

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA BERPIKIR

2.1 Tinjauan Pustaka Penelitian

2.1.1 Administrasi

Administrasi secara umum adalah keseluruhan orang atau kelompok orang sebagai suatu kesatuan menjalankan proses kegiatan-kegiatan untuk mencapai tujuan bersama. Administrasi sebagai proses yaitu keseluruhan proses yang berupa kegiatan-kegiatan, pemikiran-pemikiran, pengaturan-pengaturan sejak dari penentuan tujuan sampai penyelenggaraan sehingga tercapai suatu tujuan.

Beberapa pendapat para ahli tentang pengertian administrasi, menurut **Sondang P. Siagian (2001:4)** bahwa "Administrasi adalah keseluruhan proses kerjasama antara dua orang atau lebih yang didasarkan atas rasionalitas tertentu untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan sebelumnya". Menurut **Liang Gie** dalam **Ali Mufiz (2004:1.4)** bahwa administrasi adalah suatu rangkaian kegiatan yang dilakukan oleh sekelompok orang dalam bentuk kerjasama untuk mencapai tujuan tertentu. Sehingga dengan demikian Ilmu Administrasi dapat diartikan sebagai suatu ilmu yang mempelajari proses, kegiatan dan dinamika kerjasama manusia.

Berdasarkan uraian dan definisi tersebut maka dapat diambil kesimpulan bahwa administrasi adalah seluruh kegiatan yang dilakukan melalui kerjasama dalam suatu organisasi berdasarkan rencana yang telah ditetapkan untuk mencapai tujuan.

1. Pengertian Administrasi dalam Arti Sempit

Menurut **Siagian (2001: 267)** mengemukakan bahwa:

“Administrasi dalam arti sempit berkisar pada berbagai kegiatan ketatausahaan. Kegiatan-kegiatan ketatausahaan merupakan bagian yang sangat penting dari kegiatan organisasi terutama karena kegiatan tersebut menyangkut penanganan informasi yang dikatakan berperan sebagai "darah" bagi suatu organisasi. Dalam pengertian yang demikian administrasi biasanya hanya dikaitkan dengan kegiatan-kegiatan ktatausahaan yang mencakup korespondensi, kesekretariatan, penyusunan laporan dan kearsipan.”

2. Definisi Administrasi dalam Arti Luas

Administrasi dalam arti luas berarti keseluruhan proses penyelenggaraan kegiatan-kegiatan yang didasarkan pada rasional tertentu oleh dua orang atau lebih dalam rangka pencapaian satu tujuan yang telah ditentukan sebelumnya dengan menggunakan sarana dan prasarna tertentu pula (**Siagian, 2001: 267**).

2.1.2 Pengertian Administrasi Bisnis

Pengertian secara umum tentang administrasi bisnis adalah seluruh kegiatan yang berhubungan didalam suatu perusahaan dengan tujuan untuk mencapai laba yang ditargetkan oleh perusahaan tersebut. Beberapa pendapat para ahli tentang pengertian administrasi bisnis, menurut **Poerwanto (2006:25)** bahwa:

“Administrasi Bisnis adalah keseluruhan kerja sama dalam memproduksi barang tau kerja sama dalam memproduksi barang atau jasa yang dibutuhkan dan diinginkan pelanggan hingga pada penyampaian barang atau jasa tersebut kepada pelanggan dengan memperoleh dan memberikan keuntungan secara seimbang, bertanggung jawab dan berkelanjutan.”

Menurut **Y.Wayong (2004:12)** menyatakan bahwa “Administrasi Bisnis adalah keseluruhan kegiatan mulai dari produksi barang dan jasa sampai tibanya barang dan jasa tersebut ditangan konsumen”.

Berdasarkan pengertian tersebut dapat dikatakan bahwa administrasi bisnis adalah keseluruhan kegiatan dalam perusahaan mulai dari produksi barang dan

jasa yang dibutuhkan pelanggan sampai tibanya barang dan jasa tersebut ketangan konsumen dengan tujuan memperoleh keuntungan.

