BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Pengertian Akuntansi Manajemen

Di sampaikan oleh Hariadi dalam Niyati (2017:3) “Akuntansi Manajemen merupakan identifikasi, pengukuran, pengumpulan, analisis, pencatatan, interpretasi, dan pelaporan kejadian-kejadian ekonomi suatu badan usaha yang dimaksudkan agar manajemen dapat menjalankan fungsi perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan”.

Kemudian di tambahkan oleh Rudianto (2013:4) “akuntansi manajemen merupakan sistem alat, yakni jenis yang informasi yang dihasilkannya ditujukan kepada pihak-pihak internal organisasi, seperti manajer keuangan, manajer produksi, manajer pemasaran dan sebagainya guna pengambilan keputusan internal organisasi”.

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa akuntansi manajemen adalah alat yang digunakan untuk mengidentifikasi, mengukur, mengumpulkan dan menganalisis peristiwa ekonomi yang terjadi di perusahaan yang hasilnya ditujukan untuk pihak internal organisasi.

Pengertian Biaya dan Klasifikasi Biaya

Pengertian Biaya

Menganalisa sebuah perencanaan laba biaya yang ada di dalam kelangsungan usaha merupakan salah satu faktor yang harus dipertimbangkan dengan sangat hati-hati karena biaya mempunyai pengaruh cukup besar terhadap tingkat laba yang akan diperoleh perusahaan karena dalam setiap aktivitas perusahaan tidak akan terlepas dari pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan usaha. Firdaus (2012:22) telah memandang bahwa “biaya adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau

mempunyai manfaat lebih satu periode akuntansi”. Sehingga juga biaya didefinisikan oleh Bustami (2013:7) sebagai pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu”.

Berdasarkan pengertian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa biaya adalah kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa depan bagi organisasi.

Pengklasifikasian Biaya

Pengklasifikasian biaya merupakan tahap pertama dalam melakukan analisis *Break Even Point* (BEP). Biaya diklasifikasikan agar memudahkan untuk melakukan perencanaan. Pengklasifikasian sangat penting karena bisa memisahkan mana biaya yang bertambah seiring meningkatnya volume produksi dan biaya mana yang tetap walaupun volume produksi berubah. Menurut Mulyadi (2015:14) berdasarkan perilaku biaya tersebut maka biaya dapat digolongkan menjadi tiga yaitu:

1. Biaya Variabel

Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

2. Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan,

3. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu.

Berdasarkan pengertian dan klasifikasi biaya diatas dapat disimpulkan bahwa untuk mempermudah melakukan perencanaan sebaiknya dilakukan pengklasifikasian biaya ke biaya variabel, biaya semivariabel dan biaya tetap.

Metode Pemisahan Biaya Semi Variabel

1. Metode Tinggi-Rendah (*High and Low Point Method*)

Metode Tinggi-Rendah (*High and Low Point Method*) adalah suatu metode untuk menentukan persamaan suatu garis lurus dengan terlebih dahulu memilih dua titik (titik tinggi dan rendah) yang akan digunakan untuk menghitung parameter perpotongan dan kemiringan (Hansen & Mowen, 2012:118).

2. *Scattergraph Method*

Metode *scatterplot* adalah suatu metode penentuan persamaan suatu garis dengan menggambarkan data dalam suatu grafik (Hansen & Mowen, 2012:119).

3. Metode *Least Square*

Metode ini menganggap bahwa hubungan antara biaya dengan biaya volume kegiatan berbentuk hubungan garis lurus dengan persamaan garis regresi $y = a + bx$, dimana y merupakan variabel tidak bebas (*dependent variable*), yaitu variabel yang perubahannya ditentukan oleh perubahan variabel x yang merupakan variabel bebas (*independent variable*). Variabel y menunjukkan biaya, sedangkan variabel x menunjukkan volume kegiatan (Mulyadi, 2009:474).

