

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA BERFIKIR

2.1 Tinjauan Pustaka Penelitian

2.1.1 Pengertian Adminsitasi

Administrasi merupakan salah satu elemen penting yang terdapat dalam suatu perusahaan. Karena didalam adminsitasi bisa mencakup semua aktivitas perusahaan seperti pengaturan dan pengurusan semua hal yang berkaitan dengan pekerjaan untuk bisa mencapai tujuan perusahaan dan dicapai melalui kerja sama. Selain itu administrasi mempunyai ruang lingkupnya tersendiri yaitu menghimpun, mencatat, mengelola, mengirim, dan menyimpan.

Administrasi merupakan sutau kegiatan atau proses utama mengenai langkah-langkah untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan oleh perusahaan. Administrasi juga dirumuskan sebagai perngorganisasian dan pengarahan tenaga kerja dan materi untuk mencapai tujuan yang ingin dicapai. (Mariati Rahman et al., 2017). Dengan kata lain adminsitasi adalah suatu kegiatan yang berhubungan dengan pengarahan dalam perusahaan untuk mengatur kinerja karyawan agar perusahaan bisa melihat prospek kerja di masa yang akan datang.

2.1.2 Administrasi Bisnis

Administrasi bisnis merupakan studi yang mempelajari tentang bisnis secara lebih terperinci atau mendalam meliputi kemampuan untuk menganalisa, pengambilan keputusan, pemecahan masalah, kemampuan untuk bisa bekerja sama dengan

orang banyak, kemampuan untuk bisa berkomunikasi dengan baik, mempunyai jiwa kepemimpinan, mampu mengelola sumber daya manusia serta bisa membuat dan mengembangkan strategi bisnis baru.

Menurut Apiaty Kamaluddin (2017) menyatakan bahwa,

“Administrasi adalah suatu fungsi yang sangat penting untuk memegang peranan terhadap tercapainya kelancaran kegiatan usaha atau aktivitas yang dijalankan oleh perusahaan atau organisasi. Sehingga administrasi dalam perusahaan dapat memperlihatkan keterangan-keterangan data yang meliputi pencatatan dan pembuatan laporan yang termasuk tugas administrasi.”

Dengan kata lain administrasi bisnis adalah merupakan suatu ilmu yang mempelajari bagaimana didalam suatu Perusahaan, kita bisa melihat bagaimana kondisi Perusahaan dalam mengelola semua aktivitas yang berkaitan dengan keberlangsungan Perusahaan, seperti bagaimana cara mengelola sumber daya manusianya, mengelola dana masuk dan dana yang digunakan/keluar, bagaimana strategi yang digunakan oleh perusahaan untuk bisa memulihkan kondisi perusahaan disaat perusahaan sedang berada diambang kerugian atau akan mengalami bangkrut, dan bagaimana peran pemimpin dalam memimpin perusahaan sehingga bisa menggunakan atau dalam pengambilan keputusan yang tepat untuk keberlangsungan perusahaan.

2.1.3 Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan menjadi salah satu elemen yang harus ada didalam perusahaan. Karena manajemen keuangan mempunyai peran penting dalam perusahaan untuk mengelola dana masuk dan dana keluar. Menurut KD Wilson dalam (Hasan et al., 2022) menjelaskan pengertian manajemen keuangan terutama melibatkan penggalangan dana dan pemanfaatannya secara efektif dengan tujuan memaksimalkan kekayaan pemegang saham. Jadi, seorang manajer yang mengelola penggalangan dana perusahaan harus bisa memanfaatkan dana secara efektif untuk memaksimalkan kinerja karyawan dan bisa memaksimalkan pada tujuan perusahaan.

Menurut Sutrisno dalam (Hasan et al., 2022) manajemen keuangan merupakan semua aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan pembelajaran yang terdiri dari tiga usaha yaitu:

- a. Usaha-usaha mendapatkan dana perusahaan dengan biaya yang murah.
- b. Usaha untuk menggunakan dana tersebut secara efisien.
- c. Dan efisiensi pengalokasian dana dalam kegiatan usaha.

Manajemen keuangan meliputi seluruh aktivitas organisasi dalam rangka mendapatkan, mengalokasikan serta menggunakan dana secara efektif dan efisien. Manajemen keuangan juga tidak hanya untuk mendapatkan dana saja, melainkan mempelajari bagaimana cara menggunakan serta mengolah dana tersebut.

Pengolahan dana yang baik dapat dilihat dari kemampuan manajemennya, seberapa mampu manajemen mengalokasikan dana sesuai dengan kebutuhan pada perusahaan dan menempatkan dana sesuai prioritasnya. Jika pengalokasian dana sudah tepat pada sasaran maka manajemen mampu untuk membuat sebuah keputusan akan pandangan dan keberlangsungan perusahaan pada masa yang akan datang.

