

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM)

2.1.1 Pengertian UMKM

Usaha atau kegiatan yang mengelola bahan mentah atau bahan setengah jadi menjadi barang jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan disebut dengan sektor industri. Sektor industri dapat menjadi prioritas utama dalam mendorong pertumbuhan sektor-sektor lainnya. Keberadaan industri seperti misalnya Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebenarnya sangat berperan dalam kegiatan perekonomian nasional, terutama dalam menciptakan lapangan pekerjaan yang dapat memberikan kesejahteraan bersama.

Berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM didirikan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar serta memenuhi kriteria lainnya. UMKM berusaha agar dapat mencapai tujuan dalam mendapatkan sebuah keuntungan atau laba karena keberadaan UMKM cukup dominan berada di Indonesia.

Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah menjelaskan pengertian usaha yaitu sebagai berikut:

1. Usaha Mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/ atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria Usaha Mikro sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.
2. Usaha Kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari Usaha Menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil sebagaimana yang dimaksud dalam Peraturan Pemerintah ini.
3. Usaha Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan

merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan Usaha Kecil atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Menengah sebagaimana diatur dalam Peraturan Pemerintah ini.

2.1.2 Kriteria UMKM

Jenis usaha yang sedang dijalankan tentunya perlu memperhatikan sebuah kriteria terlebih dahulu dalam pelaksanaannya. Hal ini sangat penting untuk pengurusan suatu surat izin usaha kedepannya dan dalam menentukan besaran pajak yang akan dibebankan kepada pemilik sebuah usaha. Pada BAB III Pasal 35 Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjelaskan kriteria modal usaha antara lain sebagai berikut:

1. Usaha Mikro memiliki modal usaha sampai dengan paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha;
2. Usaha Kecil memiliki modal usaha lebih dari Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; dan
3. Usaha Menengah memiliki modal usaha lebih dari Rp5.000.000.000,00 (lima miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp10.000.000.000,00 (sepuluh miliar rupiah) tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha.

Kriteria yang terkait dengan hasil penjualan tahunan berdasarkan Peraturan Pemerintah Nomor 7 Tahun 2021 tentang Kemudahan, Pelindungan, dan Pemberdayaan Koperasi dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) antara lain sebagai berikut:

1. Usaha Mikro memiliki hasil penjualan tahunan sampai dengan paling banyak Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah);
2. Usaha Kecil memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp2.000.000.000,00 (dua miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah); dan
3. Usaha Menengah memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp15.000.000.000,00 (lima belas miliar rupiah) sampai dengan paling banyak Rp50.000.000.000,00 (lima puluh miliar rupiah).

2.2 Akuntansi Manajemen

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. Akuntansi manajemen juga dapat diartikan sebagai proses identifikasi, pengukuran, akumulasi, analisis, penyusunan, interpretasi, dan komunikasi informasi yang digunakan oleh manajemen untuk merencanakan, mengevaluasi dan pengendalian dalam suatu entitas dan untuk memastikan sesuai dengan akuntabilitas penggunaan sumber daya tersebut.

Perusahaan tentunya membutuhkan informasi akuntansi yang sangat berguna bagi pihak manajemen. Informasi tersebut dijadikan sebagai alat pengawasan maupun dasar dalam pengambilan keputusan nantinya. Seorang manajer membutuhkan informasi akuntansi manajemen dalam proses pengambilan keputusan. Informasi yang didapatkan tentunya memiliki cakupan yang luas tidak hanya sekedar menyangkut masalah keuangan tapi juga terkait dengan non keuangan.

Manajer merupakan pihak internal suatu organisasi yang memimpin dan mengendalikan operasi organisasi serta bertanggungjawab atas kepemimpinannya. Untuk itu, pihak manajemen berkepentingan terhadap informasi akuntansi untuk menilai efisiensi dan evaluasi aktivitas suatu organisasi. Karena adanya keterbatasan informasi dalam akuntansi keuangan, seperti penggunaan data historis dan laporan tidak terperinci, maka untuk kelengkapan informasi bagi pihak manajemen dibentuklah akuntansi manajemen. Menurut Hansen dan Mowen (2015:9) mendefinisikan “akuntansi manajemen merupakan alat untuk mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur, mengklasifikasi dan melaporkan informasi yang bermanfaat bagi pengguna internal dalam merencanakan, mengendalikan, dan mengambil keputusan”. Sedangkan menurut Siregar (2017:1) “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 yang telah dijelaskan di atas, dapat disimpulkan bahwa akuntansi manajemen merupakan suatu proses kegiatan mengidentifikasi,

mengumpulkan, dan menganalisis kejadian-kejadian ekonomi, untuk menghasilkan sebuah informasi manajemen yang nantinya dapat digunakan oleh pihak-pihak yang membutuhkan.