Rumus perhitungan a dan b tersebut adalah sebagai berikut:

$$b = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{n \sum x^2 - (\sum x)^2} \quad a = \frac{\sum y - b \sum x}{n}$$

Break Even Point (BEP)

Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Analisis Break Even Point merupakan suatu analisis yang digunakan oleh manajemen sebagai acuan pemberian keputusan terhadap perencanaan keuangan, khususnya pada tingkat laba yang ingin dicapai serta berhubungan dengan tingkat penjualannya. Manajemen perlu mengetahui hubungan antara biaya, volume penjualan dan laba sebagai dasar informasi penunjangnya. Semaksimal mungkin perusahaan akan terus berupaya untuk menghindari kerugian walaupun juga tidak mendapatkan laba, namun tetap berada pada keadaan *Break Even*.

Titik impas pada suatu perusahaan terjadi apabila suatu perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak memperoleh rugi. Artinya, jika seluruh pendapatan dijumlahkan maka akan sama besar dengan jumlah dari biaya.

Menurut Munawir (2014:184) "*Break Even Point* adalah suatu keadaan dimana dalam operasi perusahaan, perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi (Penghasilan = Total Biaya)". Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (2012:274) "*Break Even Point* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, suatu titik dimana laba sama dengan nol".

Berdasarkan pengertian-pengertian di atas dapat diartikan bahwa yang dimaksud dengan *Break Even Point* adalah suatu kondisi didalam perusahaan dimana pendapatan dan biaya yang terjadi dalam suatu periode tidak memperoleh laba dan menderita rugi.

Asumsi Dasar dalam Analisis *Break Even Point* (BEP)

Dalam menalalisis *Break Even Point* terdapat asumsi-asumsi atau anggapan dasar yang harus dipengaruhi. Menurut Mulyadi dalam Suharto (2017:34) asumsi yang mendasari analisis *Break Even Point* antara lain :

1. Variabelitas biaya dianggap akan mendekati pola perilaku yang diramalkan. Biaya tetap akan selalu konstan dalam kisaran volume yang dipakai dalam perhitungan impas, sedangkan biaya variabel berubah sebanding dengan perubahan volume penjualan.
2. Harga jual produk dianggap tidak berubah-ubah pada berbagai tingkat kegiatan.
3. Kapasitas produksi pabrik dianggap secara relative konstan, penambahan biaya tetap.
4. Harga faktor-faktor produksi dianggap tidak berubah.
5. Efisiensi produksi dianggap tidak berubah.
6. Perubahan jumlah persediaan awal dan akhir dianggap tidak signifikan.
7. Komposisi produk yang akan dijual dianggap tidak berubah. Jika perusahaan menjual lebih dari satu macam produk, maka meskipun volume penjualan sama tetapi apabila komposisinya berbeda, maka hal ini mempunyai pengaruh terhadap pendapatan penjualan.

Menurut Munawir (2012:204) asumsi analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai berikut:

1. Biaya harus dapat dipisahkan atau diklasifikasikan menjadi dua yaitu biaya tetap dan biaya variabelitas biaya dapat diterapkan dengan tepat.
2. Bahwa biaya tetap secara total akan selalu konstan sampai tingkat kapasitas penuh.
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 asumsi-asumsi diatas dapat dilihat bahwa yang mendasari *Break Even Point* yaitu harga jual produk dianggap tidak berubah pada berbagai tingkat kegiatan, efisiensi produksi dianggap tidak berubah dan perubahan persediaan akhir dan awal dianggap tidak signifikan.

Manfaat Analisa *Break Even Point* (BEP)

Analisis *Break Even Point* dapat digunakan untuk membantu menetapkan sasaran atau tujuan perusahaan. Menurut Munawir (2014:209) manfaat *Break Even Point* yaitu:

Analisis *Break Even Point* 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.

Analisis *Break Even Point* 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).

Sedangkan menurut Kuswadi dalam Suharto (2017:33), terdapat beberapa manfaat di dalam analisis *Break Even Point* (BEP) bagi manajemen perusahaan, diantaranya 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.