2.1.3 Pengertian Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan merupakan manajemen terhadap fungsi-fungsi keuangan. Fungsi-fungsi keuangan tersebut meliputi bagaimana memperoleh dana dan bagaimana menggunakan dana tersebut. Manajer keuangan berkepentingan dengan penentuan jumlah aktiva yang layak dari investasi pada berbagai aktiva dan memilih sumber-sumber dana untuk membelanjai aktiva tersebut. **Fahmi (2018:2)** menyatakan bahwa:

“Manajemen keuangan merupakan penggabungan dari ilmu dan seni yang membahas, mengkaji dan menganalisis tentang bagaimana seorang manajer keuangan dengan mempergunakan seluruh sumber daya perusahaan untuk mencari dana, mengelola dana dan membagi dana dengan tujuan memberikan *profit* atau kemakmuran bagi para pemegang saham dan *sustainability* (keberlanjutan) usaha bagi perusahaan”.

Sulindawati et al., (2017:7) menyatakan bahwa “Manajemen keuangan adalah keseluruhan aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan usaha mendapatkan dana yang diperlukan dengan biaya yang minimal dan syarat-syarat yang paling menguntungkan beserta usaha untuk menggunakan dana tersebut se-efisien mungkin”. Sedangkan **Musthafa (2017:3)** menjelaskan bahwa “Manajemen keuangan adalah beberapa keputusan yang harus dilakukan, yaitu keputusan investasi, keputusan pendanaan atau keputusan pemenuhan kebutuhan dana, dan keputusan kebijakan dividen”.

Berdasarkan pengertian-pengertian yang dikemukakan bahwa manajemen keuangan merupakan segala kegiatan aktivitas perusahaan atau organisasi mulai dari bagaimana perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan,

pengendalian, memperoleh pendanaan dan penyimpanan dana atau asset yang dipunyai oleh perusahaan atau organisasi mengupayakan bagaimana agar efektif dan efisien untuk mencapai tujuan utama sesuai rencana.

2.1.4 Fungsi Manajemen Keuangan

Tujuan utama dari manajemen keuangan itu sendiri adalah memaksimalkan kemakmuran para pemilik perusahaan atau pemegang saham. Dengan memahami ilmu manajemen keuangan secara baik diharapkan pihak-pihak yang berada di posisi produksi, marketing, personalia, dan keuangan diharapkan bisa menempatkan setiap keputusan jauh lebih bijaksana. Fungsi manager keuangan menurut **Riyanto (2017:6)**:

1. Fungsi penggunaan atau pengalokasian dana dimana dalam pelaksanaannya manajemen keuangan harus mengambil sebuah keputusan investasi ataupun pemilihan alternative investasi.
2. Fungsi perolehan dana yang juga sering disebut sebagai fungsi mencari sumber pendanaan dimana dalam pelaksanaannya manajemen keuangan harus mengambil sebuah keputusan pendanaan atau pemilihan alternative pendanaan (*financing decision*).

Husnan (2017:3) bahwa fungsi utama manajemen keuangan ada 4, yaitu:

1. Manajemen keuangan menyangkut kegiatan perencanaan, analisis, dan pengendalian kegiatan keuangan. Dengan demikian, dalam perusahaan, kegiatan tersebut tidak terbatas pada bagian keuangan.
2. Manajer keuangan perlu memperoleh dana dari pasar keuangan atau *financial market*, dana yang diperoleh kemudian diinvestasikan pada berbagai aktivitas perusahaan, untuk mendanai kegiatan perusahaan. Kalau kegiatan memperoleh dana berarti perusahaan menerbitkan aktiva finansial, maka kegiatan menanamkan dana membuat perusahaan memiliki aktiva riil.
3. Dari kegiatan menanamkan dana (disebut investasi) perusahaan mengharapkan untuk memperoleh hasil yang lebih besar dari pengorbanannya. Dengan kata lain, diharapkan diperoleh laba. Laba yang diperoleh perlu diputuskan untuk dikembalikan ke pemilik dana (pasar keuangan), atau diinvestasikan kembali ke perusahaan.
4. Dengan demikian manajer keuangan perlu mengambil keputusan tentang penggunaan (keputusan investasi) dan, memperoleh dana (keputusan pendaan), pembagian dana (kebijakan dividen).

