

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 *Break Even Point* (BEP)

2.1.1 Pengertian BEP

Ketertarikan dalam mengetahui pendapatan, beban dan laba ketika volume berubah adalah suatu yang lazim untuk memulai dengan menentukan titik impas pada perusahaan dalam jumlah unit yang terjual, ketika titik impas dicapai, laba bersih akan bertambah sesuai dengan margin kontribusi per unit untuk setiap tambahan produk yang terjual.

Menurut Munawir (2012 : 184) *Break Even Point* dapat diartikan suatu keadaan di mana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (penghasilan = total biaya). Tetapi Analisa *Break Even Point* tidak hanya semata-mata untuk mengetahui keadaan perusahaan yang *Break Even Point* saja, akan tetapi Analisa *Break Even Point* mampu memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan mengenai berbagai tingkat volume penjualan, serta hubungannya dengan kemungkinan memperoleh laba menurut tingkat penjualan yang bersangkutan.

Menurut Garrison, dkk (2013 : 210) titik impas adalah suatu tingkat penjualan di mana laba adalah nol. Ketika titik impas dicapai, laba neto operasi akan bertambah sesuai dengan margin kontribusi per unit untuk setiap tambahan produk yang terjual.

Menurut Siregar, dkk (2013 : 318) Titik impas (*break even point*) adalah keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total).

Menurut Halim, dkk (2014 : 74) Impas merupakan istilah yang digunakan untuk menyebutkan suatu kondisi usaha, pada saat perusahaan tidak memperoleh laba, tetapi tidak menderita rugi.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat dikatakan bahwa BEP (titik impas) adalah suatu kondisi yang menunjukkan bahwa volume penjualan yang terjadi sama dengan biaya-biaya yang telah dikeluarkan.

2.1.2 Anggapan – Anggapan dan Keterbatasan Analisis BEP

Munawir (2012 : 197) mengemukakan bahwa anggapan-anggapan dasar yang digunakan dalam analisis BEP adalah sebagai berikut :

1. Bahwa biaya harus dapat dipisahkan atau diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel dan prinsip variabilitas biaya dapat diterapkan dengan tepat. Terhadap biaya semi variabel harus dilakukan pemisahan menjadi unsur tetap dan unsur variabel secara teliti baik dengan menggunakan pendekatan analitis maupun historis.
2. Bahwa biaya tetap secara total akan selalu konstan sampai tingkat kapasitas penuh. Pada umumnya perusahaan yang dapat memproduksi dalam jumlah besar (tanpa melampaui kapasitas penuh) akan dapat bekerja dengan efisien dan akan dapat menekan biaya yang terjadi termasuk biaya tetapnya.
3. Bahwa biaya variabel akan berubah secara proporsional (sebanding) dengan perubahan volume penjualan dan adanya sinkronisasi antara produksi dan penjualan.
4. Harga jual per satuan barang tidak akan berubah berapapun jumlah satuan barang yang dijual atau tidak ada perubahan harga secara umum.
5. Bahwa hanya ada satu macam barang yang diproduksi atau dijual atau jika lebih dari satu macam maka kombinasi atau komposisi penjualan (*sales mix*) akan tetap konstan.

2.1.3 Pendekatan Analisis BEP

Analisis BEP atau titik impas dapat dirumuskan dengan dua pendekatan, yaitu pendekatan matematis dan pendekatan grafis.

1. Perhitungan BEP dengan Pendekatan Matematis

Menurut Garrison, dkk (2013 : 224), mendefinisikan titik impas sebagai tingkat penjualan yang dihasilkan ketika laba perusahaan adalah nol. Dalam menghitung tingkat BEP dengan pendekatan matematis dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

a. Atas Dasar Unit

Perhitungan BEP atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus berikut :

$$\text{BEP (dalam satuan)} : \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin kontribusi per satuan barang}}$$

atau

$$\text{BEP (dalam satuan)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per satuan} - \text{Biaya variabel per satuan}}$$

b. Atas Dasar Rupiah

Perhitungan BEP atas dasar rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus berikut :

$$\begin{aligned} \text{BEP (dalam Rupiah)} &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin kontribusi}} \\ &= \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}} \end{aligned}$$

