

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Akuntansi Manajemen

Suatu perusahaan memerlukan informasi akuntansi untuk memenuhi kebutuhan pihak-pihak yang mempunyai kepentingan dalam perkembangan dan pertumbuhan perusahaan baik pihak di dalam maupun di luar perusahaan atau organisasi bisnis, akuntansi terbagi menjadi dua jenis. Jenis akuntansi yang memberikan informasi kepada pihak di dalam perusahaan yaitu akuntansi manajemen, selanjutnya jenis akuntansi yang memberikan informasi kepada pihak di luar perusahaan yaitu akuntansi keuangan.

Menurut Hansen dan Mowen (2012:9), “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 Horngren (2015:2) menyatakan bahwa:

Akuntansi manajemen mengukur, menganalisis dan melaporkan informasi keuangan dan non keuangan yang membantu manajer membuat keputusan guna mencapai tujuan organisasi. Manajer akan menggunakan informasi akuntansi manajemen ini untuk memilih, mengkomunikasikan dan mengimplementasikan strategi. Mereka juga menggunakan informasi akuntansi manajemen untuk mengkoordinasi keputusan-keputusan desain produk, produksi serta pemasaran.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa akuntansi manajemen merupakan kegiatan mengidentifikasi, mengumpulkan, mengukur dan menganalisis serta melaporkan informasi keuangan dan non keuangan yang membantu pekerjaan manajer dalam merencanakan strategi untuk pengambilan keputusan secara efektif dan efisien guna mencapai tujuan perusahaan.

2.2 Perbedaan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Manajemen

Berdasarkan uraian sebelumnya diketahui bahwa akuntansi keuangan menghasilkan informasi yang berguna bagi pihak eksternal. Sedangkan, akuntansi

manajemen menghasilkan informasi yang berguna bagi pihak internal. Meskipun data keuangan yang mendasari keduanya sama, namun terdapat beberapa perbedaan diantara keduanya. Perbedaan-perbedaan tersebut dijelaskan berdasarkan tabel dibawah ini:

Tabel 2.1

Tabel Perbedaan Akuntansi Keuangan dan Akuntansi Manajemen

No.	Perbedaan	Akuntansi Keuangan	Akuntansi Manajemen
1.	Pengguna Utama	Berfokus pada informasi bagi pengguna eksternal.	Berfokus pada informasi bagi pengguna internal.
2.	Pembatasan pada masukan dan Proses	Masukan dan prosesnya harus jelas dan terbatas. Hanya kegiatan-kegiatan ekonomi tertentu yang memenuhi kualifikasi sebagai masukan dan prosesnya harus mengikuti metode yang diterima secara umum.	Tidak bergantung pada prinsip-prinsip akuntansi yang diterima secara umum karena tidak mempunyai lembaga khusus untuk mengaturnya sehingga manajer bebas memilih informasi apapun yang mereka inginkan.
3.	Jenis Informasi	Cenderung menghasilkan informasi keuangan yang objektif dan dapat diverifikasi.	Informasinya dapat berupa informasi keuangan dan non-keuangan, serta bersifat lebih subjektif.
4.	Orientasi Waktu	Memiliki orientasi historis. Fungsinya adalah mencatat dan melaporkan kegiatan-kegiatan yang telah terjadi.	Lebih menekankan pada penyediaan informasi kegiatan-kegiatan di masa mendatang.
5.	Keluasan	Akuntansi keuangan tidak mencakup kegiatan yang begitu luas.	Akuntansi manajemen jauh lebih luas daripada akuntansi keuangan karena meliputi aspek-aspek ekonomi manajerial, rekayasa industri, ilmu

			manajemen, dan berbagai bidang lainnya.
--	--	--	-----------------------------------------

Sumber: Hansen dan Mowen (2012:10)

Berdasarkan tabel di atas, perbedaan akuntansi keuangan dan akuntansi manajemen ialah; akuntansi keuangan berfokus pada informasi bagi pengguna eksternal, masukan dan prosesnya harus jelas dan terbatas, menghasilkan informasi keuangan yang objektif dan dapat diverifikasi, memiliki orientasi pada waktu dan cakupannya terbatas. Sedangkan akuntansi manajemen berfokus pada informasi bagi pengguna internal, tidak bergantung pada prinsip-prinsip akuntansi yang diterima secara umum, jenis informasi bisa keuangan dan non-keuangan bersifat lebih subjektif, menekankan pada penyediaan informasi kegiatan-kegiatan di masa mendatang dan cakupan lebih luas meliputi aspek-aspek ekonomi manajerial, rekayasa industri, ilmu manajemen, dan berbagai bidang lainnya.