2.3 Pengertian dan Klasifikasi Biaya

2.3.1 Pengertian Biaya

Biaya mengacu pada pengeluaran yang terkait dengan produksi barang atau jasa. Biaya dapat berbagai macam hal, seperti biaya bahan baku, tenaga kerja, sewa, utilitas dan lain sebagainya. Menurut Mulyadi (2015:8) pengertian biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan dapat terjadi untuk tujuan tertentu, ada 4 (empat) unsur pokok dalam definisi biaya tersebut yaitu biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi, diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu, sedangkan pengertian biaya dalam arti sempit diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva. Menurut Hansen dan Mowen (2017:47) menjelaskan bahwa biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa depan bagi organisasinya. Menurut Lestari & Permana (2017:14) biaya (*cost*) adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa mendatang bagi organisasi. Ekuivalen kas adalah sumber non-kas yang dapat ditukar dengan barang atau jasa yang diinginkan.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya (*cost*) merupakan biaya yang melekat pada suatu aktiva yang belum digunakan atau dikonsumsi untuk merealisasikan pendapatan pada suatu periode akuntansi dan memberikan manfaat pada periode di masa mendatang.

2.3.2 Klasifikasi Biaya

Pengklasifikasian biaya adalah proses pengelompokan atas elemen-elemen yang termasuk dalam biaya secara sistematis dan kelompok-kelompok tertentu yang lebih ringkas sehingga dapat mempermudah pihak manajemen dalam

menganalisis data-data produksi yang akan dilaporkan suatu program kerja yang lebih terpandu dan dapat diandalkan.

Menurut Mulyadi (2015:13) terdapat berbagai macam cara penggolongan biaya, yaitu sebagai berikut:

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 yaitu:
 - 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 semi variabel

- 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.

Klasifikasi biaya atau penggolongan biaya tersebut secara sistematis ke dalam golongan-golongan tertentu 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.

2.4 Break Even Point (BEP) atau Titik Impas

2.4.1 Pengertian Break Even Point (BEP)

Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas yang merupakan teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya total, laba yang diharapkan dan volume penjualan. Secara umum analisa ini juga memberikan informasi mengenai *margin of safety* yang mempunyai kegunaan sebagai indikasi dan gambaran kepada manajemen berapakah penurunan penjualan dapat ditaksir sehingga usaha yang dijalankan tidak menderita rugi. Selain itu apabila penjualan pada *Break Event Point* (BEP) dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan maka akan dapat diperoleh informasi tentang berapa jauh penjualan bisa turun sehingga industri tidak menderita rugi atau tingkat keamanan bagi industri dalam melakukan penurunan

penjualan. Informasi tentang *margin of safety* ini dapat dinyatakan dalam persentase atau rasio antara penjualan yang dianggarkan dengan volume penjualan pada tingkat impas.

Keadaan impas perusahaan dapat terjadi apabila hasil penjualan hanya cukup untuk menutupi biaya-biaya yang telah dikeluarkan perusahaan ketika memproduksi suatu produk. Biaya dalam analisis *break even point* terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tersebut dapat digunakan sebagai dasar untuk mengetahui titik impas perusahaan. Analisis *break even point* juga dapat digunakan sebagai alat bantu bagi manajemen untuk melakukan perencanaan yakni dalam hal membuat perencanaan penjualan dan laba. Menurut Kasmir (2017:333), analisis pulang pokok (*break even point*) adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan atau laba dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Lebih lanjut analisis ini digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar kita memperoleh keuntungan, baik dalam volume penjualan dalam unit maupun rupiah. Menurut Rianto (2010:359), analisis *break even point* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena analisa tersebut sering disebut biaya, keuntungan dan volume kegiatan.