2.1.5 Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan, pada dasarnya perencanaan itu merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan berbagai alternative tindakan dan perumusan kebijakan. Menurut **William K. Carter (2009:60)** perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan.

Menurut **Bateman dan snell 2014:20** yaitu “perencanaan adalah proses penetapan tujuan yang akan dicapai dan memutuskan tindakan tepat yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan tersebut”.

Menurut **Siregar 2018:7** “perencanaan (planning) adalah aktivitas yang dilakukan untuk menentukan tujuan dan metode yang digunakan dalam mencapai tujuan tersebut”. Sedangkan menurut **Yanto (2020:370)** “perencanaan laba adalah suatu perencanaan yang didalamnya terdapat prosedur yang wajib ditempuh industri dalam mencapai tujuannya yaitu target laba yang ingin dicapai”.

Berdasarkan beberapa definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba adalah proses untuk menentukan tujuan yang akan dicapai perusahaan dan mengatur strategi yang akan dilaksanakan untuk mencapai tujuan perusahaan yang berupa target laba.

Setiap keinginan untuk meningkatkan pertumbuhan perusahaan, maka harus diikuti dan dimulai dengan perencanaan yang matang serta kerja keras untuk merealisasikannya. Dalam perencanaan akan disusun hal-hal apa saja yang akan dilakukan ke depan. Perencanaan yang menghasilkan rencana, yang merupakan pedoman bagi manajemen untuk melaksanakan kegiatannya.

2.1.6 Pengertian Laporan Keuangan

Laporan keuangan merupakan suatu informasi yang menggambarkan kondisi keuangan suatu perusahaan dan lebih jauh informasi tersebut dapat dijadikan sebagai gambaran kinerja keuangan perusahaan tersebut. Disisi lain **Harahap Sofyan Syafri (2016:105)** “laporan keuangan menggambarkan kondisi keuangan dan hasil usaha suatu perusahaan pada saat tertentu atau jangka waktu tertentu. Adapun jenis laporan keuangan yang lazim dikenal adalah: Neraca atau Laporan Laba/Rugi, atau hasil usaha, Laporan Arus Kas, Laporan Perubahan Posisi Keuangan.”

Kasmir (2008:7) mengatakan dalam pengertian yang sederhana, laporan keuangan adalah “Laporan yang menunjukkan kondisi keuangan perusahaan pada saat ini atau dalam suatu periode tertentu”. Maksud laporan keuangan yang menunjukkan kondisi perusahaan saat ini adalah merupakan kondisi terkini. Kondisi perusahaan terkini adalah keadaan keuangan perusahaan pada tanggal tertentu (untuk neraca) dan periode tertentu (untuk laporan laba rugi). Biasanya laporan keuangan dibuat per periode, misalnya tiga bulan, atau enam bulan untuk kepentingan internal perusahaan. Sementara itu, untuk laporan lebih luas dilakukan satu tahun sekali. Di samping itu, dengan adanya laporan keuangan, dapat diketahui posisi perusahaan terkini setelah menganalisis laporan keuangan tersebut dianalisis.

Menurut **Yadiati winwin et al. (2017:11)** laporan keuangan sebagai “suatu penyajian terstruktur dari posisi keuangan dan kinerja keuangan suatu entitas.”

2.1.7 Tujuan Laporan Keuangan

Laporan keuangan bertujuan untuk memberikan informasi keuangan suatu perusahaan, baik pada saat tertentu maupun pada periode tertentu. Laporan keuangan juga dapat disusun secara mendadak sesuai kebutuhan perusahaan maupun secara berkala. Jelasnya adalah laporan keuangan mampu memberikan informasi keuangan kepada pihak dalam dan luar perusahaan yang memiliki kepentingan terhadap perusahaan. Menurut **Kasmir (2008:10)** ada beberapa tujuan pembuatan atau penyusunan laporan keuangan yaitu:

1. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah aktiva (harta) yang dimiliki perusahaan pada saat ini;
2. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah kewajiban dan modal yang dimiliki perusahaan pada saat ini;
3. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah pendapatan yang diperoleh pada suatu periode tertentu;
4. Memberikan informasi tentang jumlah biaya dan jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periodetertentu;
5. Memberikan informasi tentang perubahan-perubahan yang terjadi terhadap aktiva, pasiva, dan modal perusahaan;
6. Memberikan informasi tentang kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode;
7. Memberikan informasi tentang catatan-catatan atas laporan keuangan;
8. Informasi keuangan lainnya.