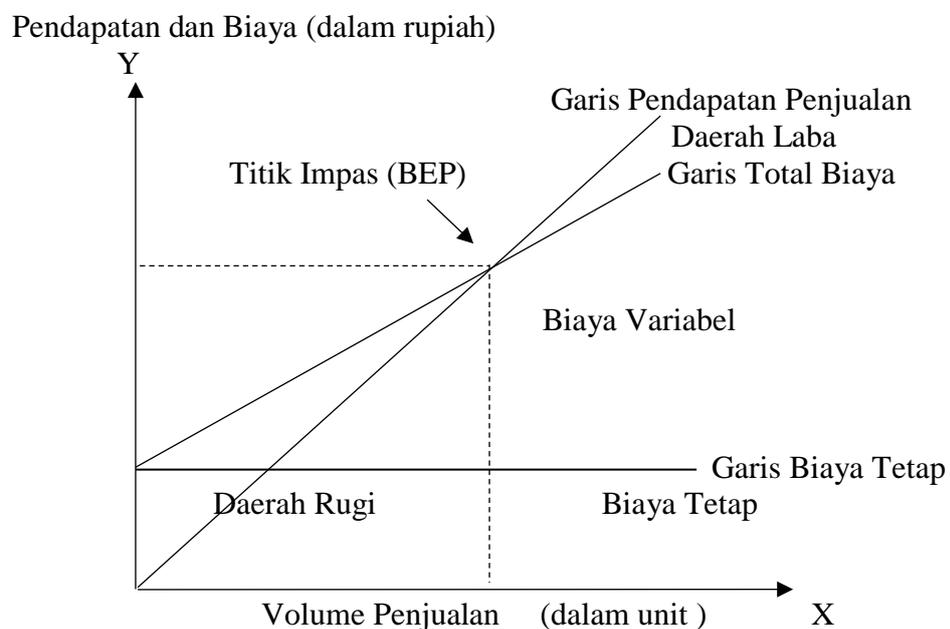
Selisih dari hasil penjualan dengan biaya variabel akan menghasilkan sisa atau *margin* yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan laba sehingga setiap satuan produk akan memberikan sumbangan yang sama besar untuk menutup biaya tetap dan laba tersebut. Dalam keadaan *break even*, jika laba sama dengan nol, maka jumlah satuan barang yang harus dijual akan didapatkan dari pembagian biaya tetap dengan *margin* persatuan produk.

Metode persamaan akan memberi hasil yang sama dengan metode rumus dalam analisis target laba. Maka untuk menghitung titik impas dalam memperoleh target laba dapat menggunakan rumus:

$$\text{BEP (dalam Rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang ditargetkan}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

2. Perhitungan BEP dengan Menggunakan Pendekatan Grafis

Penentuan *break even point* juga dapat dilakukan dengan menggunakan pendekatan grafik atau bagan, dengan grafik *break even* manajemen dapat mengetahui hubungan antara biaya, penjualan (volume penjualan) dan laba. Selain itu, dengan grafik *break even* manajemen dapat mengetahui besarnya biaya yang termasuk ke dalam biaya tetap dan biaya variabel, serta manajemen juga dapat mengetahui tingkat-tingkat penjualan yang dapat menimbulkan laba, atau besarnya laba atau rugi pada suatu tingkat penjualan tertentu. Berikut penjelasan mengenai grafik BEP menurut Garrison, dkk (2013: 213) dapat dilihat pada gambar 2.1.



Sumber: Garrison,dkk 2013

Gambar 2.1
Grafik *break even point*

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%.

2.1.4 Perubahan-Perubahan yang Mempengaruhi BEP

Salah satu aspek penting dalam analisis BEP adalah perubahan dalam satu faktor atau lebih yang mempengaruhi analisa. Menurut Munawir (2012 : 201) faktor-faktor yang dapat berubah dalam hubungannya dengan analisa BEP antara lain biaya tetap, biaya variabel, harga jual maupun komposisi penjualan (*sales mix*).

1. Perubahan biaya tetap
Perubahan jumlah biaya tetap akan mengakibatkan perubahan jumlah biaya secara keseluruhan pada berbagai tingkat penjualan akan berubah pula, dengan perubahan jumlah biaya maka besarnya penjualan pada tingkat *break even* akan berubah pula.
2. Kenaikan biaya variabel
Dengan adanya kenaikan biaya variabel maka jumlah biaya juga akan berubah, begitu pula dengan besarnya penjualan pada tingkat *break even* juga akan berubah.
3. Perubahan harga jual per unit
Dengan adanya kenaikan harga jual dapat mengakibatkan penurunan komposisi penjualan yang akhirnya juga akan mengakibatkan perubahan besarnya *break even*.
4. Perubahan komposisi penjualan
Apabila perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu macam barang, maka analisa *break even* dapat pula diterapkan untuk seluruh barang yang diproduksi dan dijual oleh perusahaan tersebut. Untuk maksud tersebut komposisi (perbandingan) antara barang – barang tersebut harus tetap sama baik dalam komposisi produksinya maupun penjualannya (*product mix* dan *sales mix*).

2.2 Marjin Keamanan (*Margin of safety*)

Marjin keamanan dapat berguna bagi manager perusahaan untuk menghadapi masalah resiko. Apabila hasil penjualan pada tingkat *break even* dihubungkan dengan penjualan yang dibudgetkan atau pada tingkat penjualan

tertentu, maka akan diperoleh informasi tentang seberapa jauh volume penjualan boleh turun sehingga perusahaan tidak menderita rugi. Hubungan atau selisih antara penjualan yang dibudget atau tingkat penjualan tertentu dengan penjualan pada tingkat *break even* merupakan tingkat keamanan (*margin of safety*) bagi perusahaan dalam melakukan penurunan penjualan.

Menurut Sodikin (2012 : 120) “*Margin of Safety* adalah unit yang dijual atau diharapkan akan dijual di atas titik impas”.

Menurut Garrison, dkk (2013 : 225), “Batas keamanan (*Margin of Safety*) adalah kelebihan dari nilai penjualan dalam dolar yang dianggarkan atau aktual di atas titik impas nilai penjualan dalam dolar”.

Menurut Siregar, dkk (2013 : 338) “*Margin of Safety* adalah unit penjualan atau yang diharapkan dapat dijual di atas volume impas. Selain itu, *margin of safety* juga dapat didefinisikan sebagai pendapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan akan diperoleh perusahaan di atas volume impas.

Berdasarkan uraian di atas maka dapat disimpulkan bahwa marjin keamanan (*margin of safety*) adalah unit penjualan yang terjual di atas volume penjualan karena semakin tinggi marjin keamanan maka semakin rendah resiko untuk tidak mencapai titik impas. Rumus marjin kemananan menurut Garrison, dkk (2013: 225) sebagai berikut.

$$\text{Persentase } \textit{Margin of safety} = \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan } \textit{Break Even}}{\text{Total Penjualan}}$$

2.3 Pengertian dan Klasifikasi Biaya

2.3.1 Pengertian Biaya

Menurut Siregar, dkk (2013 : 36)

Biaya (*expense*) adalah kos barang atau jasa yang telah digunakan untuk memperoleh pendapatan. Pendapatan adalah nilai barang yang dijual atau jasa yang diberikan.

Menurut Carter (2013:30)

Biaya sebagai suatu nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin perolehan manfaat. Dalam akuntansi keuangan, pengeluaran atau pengorbanan pada tanggal akuisisi dicerminkan oleh penyusutan atas kas atau aset lain yang terjadi pada saat ini atau di masa yang akan datang.

Menurut Sodikin (2015 : 20)

Biaya merupakan harga yang disepakati oleh pihak – pihak yang bertransaksi ketika transaksi terjadi. Definisi biaya yang paling mudah dipahami adalah bahwa biaya merupakan harga yang disepakati oleh pihak-pihak yang bertransaksi ketika transaksi terjadi.

Menurut Mulyadi (2015 : 08) pengertian biaya adalah:

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Ada empat unsur pokok dalam definisi biaya tersebut yaitu biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi, diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau secara potensial akan terjadi, dan pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

Berdasarkan pengertian biaya dari para ahli dapat disimpulkan bahwa biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang dapat diukur dengan satuan uang dan untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan sesuai dengan harga yang disepakati oleh pihak – pihak yang bertransaksi.

2.3.2 Klasifikasi Biaya

Sangat penting untuk memprediksi biaya tertentu terhadap perubahan aktivitas. Jika aktivitas naik atau turun, maka biaya tertentu akan naik atau turun juga atau mungkin juga tetap. Untuk tujuan perencanaan, manajer harus dapat mengantisipasi situasi yang akan terjadi dan jika suatu biaya diharapkan akan berubah, maka manajer juga harus dapat mengestimasi seberapa besar perubahannya. Untuk membantu tugas manajer tersebut, biaya biasanya dikategorikan sebagai tetap, variabel, dan semi variabel.