2.3 Pengertian Biaya dan Klasifikasi Biaya

2.3.1 Pengertian Biaya

Menurut Mulyadi (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”. Sedangkan biaya menurut Siregar (2014:23) yaitu “*Cost* adalah pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat sekarang atau masa yang akan datang”.

Berdasarkan definisi di atas, biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang untuk memperoleh barang atau jasa yang akan memberikan manfaat sekarang atau di masa yang akan datang.

2.3.2 Klasifikasi Biaya

Berbagai jenis biaya yang ada dan cara pengklasifikasian biaya tergantung jenis perusahaan. Biaya perlu diklasifikasi supaya dapat memudahkan dalam perencanaan. Sangat penting mengetahui apakah biaya merespon terhadap perubahan tingkat aktivitas usaha. Apabila suatu aktivitas usaha akan naik atau

turun, biaya tertentu akan ikut naik atau turun juga atau mungkin juga tetap. Berdasarkan perilaku biaya tersebut, maka biaya dapat diklasifikasikan menjadi tiga kelompok yaitu:

2.3.2.1 Biaya Variabel

Garrison (2014:30) mengemukakan bahwa:

Biaya variabel (*variable cost*) bervariasi dalam pembagian langsung berdasarkan perubahan tingkat aktivitas. Contoh umum dari biaya variabel adalah harga pokok penjualan untuk perusahaan manufaktur, bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, elemen variabel dari overhead manufaktur produksi, seperti bahan baku tidak langsung, perlengkapan, dan listrik, dan elemen variabel dari beban penjualan dan administrasi, seperti komisi dan ongkos kirim.

Mulyadi (2015:13) menyatakan bahwa, “Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan”.

Berdasarkan pengertian di atas, biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan tingkat aktivitas secara bervariasi.

2.3.2.2 Biaya Tetap

Garrison (2014:31) menyatakan bahwa:

Biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang selalu tetap secara keseluruhan tanpa terpengaruh tingkat aktivitas. Contoh biaya tetap termasuk penyusutan garis lurus, asuransi, pajak properti, sewa, gaji penyelia, gaji bagian administrasi, dan iklan. Tidak seperti biaya variabel, biaya tetap tidak dipengaruhi perubahan aktivitas. Akibatnya, jika tingkat aktivitas naik dan turun, maka total biaya tetap selalu sama kecuali dipengaruhi oleh faktor luar, misalnya kenaikan biaya sewa gedung/rumah.

Menurut Mulyadi (2015:13), “Biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu”.

Berdasarkan uraian di atas, biaya tetap adalah biaya yang selalu tetap secara keseluruhan dalam kisar volume kegiatan tertentu tanpa terpengaruh tingkat aktivitas.

2.3.2.3 Biaya Semivariabel

Menurut Garrison (2014:35), “Biaya semivariabel (*mixed cost*) terdiri atas dua elemen biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel”. Sedangkan menurut Mulyadi (2015:13), ”Biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan . biaya variabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel”.

Berdasarkan pengertian di atas, biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume aktivitas yang terdiri atas dua elemen biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel.

2.4 Titik Impas (*Break Even Point*)

2.4.1 Pengertian Titik Impas (*Break Even Point*)

Menurut Henry Simamora (2012:170) “BEP adalah volume penjualan dimana jumlah pendapatan dan jumlah bebannya sama, tidak ada laba maupun rugi bersih”.

Menurut Hansen dan Mowen (2012:4) ”Titik impas (*break even point*) adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol”.

Bedasarkan beberapa pengertian yang telah diuraikan, maka dapat disimpulkan bahwa *break even point* adalah titik jumlah pendapatan dan jumlah beban sama, titik laba sama dengan nol.

2.4.2 Pengertian Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Menurut Bambang Riyanto (2011:359) “Analisa *Break Even* adalah suatu teknik analisa untuk mengetahui hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan”. Sedangkan menurut Arief Sugiono (2016:91), “Analisis titik impas adalah suatu kondisi ketika perusahaan tidak mengalami laba dan kerugian yang artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi dari pendapatan perusahaan”.

Kasmir (2011:332) mengemukakan “Analisis titik Impas adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Artinya dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan”.

Berdasarkan definisi-definisi diatas dapat disimpulkan pengertian analisis *break even point* adalah suatu kondisi dimana perusahaan tidak untung dan tidak rugi dengan menganalisa hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan.

2.4.3 Asumsi Dasar dalam Analisis *Break Even Point*

Untuk melakukan analisis *break even point* terdapat beberapa anggapan dasar yang harus dipenuhi. Munawir (2015:197) menjelaskan bahwa anggapan-anggapan dasar yang digunakan dalam analisis *break even point*, yaitu:

1. Bahwa biaya harus dapat dipisahkan atau diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabel dan prinsip variabilitas 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.

Berdasarkan uraian di atas asumsi dasar dalam analisis *break even point* adalah setiap biaya harus dipisahkan, biaya tetap akan selalu konstan dan biaya variabel akan berubah secara proporsional, harga jual akan tetap atau tidak berubah dan bahwa hanya ada satu macam produk yang dijual atau jika lebih komposisi penjualan berlaku.

2.4.4 Kegunaan Titik Impas (BEP)

Menurut Kasmir (2011:334) menyatakan kegunaan BEP adalah:

1. mendesain spesifikasi produk
2. menentukan harga jual persatuan.
3. menentukan jumlah produksi atau penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian
4. memaksimalkan jumlah produksi
5. merencanakan tujuan yang diinginkan, dan
6. tujuan lainnya.

Berdasarkan uraian diatas, dapat disimpulkan bahwa kegunaan *break even point* ialah berguna untuk menentukan harga jual produk per satuan, menentukan jumlah produksi supaya tidak mengalami kerugian, memaksimalkan produksi sehingga mencapai laba yang diinginkan serta berfungsi sebagai bahan pengambilan keputusan.

2.4.5 Metode Perhitungan *Break Even Point*

Dalam melakukan perhitungan *break even point*, terdapat dua macam metode yang digunakan, yaitu perhitungan *break even point* dengan pendekatan matematis dan perhitungan *break even point* dengan pendekatan grafis. Berikut ini uraian mengenai metode yang digunakan dalam melakukan perhitungan *break even point*.

a. Analisis *Break Even Point* dengan Pendekatan Matematis

Dalam menghitung tingkat *break even point* dengan menggunakan pendekatan matematis dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu:

1) *Break Even Point* dalam Unit

Berdasarkan rumus Hansen dan Mowen (2012:39), perhitungan *break even point* dalam unit sebagai berikut:

$$\text{Titik Impas dalam unit} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{(\text{Harga} - \text{Baya Variabel Per Unit})}$$

Dalam keadaan *break even point* laba sama dengan nol, maka jumlah satuan barang yang harus dijual didapat dari pembagian biaya tetap dengan

margin per satuan produk. Adapun rumus *break even point* dalam unit yang dapat digunakan untuk perencanaan laba yang dikehendaki atau direncanakan menurut

$$\text{Mu} \quad \text{Titik Impas dalam Unit} = \frac{(\text{Biaya Tetap} + \text{Laba yang Diinginkan})}{(\text{Harga} - \text{Biaya Variabel Per unit})}$$

2) *Break Even Point* dalam Rupiah

Berdasarkan rumus Hansen dan Mowen (2012:39), perhitungan *break even point* dalam rupiah sebagai berikut:

$$\text{Titik Impas dalam Rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

atau

$$\text{Titik Impas dalam Rupiah} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{(1 - \text{Rasio Biaya Variabel})}$$

Untuk menyelesaikan rumus di atas, tentunya perlu diketahui nilai dari rasio margin kontribusi dan rasio biaya variabel. Sehingga berdasarkan rumus dari Hansen dan Mowen (2012: 39) menyatakan rumus-rumus tersebut sebagai berikut:

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Pendapatan Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}}$$

atau

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{(\text{Harga} - \text{Biaya Variabel Per Unit})}{\text{Harga}}$$

$$\text{Rasio Biaya Variabel} = \frac{\text{Total Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}$$

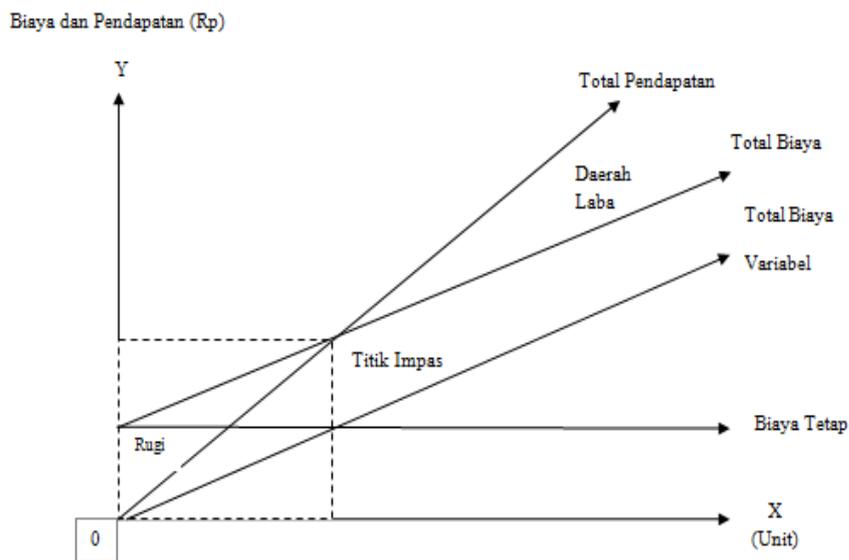
atau

$$\text{Rasio Biaya Variabel} = \frac{\text{Biaya Variabel Per Unit}}{\text{Harga}}$$