Jadi, dengan memperoleh laporan keuangan suatu perusahaan, akan dapat diketahui kondisi keuangan perusahaan secara menyeluruh. Kemudian, laporan keuangan tidak hanya sekadar cukup dibaca saja, tetapi juga harus dimengerti dan dipahami tentang posisi keuangan perusahaan saat ini.

2.1.8 Pengertian Laporan Laba Rugi

Commite on Termonology mendefinisikan laba sebagai jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain, dan kerugian dari penghasilan atau penghasilan operasi. Menurut *Accounting Principles Board (APB) Statement* mengartikan laba/rugi sebagai kelebihan atau defisit penghasilan

diatas biaya selama satu periode akuntansi. Menurut **James C. Van Horne** dalam **Kasmir (2008:45)** mengemukakan bahwa:

“laporan laba rugi yaitu ringkasan pendapatan dan biaya perusahaan selama periode tertentu diakhiri dengan laba atau rugi pada periode tersebut. Laporan laba rugi terdiri dari penghasilan dan biaya perusahaan pada periode tertentu, biasanya untuk satu tahun atau tiap semester enam bulan atau tiga bulan.”

Sedangkan menurut **Jusup Al. Haryono (2011:30)**:

“laporan laba rugi merupakan gambaran keberhasilan atau kegagalan operasi perusahaan dalam upaya mencapai tujuannya. Hasil operasi perusahaan diukur dengan membandingkan antara penghasilan perusahaan dengan beban yang dikeluarkan untuk memperoleh penghasilan tersebut. Apabila penghasilan lebih besar daripada beban, perusahaan dinyatakan memperoleh laba dan bila terjadi sebaliknya (penghasilan lebih kecil daripada beban) maka perusahaan menderita rugi.”

Menurut **Sujarweni V. Wiratna (2016:55)** Laporan laba rugi adalah laporan yang disusun sistematis, isinya penghasilan yang diperoleh perusahaan dikurangi dengan beban-beban yang terjadi dalam perusahaan selama periode tertentu.

Berdasarkan pengertian laporan laba rugi di atas bahwa Laporan laba rugi merupakan laporan yang menyajikan informasi pengeluaran, pendapatan, serta laba atau rugi yang dihasilkan perusahaan selama periode tertentu. Melalui laporan laba rugi ini, bisa memperlihatkan kinerja keuangan dari suatu usaha atau perusahaan.

2.1.9 Pengertian *Break Even Point*

Analisis titik impas atau analisis *break even point* diperlukan untuk mengetahui hubungan antara volume produksi, volume penjualan, harga jual, biaya produksi, biaya lainnya baik yang bersifat tetap maupun variabel, dan laba atau rugi. Oleh karena itu, analisis titik impas ini sering disebut cost-volume-profit analysis. Analisis titik impas hanya diperlukan bagi perusahaan-perusahaan

yang dalam menyelenggarakan operasinya harus menanggung beban tetap, yaitu berupa biaya tetap di samping adanya biaya variabel yang harus ditutup dari hasil penjualan. **Sujarweni V. Wiratna (2022:139)** mengatakan:

“Titik impas atau *break even point* (BEP) adalah suatu kondisi di mana perusahaan dalam usahanya tidak mendapatkan untung maupun tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Dapat terjadi titik impas apabila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Apabila perusahaan hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita kerugian. Dan sebaliknya akan memperoleh keuntungan, bila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan.”

Kasmir (2008:333) mengemukakan bahwa:

“Analisis titik impas adalah suatu keadaan di mana 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. Lebih lanjut analisis ini digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar kita memperoleh keuntungan, baik dalam volume penjualan dalam unit maupun rupiah.”