Berdasarkan beberapa teori diatas maka kesimpulannya ialah analisis *Break Even Point* sangat bermanfaat untuk merencanakan laba operasi dan volume penjualan suatu perusahaan. Setelah mengetahui informasi besarnya hasil titik impas yang dicapai, maka industri dapat melakukan kebijakan, yaitu menentukan berapa jumlah produk yang harus dijual (*budget sales*), harga jualnya (*sales price*) apabila industri menginginkan laba tertentu dan

Metode Perhitungan *Break Even Point* (BEP) dengan metode Marjin

Kontribusi

Marjin Kontribusi (*contribution margin*) adalah jumlah pendapatan yang tersisa setelah dikurangi dengan biaya variabel Mencari nilai titik impas dengan metode marjin kontribusi yaitu, jumlah biaya tetap harus dibagi dengan marjin

kontribusi yang dihasilkan oleh setiap unit yang terjual. Berikut merupakan rumus yang akan di perlukan :

$$1. \text{ Titik Impas (Rp)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Rasio Marjin Kontribusi}}$$

$$\text{Titik Impas (Q)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Marjin Kontribusi per Unit}}$$

$$2. \text{ BEP Total} = \frac{\text{FC Total}}{1 - \frac{\text{VC Total}}{\text{S Total}}}$$

Keterangan :

FC Total = Total *Fix Cost* (Biaya Tetap)

VC Total = Total *Variable Cost* (Biaya Variable)

S Total = Total *Sales* (Penjualan)

Sumber : Djarwanto (2010 : 242)

Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Titik *Break Even Point*

Analisa *Break Even Point* dapat berubah dengan adanya faktor-faktor tertentu. Menurut Munawir (2014:201) faktor-faktor yang dapat merubah titik *Break Even Point* yaitu:

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 akan berubah pula.

2. Kenaikan Biaya Variabel

Dengan adanya kenaikan biaya variabel maka jumlah biaya juga akan berubah begitu pula besarnya penjualan pada tingkat *Break Even Point* juga akan berubah.

3. Perubahan Komposisi Penjualan

Analisa *Break Even Point* atau analisa biaya, volume dan laba yang diuraikan di muka selalu terapkan untuk satu macam barang atau dengan anggapan bahwa perusahaan hanya memproduksi dan menjual satu macam barang atau secara total. Apabila perusahaan memproduksi atau menjual lebih dari satu macam barang, maka analisa *Break Even Point* dapat pula

diterapkan untuk seluruh barang yang diproduksi dan dijual oleh perusahaan tersebut.

Berdasarkan beberapa faktor diatas maka dapat disimpulkan bahwa titik *Break Even Point* dapat berubah seiring dengan adanya perubahan biaya tetap, kenaikan biaya variabel dan perubahan komposisi penjualan yang terjadi di dalam perusahaan.

Batas Keamanan (Margin Of Safety)

Hasil dari analisa *Break Even Point* mengenai tingkat penjualan minimum agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Jika hasil penjualan pada *Break Even Point* tersebut dihubungkan dengan penjualan yang dianggarkan oleh perusahaan maka akan diperoleh informasi mengenai seberapa jauh volume penjualan boleh turun sehingga tidak mengalami kerugian. Menurut Garrison (2013:338) "*Margin of Safety* adalah kelebihan dari penjualan yang dianggarkan (actual) diatas titik impas volume penjualan".

Sedangkan menurut Munawir (2014) "*Margin of Safety* adalah 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".

Berdasarkan Munawir (2014:199) rumus untuk menghitung batas keamanan (*margin of safety*) yaitu:

$$\begin{aligned} \text{Margin of Safety} &= \frac{\text{Penjualan per Budget}}{\text{Penjualan per Break Event}} \times 100\% \\ &= \frac{\text{Penjualan per Budget} - \text{Penjualan per Break Event}}{\text{Penjualan per Budget}} \times 100\% \end{aligned}$$

$$\text{Ratio Margin of Safety} = \frac{\text{Penjualan Bersih} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan Bersih}} \times 100\%$$

Sumber : Bloecher, dkk (2009:320)

Berdasarkan pengertian diatas bahwa selisih antara penjualan yang dianggarkan dengan penjualan pada tingkat *Break Even Point* merupakan tingkat

keamanan bagi perusahaan melakukan penjualan. Tingkat *Margin of Safety* yang lebih tinggi lebih baik dari tingkat *Margin of Safety* yang lebih rendah.