

BAB II

LANDASAN TEORI

A. Penelitian Terdahulu

1. Deny Septian (2013)

Melakukan penelitian penerapan analisis *Break Even Point*, studi kasus pada PT Dohaco Group tahun 2013. Metode pengumpulan data dengan observasi dan dokumentasi, bahwa perusahaan mengalami penurunan laba yang cukup signifikan. Hasil analisis deskripsi kuantitatif dengan melakukan analisis *Break Even Point* maka perusahaan dapat mengevaluasi laba yang akan dicapai secara tepat sehingga mendukung perolehan laba yang efektif dan efisien.

2. Lilah (2007)

Meneliti Analisis *Break Even Point* sebagai alat bantu perencanaan laba, studi kasus pada PT Sumber Dharma Ekatama. Metode pengumpulan data dilakukan dengan cara observasi dan dokumentasi, dapat diketahui bahwa selama menjalankan kegiatan operasional perusahaan, pihak manajemen tidak pernah merencanakan laba yang akan diperolehnya di masa yang akan datang. Hasil analisis dengan menggunakan analisis *Break Even Point* akan membantu perusahaan untuk menargetkan volume penjualan agar perusahaan dapat mencapai tingkat laba yang lebih maksimal atau dapat mencapai sasaran laba yang sudah direncanakan.

3. Yessica Octavia (2011)

Meneliti Analisis *Break Even Point* sebagai alat bantu perencanaan laba studi kasus pada PT Roda Prima Lancar tahun 2011. Metode pengumpulan data dengan menggunakan observasi bahwa perusahaan dalam menentukan tingkat kenaikan harga tidak sebanding dengan kenaikan biaya-biaya yang terjadi sehingga menyebabkan tingkat laba yang diperoleh perusahaan turun.

Hasil analisis *Break Even Point* (BEP) dapat membantu pihak manajemen perusahaan, terutama dalam pengambilan keputusan yang bersifat jangka pendek dalam menghadapi kondisi dan situasi perekonomian yang masih bersifat tidak pasti karena adanya beberapa kebijakan perekonomian yang diterapkan oleh pemerintah pada perusahaan.

4. Waldetrinis Halo (2008)

Meneliti Analisis *Break Event Point* sebagai alat bantu perencanaan laba, studi kasus pada Perusahaan Karet Kurniadi Jaya Purwodadi yang memproduksi karet remah dan karet *compound*. Metode pengumpulan data dengan observasi bahwa perusahaan belum membuat perencanaan laba sehingga laba yang diharapkan dari tahun ke tahun sangat minim. Hasil analisis dengan menggunakan titik impas, perusahaan dapat mengetahui penjualan minimum dan menetapkan penjualan untuk mencapai laba yang diinginkan.

5. Dahlia Hanibora (2011)

Meneliti analisis biaya volume dan laba sebagai alat bantu perencanaan laba studi kasus pada PT Pabrik Gula Takalar. Metode pengumpulan data dengan observasi bahwa perusahaan selama ini mengalami kerugian karena tren perkembangan biaya sangat melonjak namun kuantitas penjualan yang cenderung menurun diakibatkan oleh harga jual yang tinggi sehingga mampu menutupi biaya produksi sehingga mengalami kerugian.

Hasil analisis dengan menggunakan analisis *Break Even Point* maka perusahaan bisa menargetkan volume penjualan agar perusahaan dapat mencukupi biaya produksi dan perusahaan tidak mengalami kerugian.

B. Tinjauan Pustaka

1. Biaya

a. Pengertian Biaya

Biaya dalam arti luas adalah penggunaan sumber-sumber ekonomi yang diukur dengan satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk obyek atau tujuan tertentu. Misalnya biaya tenaga kerja merupakan penggunaan sumber ekonomi atau berupa tenaga kerja yang dinyatakan dalam satuan uang dengan tujuan untuk menghasilkan suatu produk (jasa) atau kegunaan produk (Mardiasmo, 2000:9).

Mulyadi (2007:31) mengemukakan biaya adalah satu-satunya faktor yang memiliki kepastian relatif tinggi yang

PLAGIARISME ADALAH PELANGGARAN HAK CIPTA DAN ETIKA

berpengaruh dalam penentuan harga jual. Keberhasilan dalam perencanaan dan pengendalian biaya tergantung pada pemahaman yang menyeluruh. Keberhasilan dalam perencanaan dan pengendalian biaya bergantung pada pemahaman yang menyeluruh mengenai hubungan antara terjadinya biaya dan kegiatan bisnis.