Sedangkan menurut **Jamaludin (2019:568)** analisis *break even* adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume penjualan. Menurut **Djarwanto** dalam buku **Rusdiana (2014:192)** *break even point* adalah suatu keadaan impas, yaitu apabila telah disusun perhitungan laba dan rugi suatu periode tertentu, perusahaan tidak mendapat keuntungan dan tidak menderita rugi.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat disimpulkan bahwa *break even point* atau titik impas adalah dimana kondisi perusahaan berada pada titik dimana tidak mendapatkan keuntungan maupun tidak mengalami kerugian artinya pendapatan atau laba yang diperoleh sama jumlahnya dengan biaya-biaya yang dikeluarkan.

2.1.10 Manfaat Analisa *Break Even Point*

Manfaat Analisa *break even point* menurut para ahli dalam **Jamaludin (2019:751)** sebagai berikut:

1. Menurut Rony (1990, p. 357) analisis titik impas atau analisis *Break Even Point* sangat bermanfaat bagi manajemen dalam menielaskan beberapa keputusan operasional yang penting dalam tiga cara berbeda namun tetap berkaitan yaitu:
 - a. Pertimbangan tentang produk baru dalam menentukan berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan memperoleh laba.
 - b. Sebagai kerangka dasar penelitian pengaruh ekspansi terhadap tingkat operasional.
 - c. Membantu manajemen dalam menganalisis konsekuensi penggeseran biaya variabel menjadi biaya tetap karena otomisasi mekanisme kerja dengan peralatan yang canggih.
2. Matz, Usry dan Hammer (1991, p. 224) juga menjelaskan beberapa manfaat analisa *break even* untuk manajemen, yaitu:
 - a. Membantu pengendalian melalui anggaran.
 - b. Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan.
 - c. Menganalisa dampak perubahan volume.
 - d. Menganalisa harga jual dan dampak perubahan biaya.
 - e. Merundingkan upah.
 - f. Menganalisa bauran produk.
 - g. Menerima keputusan kapitalisasi dan ekspansi lanjutan.
 - h. Menganalisa margin of safety.
3. Sigit (1993) Analisa *break even point* mempunyai beberapa manfaat, diantaranya adalah:
 - a. sebagai dasar merencanakan kegiatan operasional dalam usah mencapai laba tertentu.
 - b. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan aktivitas yang sedang berjalan.
 - c. sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual.
 - d. sebagai bahan atau dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan.
4. Sutrisno (2000) *break even point* mempunyai manfaat diantaranya adalah:
 - a. perencanaan produksi dan penjualan sesuai target laba yang diinginkan.
 - b. perencanaan harga jual normal atas barang yang dihasilkan untuk mencapai laba yang ditargetkan dengan memproyeksikan target penjualan.
 - c. Perencanaan dan pemilihan metode produksi yang digunakan.
 - d. Penelitian titik tutup pabrik (*shut down point*), yaitu ketika penjualan tidak mampu menutup biaya variable dan biaya tetap.

2.1.11 Asumsi *Break Even Point*

Analisis *break even point* sangat penting bagi manajemen untuk mengetahui hubungan antara biaya, volume dan laba, khususnya informasi mengenai jumlah penjualan minimum dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian.

Analisis *Break Even Point* membutuhkan asumsi tertentu sebagai dasarnya. Bila asumsi dasar salah satunya mengalami perubahan, maka akan berpengaruh pada posisi titik impas, sehingga perubahan tersebut akan berpengaruh juga terhadap laba perusahaan. **Kasmir (2008:338)** adapun asumsi-asumsi dan keterbatasan analisis titik impas adalah sebagai berikut:

1. **Biaya**

Dalam analisis titik impas, hanya digunakan dua macam biaya, yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu, kita harus memisahkan dulu komponen antara biaya tetap dan biaya variabel. Artinya mengelompokkan biaya tetap di satu sisi dan mengelompokkan biaya variabel di sisi lain. Dalam hal ini secara umum untuk memisahkan kedua biaya ini relatif sulit karena ada biaya yang tergolong semi variabel dan tetap.

