

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Biaya

2.1.1 Pengertian Biaya

Menurut Dunia dan Abdullah (2012), 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. Sedangkan Biaya adalah sejumlah uang maupun angka harga yang disetorkan untuk memperoleh suatu barang atau layanan dengan harapan memberikan efek baik dalam waktu sekarang maupun masa depan bagi Perusahaan (Hansen & Mowen, 2015).

Pengertian biaya di atas maka dapat disimpulkan sebagai pengeluaran ekonomi untuk mencapai suatu tujuan memperoleh barang/jasa yang mempunyai manfaat untuk masa yang akan datang.

2.1.2 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya merupakan proses pengelompokan dari seluruh komponen biaya secara lebih ringkas dan sistematis agar penjelasan yang diberikan lebih akurat dan bermanfaat (Purwaji, et al., 2018).

Menurut Mulyadi (2015), terdapat lima cara penggolongan biaya yaitu diantaranya sebagai berikut:

- 1) Penggolongan biaya menurut objek pengeluarannya:
 - a) Biaya Bahan Baku
 - b) Biaya Tenaga Kerja Langsung
 - c) Biaya *Overhead*
- 2) Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan
 - a) Biaya Produksi
 - b) Biaya Administrasi
 - c) Biaya Pemasaran
- 3) Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai
 - a) Biaya Langsung
 - b) Biaya Tidak Langsung
- 4) Penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungannya dengan

perubahan volume aktivitas

- a) Biaya Tetap
 - b) Biaya Variabel
 - c) Biaya Semi Variabel
- 5) Penggolongan biaya atas dasar jangka waktu dan manfaatnya
- a) Pengeluaran Modal
 - b) Pengeluaran Pendapatan
 - c) Perencanaan Metode Produksi

2.1.3 Perilaku Biaya

Berdasarkan kelima penggolongan biaya di atas, penggolongan biaya yang berkenaan dengan perhitungan *Break Even Point* (BEP) adalah penggolongan biaya menurut perilakunya dalam hubungan dengan perubahan volume aktivitas/penjualan yaitu Biaya Tetap dan Biaya Variabel.

Menurut Sujarweni (2023), biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tidak berubah dalam kisaran tertentu meskipun volume produksi perusahaan berubah. Contohnya meliputi gaji langsung, penyusutan aset tetap pajak, utang, dan sewa kantor. Biaya variabel merupakan biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume produksi produk. Semakin besar volume produksi semakin tinggi jumlah total biaya variabel dan semakin kecil volume produksi semakin rendah jumlah total biaya variabel. Komponen utama dari biaya variabel adalah gaji karyawan produksi dan bahan material.

Sedangkan menurut Prawirosentono (2014), perilaku biaya terdiri atas tiga jenis yaitu:

- a. Biaya tetap (*fixed cost*), biaya yang secara total tidak mengalami perubahan meskipun volume penjualan aktifitas berubah.
- b. Biaya variabel (*variable cost*), biaya yang totalnya berubah sebanding (proporsional) terhadap perubahan volume aktifitas perusahaan.
- c. Biaya campuran (*mixed cost*), biaya yang berubah secara tidak proporsional karena perubahan volume aktifitas. Perubahan yang tidak proporsional ini disebabkan karena didalam biaya campuran terdapat unsur biaya variabel dan biaya tetap, ini menyebabkan disebut juga *semi variable cost*.

2.2 Laba

2.2.1 Pengertian Laba

Laba atau *income* merupakan perbedaan total pendapatan yang dikurangi biaya-biaya yang didapat berasal dari kegiatan usaha suatu perusahaan selama periode tertentu. Laba juga sering disebut penghasilan (*earning*) dan keuntungan (*profits*). Menurut Damanik (2019), laba merupakan perbedaan antara pendapatan yang direalisasikan yang timbul dari transaksi selama satu periode dengan biaya yang berkaitan dengan pendapatan tersebut. Sedangkan menurut Wicaksono, et al. (2022), laba adalah selisih lebih kenaikan manfaat ekonomi atau pendapatan setelah dikurangi seluruh beban atau biaya sehubungan dengan kegiatan usaha dalam satu periode akuntansi.

Dari pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa laba adalah hasil dari keuntungan yang diterima perusahaan setelah dikurangi dari pendapatan dan biaya-biaya selama satu periode.

2.2.2 Perencanaan Laba

Menurut Maisari (2023), perencanaan merupakan proses penentuan kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan oleh suatu organisasi pada masa yang akan datang, termasuk di antaranya adalah penetapan tujuan organisasi dan metode atau cara untuk mencapai tujuan tersebut. Menurut Paddilah (2018), perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka pendek dan jangka Panjang.

Maka dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah rencana yang dilakukan oleh suatu Perusahaan untuk memaksimalkan laba yang ingin dicapai, besar kecilnya laba yang didapatkan tergantung kepada kelancaran dan keberhasilan perencanaan laba yang dilakukan manajemen untuk perusahaannya.

2.2.3 Manfaat Perencanaan Laba

Menurut Siregar (2019), analisis perencanaan laba dapat digunakan untuk menentukan volume penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai target laba. Menurut Mulyadi (2010), terdapat manfaat dan keterbatasan laba, antara lain:

a. Perencanaan laba mempunyai manfaat sebagai berikut:

1. Memberi pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan.
2. Memaksa pihak manajemen untuk mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapinya secara teliti sebelum mengambil Keputusan.
3. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumberdaya secara maksimal.
4. Merancang peran serta dan mengkoordinasikan rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen, sehingga keputusan akhir dan rencana saling terkait dapat menggambarkan keseluruhan organisasi dalam bentuk rencana terpadu dan menyeluruh.
5. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi untuk memeriksa dan memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.
6. Mengkoordinasikan semua kegiatan perusahaan kedalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah Berperan sebagai tolak ukur atau standar untuk mengukur hasil kegiatan serta menilai kebijakan manajemen dan tingkat kemampuan setiap pelaksanaan kegiatan.

b. Perencanaan laba mempunyai keterbatasan sebagai berikut:

1. Rencana laba didasarkan pada taksiran-taksiran yang akan tergantung kepada ketelitian penyusunannya, maka dalam mengestimasi diperlukan modifikasi bila diperlukan suatu perubahan.
2. Pelaksanaan rencana memerlukan waktu, manajemen seringkali putus asa karena terlalu banyak berharap dalam tempo yang singkat.
3. Perencanaan laba akan efektif hanya jika semua pemimpin yang bertanggung jawab melakukan usaha secara terus menerus dan agresif kearah penyelesaian.

2.2.4 Metode Perhitungan Perencanaan Laba

Suatu perusahaan dapat merencanakan tingkat penjualan minimal yang hendak dicapai agar memperoleh suatu keuntungan setelah perusahaan tersebut menetapkan besarnya keuntungan yang diharapkan.

Rumus penjualan minimal yang harus di capai untuk memungkinkan diperolehnya keuntungan yang diinginkan adalah sebagai berikut:

$$\text{Penjualan minimal (Unit)} = \frac{FC + \frac{\text{Laba yang diharapkan}}{1 - t}}{P - V}$$

Keterangan:

FC = Biaya Tetap

V = Biaya Variabel

P = Harga Jual per Unit

t = Persentase pajak

2.3 Titik Impas (Break Even Point)

2.3.1 Pengertian Break Event Point (BEP)

Tujuan sebuah perusahaan didirikan adalah untuk mendapatkan laba atau keuntungan. *Break Even Point* merupakan salah satu alat analisis yang sangat bermanfaat bagi perusahaan. Ada beberapa ahli yang memberikan pengertian tentang *Break Even Point*. *Break Even Point* atau titik impas adalah keadaan suatu perusahaan yang pendapatan penjualannya sama dengan jumlah total biayanya, atau dengan kata lain perusahaan tidak memperoleh laba tetapi tidak mengalami rugi atau rugi laba nya sama dengan nol.

Menurut Henry (dalam Anggraini, et al., 2022) “Titik impas (*Break Even Point*) adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak terdapat laba maupun rugi bersih”. Sedangkan menurut Putri, et al. (2021) *Break Even Point* (BEP) adalah suatu keadaan dimana sebuah perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian dari kegiatan operasionalnya, karena hasil penjualan yang diperoleh perusahaan sama besarnya dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan. Menurut Fauzi, et al., 2024, analisis *Break Even Point* (BEP) adalah kondisi di mana perusahaan beroperasi tanpa memperoleh keuntungan atau mengalami kerugian.

Berdasarkan definisi *Break Even Point* (BEP) di atas dapat ditarik kesimpulan bahwa analisis *Break Even Point* (BEP) adalah teknik analisis sebagai titik atau kondisi dalam operasional perusahaan di mana pendapatan total sama dengan biaya total. Analisis BEP ini penting bagi perusahaan untuk menggambarkan volume penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya operasional sehingga tidak ada laba bersih atau rugi bersih yang tercipta dan mengetahui batas minimum penjualan yang harus dicapai untuk menghindari kerugian.

2.3.2 Manfaat Analisis Break Even Point (BEP)

Penggunaan analisis titik impas bagi perusahaan memberikan banyak manfaat. Secara umum analisis titik impas digunakan sebagai alat untuk mengambil keputusan dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi. Menurut Kuswadi (dalam Putri, et al., 2021), terdapat beberapa manfaat di dalam analisis *Break Even Point* (BEP) bagi manajemen perusahaan, yaitu:

- 1) Untuk mengetahui hubungan volume penjualan (produksi), harga jual, biaya produksi dan biaya-biaya lain serta mengetahui laba rugi Perusahaan.
- 2) Sebagai sarana merencanakan laba.
- 3) Sebagai alat pengendalian (*controlling*) kegiatan operasi yang sedang berjalan.
- 4) Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual.
- 5) Sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil keputusan yang berkaitan dengan kebijakan perusahaan, misalnya menentukan usaha yang perlu dihentikan atau yang harus tetap dijalankan ketika perusahaan dalam keadaan tidak mampu menutup biaya-biaya tunai.

Analisa *Break Even Point* mempelajari tentang pengaruh timbal balik antara pendapatan, biaya dan laba. Selain itu manfaat *Break Even Point* juga sebagai salah satu fungsi bagi suatu manajemen dalam membuat perencanaan untuk perusahaan dan dapat mengambil keputusan dalam menjalankan operasi.

2.3.3 Metode Perhitungan Break Even Point (BEP)

Menurut Herjanto (2015), dengan menggunakan pendekatan pendapatan sama dengan biaya, rumus BEP dapat diperoleh dengan cara sebagai berikut:

a. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk Produk Tunggal

Menentukan BEP dalam Unit

$$\text{BEP (Q)} = \frac{\text{FC}}{\text{P} - \text{V}}$$

Menentukan BEP dalam Rupiah

$$\begin{aligned} \text{BEP (Rp)} &= \text{BEP (Q)} \times \text{P} \\ &= \frac{\text{FC} \times \text{P}}{\text{P} - \text{V}} \\ &= \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{V}}{\text{P}}} \end{aligned}$$

Dengan π keuntungan atau laba yang diinginkan, dapat dicari dengan menggunakan persamaan sebagai berikut ini:

$$\begin{aligned} \pi &= \text{TR} - \text{TC} \\ &= \text{PQ} - (\text{FC} + \text{VQ}) \\ &= (\text{P} - \text{V}) (\text{Q} - \text{FC}) \end{aligned}$$

$$\text{Q} = \frac{\text{FC} + \pi}{\text{P} - \text{V}}$$

Atau

$$\text{Q} = \text{BEP} + \frac{\pi}{\text{P} - \text{V}}$$

Keterangan:

BEP (Q) = Titik Pulang Pokok dalam Unit

BEP (Rp) = Titik Pulang Pokok dalam Unit

P = harga per unit

Q = Jumlah Unit yang dijual

TR = Pendapatan Total

TC = Total Biaya

FC = Biaya Tetap

VC = Biaya Variabel

V = Biaya Variabel per unit

π = Laba atau Keuntungan

b. Perhitungan *Break Even Point* (BEP) untuk *Multiproduk*

Kebanyakan perusahaan membuat atau menjual lebih dari satu produk dengan menggunakan fasilitas yang sama. Menghitung titik peluang pokok untuk setiap produk sulit untuk diketahui meskipun variabel dan harga jual setiap produk setiap jenis produk diketahui.

