

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Akuntansi Manajemen

Setiap usaha, baik usaha kecil maupun usaha besar membutuhkan informasi akuntansi yang berguna bagi pihak manajemen. Informasi akuntansi dapat dijadikan alat untuk pengawasan maupun sebagai dasar pengambilan keputusan. Seorang manajer membutuhkan informasi akuntansi manajemen dalam proses pengambilan keputusan karena informasi manajemen memiliki cakupan yang luas tidak hanya menyangkut masalah keuangan tetapi juga masalah non keuangan. Menurut Martani, dkk. (2016:8) bahwa akuntansi keuangan adalah:

Akuntansi keuangan berorientasi pada pelaporan pihak eksternal. Beragamnya pihak eksternal dengan tujuan spesifik bagi masing-masing pihak membuat pihak penyusun laporan keuangan menggunakan prinsip dan asumsi-asumsi dalam penyusunan laporan keuangan. Untuk itu diperlukan standar akuntansi yang 8 dijadikan pedoman baik oleh penyusun maupun oleh pembaca laporan keuangan. Laporan yang dihasilkan dari akuntansi keuangan berupa laporan keuangan untuk tujuan umum (*general purpose financial statement*).

Siregar, dkk. (2017:1) mendefinisikan bahwa akuntansi manajemen 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.

Menurut Rudianto (2013:9), akuntansi manajemen adalah “Sistem akuntansi dimana informasi yang dihasilkannya ditujukan kepada pihak-pihak internal organisasi, seperti manajer keuangan, manajer produksi, manajer pemasaran, dan sebagainya guna pengambilan keputusan internal organisasi”.

Berdasarkan kedua pengertian akuntansi manajemen di atas dapat dinyatakan bahwa akuntansi manajemen merupakan kegiatan mengidentifikasi, mengukur, dan menghasilkan suatu informasi manajemen yang dapat digunakan oleh pihak internal. Bagi pihak internal perusahaan informasi manajemen bertujuan untuk melakukan perencanaan, pengendalian, pengambilan keputusan, dan penilaian kinerja dalam suatu organisasi atau perusahaan.

2.2 Pengertian 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, tugas manajemen untuk merencanakan masa depan perusahaan agar segala kemungkinan dan kesempatan dimasa yang akan datang dapat dicapai.

Menurut Bateman dan Snell (2014:15) perencanaan adalah “Proses penetapan tujuan yang akan dicapai dan memutuskan tindakan tepat yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan tersebut.” Perencanaan laba erat kaitannya dengan penetapan tujuan perusahaan. Dalam menetapkan tujuan suatu usaha, umumnya manajer lebih menekankan pada kebutuhan akan laba namun laba bukan tujuan usaha, sehingga pengertian akan laba itu sendiri terbatas. Menurut Utari, dkk. (2013:243) laba adalah “Prestasi seluruh karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk angka keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (*expense*)”. Menurut Bateman dan Snell (2014:15) perencanaan laba dibagi 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 19 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.

Berdasarkan uraian di atas, dapat dinyatakan bahwa perencanaan laba adalah suatu bagian yang penting dalam manajemen untuk mencapai tujuan dan target suatu perusahaan. Perencanaan laba juga merupakan tuntutan dari para

investor sehingga pada puncaknya dapat menciptakan nilai tambah atau nilai ekonomis bagi perusahaan.

2.3 Pengertian dan Pengklasifikasian Biaya

2.3.1 Pengertian Biaya

Menjalankan usaha membutuhkan biaya yang harus dikeluarkan agar perusahaan mampu terus beraktifitas. Biaya merupakan hal yang sangat penting dan tidak terpisahkan dalam menentukan harga pokok produksi. Dengan biaya, perusahaan juga dapat menentukan laba yang akan diperoleh perusahaan. Pengertian biaya menurut Siregar, dkk. (2017:36) adalah “Kos barang atau jasa yang telah digunakan untuk memperoleh pendapatan. Pendapatan adalah nilai barang yang dijual atau jasa yang diberikan”.