Menurut Siregar, dkk (2013: 73) Klasifikasi biaya dibedakan sebagai berikut:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)
Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya tidak terpengaruh oleh tingkat aktivitas dalam kisaran relevan (*relevant range*) tertentu.
2. Biaya Variabel (*Variable Cost*)
Biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan aktivitas dan volume produksi, sementara jumlah per unitnya tidak berubah.
3. Biaya Campuran (*mixed cost*)
Biaya campuran (*mixed cost*) adalah biaya yang memiliki karakteristik biaya variabel sekaligus biaya tetap. Contoh biaya campuran adalah biaya pegawai penjualan dan biaya listrik.

2.3.3 Pengklasifikasian Biaya Tetap dan Biaya Variabel

Dalam merencanakan, menganalisis, mengendalikan, mengukur, atau mengevaluasi biaya pada tingkatan aktivitas yang berbeda, antara biaya tetap dan biaya variabel harus dipisahkan. Biaya-biaya yang seluruhnya tetap atau yang seluruhnya variabel dalam rentang aktivitas yang diantisipasi harus diidentifikasi, dan komponen tetap serta variabel dari biaya semi variabel harus diestimasi.

Menurut Siregar, dkk (2013:37) klasifikasi dan estimasi biaya yang lebih dapat diandalkan diperoleh dengan menggunakan salah satu dari metode perhitungan berikut :

1. Metode Grafik (*scatterplot method*)
Salah satu cara untuk menganalisa biaya adalah dengan menggambarkan biaya tersebut dalam grafik. Grafik biaya mencerminkan sebaran biaya untuk berbagai tingkat aktivitas.
2. Metode Tinggi – Rendah
Metode tinggi – rendah adalah metode estimasi unsur variabel dan tetap biaya campuran dengan mengidentifikasi biaya yang berubah dan biaya yang tidak berubah dengan adanya perubahan aktivitas antara aktivitas tertinggi dan aktivitas terendah.
3. Metode Regresi Kuadrat Terkecil
Metode regresi kuadrat terkecil (*least-squares regression method*), adalah metode estimasi unsur variabel dan tetap biaya campuran dengan meregresi aktivitas terhadap biaya aktivitas tersebut.

2.4 Penentuan Harga Pokok Penjualan Berdasarkan Pesanan

Harga pokok penjualan merupakan unsur pengeluaran terbesar yang secara langsung berhubungan dengan produk yang ada di perusahaan. Perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan sangat berpengaruh terhadap pengumpulan biaya produksinya.

Menurut Mulyadi (2015:38) metode pengumpulan biaya produksi dengan metode harga pokok pesanan yang digunakan dalam perusahaan yang produksinya berdasarkan pesanan memiliki karakteristik sebagai berikut.

1. Perusahaan memproduksi berbagai macam produk sesuai dengan spesifikasi pemesan dan setiap jenis produk perlu dihitung harga pokok produksinya secara individual.
2. Biaya produksi harus golongan berdasarkan hubungannya dengan produk menjadi dua kelompok berikut ini: biaya produksi langsung dan biaya produksi tidak langsung.
3. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, sedangkan biaya produksi tidak langsung disebut dengan istilah biaya *overhead* pabrik.
4. Biaya produksi langsung diperhitungkan sebagai harga pokok produksi pesanan tertentu berdasarkan biaya yang sesungguhnya terjadi, sedangkan biaya *overhead* pabrik diperhitungkan ke dalam harga pokok pesanan berdasarkan tarif yang ditentukan dimuka.
5. Harga pokok produksi per unit dihitung pada saat pesanan selesai diproduksi dengan cara membagi jumlah biaya produksi yang dikeluarkan untuk pesanan tersebut dengan jumlah unit produk yang dihasilkan dalam pesanan yang bersangkutan.

Dari penjelasan tersebut memberikan informasi bahwa biaya produksi yang terdiri dari tiga unsur biaya yaitu, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhaed* pabrik diperhitungkan langsung menjadi harga pokok produksinya. Dalam perlakuan dalam penentuan dalam harga pokok penjualan berdasarkan pesanan terdapat beberapa penjelasan dari para ahli sebagai berikut.

Carter (2013:138), menyatakan bahwa:

Suatu pesanan untuk pelanggan tertentu dapat dikirimkan langsung saat pesanan sudah diselesaikan sehingga tidak pernah dibukukan sebagai persediaan barang jadi; penjualan dan harga pokok penjualan dicatat saat pesanan ditransfer dari barang dalam proses.

Menurut Mulyadi (2015:52) menyebutkan bahwa:

Pesanan yang telah selesai diproduksi ditransfer ke bagian gudang oleh bagian produksi. Harga pokok pesanan yang telah selesai diproduksi ini dapat dihitung dari informasi biaya yang dikumpulkan dalam kartu harga pokok pesanan yang bersangkutan. Harga pokok produk yang diserahkan kepada pemesan dicatat dalam rekening Harga Pokok Penjualan dan rekening persediaan barang jadi.

Dari beberapa pendapat tersebut dapat kita artikan bahwa perlakuan dalam penentuan harga pokok penjualan berdasar pesanan melalui prosedur pengiriman dari akun barang dalam proses maupun akun barang jadi sebelum diakui sebagai harga pokok penjualan produk yang terjual.

2.5 Pengertian dan Perencanaan Laba

2.5.1 Pengertian Laba

Pada dasarnya tujuan utama suatu perusahaan adalah ingin memperoleh laba yang sebesar-besarnya karena untuk kelangsungan hidup perusahaannya dimasa yang akan datang.

Menurut Subramanyam, dkk (2010 : 109) Laba (*profit*) merupakan ringkasan hasil bersih aktivitas operasi usaha dalam periode tertentu yang dinyatakan dalam istilah keuangan.

Menurut Harrison dan Horngren, dkk (2012: 11) dalam Andriani (2016:23) laba (*income*) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama ekonomi selama suatu periode akuntansi (misalnya, kenaikan asset atau penurunan kewajiban yang menghasilkan peningkatan ekuitas selain yang menyangkut transaksi dengan pemegang saham.

Nafarin (2007: 788) Laba (*income*) adalah perbedaan antara pendapatan dengan keseimbangan biaya-biaya dan pengeluaran untuk periode tertentu.

Menurut Alexandri (2011:40) dalam Andriani (2016:23) Laba adalah selisih lebih dari pendapatan di atas biayanya dalam suatu periode, dan disebut rugi apabila terjadi keadaan sebaliknya.

Berdasarkan pengertian dari para ahli maka dapat dinyatakan bahwa laba dari suatu perusahaan sebagai tujuan utama, maka laba merupakan alat yang untuk mengukur prestasi, efektivitas, dan efisien dari manajemen suatu perusahaan.

Menurut Mulyadi (2001:227) laba dipengaruhi oleh tiga faktor:

1. Biaya
Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.
2. Harga Jual
Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.
3. Volume Penjualan Dan Produksi
Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi

2.5.2 Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan suatu bagian yang penting dalam manajemen untuk mencapai tujuan dan target suatu perusahaan. Hal ini merupakan tuntutan dari para investor sehingga pada puncaknya dapat menciptakan nilai tambah atau nilai ekonomis (*economic value added*) bagi perusahaan.

Menurut Bateman & Snell (2014:15) bahwa:

“Perencanaan (*planning*) adalah proses penetapan tujuan yang akan dicapai dan memutuskan tindakan tepat yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan tersebut”.

Perencanaan ini erat kaitannya dengan penetapan tujuan perusahaan. dalam menetapkan tujuan suatu usaha, umumnya manajer lebih menekankan pada kebutuhan akan laba. Namun laba bukanlah tujuan usaha, sehingga pengertian akan laba itu sendiri terbatas.

Perencanaan laba di bagi menjadi dua yaitu :

1. Perencanaan Laba Jangka Pendek

Rencana jangka pendek ini disusun melalui proses yang sistematis, dapat terukur, dinyatakan dalam ukuran financial, terutama fokus pada perusahaan itu sendiri dengan menganggap bahwa lingkungan eksternal seperti apa adanya, dan

biasanya dipersiapkan untuk periode bulanan, triwulan, atau tahunan. Jangka waktunya kurang dari 1 tahun , dilakukan oleh manajer bawah, bersifat operasional. Dalam perencanaan laba jangka pendek, hubungan antara biaya, volume dan laba memegang peranan penting karena merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba untuk membantu manajemen dalam proses penyusunan anggaran.

2. Perencanaan Laba Jangka Panjang

Rencana jangka panjang atau anggaran jangka panjang, biasanya meliputi periode dalam waktu tiga sampai lima tahun ke depan. Dalam hal ini tingkat rincian dan keterukuran, rencana jangka panjang berada di antara rencana jangka pendek dan rencana strategik.