b. Analisis *Break Even Point* dengan Pendekatan Grafik

b. Analisis *Break Even Point* dengan Pendekatan Grafis

Kemudian rumus *break even point* yang kedua yaitu pendekatan grafis yang digambarkan dengan suatu grafik yang disebut bagan impas dan menjelaskan hubungan antara volume penjualan dengan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan serta laba. Selain itu, untuk mengetahui biaya tetap dan biaya variabel dan tingkat kerugian perusahaan. Perhitungan ini dapat dilakukan dengan menentukan titik pertemuan atau titik potong antara garis pendapatan penjualan dengan biaya. Titik pertemuan tersebut merupakan titik impas (*break even point*). Berikut penjelasan mengenai grafik *break even point* menurut Mulyadi (2016:242) dapat dilihat pada gambar 2.1.



Sumber: Mulyadi (2016:242)

Gambar 2.1
Grafik *Break Even Point*

Keterangan:

- a) Sumbu data (X) menunjukkan volume penjualan yang dapat dinyatakan dalam satuan kuantitas atau rupiah pendapatan penjualan.
- b) Sumbu tegak (Y) menunjukkan pendapatan penjualan dan biaya dalam rupiah.
- c) Pembuatan garis penjualan dilakukan dengan cara sebagai berikut:
 - Pada volume penjualan yang sama dengan nol dan pendapatan sama dengan nol.
 - Garis lurus kemudian ditarik untuk menghubungkan titik $X - 0$ dan $Y - 0$
- d) Pembuatan garis tetap dilakukan karena biaya tetap pada volume penjualan berapapun tidak mengalami perubahan dalam kapasitas tertentu.
- e) Impas adalah terletak pada titik potong garis pendapatan penjualan dengan garis biaya.
- f) 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 di antara pendapatan penjualan dengan garis total biaya merupakan daerah laba, karena pendapatan penjualan lebih tinggi dari total biaya.

2.5 Batas Keamanan (*margin of Safety*)

2.5.1 Pengertian Batas Keamanan (*Margin Of Safety*)

Menurut Hansen dan Mowen (2012:225), “Batas Keamanan (*margin of safety*) adalah kelebihan dari nilai penjualan dalam dolar yang dianggarkan atau aktual di atas titik impas nilai penjualan dalam dolar. Batas keamanan merupakan jumlah penjualan yang dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi. Makin tinggi batas keamanan, makin rendah risiko untuk tidak mencapai titik impas”.

Sedangkan menurut Rachmina dan Sari (2017:142) “Margin keamanan adalah jumlah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (aktual) di atas titik

impas volume penjualan. Margin keamanan menjelaskan seberapa besar jumlah pendapatan dapat menurun sebelum kerugian mulai terjadi”.

Berdasarkan beberapa pengertian di atas, Batas Keamanan merupakan elemen untuk mengukur tingkat keamanan penjualan perusahaan. Selain memberikan informasi seberapa jauh penurunan realisasi penjualan terhadap perencanaan penjualan sehingga perusahaan tidak rugi, margin keamanan akan digunakan manajer dalam menilai suatu risiko dari kegiatan operasi perusahaan yang dijalankan dan risiko rencana operasi yang akan datang.

2.5.2 Perhitungan Batas Keamanan (*Margin of Safety*)

Salman dan Farid (2017:162) mengemukakan bahwa:

Rumus perhitungan *margin of safety* adalah sebagai berikut:
Dinyatakan dalam unit:

$$\text{Margin pengaman} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan pada Titik Impas}$$

Dinyatakan dalam *presentase*:

$$\text{Presentase margin pengaman} = \frac{\text{Margin pengaman dalam Rupiah}}{\text{Penjualan}} \times 100\%.$$

Berdasarkan rumus perhitungan *margin of safety* dinyatakan dalam unit, margin keamanan diperoleh dari jumlah keseluruhan penjualan dikurangi dengan penjualan impas, dengan perhitungan tersebut dapat diketahui pada tingkat berapa volume penjualan boleh diturunkan atau harus dinaikkan. Sedangkan rumus perhitungan *margin of safety* dinyatakan dalam *presentase*, *presentase* margin pengaman diperoleh dari margin pengaman yang telah dihitung dibagi jumlah keseluruhan penjualan dikali 100%, dengan rasio margin pengaman diperoleh informasi semakin tinggi *presentase* margin pengaman semakin aman tingkat penjualan begitupun sebaliknya.