Hansen dan Mowen (2017:36) menyatakan pengertian biaya adalah “Jumlah kas atau setara kas yang dikorbankan untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan akan memberikan keuntungan saat ini atau di masa depan bagi perusahaan”. Menurut Lestari dan Permana (2018:14) pengertian biaya adalah “Sebagai dan sumber daya yang dibutuhkan dan menurut konvensi diukur dengan satuan mata uang. Penggunaan kata beban (*expense*) adalah pada saat biaya sudah habis terpakai untuk menghasilkan pendapatan”.

Berdasarkan definisi-definisi di atas, dapat dinyatakan biaya adalah nilai tukar yang dikorbankan yang diukur dalam satuan uang untuk mendapatkan barang atau jasa, yang diharapkan memberi manfaat untuk saat ini atau di masa yang akan datang. Beban adalah biaya yang telah dikeluarkan, yang kemudian dibandingkan dengan pendapatan untuk menentukan laba.

2.3.2 Pengklasifikasi Biaya

Salah satu unsur terpenting untuk menyiapkan analisis BEP adalah unsur biaya, karena 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. Dengan mengklasifikasikan biaya, maka dapat dihitung besarnya total biaya. Informasi biaya sangat diperlukan bagi pihak manajemen. Salah satunya untuk menetapkan laba yang diinginkan, sehingga laba

yang diperoleh tidak menyimpang jauh dari yang direncanakan. Menurut Siregar, dkk. (2017:36) pada dasarnya biaya dapat diklasifikasikan dengan berdasarkan sebagai berikut :

1. **Klasifikasi Biaya Berdasarkan Ketelusuran**
Berdasarkan ketelusuran biaya ke produk biaya dapat digolongkan menjadi dua, yaitu :
 - a. **Biaya Langsung (*Direct Cost*)**
Adalah biaya yang dapat ditelusuri sampai kepada produk secara langsung.
 - b. **Biaya Tidak Langsung (*Indirect Cost*)**
Adalah biaya yang tidak dapat secara langsung ditelusur ke produk.
2. **Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilaku**
Berdasarkan perilakunya, biaya dapat diklasifikasi menjadi :
 - a. **Biaya Variabel (*Variable Cost*)**
Adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan tingkat aktivitas.
 - b. **Biaya Tetap (*Fixed Cost*)**
Adalah biaya yang jumlahnya tidak terpengaruh oleh tingkat aktivitas dalam kisaran tertentu.
 - c. **Biaya Campuran (*Mixed Cost*)**
Adalah biaya yang memiliki karakteristik biaya variabel dan sekaligus biaya tetap.
3. **Klasifikasi Biaya Berdasarkan Fungsi**
Berdasarkan fungsi pokok perusahaan, biaya dapat diklasifikasikan menjadi :
 - a. **Biaya Produksi (*Production Cost*)**
Adalah biaya untuk membuat bahan menjadi produk jadi.
 - b. **Biaya Pemasaran (*Marketing Expense*)**
Meliputi berbagai biaya yang terjadi untuk memasarkan produk atau jasa.
 - c. **Biaya Administrasi Dan Umum (*General and Administrative Expense*)**
Adalah biaya yang terjadi dalam rangka mengarahkan, menjalankan, dan mengendalikan perusahaan.
4. **Klasifikasi Biaya Berdasarkan Elemen Biaya Produksi**
Berdasarkan fungsi produksi, biaya dapat diklasifikasi menjadi tiga, yaitu :
 - a. **Biaya Bahan Baku (*Raw Material Cost*)**
Adalah nilai bahan baku yang digunakan dalam proses produksi untuk diubah menjadi produk jadi.
 - b. **Biaya Tenaga Kerja Langsung (*Direct Labor Cost*)**
Adalah besarnya nilai gaji dan upah tenaga kerja yang terlibat langsung untuk mengerjakan produk.
 - c. **Biaya *Overhead* Pabrik (*Manufacture Overhead Cost*)**

Adalah semua biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

2.4 Pengertian Harga Pokok Produksi

Penentuan harga pokok produksi memegang peran yang sangat penting dalam perusahaan industri. Salah satu kegunaan dan penentuan harga pokok produksi adalah untuk menentukan harga jual. Permasalahan yang sering dihadapi perusahaan manufaktur adalah permasalahan penentuan harga pokok produksi. Harga pokok produksi ini memegang peranan penting karena kesalahan dalam penentuan harga pokok produksi akan mempengaruhi harga jual produk yang dihasilkan.

Menurut Mulyadi (2014:16) mengungkapkan bahwa harga pokok produksi adalah “Harga pokok produksi dalam pembuatan produk terdapat dua kelompok biaya yaitu biaya produksi dan biaya non produksi. Biaya produksi merupakan biaya – biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku produk, sedangkan biaya non produksi merupakan biaya – biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan non produksi, seperti kegiatan pemasaran dan kegiatan administrasi umum. Biaya produksi membentuk harga pokok produk yang pada akhir periode akuntansi masih dalam proses. Biaya non produksi ditambahkan pada harga pokok produksi untuk menghitung total harga pokok produksi”. Menurut Bustami dan Nurlela (2013:49) “Harga pokok produksi adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses akhir”.

Dapat disimpulkan dari pengertian harga pokok produksi menurut para ahli di atas, bahwa harga pokok produksi adalah biaya-biaya yang terjadi selama proses produksi yang terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Selain itu, harga pokok produksi juga adalah jumlah biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan produksi untuk menghasilkan barang jadi.

2.5 Pengertian BEP

Suatu perusahaan akan berada pada titik BEP (titik impas) apabila dalam suatu periode aktivitas usaha, tidak memperoleh laba dan tidak juga mengalami kerugian. Artinya, jika seluruh pendapatan dalam perusahaan yang diperoleh dijumlahkan, maka jumlah tersebut sama besarnya dengan seluruh biaya yang dikeluarkan.

Pengertian BEP menurut Siregar, dkk. (2017:318) adalah “Keadaan yang menunjukkan bahwa jumlah pendapatan yang diterima perusahaan (pendapatan total) sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan (biaya total)”. Rudianto (2013:30) menjelaskan bahwa BEP (titik impas) adalah “Volume penjualan yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian juga tidak memperoleh laba sama sekali. Titik impas tersebut dapat diketahui dengan membagi antara biaya tetap dengan rasio margin kontribusi”. Menurut Samryn (2015:174) bahwa BEP (titik impas) adalah :

Tingkat aktivitas di mana suatu organisasi tidak mendapat laba dan juga tidak menderita rugi. Dalam suatu grafik, titik impas ditemukan pada titik perpotongan garis pendapatan dan garis total biaya. Titik impas berada pada posisi total pendapatan sama dengan total biaya atau sebagai tingkat penjualan dimana total margin kontribusi sama dengan total biaya tetap.

Berdasarkan ketiga pengertian BEP di atas, maka dapat dinyatakan bahwa BEP (titik impas) adalah suatu keadaan pada perusahaan tidak memperoleh laba ataupun tidak menderita kerugian. Perusahaan tersebut bisa dinyatakan impas jika jumlah pendapatan yang diperoleh sama besarnya dengan jumlah biaya yang dikeluarkan.

2.6 Manfaat dan Kelemahan Analisis BEP

2.6.1 Manfaat Analisis BEP

Analisis BEP dapat digunakan untuk membantu menetapkan sasaran atau tujuan perusahaan. Menurut Munawir (2014:209) manfaat analisis BEP sebagai berikut :

1. Analisis *break even* dan keputusan penambahan investasi
Hasil analisis *break even point* di samping memberikan gambaran tentang hubungan antara biaya, volume, dan laba juga akan dapat membantu atau memberikan informasi maupun pedoman kepada

manajemen dalam memecahkan masalah-masalah lain yang dihadapi. Misalnya masalah penambahan atau penggantian fasilitas pabrik atau investasi dalam aktiva tetap.

2. Analisis *break even* dan keputusan menutup usaha
Kegunaan lain dari analisis *break even point* bagi manajemen adalah membantu dalam pengambilan keputusan menutup usaha atau tidak (dapat memberikan informasi kapan sebaiknya usaha tersebut dihentikan).

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa manfaat analisis BEP untuk memberikan gambaran tentang hubungan antara biaya, volume, dan laba. Manfaat analisis BEP juga dapat memberikan informasi kepada manajemen dalam memecahkan masalah yang mungkin terjadi seperti penambahan investasi ataupun menutup usaha.

