakin tinggi dan yang tingkat perubahannya semakin rendah. Dalam biaya semi variabel ini terkandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.

Biaya operasional adalah istilah yang digunakan untuk menggambarkan biaya yang diperlukan dalam menjalankan operasi setiap bisnis. Klasifikasi biaya berdasarkan kegiatan operasional Menurut Fransiskus (2023: 368-369), yaitu:

1. Biaya Produksi Berdasarkan kegiatan operasional, poin pertama klasifikasi biaya adalah biaya produksi. Singkatnya, pengertian biaya produksi adalah pengeluaran perusahaan untuk memproduksi barang/jasa agar bisa dijual dengan harga tertentu. Dalam operasional perusahaan, biaya produksi merupakan salah satu jenis biaya dengan nominal terbesar. Terdapat berbagai jenis biaya produksi, misalnya biaya bahan baku, tenaga kerja, pengemasan, dan sebagainya.
2. Biaya tenaga kerja langsung adalah salah satu jenis biaya produksi yang dibayarkan pada SDM berkaitan langsung dengan pembuatan barang/jasa. Cara pembayarannya bisa tetap setiap bulan atau berdasarkan jumlah satuan produksinya. Yang termasuk dalam tenaga kerja langsung misalnya petugas produksi.
3. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung Poin ketiga klasifikasi biaya berdasarkan kegiatan operasional adalah biaya tenaga kerja tidak langsung. seperti bagian pemasaran, personalia, satpam, dan sebagainya. Dalam konteks ini, pembayaran biaya adalah sesuatu yang umumnya dilakukan perusahaan tiap bulan, bukan berdasarkan satuan produksi.
4. Biaya Penyusutan merupakan biaya yang nilainya semakin berkurang dari waktu ke waktu karena manfaat atau kualitas aktiva tersebut menurun. Contohnya biaya mesin-mesin pabrik yang terus digunakan akan menurun kualitasnya, sehingga periode mendatang harus membeli baru lagi. Kalaupun dijual, harganya di bawah harga beli.
5. Biaya perawatan juga penting dalam mendukung aktivitas perusahaan. Jenis biaya ini dikeluarkan dalam rangka menjaga dan mempertahankan aktiva atau hal pendukung produktivitas. Misalnya, biaya perawatan mesin-mesin, biaya service, dan sebagainya.

Menurut Riwayadi (2019:103) terdapat beberapa metode yang dapat digunakan untuk memilah biaya menjadi biaya tetap dan biaya variabel, yaitu:

1. Metode Biaya Berjaga (*Standby Cost Method*) Biaya berjaga (*standby cost*) merupakan biaya tetap yang diperoleh karena menghentikan kegiatan operasional sementara waktu. Biaya yang masih muncul selama kegiatan operasional dihentikan disebut biaya berjaga.
2. Metode Titik Tertinggi dan Titik Terendah (*High and Low Point Method*) Sesuai dengan nama metodenya, pemilahan biaya semi variabel menjadi biayastetap dan biaya variabel dengan metode titik terendah dan tertinggi dilakukan dengan melihat aktivitas tertinggi dan terendah.
3. Metode Diagram Pencar (*Scattergram atau Visual Fit Method*) Dalam metode ini, pemilihan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dilakukan dengan menempatkan semua nilai yang diperoleh dari observasi ke dalam grafik. Selanjutnya, ditarik garis yang mewakili semua titik yang terdapat di grafik. Penarikan garis ini dilakukan secara visual. Oleh karena itu, metode diagram pencar disebut juga metode penarikan garis secara visual (*visual fit method*).
4. Metode Kuadrat Terkecil (*Least Squares Method*) Metode ini lebih rumit dibandingkan dengan dua metode yang sebelumnya tetapi metode ini memberikan hasil yang akurat. Metode kuadrat terkecil menarik garis biaya dengan menggunakan statistik.