2.1.4 Fungsi Manajemen Keuangan

Fungsi manajemen keuangan yaitu untuk merencanakan, mencari, mengelola dan memanfaatkan dana secara efektif dan efisien dalam mencapai tujuan perusahaan (Olandari Mulyadi, 2022). Selain itu ada fungsi manajemen keuangan lainnya diantaranya yaitu :

1. *Planning* (Perencanaan) keuangan dapat berupa perencanaan kas hingga rugi/laba perusahaan.
2. *Budgeting* (Pengggaran Dana) merupakan pengalokasian dana secara efisien untuk menekan biaya.
3. *Controlling* (Pengontrolan) merupakan Tindakan evaluasi terhadap system keuangan perusahaan serta melakukan perbaikan tertentu agar berjalan sesuai dengan *planning* dan *budgeting*.
4. *Auditing* (Pemeriksaan) yaitu mengaudit keuangan internal perusahaan agar tidak terjadi penyimpangan (*fraud*) dan sesuai dengan standar akuntansi.

5. *Reporting* (Pelaporan) yaitu membuat laporan mengenai kondisi keuangan perusahaan. Pelaporan ini berupa analisis laporan keuangan seperti menggunakan rasio-rasio keuangan dan lain sebagainya.

2.1.5 Pengertian Analisis *Break Even Point* (BEP)

Pengertian analisis *break even point* dalam ilmu ekonomi dan bisnis, *Break Even Point* atau BEP adalah istilah yang tentu sudah tidak asing lagi. BEP seringkali jadi tolak ukur seseorang untuk melakukan investasi maupun memulai bisnis. Istilah BEP adalah balik modal, meskipun dalam akuntansi, balik modal sebenarnya diartikan dengan istilah *Return of Investment*. Adapun pengertian *Break Even Point* (BEP) atau titik impas menurut beberapa para ahli, diantaranya:

Break even point merupakan suatu cara yang digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian.” (Danang Sunyoto, 2013). Dengan kata lain, *break even point* adalah salah satu cara untuk mengetahui volume produksi dan untuk mengukur apakah kondisi perusahaan berada pada titik tengah atau tidak.

Menurut (Mulyadi, 2016) mengatakan bahwa, “Titik impas adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi.” Dengan kata lain titik *break even point* yaitu

dimana perusahaan tidak mendapatkan keuntungan atau tidak juga menderita rugi atau bisa berada pada titik yang seimbang

Arti penting analisis *break even point* bagi manajer perusahaan dalam pengambilan keputusan keuangan adalah sebagai berikut, yaitu:

- a. Guna menetapkan jumlah minimal yang harus diproduksi agar perusahaan tidak mengalami kerugian.
- b. Penetapan jumlah penjualan yang harus dicapai untuk mendapatkan laba tertentu.
- c. Penetapan seberapa jauh menurunnya penjualan bisa ditolerir agar perusahaan tidak menderita lagi.

Analisis *break even point* (BEP) merupakan analisis yang menunjukkan hubungan antara investasi dan volume produksi atau penjualan untuk mendapatkan suatu tingkat profitabilitas. (Rahmi Aminus, 2022). Dengan kata lain, analisis *break event point* yaitu hubungan antara modal dan volume produksi untuk mendapatkan keuntungan dalam keberlangsungan usaha.

Menurut Shinta Rahma Diana (2021:75) mengatakan bahwa, “Analisis *break even point* (BEP) adalah suatu titik dimana perusahaan didalam operasinya tidak memperoleh keuntungan dan tidak menderita kerugian.” Dengan kata lain, pada keadaan itu keuntungan atau kerugian sama dengan nol.

Berdasarkan uraian pengertian menurut para ahli di atas, bahwa *break even point* adalah suatu keadaan dimana perusahaan tidak mengalami kenaikan dan tidak mengalami rugi, karena ini disebabkan oleh hasil penjualan yang sama dengan total biaya yang dikeluarkan pada saat melakukan penjualan, sehingga perusahaan mengalami titik impas atau seimbang.

2.1.6 Tujuan Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis *break even point* adalah salah satu alat perencanaan laba untuk memperoleh keuntungan yang diinginkan perusahaan dimasa yang akan datang dan sebagai strategi dalam pengambilan keputusan selain itu juga ada tujuan analisis *break even point* menurut beberapa ahli, yaitu diantaranya:

Menurut (Kasmir, 2018: 334-335) tujuan dari analisis *break even point* (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 laba yang diinginkan
6. Tujuan lainnya

Tujuan analisis titik impas adalah untuk mengetahui tingkat aktivitas dimana pendapatan hasil penjualan sama dengan jumlah

semua biaya variabel dan biaya tetapnya. Apabila suatu perusahaan hanya mempunyai biaya variabel saja, maka tidak akan muncul masalah *break even* dalam perusahaan tersebut. Masalah *break-even* baru muncul apabila suatu perusahaan disamping mempunyai biaya variabel juga mempunyai biaya tetap. Besarnya biaya variabel secara totalitas akan berubah-ubah sesuai dengan perubahan volume produksi, sedangkan besarnya biaya tetap secara totalitas tidak mengalami perubahan meskipun ada perubahan volume produksi.

2.1.7 Manfaat Analisis *Break Even Point* (BEP)

Analisis *break even point* menjadi salah satu alat untuk dapat membantu perusahaan dalam mengelola dan merencanakan tujuan perusahaan. Adapun manfaat analisis *break even point* menurut Maun Jamaludin (2019:571) adalah sebagai berikut:

1. Menurut Rony (1990, p. 357) analisis titik impas atau analisis *Break Even Point* sangat bermanfaat bagi manajemen dalam menjelaskan beberapa keputusan operasional yang penting dalam tiga acara 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, Ustry 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, p. 1) Analisa *Break Even Point* mempunyai beberapa manfaat, diantaranya adalah:
 - a. Sebagai dasar merencanakan kegiatan operasional dalam usaha 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. Penentuan titik tutup pabrik (*shut down point*), yaitu ketika penjualan tidak mampu menutup biaya variabel dan biaya tetap tunai.

Berdasarkan uraian diatas, bahwa banyak sekali manfaat yang didapat dalam menganalisis *break even point*. Salah satunya yaitu untuk membantu perusahaan dalam menentukan penjualan, mencapai target pasar, dan untuk mengendalikan aktivitas perusahaan yang sedang berjalan dan diharapkan perusahaan yang menerapkan analisis *break even point* bisa mencapai tujuan perusahaan secara lebih tepat dan efisien.

2.1.8 Asumsi Analisis *Break Even Point* (BEP)

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.

Menurut Maun Jamaludin (2019:572-574) mengatakan bahwa, “analisis *break even point* sangat penting bagi manajer untuk mencari informasi tentang hubungan antara biaya, volume, dan laba, terutama jumlah penjualan dari rencana penjualan, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.” Dalam analisis *break even point* tentu membutuhkan asumsi-asumsi untuk melihat dan mengukur apakah perusahaan bisa mengelola dan mengatur volume penjualan untuk memperoleh laba yang diinginkan. Terdapat beberapa asumsi dasar dalam analisis *break even point*, diantaranya yaitu:

1. Menurut (Horngren dkk, 2006:447):
 - a. Satu-satunya faktor yang memengaruhi biaya adalah perubahan volume.
 - b. Manajer menggolongkan setiap biaya (atau komponen biaya gabungan) baik sebagai biaya variabel maupun biaya tetap.
 - c. Beban dan pendapatan adalah linier di seluruh cakupan volume relevannya.
 - d. Tingkat persediaan tidak akan berubah.
 - e. Penjualan atas gabungan produk tidak akan berubah. Penjualan gabungan merupakan kombinasi produk yang membentuk total penjualan.
2. Menurut (Mulyadi, 2000:260-261), asumsi yang mendasari *break even point* adalah:
 - a. Variabilitas biaya dianggap akan mendekati pola perilaku yang diramalkan. Biaya tetap akan selalu konstan dalam kisar volume yang dipakai dalam perhitungan *break even point*, sedangkan biaya variabel akan berubah-berubah sebanding dengan perubahan volume penjualan.
 - b. Harga jual produk dianggap tidak berubah-ubah pada berbagai tingkat kegiatan. Jika dalam usaha menaikkan volume penjualan dilakukan penurunan harga jual atau dengan memberikan potongan harga, maka hal ini mempengaruhi hubungan biaya-volume-laba.
 - c. Kapasitas produksi pabrik dianggap secara relative konstan. Penambahan fasilitas produksi akan berakibat pada penambahan biaya tetap dan akan mempengaruhi hubungan biaya-volume-laba.
 - d. Harga faktor-faktor produksi dianggap tidak berubah. Jika harga bahan baku dan tarif upah menyimpang terlalu jauh dibanding data yang