Untuk memisahkan biaya ini dapat dilakukan melalui dua pendekatan sebagai berikut:

- a. Pendekatan analitis, yaitu kita harus meneliti setiap jenis dan unsur biaya yang terkandung satu per satu dari biaya yang ada beserta sifat-sifat biaya tersebut.
- b. Pendekatan historis. Dalam hal ini yang harus dilakukan adalah memisahkan biaya tetap dan variabel berdasarkan angka-angka dan data biaya masa lampau.

2. **Biaya Tetap (*Fixed Cost*)**

Biaya tetap merupakan biaya yang secara total tidak mengalami perubahan, walaupun ada perubahan volume produksi atau penjualan (dalam batas tertentu). Artinya kita menganggap biaya tetap konstan sampai kapasitas tertentu saja, biasanya kapasitas produksi yang dimiliki. Namun, untuk kapasitas produksi bertambah, biaya tetap juga menjadi lain. Contoh biaya tetap adalah seperti gaji, penyusutan aktiva tetap, bunga, sewa atau biaya kantor, dan biaya tetap lainnya.

3. **Biaya Variabel (*Variabel Cost*)**

Biaya variabel merupakan biaya yang secara total berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Artinya asumsi kita biaya variabel berubah-ubah secara sebanding (proporsional) dengan perubahan volume produksi atau penjualan. Dalam hal ini sulit terjadi dalam praktiknya karena dalam penjualan jumlah besar akan ada potongan-potongan tertentu, baik yang diterima maupun diberikan perusahaan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, upah buruh langsung, dan komisi penjualan biaya variabel lainnya.

4. **Harga Jual**

Harga jual maksudnya dalam analisis ini hanya digunakan untuk satu macam harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi.

5. **Tidak ada Perubahan Harga Jual**

Artinya diasumsikan harga jual per satuan tidak dapat berubah selama periode analisis. Hal ini bertentangan dengan kondisi yang sesungguhnya, di mana harga jual dalam suatu periode dapat berubah-ubah seiring dengan perubahan biaya-biaya lainnya yang berhubungan langsung dengan produk maupun tidak.

Sedangkan menurut **Ahmad Kamaruddin (2015:57)** Batasan-batasan CPV adalah seperti berikut:

1. **Konsep tentang variabilitas cost dapat diterima, karena itu biaya harus realistis diklasifikasikan sebagai variabel dan tetap.**

2. Range yang relevan pada semua tahap analisis harus ditentukan.
3. Harga jual per unit tidak berubah jika terjadi perubahan volume.
4. Hanya dijual satu jenis produk (*single produk*)
5. Jika analisis digunakan untuk berbagai produk atau kombinasi produk (*product mix*), sales mixnya harus tetap atau konstan.
6. Kebijakan manajemen terhadap operasi perusahaan tidak berubah secara material dalam jangka pendek.
7. Tingkat harga umum stabil dalam jangka pendek.
8. Sinkronisasi antara penjualan dan produksi, yang berarti tingkat inventori harus konstan atau kosong (nol).
9. Efisiensi dan produktivitas tidak mengalami perubahan-perubahan, khususnya dalam jangka pendek.

2.1.12 Metode Perhitungan Analisis *Break Even Point*

Titik impas secara umum dapat dihitung dengan tiga pendekatan yaitu pendekatan matematis, pendekatan *trial and error* (table), dan pendekatan grafik. Penerapan ini disesuaikan dengan kebutuhan karena masing-masing pendekatan mempunyai kelebihan dan kelemahan. Misalnya, jika pendekatan matematis dengan pendekatan grafik keduanya memberikan informasi yang berbeda dalam arti seluas-luasnya, seperti apakah informasi yang diberikan lengkap dan mudah digunakan. Berikut ini beberapa model rumus yang dapat digunakan dalam analisis titik impas **Kasmir (2008:340)**:

1. Dengan Rumus Matematik
 - a. Analisis titik impas dalam unit

$$BEP = \frac{FC}{P - VC/Unit}$$

Di mana:

BEP = Analisis Titik Impas (*break even point*)

FC = Biaya Tetap (*fixed cost*)

VC = Biaya Variabel (*variabel cost*)

P = Harga Jual (*price*)

S = Jumlah Penjualan (*sales volume*)