Berdasarkan uraian terkait dengan *break even point* diatas, dapat disimpulkan bahwa analisis *break even point* merupakan keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan. Artinya dalam hal ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak memperoleh laba ataupun tidak menderita kerugian.

2.4.2 Tujuan *Break Even Point* (BEP)

Analisis *break even point* atau titik impas digunakan sebagai alat pengambilan keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi. Dengan begitu manajer memiliki beberapa keuntungan dalam mengambil keputusan akan hasil analisis titik impas. Informasi tersebut dapat digunakan

manajer dalam meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan memperkirakan keuntungan yang diharapkan. Menurut Kasmir (2017:334), penggunaan analisis *break even point* memiliki beberapa tujuan yang akan dicapai, yaitu:

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

Tujuan penentuan volume produksi atau volume penjualan minimum untuk menghindari kerugian adalah agar perusahaan dapat menentukan batas volume produksi tanpa merugi atau memperoleh keuntungan. Oleh karena itu, akan lebih mudah bagi suatu perusahaan untuk mempertimbangkan apakah harga jual tersebut layak jika dikaitkan dengan biaya yang dikeluarkan dan kemampuan produk yang dimilikinya.

2.4.3 Manfaat *Break Even Point* (BEP)

Analisis *break even point* umumnya menyampaikan informasi kepada atasan yang berisikan antar volume biaya, penjualan dan tingkat keuntungan yang didapatkan. Menurut Kasmir (2017:337), manfaat yang dimiliki apabila menggunakan analisis *break even point* bagi pemimpin adalah membantu pengambilan keputusan dalam hal-hal sebagai berikut:

1. Seberapa jauh berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita rugi.
2. Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
3. Jumlah penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan agar mendapat keuntungan.
4. Untuk mendapatkan informasi bagaimana pengaruh biaya, harga jual dan besaran penjualan terhadap keuntungan yang didapatkan.

Manfaat analisis *break even point* sangat banyak, namun secara umum adalah untuk mengetahui titik pulang pokok dari sebuah usaha. Dengan diketahuinya titik pulang pokok, manajemen dapat mengetahui harus memproduksi atau menjual pada jumlah berapa unit agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

Sehingga dapat diperjelas bahwa manfaat analisis titik impas, selain memberikan gambaran tentang hubungan antara biaya, volume dan laba, juga dapat memberikan informasi bagi manajemen untuk mengatasi masalah yang mungkin timbul di perusahaan.

2.4.4 Metode Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

Menurut Kasmir (2019), dalam menghitung *break even point* secara umum dapat dihitung dengan menggunakan dua metode perhitungan, yaitu perhitungan *break even point* dengan menggunakan pendekatan matematis dan perhitungan *break even point* pendekatan grafis.

1. Analisis *Break Even Point* dengan Pendekatan Matematis

Analisis *break even point* dengan pendekatan matematis dilakukan berdasarkan pendapatan penjualan sama dengan pendapatan penjualan dikurangi dengan jumlah biaya. Dalam perhitungan *break even point* dapat dinyatakan dalam persamaan sebagai berikut:

$$\text{Pendapatan Penjualan} = \text{Biaya Variabel} + \text{Laba}$$

Atau

$$\text{Laba Bersih} = \text{Pendapatan Penjualan} - \text{Biaya Variabel} - \text{Biaya Tetap}$$

Menurut Kasmir (2019) persamaan di atas disederhanakan dengan rumus untuk menghitung *break even point* dengan pendekatan matematis dilakukan dengan dua cara yaitu:

$$\text{Impas (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{\text{Biaya Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

$$\text{Impas (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap Total}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}}}$$