### **2.3 Break Even Poin atau Titik Impas**

#### **2.3.1 Pengertian Break Even Point**

Salah satu analisis yang sangat penting untuk perencanaan keuangan perusahaan adalah analisis titik impas, juga dikenal sebagai analisis *break even point* (BEP). Analisis titik impas juga sering disebut sebagai analisis perencanaan laba. Analisis ini biasanya lebih sering digunakan apabila perusahaan ingin mengeluarkan produk baru. Artinya, saat membuat produk baru selalu ada masalah biaya yang harus dikeluarkan. Selanjutnya, menentukan harga jual dan jumlah barang atau jasa yang akan dibuat atau dijual ke konsumen, baik dalam unit maupun dalam rupiah.

Menurut Utari, Dkk (2017:85)

“Analisis *break even point* atau analisis *cost volume profit* adalah alat untuk perencanaan dan pengambilan keputusan yang sangat penting karena ia menekankan pada saling ketergantungan antara biaya, unit yang terjual dan harga. *break even point* adalah titik impas dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian”.

Menurut Rusdiana (2021:277)

“*Break even point*, pada suatu perusahaan adalah suatu keadaan dimana perusahaan dalam operasinya tidak memperoleh laba dan juga tidak mengalami kerugian atau dengan kata lain total pengeluaran biaya sama nilainya dengan total hasil penjualan sehingga tidak ada laba dan tidak ada rugi”.

Dari beberapa pengertian BEP yang disebutkan oleh beberapa para ahli. BEP adalah alat untuk mengukur output suatu perusahaan yang tidak menguntungkan atau mengalami kerugian. Mengetahui titik impas yang dapat membantu manajemen perusahaan menentukan kapasitas produksi yang harus dijual untuk mengurangi kerugian dan meningkatkan keuntungan yang maksimal.

### **2.3.2 Tujuan dan Manfaat *Break Even Point***

Menurut Hendrayanti (2022:148)

“Tujuan analisis titik impas adalah untuk mengetahui tingkat aktivitas dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah semua biaya variabel dan biaya tetapnya. Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah *break even point* dalam perusahaan tersebut. Masalah *break even point* baru muncul apabila suatu perusahaan di samping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

*Break even point* sangat penting untuk menghindari kerugian, baik itu usaha yang bergerak di bidang jasa atau manufaktur. Menurut Maruta (2018:15-16) manfaat dari *break even point* yaitu:

1. Alat perencanaan untuk menghasilkan laba.
2. Memberikan informasi mengenai berbagai tingkat volume penjualan serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.
3. Untuk mengetahui hubungan volume penjualan yang di produksi harga jual dan biaya-biaya yang dikeluarkan, sehingga laba rugi perusahaan akan diketahui.
4. Untuk mengetahui jumlah penjualan minimum (dalam unit produk maupun satuan uang) agar perusahaan tidak menderita rugi.
5. Mengevaluasi laba dari perusahaan secara keseluruhan.
6. Mengganti sistem laporan yang tebal dengan grafik yang mudah dibaca dan dimengerti.
7. Sebagai bahan pertimbangan untuk menentukan harga jual.
8. Sebagai bahan atau dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan

terhadap hal-hal berikut:

- a. Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- b. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
- c. Seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
- d. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap keuntungan yang diperoleh.

Menurut Prastowo (2019:159) keterbatasan analisis *break even point* adalah:

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

### 2.3.3 Perhitungan *Break Even Point* Pendekatan Matematis

BEP menurut Hendrayanti (2022:151-153) terdapat 2 metode perhitungan yaitu:

1. *Break even point* atas dasar perunit

$$\text{BEP dalam Unit Penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{(\text{Harga} - \text{Biaya Variabel Per Unit})}$$

Keterangan:

Titik impas dalam unit : *Break Even Point*

Biaya tetap

Harga jual per unit

Biaya variabel per unit : (biaya variabel per unit/harga jual per unit)

2. *Break even point* atas dasar rupiah

$$\text{Biaya dalam nilai penjualan} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\frac{1 - \text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

Keterangan:

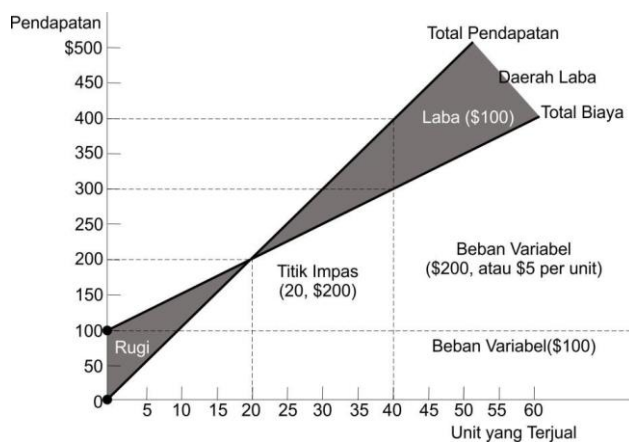
Titik impas dalam rupiah: *Break Even Point*

Biaya tetap

Biaya rasio variabel: (biaya variabel per unit/harga jual per unit)

### 2.3.4 Perhitungan *Break Even Point* Pendekatan Grafis

*Break even point* dapat dihitung menggunakan beberapa metode. Salah satunya menurut Kasmir (2017), dalam menghitung BEP dapat dilakukan dengan pendekatan grafis yaitu:



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

### 2.3.5 *Break Even Point* untuk Multiproduk

Analisis biaya, volume, dan laba sangat mudah diterapkan pada satu produk. Dalam kasus di mana perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu jenis produk, analisis *break even* dapat diterapkan untuk seluruh produk yang diproduksi dan dijual oleh perusahaan, hal ini dilakukan dengan menggunakan komposisi penjualan antara produk-produk tersebut, yang harus sama baik dalam hal komposisi produksi maupun penjualan (*product-mix* dan *sales-mix*).

Menurut Rochman, dkk (2020:137) “untuk menentukan besarnya penjualan masing-masing produk agar secara total diperoleh *break even*, maka dapat digunakan dengan mencari komposisinya”.



Rumus BEP Multiproduk Menurut Rochman, dkk (2020) sebagai berikut:

$$\text{Persentase Penjualan Tiap Produk} = \frac{\text{Jumlah Penjualan Tiap Produk}}{\text{Jumlah penjualan semua produk}} \times 100\%$$

## 2.4 *Margin Of Safety* atau Tingkat Keamanan

### 2.4.1 Pengertian *Margin Of Safety* atau Tingkat Keamanan

Menurut Hendrayanti (2022:155) “*Margin Of Safety* (MOS) adalah menyatakan besar margin penjualan yang dapat diturunkan dari angka penjualan yang direncanakan agar perusahaan tidak menderita kerugian.”

Menurut Zaroni (2019: 253) “Akuntansi manajemen menyediakan alat untuk mengidentifikasi dan menilai risiko melalui penggunaan *margin of safety* dan *operating leverage*. Pengertian *margin of safety* adalah ekspektasi unit yang dijual atau penjualan yang dapat diraih di atas *break-even*.” Menurut Kasmir (2017:177) “*Margin Of Safety* atau tingkat keamanan itu sendiri merupakan analisis untuk mengetahui berapa batas aman penjualan.”

Berdasarkan definisi di atas, margin keamanan adalah batas unit penjualan yang diharapkan diperoleh di atas titik impas. Hal Ini juga memberikan informasi kepada manajemen tentang batas penjualan yang diperlukan agar perusahaan tidak mengalami kerugian atau memperoleh keuntungan.