- b. Analisis Titik Impas dalam Rupiah

$$BEP = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}}$$

- c. BEP Multiproduk Dalam Rupiah

Menurut **Jamaludin (2019:614)** BEP multiproduk dapat dihitung dengan rumus:

$$BEP (Rp) = \frac{F}{\sum \left[\left(1 - \frac{V_i}{P_i} W_i \right) \right]}$$

Keterangan:

F = Biaya tetap per periode

V_i = Biaya variabel per unit

P_i = Harga Jual Per unit

W_i = Persentase penjualan produk I terhadap total rupiah penjualan

$\sum \left[\left(1 - \frac{V_i}{P_i} W_i \right) \right]$ Kontribusi Tertimbang

- d. BEP Multiproduk Dalam Unit

$$BEP(Unit) = \frac{W_i \times BEP}{P_i}$$

Menurut **Jamaludin (2019:613)** mengemukakan bahwa:

Analisis break even point multiproduk digunakan untuk perusahaan yang membuat atau menjual suatu produk lebih dari satu produk dengan menggunakan fasilitas yang sama. Misalnya restoran, menjual lebih dari satu jenis makanan, super market menjual lebih dari satu jenis komoditas, atau industri bahan bangunan. Misalnya semen, keramik, tegel dan lain-lain. Untuk mengetahui posisi titik *break even point*, biasanya dilakukan bukan untuk perjenis produk melainkan untuk semua produk yang dibuat/dijual oleh perusahaan secara keseluruhan.

2.1.13 Tingkat Keamanan (*Margin Of Safety*)

Tingkat keamanan atau *margin of safety* (MoS) merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas. Menurut **Ahmad Kamaruddin (2015:67)** MOS diartikan penurunan

presentase penjualan yang aman, atau besarnya penurunan penjualan dan perusahaan masih dalam situasi tidak merugi.

Batas aman digunakan untuk mengetahui berapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian. Rumus yang digunakan untuk mencari tingkat keamanan atau Margin Of safety (MoS) adalah sebagai berikut **Kasmir (2008:345)**:

1. Penjualan yang direncanakan

$$MoS = \frac{\text{Penjualan per bujet}}{\text{Penjualan per titik impas}} \times 100\%$$

2. Penjualan MoS

$$MoS = \frac{\text{Penjualan per bujet} - \text{Penjualan per titik impas}}{\text{Penjualan per bujet}} \times 100\%$$

2.1.14 Margin Kontribusi

Margin kontribusi adalah pendapatan penjualan dikurangi total biaya variabel. Terdapat berbagai penyebutan margin kontribusi. Rasio margin kontribusi (*contribution margin ratio*/CMR) adalah bagian dari setiap rupiah penjualan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba **Lestari Wiwik & Permana Dhyka Bagus (2017:138)**. Maka berdasarkan pengertian tersebut dapat dirumuskan bahwa:

$$CM = S - VC$$

$$CMR = 1 - \frac{VC}{S} \times 100\%$$

Di mana:

VC = Variable Cosr (Biaya Variable)

S = Sales (Penjualan/pendapatan)

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Hasdina S dan Idham Khalid	Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Semen Indonesia Tbk. (2020)	Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif	Pengumpulan data menggunakan cara dokumentasi dan tinjauan pustaka yang artinya tidak melakukan observasi secara langsung hanya berdasarkan data yang terlampir di Bursa Efek Indonesia
2.	Yulian Indah Sari Soamole	Analisis <i>break even point</i> (BEP) multiproduk pada PT. Bosowa Berlian Motor Cabang Ambon (2022)	Metode analisis data menggunakan rumus <i>break even point</i> multiproduk	Dalam penelitian ini analisis data hanya menghitung BEP rupiah tidak menghitung BEP unit
3.	Ikhsan Aprilian Nero	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Total Penjualan Dan Laba (Studi Pada UMKM Rizky Barokah Malang) (2018)	Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif	Data yang dianalisis merupakan data periode per tahun
4.	Harija K Mahalipa, Ria Indriani, Larasati Sukmadewi Wibowo, dan Supriyo Imran	Analisis <i>Break Even Point</i> Dan Faktor Yang Mempengaruhi Usaha Tahu Pada Masa Pandemic Covid-19 Di Kecamatan Tolangohula Kabupaten Gorontalo (2022)	Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif	Menggunakan analisis Regresi Linier Berganda untuk mengetahui besarnya faktor-faktor yang mempengaruhi usaha industri tahu di kecamatan Tolangohula Kabupaten Gorontalo
5.	Brendly Frizky Yosua Sianipar	Analisis Biaya Volume Dan Laba Sebagai Alat Bantu Perencanaan Laba Pada Pt. Nippon Indosari Corpindo Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2017-2020 (2022)	Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kuantitatif	Sumber data yang digunakan hanya menggunakan data sekunder yang berupa laporan biaya dan penjualan dari laporan penjualan dari laporan keuangan yang ada di BEI