2.6.2 Kelemahan Analisis BEP

Dalam menganalisis BEP terdapat beberapa kelemahan yang perlu diperhatikan. Menurut Harahap (2016:364) terdapat beberapa kelemahan pada analisis BEP yang diantaranya :

1. Asumsi yang menyebutkan harga jual konstan padahal kenyataannya harga ini kadang-kadang harus berubah sesuai dengan kekuatan permintaan dan penawaran di pasar. Untuk menutupi kelemahan itu, maka harus dibuat analisis sensitivitas untuk harga jual yang berbeda.
2. Asumsi terhadap *cost*. Penggolongan biaya tetap dan biaya variabel juga mengandung kelemahan. Dalam keadaan tertentu untuk memenuhi volume penjualan biaya tetap tidak bisa tidak harus berubah karena pembelian mesin-mesin atau peralatan lainnya. Demikian juga perhitungan biaya variabel per unit juga akan dapat dipengaruhi oleh perubahan ini.
3. Jenis barang yang dijual tidak selalu satu jenis.
4. Biaya tetap juga tidak selalu tetap pada berbagai kapasitas.
5. Biaya variabel juga tidak selalu berubah sejajar dengan perubahan volume.

2.7 Pendekatan Analisis BEP

2.7.1 Perhitungan BEP dengan Pendekatan Matematis

Menurut Garisson, dkk. (2014:224) titik impas sebagai tingkat penjualan yang dihasilkan ketika laba perusahaan adalah nol. Dalam menghitung tingkat BEP dengan pendekatan matematis dapat dilakukan dengan cara yaitu :

1. Atas Dasar Unit

Ditinjau dari per satuan produk atau barang yang dijual, maka setiap satuan barang memberikan kontribusi (margin) yang sama besarnya untuk menutup biaya tetap atau laba, dengan keadaan *break even*, maka dengan membagi jumlah biaya tetap dengan margin per satuan barang akan diperoleh jumlah satuan harus dijual sehingga perusahaan tidak mengalami rugi ataupun laba. Menurut Garisson, dkk. (2014:224) 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

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

2. Atas Dalam Rupiah

Dalam keadaan *break even* laba perusahaan adalah nol. Oleh karena itu dengan membagi jumlah biaya tetap dengan *marginal income rasionya*, akan diperoleh atau diketahui tingka penjualan (dalam rupiah) yang harus dicapai agar perusahaan tidak menderita rugi ataupun memperoleh laba (BEP). Menurut Garisson, dkk (2014:225) Perhitungan BEP atas dasar rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus berikut :

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

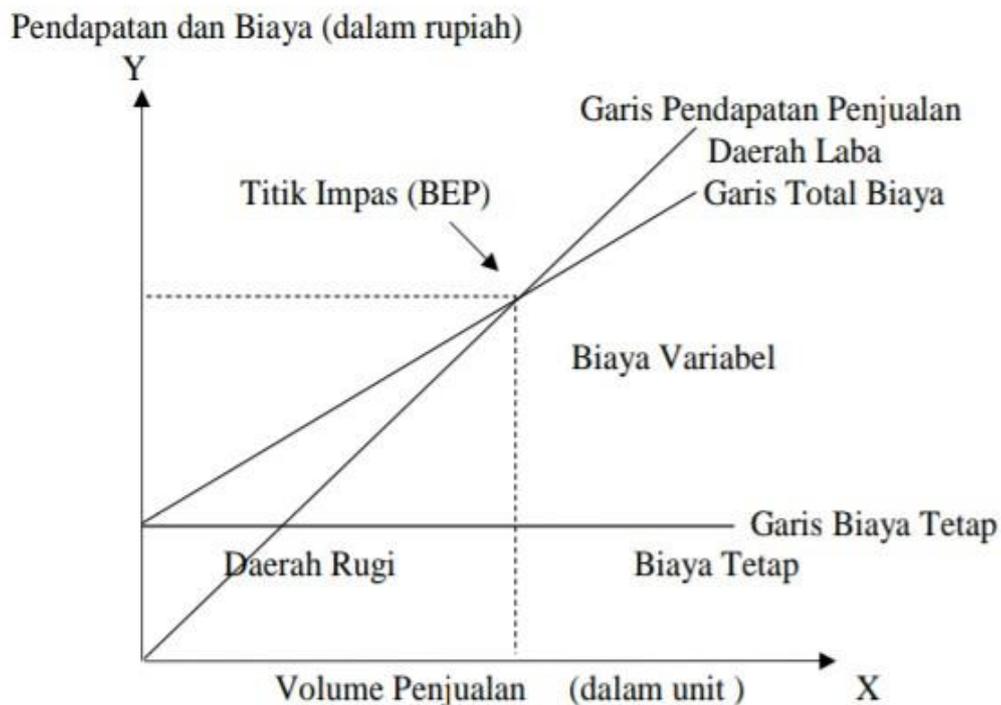
Selisih dari hasil penjualan dengan biaya variabel akan menghasilkan sisa atau margin yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan laba sehingga setiap satuan produk akan memberikan sumbangan yang sama besar untuk menutup biaya tetap dan laba tersebut. Dalam keadaan *break even*, jika laba sama dengan 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. Oleh karena itu, untuk menghitung titik impas dalam memperoleh target laba dapat menggunakan rumus :