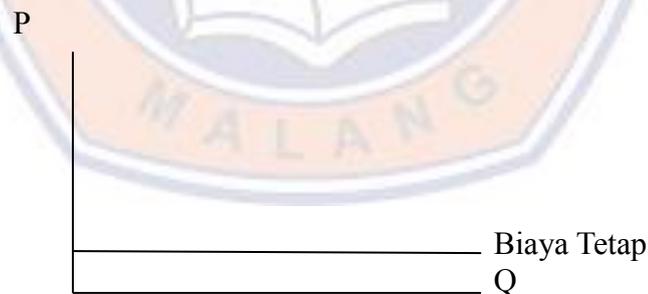
b. Perilaku Biaya

Usry (2006:58-59) mengemukakan bahwa untuk keperluan analisis *Break Even Point* (BEP) perilaku biaya tersebut dapat diklasifikasikan sebagai biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semi variabel atau biaya campuran.

1) Biaya Tetap

Biaya tetap didefinisikan sebagai biaya yang secara total tidak dapat berubah secara aktivitas meningkat atau menurun.

Gambar 1
Grafik Biaya Tetap



Berapapun jumlah produksi (Q) apakah mengalami kenaikan atau penurunan maka jumlah biaya (P) yang dikeluarkan adalah tetap.

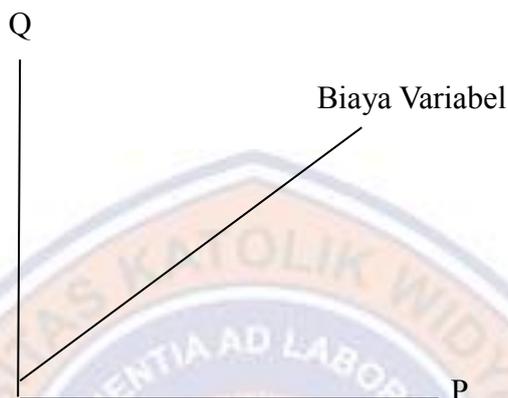
Q = Jumlah produksi (unit)

P = Biaya (rupiah)

2) Biaya Variabel

Biaya variabel adalah sebagai biaya yang secara total meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan dalam aktivitas.

Gambar 2
Grafik Biaya Variabel



Jika jumlah produksi (Q) mengalami kenaikan maka jumlah biaya (P) yang dikeluarkan akan mengalami kenaikan, begitu juga sebaliknya jika mengalami penurunan produksi.

Q = Jumlah produksi (unit)

P = Biaya (rupiah)

3) Biaya Semivariabel

Biaya campuran adalah biaya yang mengandung unsur biaya tetap dan biaya variabel. Biaya semi variabel adalah biaya yang samar-samar perilakunya, yaitu tidak mengikuti volume kegiatan sebagai biaya variabel dan tidak bersifat tetap.

c. Pemisahan Biaya Tetap Dengan Biaya Variabel

Nurlela (2009:9-11) berpendapat bahwa pemisahan biaya tetap dengan biaya variabel merupakan hal yang penting, terutama dalam perencanaan dan pengendalian biaya pada tingkat aktivitas yang berbeda.

Pemisahan biaya tetap dengan biaya variabel diperlukan untuk tujuan:

- 1) Perhitungan tarif biaya *overhead* dan analisis varians.
- 2) Perhitungan biaya langsung dan analisis varians.
- 3) Analisis titik impas dan analisis biaya volume dan laba.
- 4) Analisis biaya *differensia* dan komparatif.
- 5) Analisis maksimisasi laba dan minimisasi biaya jangka pendek.
- 6) Analisis anggaran modal.
- 7) Analisis profitabilitas pemasaran.

d. Metode-metode Pemisahan Biaya Campuran

Metode yang digunakan untuk menganalisis biaya semivariabel menjadi biaya variabel dan biaya tetap yaitu:

- 1) Metode titik tertinggi dan terendah (*High and Low Method*)
Metode titik tertinggi dan terendah adalah suatu metode dalam menghitung biaya tetap dan biaya variabel dengan menggunakan dua titik yang berbeda yaitu titik tertinggi dan titik terendah.
- 2) Metode titik sebar (*Scattergraph Method*)
Metode titik sebar merupakan suatu plot dari biaya terhadap tingkatan kegiatan di masa lalu atau suatu metode analisis sederhana yang menggunakan dua variabel. Biaya yang dianalisis disebut variabel dependen (biaya), sedangkan aktivitas terkait disebut variabel independen (biaya tenaga kerja langsung, jam tenaga kerja langsung, jam mesin, unit *ouput*, dan presentase kapasitas).
- 3) Metode kuadrat terkecil atau analisis regresi (*Least Square Method*)
Metode kuadrat terkecil atau analisis regresi merupakan pendekatan yang efektif dan sederhana untuk mengukur rata-rata perubahan variabel *dependent* yang berkaitan dengan kenaikan unit dalam jumlah satu atau lebih variabel *independent* atau bisa diartikan sebagai metode pemisahan biaya campuran ke dalam biaya tetap dan biaya variabel yang secara teoritis paling sempurna.