### 2.4.2 Perhitungan *Margin Of Safety* atau Tingkat Keamanan

Untuk dapat menghitung batas keamanan, dapat menggunakan rumus menurut Kasmir (2017) sebagai berikut:

1. *Margin Of Safety* dari penjualan *Break Even Point*  
 $\text{Margin Of Safety} = \text{Penjualan} - \text{Penjualan Impas}$
2. Persentase *Margin Of Safety*

$$\text{Persentase } \textit{Margin Of Safety} = \frac{(\text{Penjualan} - \text{Penjualan Impas})}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Pihak manajemen perusahaan harus tahu angka *margin of safety* agar mereka dapat memutuskan berapa banyak penjualan yang harus dikurangi agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Jika penurunan penjualan lebih kecil dari margin keamanan, manajemen tidak perlu khawatir karena biaya produksi tidak akan berubah. Dikarenakan margin keamanan berkorelasi langsung dengan laba, maka

pihak manajemen dapat mengantisipasi perubahan biaya produksi atau berhati-hati menetapkan kebijakan untuk mengubah penjualan.

## 2.5 Pengertian dan Perhitungan Perencanaan Laba

### 2.5.1 Pengertian Perencanaan Laba

Setiap keinginan untuk meningkatkan pertumbuhan bisnis harus diikuti dan dimulai dengan perencanaan yang matang dan kerja keras. Perencanaan akan mengatur apa yang akan dilakukan berikutnya. Manajemen menggunakan perencanaan laba sebagai dasar untuk melakukan tugasnya. Oleh karena itu, setiap periode manajemen akan membuat rencana untuk tindakan masa depan perusahaan. Penyusunan yang relevan mempertimbangkan berbagai elemen yang akan mempengaruhinya, seperti pengalaman sebelumnya, serta kesulitan atau tantangan yang dihadapi saat ini dan di masa mendatang.

Menurut Siregar, Dkk (2017:7)

“Perencanaan (*planning*) adalah aktivitas yang dilakukan untuk menentukan tujuan dan metode yang digunakan dalam mencapai tujuan tersebut.”

Menurut Koraag dan Ilat (2017:4)

“Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan implikasi keuangan yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas dan modal kerja untuk jangka panjang juga jangka pendek, perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang.”

Menurut Saputro dan Anggraini (2017:180)

“Perencanaan Laba adalah gambaran keuangan yang naratif mengenai hasil yang diharapkan dari implementasi keputusan. Istilah perencanaan laba (anggaran) digunakan karena secara *eksplisit* rencana ini menyatakan sasaran dalam kurun waktu dan hasil keuangan yang diharapkan (pengembalian investasi, laba, biaya) untuk setiap bagian perusahaan.”

Menurut Saputro dan Anggraini (2017:181) Perencanaan laba atau penganggaran mempunyai manfaat bagi perusahaan yaitu:

1. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan.
2. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapi dan menanamkan kebiasaan pada

organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.

3. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan rangsang peran.
4. Mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana saling berkaitan.

### 2.5.2 Perhitungan Perencanaan Laba

Analisis target laba adalah bagian penting dari bisnis. Tujuan analisis ini adalah untuk menghitung jumlah penjualan yang diperlukan untuk mencapai target laba yang diinginkan. Untuk menghitung jumlah penjualan yang harus dicapai dalam mencapai target ini, yaitu:

$$\text{Laba Periode Lalu} = \text{Penjualan} - (\text{Biaya Tetap} + \text{Biaya Variabel})$$

Asumsi persentase laba yang direncanakan dari laba tahun sebelumnya.

Laba yang diinginkan = laba tahun sebelumnya x persentase laba yang diinginkan

$$\text{Biaya Variabel per satuan} = \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Jumlah unit yang terjual}}$$

$$\text{BEP atas dasar satuan} = \frac{\text{Perencanaan Laba} + \text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

Analisis *break even point* dan perencanaan laba sangat terkait karena keduanya berbicara mengenai anggaran, yang mencakup biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang menghasilkan perolehan laba. Oleh karena itu, dalam perencanaan, analisis *break even point* harus diterapkan atau digunakan untuk meningkatkan perolehan laba di masa depan.