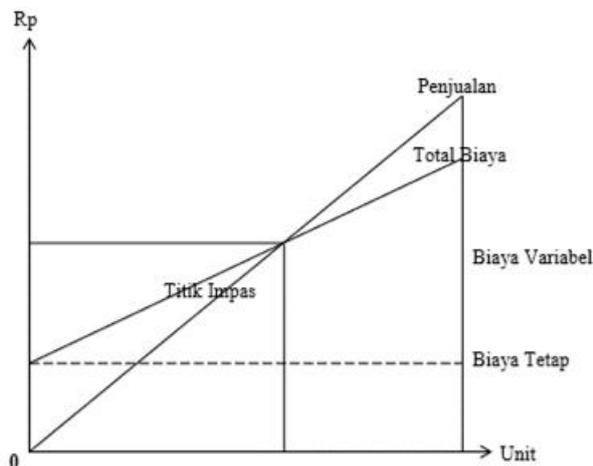
Rumus *Break Even Point* tidak hanya dipakai untuk menentukan besarnya penjualan dalam keadaan *break even point*, yang lebih penting rumus ini juga dapat digunakan untuk perencanaan laba yaitu menentukan tingkat penjualan pada laba yang dikehendaki atau yang direncanakan oleh perencanaan. Oleh karena itu, untuk perencanaan laba dapat dihitung dengan rumus menurut Mulyadi (2001), sebagai berikut:

$$\text{Impas (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang Diinginkan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

$$\text{Impas (Unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang Diinginkan}}{\text{Biaya Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}}$$

2. Analisis *Break Even Point* dengan Pendekatan Grafis

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. Untuk lebih jelasnya, maka dapat dilihat pada gambar sebagai berikut:



Sumber: Kasmir, 2017

Gambar 2.1 Grafik *Break Even Point* (BEP)

Keterangan:

1. Sumbu X menggambarkan besarnya volume produksi atau penjualan
2. Sumbu Y menggambarkan besarnya biaya dan penghasilan penjualan
3. Pembuatan garis penjualan dilakukan dengan cara sebagai berikut:
 - a. Pada volume penjualan yang sama dengan nol dan pendapatan sama dengan nol
 - b. Garis lurus kemudian ditarik untuk menghubungkan titik $X = 0$ dan $Y = 0$
4. Pembuatan garis tetap dilakukan sebagai berikut: karena biaya tetap pada volume penjualan berapa pun tidak mengalami perubahan dalam kapasitas tertentu

5. Titik impas terletak pada titik potong garis pendapatan penjualan dengan garis total 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 lab, karena pendapatan penjualan lebih tinggi dari total biaya

2.5 Perencanaan Laba

Analisis *break even point* dapat juga berfungsi sebagai dasar dalam perencanaan penjualan untuk memperoleh laba optimal atau dengan kata lain *break even point* dapat juga berfungsi sebagai alat bantu manajemen dalam perencanaan laba. Untuk mengukur berhasil atau tidaknya suatu perusahaan pada umumnya ditinjau dari kemampuan manajemen dalam melihat kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang. Oleh karena itu, merupakan tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaan agar segala kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang dapat direncanakan cara menghadapinya sejak sekarang. Menurut Baris & Sondakh, (2014) “Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang”.

Perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat mencapai tujuan dari perusahaan yaitu memperoleh laba. Perencanaan laba berisikan langkah-langkah yang akan ditempuh oleh perusahaan untuk mencapai besarnya target laba yang diinginkan. Laba merupakan tujuan utama dari perusahaan karena laba memiliki selisih antara pendapatan yang diterima (dari hasil penjualan) dengan biaya yang dikeluarkan, maka perencanaan laba dipengaruhi oleh perencanaan penjualan. perencanaan laba memiliki hubungan antara biaya, volume dan harga jual. Biaya menentukan harga jual untuk mencapai tingkat laba yang dikehendaki, harga jual mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi volume produksi (Munawir, 2011: 184).

Perencanaan laba sebagai putusan tindakan untuk mencapai keuntungan dari aktivitas tersebut, dengan perencanaan laba manajer dapat menentukan

aktivitas perusahaan guna mencapai target laba yang sudah ditentukan oleh suatu perusahaan. Untuk mendapatkan laba yang diinginkan, perusahaan dapat menggunakan rumus untuk menentukan jumlah unit yang seharusnya dijual untuk mencapai laba yang diinginkan tersebut dengan menggunakan rumus Mulyadi (2001:236), sebagai berikut:

$$BEP (Rp) = \frac{Biaya Tetap + Laba yang Diinginkan}{1 - \frac{Biaya Variabel Per Satuan}{Harga Jual Per Satuan}}$$

$$BEP (Unit) = \frac{Biaya Tetap + Laba yang Diinginkan}{Biaya Jual Per Satuan - Biaya Variabel Per Satuan}$$