Keterangan:

y = Biaya Semi Variabel

x = Volume Penjualan/ produksi

a = Biaya Tetap

b = Biaya Variabel

2. Laba

a. Pengertian Laba

Purwanti (2009:243) menyatakan bahawa laba merupakan *main goals* atau tolak ukur keberhasilan manajemen perusahaan berbasis bisnis atau *profit seeking* terlebih pada bagian manajemen keuangan. Maka dapat disimpulkan bahwa laba adalah suatu dasar untuk mengukur kemampuan manajemen dalam mengoperasikan atau mengolah harta perusahaan di mana untuk dapat memperoleh laba dapat diperoleh dengan mengurangkan antara penjualan biaya tetap dan biaya variabel pada suatu periode tertentu.

Laba dipengaruhi oleh beberapa faktor seperti harga jual produk, biaya, dan volume penjualan. Biaya menentukan harga jual untuk menentukan tingkat laba yang akan dikehendaki, harga jual memengaruhi volume produksi dan volume produksi memengaruhi biaya. Oleh karena itu dari beberapa faktor-faktor tersebut saling berkaitan antara yang satu dengan lainnya.

b. Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat di mana implikasi keuangannya

dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba-rugi, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka pendek.

Perencanaan laba jangka panjang merupakan proses yang berkesinambungan untuk mengambil keputusan secara sistematis dan disertai dengan perkiraan terbaik mengenai keadaan di masa mendatang, mengorganisasikan kegiatan yang diperlukan secara sistematis untuk melaksanakan keputusan. Perencanaan laba mencakup hal-hal sebagai berikut:

- 1) Penentuan tujuan perusahaan dan mengembangkan kondisi-kondisi lingkungan agar tujuan perusahaan dapat tercapai.
- 2) Memilih tindakan yang akan dilakukan untuk mencapai tujuan.
- 3) Menentukan langkah-langkah untuk menerjemahkan rencana kegiatan yang sebenarnya.
- 4) Melakukan perencanaan kembali untuk memperbaiki kekurangan yang terjadi.

c. Manfaat Laba

Matz (2002:6) mengemukakan bahwa perencanaan laba atau penganggaran mempunyai manfaat bagi perusahaan yaitu:

- 1) Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan.
- 2) Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap masalah yang dihadapi dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil suatu keputusan.
- 3) Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba.
- 4) Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana saling berkaitan.
- 5) Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala.

3. Konsep Titik Impas (*Break Even Point*)

a. Pengertian *Break Even Point* (BEP)

Hendra S. Raharjaputra (2011:128) titik impas adalah di mana hasil penjualan (*revenue*) yang diperoleh perusahaan hanya mampu menutup biaya operasional, dalam hal ini perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan. Selain itu, Sofyan Syafri Harahap (2011:358) berpendapat bahwa *Break Even Point* adalah suatu keadaan di mana perusahaan tidak mengalami laba dan juga tidak mengalami rugi artinya seluruh biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan produksi itu dapat ditutupi oleh penghasilan penjualan.

Maka dapat disimpulkan bahwa titik impas adalah titik penjualan yang menghasilkan laba operasi samadengan nol yang seluruh pendapatannya hanya cukup untuk membiayai beban periode tersebut.

b. Asumsi-asumsi yang Mendasari Titik Impas (*Break Even Point*)

Mulyadi (2006:260) menyatakan bahwa asumsi-asumsi dasar analisa BEP adalah sebagai berikut:

- 1) Variabilitas biaya dianggap akan mendekati pola perilaku yang diramalkan.
- 2) Harga jual produk dianggap tidak berubah pada berbagai tingkat kegiatan.
- 3) Kapasitas produksi pabrik dianggap secara relatif konstan.
- 4) Harga faktor-faktor produksi dianggap tidak berubah.
- 5) Efisiensi produksi dianggap tidak berubah.
- 6) Perubahan jumlah persediaan awal danakhir dianggap tidak signifikan.
- 7) Komposisi produk yang dijual dianggap tidak berubah.

8) Volume merupakan faktor satu-satunya yang memengaruhi biaya.