Rumus BEP untuk produk tunggal tidak dapat langsung digunakan untuk *Multiproduk* karena biaya variabel dan harga jual setiap jenis produk berbeda. Oleh karena itu, rumus tersebut harus dimodifikasi dengan mempertimbangkan kontribusi penjualan setiap produk.

Menurut Herjanto (2015), rumus titik peluang pokok untuk *Multiproduk*, sebagai berikut:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{V}{P}\right) W}$$

Dimana:

- FC = Biaya tetap per periode
- V = Biaya variabel per unit
- P = Harga jual per unit
- W = Persentase penjualan produk terhadap total penjualan (Rp)
- $\left(1 - \frac{V}{P}\right) W$ = Kontribusi tertimbang

Selain rumus di atas, dapat dipergunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{\text{FC}}{1 - \frac{\text{TVC}}{\pi}}$$

Keterangan:

- FC = Biaya Tetap
- TVC = Biaya Variabel Total
- TR = Total Pendapatan

Untuk mengetahui beberapa unit yang harus terjual untuk masing- masing produk dalam rangka mencapai *Break Even Point* (BEP), dapat dilakukan perhitungan sebagai berikut:

1) BEP (Rp)

$$\text{BEP (Rp)} = W \times \text{BEP (Rp) dalam 1 tahun}$$

2) BEP (Unit)

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{BEP (Rp)}}{P}$$

Keterangan:

W = Persentase penjualan produk terhadap total rupiah tertimbang (proporsi)

P = Harga

Suatu usaha dapat dikatakan mendapatkan keuntungan, balik modal atau rugi apabila:

$$TR > TC = \text{Laba}$$

$$TR = TC = \text{Balik Modal}$$

$$TR < TC = \text{Rugi}$$

Dalam analisis *Break Even Point Multiproduk* terdapat tabel yang digunakan untuk membantu dalam perhitungan. Berikut tabel bantu perhitungan *Break Even Point Multiproduk*:

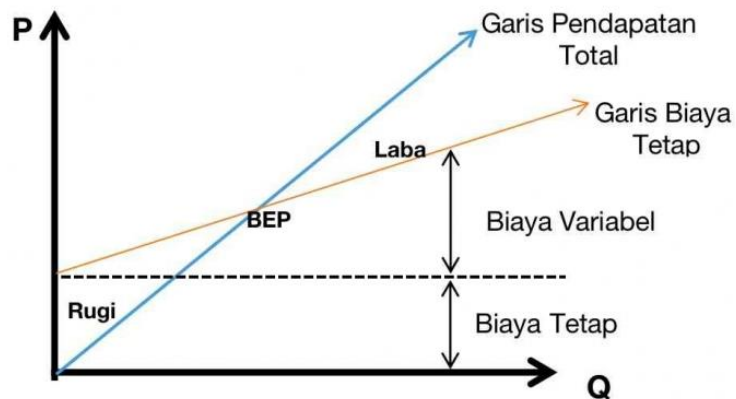
Tabel 2.1**Tabel Bantu *Break Even Point* (BEP) Untuk *Multiproduk***

Jenis Produk	Biaya Variabel (Rp/Unit)	Harga Jual (Rp/Unit)			Estimasi Penjualan (Pcs/Thn)	Estimasi Penjualan (Rp/Thn)	Proporsi Terhadap total penjualan	Kontribusi Tertimbang
	V	P	V/P	1-V/P	S	R (S x P)	W (R / $\sum R$)	(1-V/P).W
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Jumlah								

Sumber: Handoko, 2010

2.3.4 Break Even Point (BEP) dengan Pendekatan Grafik

Analisis peluang pokok (*Break Even Point*) dengan pendekatan grafik dapat digambarkan dengan menggunakan grafik dimana garis pendapatan berpotongan dengan garis biaya pada titik peluang pokok (BEP). Lebih jelasnya dapat di lihat pada gambar berikut:



Gambar 2.1 Grafik Break Event Point (BEP)

Sumber: Herjanto, 2015

Keterangan:

- BEP (Rp) = Titik Pulang Pokok (dalam Rupiah)
- BEP (Unit) = Titik Pulang Pokok (dalam Unit)
- Q = Jumlah Unit yang dijual
- P = Harga Jual Netto per Unit
- TR = Pendapatan Total
- TC = Biaya Total
- VC = Biaya Variabel
- FC = Biaya Tetap