2.6 Pengertian *Margin Of Safety* (MoS) atau Tingkat Keamanan

Margin of safety adalah besarnya pengurangan maksimum jumlah produksi atau penjualan dari yang dianggarkan agar perusahaan tidak sampai menderita kerugian (Irawati, 2006: 164). *Margin of safety* yang besar menunjukkan bahwa kondisi perusahaan tidak dalam bahaya, dan sebaliknya jika *margin of safety* kecil mendekati nol persen menunjukkan bahwa perusahaan dalam kondisi bahaya yaitu akan mengalami titik impas. Jika *margin of safety* negatif berarti perusahaan dalam kondisi bahaya, yaitu mengalami kerugian (Darsono, 2009: 332). Sedangkan menurut Munawir (2014:199) “*Margin of Safety* adalah hubungan atau selisih antara penjualan yang di budget atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan pada tingkat *break even* merupakan tingkat keamanan atau *margin of safety* bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan” Hubungan atau selisih penjualan yang dianggarkan atau tingkat penjumlahan tertentu dengan penjualan titik impas disebut dengan batas keamanan bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan. Rumus mencari *Margin of Safety* adalah sebagai berikut:

$$MoS = Penjualan yang Direncanakan - Penjualan BEP$$

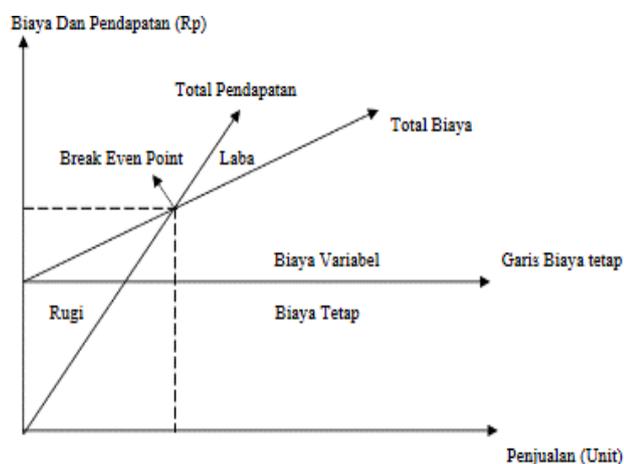
$$Rasio Mos = \frac{Margin of Safety}{Penjualan yang Direncanakan} \times 100$$

Berdasarkan pengertian diatas bahwa selisih antara penjualan yang dianggarkan dengan penjualan pada tingkat *break even point* merupakan tingkat keamanan bagi perusahaan dalam melakukan penjualan. Tingkat *margin of safety* yang lebih tinggi lebih baik dari tingkat *margin of safety* yang lebih rendah.

2.7 Hubungan *Break Even Point* (BEP) dengan Perencanaan Laba

Analisis *break even point* dengan perencanaan laba mempunyai hubungan yang kuat, karena analisa *break even point* dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan yang mengarah ke perolehan laba. Sebuah perencanaan memerlukan sebuah penerapan, dan disini dapat menggunakan analisa titik impas untuk perkembangan ke arah masa datang dan dalam merencanakan perolehan laba. Selain itu analisa titik impas dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada perusahaan.

Menurut Kasmir (2017:334), penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang akan dicapai diantaranya adalah merencanakan laba yang diinginkan. Perencanaan laba dilakukan agar pihak manajer akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan dan mengetahui kesalahan yang mungkin muncul.



Sumber: Kasmir, 2017

Gambar 2.2 Grafik Hubungan *Break Even Point* (BEP) dengan Perencanaan Laba

Keterangan :

1. Garis biaya tetap digambarkan sejajar dengan sumbu horizontal.
2. Garis jumlah biaya digambarkan mulai dari titik biaya tetap pada sumbu vertikal atau dengan menggambarkan biaya variabel dari titik biaya tetap tersebut ke kanan sampai pada jumlah biaya pada kapasitas 100%.
3. Garis penjualan digambarkan mulai dari titik nol pada pojok kiri bawah menuju pojok kanan atas atau sampai pada jumlah penjualan pada kapasitas 100%.