Dalam analisis titik impas dibutuhkan sejumlah asumsi sebagai dasarnya. Bastian Bustami (2009:194) menuliskan “asumsi” tersebut sebagai berikut:

- 1) Perilaku penerimaan dan pengeluaran dilukiskan dengan akurat dan bersifat linier sepanjang jangkauan (rentang) yang relevan.
- 2) Biaya dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
- 3) Efisiensi dan produktivitas tidak akan berubah.
- 4) Harga jual tidak akan mengalami perubahan.
- 5) Biaya-biaya tidak berubah.
- 6) Bauran penjualan tetap konstan.
- 7) Tidak ada perbedaan yang signifikan (nyata) antara persediaan awal dan persediaan akhir.

c. Penentuan Titik Impas

Darsono Prawironegoro dan Ari Purwati (2009:243) menjelaskan bahwa *Break Even Point* atas dasar penjualan dalam rupiah diperoleh dengan rumus:

$$\begin{aligned} \text{BEP:TR} &= \text{TC} \dots\dots\dots (1) \\ \text{BEP:TR} &= \text{TC} \\ \text{P.Q} &= \text{FC} + \text{VC} \\ \text{P.Q} &= \text{FC} + \text{VC} \\ \text{Q(P-V)} &= \text{FC} \\ \text{BEP (Rp)} &= \text{Q} \times \text{P} \end{aligned}$$

Keterangan:

- BEP = *Break Even Point* dalam kuantitas
- BEP (Rp) = *Break Even Point* dalam nominal rupiah
- TR = *Total Revenue* (total pendapatan)
- TC = *Total Cost* (total biaya)
- FC = *Fixed Cost* (biaya tetap)
- VC = *Variable Cost* (biaya variabel)
- Q = Kuantitas
- V = *Variable Cost* (biaya variabel) per unit
- P = *Price* (harga)

d. Perubahan Titik *Break Even Point*

Dalam analisis *Break Even Point* terdapat beberapa asumsi yang harus dipenuhi. Apabila asumsi-asumsi tersebut tidak terpenuhi maka titik *Break Even Point* akan mengalami perubahan. Syamsudin (2009:95) mengemukakan faktor-faktor yang menyebabkan perubahan sebagai berikut:

1) Perubahan Biaya Tetap

Perubahan biaya tetap akan berbanding lurus dengan perubahan tingkat *Break Even Point*. Apabila biaya tetap dinaikkan maka tingkat *Break Even Point* akan meningkat pula. Demikian juga kalau biaya tetap diturunkan maka tingkat *Break Even Point* akan bergerak turun ketitik yang lebih rendah.

2) Perubahan Harga Jual

Kebalikan dari perubahan biaya tetap perubahan harga jual akan berbalik dengan tingkat *Break Even Point*.

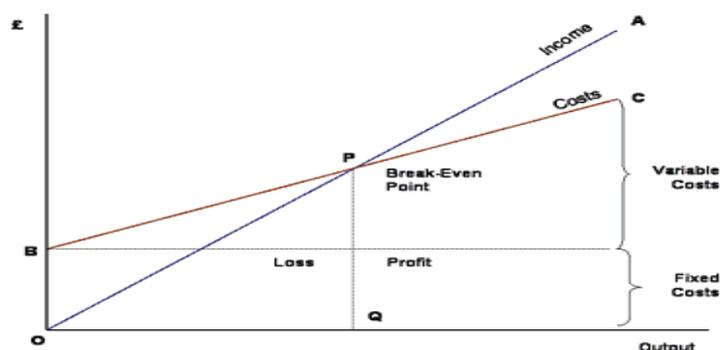
3) Perubahan Biaya Variabel

Sama halnya dengan perubahan biaya tetap perubahan biaya variabel juga berbanding lurus dengan tingkat *Break Even Point*. Meningkatnya biaya variabel akan meningkatkan *Break Even Point*, begitu jugasebaliknya.

e. Analisis *Break Even Point* sebagai Perencanaan Laba

Analisis *Break Even Point* sangat bermanfaat untuk merencanakan laba perusahaan. Dengan mengetahui besarnya *Break Even Point* maka kita dapat menentukan berapa jumlah minimal produk yang harus kita jual (*budget sales*) dan harga jualnya (*sales price*) apabila kita mengetahui besarnya *Margin of safety* yang harus dipertahankan oleh perusahaan, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

Gambar 3
Grafik *Break Even Point* sebagai Perencanaan Laba



f. *Margin of Safety*

Purwati (2009:249) menjelaskan *Margin of safety* merupakan informasi tentang jumlah maksimum penurunan nilai penjualan sampai tingkat titik impas. Formulasnya adalah sebagai berikut:

$$\text{Margin of Safety} = \frac{\text{Sales Budgeted} - \text{Sales at Break Even}}{\text{Sales Budgeted}} \times 100\% \dots \dots \dots (2)$$

g. *Degree of Operating Leverage*

Darsono Prawironegoro dan Ari Purwati (2009:24) menjelaskan bahwa *degree of operating* adalah kepekaan perubahan EBIT terhadap penjualan atau informasi tentang persentase perubahan laba operasi sebagai dampak terjadi perubahan sekian persen nilai penjualan.

$$\text{DOL} = \frac{S - VC}{S - VC - FC} \dots \dots \dots (3)$$

S = penjualan

VC = *Variable cost* (biaya variabel)

FC = *Fixed cost* (biaya tetap)

C. Kerangka Pikir

Gambar 4
Kerangka Pikir