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

2.72 Perhitungan BEP dengan Menggunakan Pendekatan Grafis

Penentuan BEP 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 dapat mengetahui tingkat – tingkat penjualan yang masih menimbulkan kerugian dan tingkat – tingkat penjualan yang sudah menimbulkan laba dan besarnya laba atau rugi pada suatu tingkat penjualan tertentu. Berikut ini penjelasan mengenai grafik BEP menurut Garisson, dkk. (2014:213) yang ditampilkan pada gambar 2.1.



Sumber : Garisson, dkk. (2014:213)

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%.

2.8 BEP Untuk Multiproduk

Analisis biaya, volume, laba cukup mudah diterapkan dalam produk tunggal. Apabila perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu macam barang, maka analisis *break even* dapat pula diterapkan untuk seluruh produk yang diproduksi dan dijual oleh perusahaan dengan menggunakan komposisi penjualan antara produk-produk tersebut harus tetap sama, baik dalam komposisi produksinya maupun penjualannya (*product-mix dan sales-mix*). Menurut Munawir (2014 : 206) untuk menentukan besarnya penjualan masing-masing produk agar secara total diperoleh *break even*, maka dapat digunakan dengan mencari komposisinya. Rumus BEP Multiproduk Menurut Munawir (2014 : 206) sebagai berikut :

$$\text{Persentase komposisi penjualan tiap produk} = \frac{\text{Jumlah penjualan tiap produk}}{\text{Total penjualan semua produk}} \times 100$$

2.9 Pengertian dan Perhitungan *Margin Of Safety*

Pengertian *margin of safety* menurut Siregar, dkk. (2017:338) 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 Utari, dkk. (2016:95) *margin of safety* adalah “Unit yang dijual atau penjualan yang diharapkan atau pendapatan yang diharapkan untuk mendapatkan laba di atas titik impas atau BEP. Manajemen sangat membutuhkan informasi tersebut untuk mengetahui penurunan target penjualan agar tidak menderita kerugian”. Menurut Garrison, dkk. (2014:224) *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.

Rumus *margin of safety* menurut Garrison, dkk. (2014:225) sebagai berikut :

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

Berdasarkan ketiga pengertian *margin of safety* di atas, maka dapat dinyatakan bahwa *margin of safety* adalah jika suatu perusahaan yang mempunyai *margin of safety* yang besar tentunya akan lebih baik dibandingkan dengan perusahaan yang mempunyai *margin of safety* rendah, karena *margin of safety* memberikan gambaran kepada manajemen berapa penurunan penjualan yang dapat dianggarkan sehingga perusahaan tidak menderita rugi dan perusahaan belum memperoleh laba. Apabila *margin of safety* mengalami penurunan yang terjadi dalam persentase lebih kecil dari ratio keamanan, maka pihak manajemen tidak perlu khawatir akan akibatnya.