Sumber: Data diolah oleh peneliti 2023

2.3 Kerangka Pemikiran

Sujarweni V. Wiratna (2022:139) mengatakan:

“Titik impas atau *break even point* (BEP) adalah suatu kondisi di mana perusahaan dalam usahanya tidak mendapatkan untung maupun tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol. Dapat terjadi titik impas apabila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap, dan volume penjualan hanya cukup untuk menutup biaya tetap dan biaya variabel. Apabila perusahaan hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita kerugian. Dan sebaliknya akan memperoleh keuntungan, bila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan.”

Kasmir (2008:333) mengemukakan bahwa:

“Analisis titik impas adalah suatu keadaan di mana 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. Lebih lanjut analisis ini digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar kita memperoleh keuntungan, baik dalam volume penjualan dalam unit maupun rupiah.”

Sedangkan menurut Jamaludin (2019:568) analisis *break even* adalah suatu alat yang digunakan untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan, dan volume penjualan. Menurut Djarwanto dalam buku Rusdiana (2014:192) *break even point* adalah suatu keadaan impas, yaitu apabila telah disusun perhitungan laba dan rugi suatu periode tertentu, perusahaan tidak mendapat keuntungan dan tidak menderita rugi.

Menurut William K. Carter (2009:60) perencanaan laba (*profit planning*) adalah pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan. Bateman dan snell (2014:20) mengatakan “perencanaan adalah proses penetapan tujuan yang akan dicapai dan memutuskan tindakan tepat yang dibutuhkan untuk mencapai tujuan tersebut”.

Menurut Siregar (2018:7) “perencanaan (*planning*) adalah aktivitas yang dilakukan untuk menentukan tujuan dan metode yang digunakan dalam mencapai tujuan tersebut”. Sedangkan menurut Yanto (2020:370) “perencanaan laba adalah

suatu perencanaan yang didalamnya terdapat prosedur yang wajib ditempuh industri dalam mencapai tujuannya yaitu target laba yang ingin dicapai”.

Berdasarkan uraian diatas dapat disimpulkan bahwa hubungan *break even point* dengan perencanaan laba adalah biaya menentukan harga jual sebuah produk untuk mencapai laba yang diinginkan, harga jual akan mempengaruhi volume penjualan, sedangkan volume penjualan mempengaruhi secara langsung terhadap biaya. Ketiganya memiliki hubungan yang sinergis dan kontinuitas. Dalam menyusun anggaran, manajemen memerlukan berbagai parameter seperti *break even point*, *margin of safety*, dan laba. Parameter ini memberikan informasi kepada manajemen dari jumlah target pendapatan penjualan yang dianggarkan, berapa pendapatan minimum yang harus dicapai agar perusahaan tidak mengalami kerugian dan berapa pendapatan maksimum yang harus dicapai agar perusahaan mendapatkan keuntungan yang maksimum. Hubungan *break even point* dengan tingkat penjualan dan laba adalah dengan adanya keuntungan atau laba yang diinginkan dapat digunakan sebagai alat bantu dalam perencanaan kegiatan dan penyusunan anggaran di masa mendatang, sehingga akan dapat digunakan untuk menentukan target penjualan yang maksimum. Perencanaan penjualan yang maksimum dapat dilakukan oleh perusahaan agar mendapat laba sesuai dengan yang diinginkan.

Berdasarkan penjelasan di atas maka sebagai kerangka berpikir dapat digambarkan sebagai berikut:

Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir

