

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Analisis Biaya Volume Laba

Analisis biaya volume laba (*cost-volume-profit—CVP*) menjadi salah satu alat bagi manajemen dalam melakukan perencanaan dan pengambilan keputusan. Hal tersebut karena analisis biaya-volume-laba membantu pihak manajemen mengetahui hubungan antar biaya-volume-laba.

Menurut Hansen dan Mowen (2011: 274) “analisis biaya-volume-laba (*cost-volume-profit—CVP analysis*) merupakan suatu alat yang sangat berguna untuk perencanaan dan pengambilan keputusan.”

Garrison (2013: 322) menyatakan bahwa analisis biaya-volume-laba membantu manajemen memahami hubungan timbal balik antara biaya, volume dan laba dalam organisasi dengan memfokuskan pada interaksi antarlima elemen:

1. Harga produk.
2. Volume atau tingkat aktivitas.
3. Biaya variabel per unit.
4. Total biaya tetap.
5. Bauran produk yang dijual.

Salah satu bentuk analisis biaya-volume-laba adalah perhitungan titik impas perusahaan. Titik impas berarti keadaan perusahaan di mana total pendapatan sama dengan total biaya yang berarti laba sama dengan nol. Untuk menemukan titik impas perusahaan berarti berfokus pada laba operasi. Laba operasi mencakup pendapatan dan beban operasional normal perusahaan. Persamaan laba operasi dapat dinyatakan dengan persamaan berikut:

$$\text{Laba Operasi} = \text{Pendapatan penjualan} - \text{Beban variabel} - \text{Beban tetap}$$

atau

$$\text{Laba Operasi} = (\text{Harga} \times \text{Jumlah unit terjual}) - (\text{Biaya variabel per unit} \times \text{Jumlah unit terjual}) - \text{Total biaya tetap}$$

2.2 *Break Even Point* (BEP)

2.2.1 Pengertian BEP

BEP sering juga disebut dengan titik impas, maka dari itu BEP dapat diartikan sebagai suatu keadaan di mana perusahaan tidak memperoleh laba dan juga tidak mengalami rugi dari kegiatan operasionalnya. Hal ini karena penjualan yang diperoleh sama besarnya dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan. BEP berguna untuk mengetahui kemampuan produk untuk meraih pangsa pasar yang menguntungkan. Manajemen dapat mengukur efisiensi biaya dan efektivitas perusahaan dalam memperoleh pangsa pasar yang menguntungkan. Jika pihak manajemen sudah mengetahui BEP perusahaan, maka manajemen dapat dengan mudah membuat suatu rencana laba dan prediksi kerugian jika kondisi buruk.

Utari, dkk (2016: 74) menjelaskan impas adalah:

Istilah yang digunakan untuk menyebut suatu kondisi usaha pada saat perusahaan tidak memperoleh laba, tetapi juga tidak menderita kerugian dimana dengan analisis impas, perusahaan dapat mengetahui jumlah penjualan minimum (dalam unit produk maupun satuan uang) agar perusahaan tidak merugi.

Menurut Horngren, dkk. (2014: 89) “titik impas ialah suatu kondisi di mana pelaku bisnis tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian.”

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).

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas, maka dapat dinyatakan bahwa *break even point* atau titik impas adalah suatu keadaan perusahaan tidak mengalami laba ataupun rugi dan digunakan untuk mengetahui jumlah penjualan minimum perusahaan.

2.2.2 Asumsi-asumsi dalam BEP

Dalam analisis BEP terdapat beberapa asumsi-asumsi dasar yang harus dipenuhi. Munawir (2015: 197) menjelaskan asumsi-asumsi dasar yang digunakan dalam analisis BEP, yaitu:

1. Bahwa biaya harus dapat dipisahkan atau diklarifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel dan prinsip variabilitas biaya dapat diterapkan dengan tepat. Terhadap biaya semivariabel 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 proposional (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 lebih dari satu macam, maka kombinasi atau komposisi penjualan (*sales mix*) akan tetap konstan.

2.2.3 Metode Perhitungan BEP

Dalam melakukan perhitungan BEP umumnya dihitung menggunakan metode dengan pendekatan matematis dan pendekatan grafis.

1. Metode Perhitungan BEP dengan Pendekatan Matematis

Dalam menghitung BEP Garrison, dkk (2013: 224) menyatakan bahwa perhitungan BEP dengan pendekatan matematis dibagi menjadi dua acara, yaitu:

a) *Break Even Point* atas Dasar Unit

$$\text{BEP dalam Satuan} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per Satuan Barang}}$$

atau

$$\text{BEP dalam Satuan} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual per Satuan} - \text{Biaya Variabel per Satuan}}$$

b) *Break Even Point* atas Dasar Rupiah

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

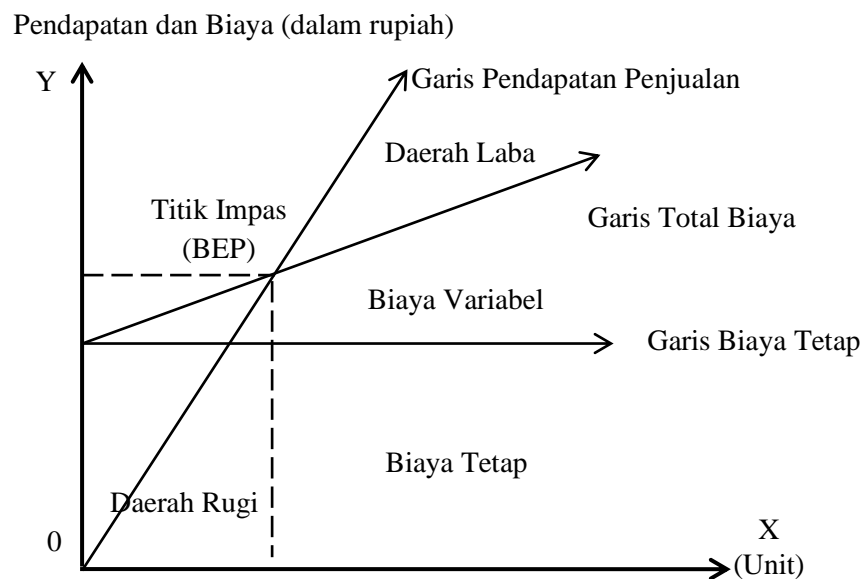
Selisih dari hasil penjualan dengan biaya variabel akan menghasilkan sisa atau margin yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan laba sehingga setiap satuan produk akan memberikan sumbangan yang sama besar untuk menutup biaya tetap dan laba tersebut. Dalam keadaan *break even*, jika laba sama dengan 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:

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

2. Metode Perhitungan BEP dengan Pendekatan Grafis

Perhitungan BEP dapat juga dihitung dengan grafik dua sumbu. Sumbu vertikal menunjukkan variabel dependen (beban dan penjualan dalam rupiah) dan sumbu horizontal menunjukkan variabel independen (penjualan dalam unit). Berikut penjelasan mengenai grafik BEP menurut Garrison (2013: 213) dapat dilihat pada gambar 2.1.



Sumber: Garrison, dkk. (2013)

Gambar 2.1

Grafik *Break Even Point*

Keterangan:

- Garis biaya tetap digambarkan sejajar dengan sumbu horizontal.
- 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%.
- Garis penjualan digambarkan mulai dari titik nol pada pojok kiri bawah menuju pojok kanan atas atau sampai pada jumlah penjualan pada kapasitas 100%.

2.3 Klasifikasi Biaya

2.3.1 Pengertian Biaya

Biaya merupakan pengorbanan energi, barang dan atau uang untuk memperoleh manfaat di masa mendatang. Perusahaan harus memperhitungkan terlebih dahulu risiko dan hasil sebelum melakukan pengorbanan.

Menurut Utari, dkk. (2014: 20) “biaya adalah kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau jasa yang diharapkan akan memperoleh manfaat atau keuntungan di masa mendatang.” Menurut Munawir

(2015: 8) “biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.”

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas dapat dinyatakan bahwa biaya adalah pengorbanan yang harus dikeluarkan untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan untuk menghasilkan manfaat atau keuntungan di masa mendatang.

2. 3. 2 Klasifikasi Biaya

Sebagian besar keputusan yang diambil manajemen memerlukan informasi biaya yang didasarkan pada perilakunya. Oleh sebab itu perlu diketahui penggolongan atau pengklasifikasian biaya atas dasar perilakunya. Maksud dari perilaku biaya adalah pola perubahan biaya dalam kaitannya dengan perubahan volume kegiatan atau aktivitas perusahaan (misalnya volume produksi atau volume penjualan). Besar kecil biaya dipengaruhi oleh besar kecilnya volume produksi atau volume penjualan. Berdasarkan hubungan tersebut menurut Halim, dkk. (2014: 21) biaya digolongkan atas:

a. 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.

b. 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.

c. 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 perubahanyang 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.

2. 3. 3 Klasifikasi Biaya Tetap dan Biaya Variabel

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

Riwayadi (2017: 103) menyatakan bahwa 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 biaya tetap 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 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.

2.4 Marjin Keamanan (*Margin of Safety*)

Marjin keamanan berguna bagi manajer dalam menghadapi masalah risiko. Marjin keamanan memberikan gambaran kepada manajemen mengenai berapa penurunan yang dapat ditolerir sehingga perusahaan tidak menderita kerugian tetapi juga belum memperoleh laba.

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.

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.”

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas marjin keamanan adalah batas unit penjualan yang diharapkan yang akan diperoleh di atas titik impas. Marjin keamanan bermanfaat untuk memberikan gambaran kepada manajemen tentang berapa batas penjualan sehingga perusahaan tidak menderita rugi ataupun mendapatkan laba.

Rumus marjin keamanan menurut Garrison, dkk. (2013: 225) sebagai berikut:

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

2.5 Perencanaan Laba

2.5.1 Pengertian Laba

Setiap perusahaan ingin mendapatkan laba yang maksimal dari hasil melakukan penjualan barang atau jasa. Perolehan laba tersebut nantinya akan digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan di masa mendatang. Salah satu tugas manajemen ialah melakukan perencanaan mengenai laba yang harus didapatkan untuk melaksanakan tujuan perusahaan yang sudah ditentukan. Laba sendiri merupakan hasil bersih dari aktivitas operasi perusahaan. Laba dapat

dijadikan sebagai dasar ukuran kinerja kemampuan manajemen dalam mengoperasikan harta perusahaan.

Menurut Utari, dkk. (2014: 86) “laba adalah prestasi seluruh karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk angka keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (*expenses*).” Menurut Harahap (2015: 113) “laba adalah kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi.”

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas dapat dinyatakan bahwa laba adalah hasil aktivitas perusahaan yang dijadikan sebagai ukuran kinerja perusahaan yang mana hasil tersebut merupakan selisih positif pendapatan dikurangi beban.

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. Laba harus direncanakan dengan baik agar manajemen dapat mencapainya secara efektif.

Pangemanan (2016: 2) menyatakan bahwa perencanaan laba adalah:

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.

Manfaat perencanaan laba menurut Harahap (2015: 41) meliputi:

1. Memberikan pendekatan yang terarah dalam memecahkan permasalahan.
2. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya maksimal.
3. Mengerahkan penggunaan modal dan daya upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.