- dipakai sebagai dasar perhitungan *break even point*, maka hal ini akan mempengaruhi hubungan biaya-volume-laba.
- e. Efisiensi produk dianggap tidak berubah. Apabila terjadi penghematan biaya karena adanya penggunaan bahan pengganti yang harganya lebih rendah atau perubahan metode produksi, maka hal ini akan mempengaruhi hubungan biaya-volume-laba.
 - f. Perubahan jumlah sediaan awal dan akhir dianggap tidak signifikan.
 - g. Komposisi produk yang dijual dianggap tidak berubah. Jika perusahaan menjual lebih dari satu macam produk, maka meskipun volume penjualan sama tetapi apabila komposisinya berbeda, maka hal ini akan mempunyai pengaruh terhadap pendapatan penjualan.
3. Menurut (Hansen dan Mowen, 2009) mengatakan bahwa asumsi atau anggapan dasar yang digunakan dalam analisis *break even point* adalah sebagai berikut:
- a. Analisis mengasumsikan fungsi pendapatan dan fungsi biaya berbentuk linier.
 - b. Analisis mengasumsikan harga, total biaya tetap dan biaya variabel per unit dapat diidentifikasi secara akurat dan tetap konstan sepanjang rentang yang relevan.
 - c. Analisis mengasumsikan apa yang diproduksi dapat dijual.
 - d. Untuk analisis multiproduk, diasumsikan bauran penjualan (*sales mix*) diketahui.
 - e. Diasumsikan harga jual dan biaya diketahui secara pasti.

Berdasarkan anggapan-anggapan diatas, anggapan yang paling pokok adalah bahwa volume merupakan faktor salah satu faktor yang mempengaruhi biaya. Dari keempat pendapat diatas, bahwa terdapat beberapa asumsi yang digunakan dalam analisis *break even point*. Diantaranya adalah biaya yang harus dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel, fungsi pendapatan dan fungsi biaya berbentuk linier, adanya bauran penjualan (*sales mix*) multiproduk.

2.1.9 Metode Perhitungan Analisis *Break Even Point* (BEP)

Menurut (Maun Jamaludin, 2019) mengatakan bahwa, “Untuk menentukan BEP suatu usaha bisnis dapat dihitung dengan menggunakan beberapa pendekatan diantaranya, yaitu pendekatan *Trial And Error*, pendekatan Grafik dan pendekatan matematis.” Penerapan pendekatan ini akan disesuaikan dengan kebutuhan Perusahaan, dimana pada masing-masing pendekatan mempunyai kelebihan dan kekurangan.

Pendekatan matematik dibagi lagi menjadi dua pendekatan, yaitu *break even point* dalam unit dan *break even point* dalam rupiah (rp). Dalam menghitung *break even point* yang harus diketahui adalah jumlah total biaya tetap, biaya variabel per unit atau total biaya variabel, hasil penjualan total dan harga jual per unit. Pendekatan yang dapat digunakan adalah sebagai berikut :

1. *Break Even Point* Dalam Unit

Break even point dalam unit adalah salah satu cara untuk menentukan titik impas atau *break-even point* (BEP) dalam satuan unit produk. *Break even point* dalam unit ini menggabungkan biaya produksi total dengan harga jual satuan produk untuk mencari berapa banyak unit yang harus dijual agar pendapatan sama dengan biaya. Rumus ini juga memungkinkan pengusaha untuk menghitung tingkat produksi yang diperlukan untuk mencapai titik impas.

2. Break Even Point Dalam Rupiah (Rp)

Break even point dalam rupiah (Rp) adalah cara lain untuk menentukan titik impas. *Break even point* dalam rupiah (Rp) ini menggabungkan total pendapatan dengan total biaya untuk mencari berapa banyak uang yang harus dihasilkan untuk mencapai titik impas.

2.1.10 Perencanaan Laba

Perencanaan laba merupakan serangkaian tindakan untuk mencapai suatu hasil yang diinginkan. Pada dasarnya perencanaan itu merupakan fungsi manajemen yang berhubungan dengan pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijakan.

Perencanaan (*planning*) merupakan salah satu fungsi dari manajemen yang sangat penting dalam suatu perusahaan karena perencanaan dilakukan sebelum kegiatan perusahaan dilakukan (Elvan, 2021). Dengan kata lain, perencanaan merupakan suatu proses penetapan tujuan Perusahaan dalam beberapa tahun ke depan, agar Perusahaan dapat mencapai tujuan yang diharapkan.

Menurut Wild dan Subramanyam dalam (Maulita et al., 2019) menyatakan bahwa pengertian laba adalah sebagai berikut: “Laba (*earnings*) atau laba bersih (*net income*) mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana

laba didapat”. Dengan kata lain, laba merupakan pengembalian modal dari selisih jumlah pendapatan setelah dikurangi beban-beban, sehingga akan terlihat laba yang dihasilkan oleh perusahaan.

Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek (Simamora, 2013:193).

Perencanaan laba adalah analisis yang secara sistematis terhadap suatu pendapatan dan biaya dan setiap unit di suatu perusahaan yang diharapkan dapat menghasilkan keuntungan atau laba dengan menggunakan sumber daya yang ada (Nasyrokha, 2018). Jadi, perusahaan harus mampu menganalisis aktivitas penjualan supaya bisa melihat berapa keuntungan yang mungkin akan didapatkan oleh perusahaan.

Perencanaan laba merupakan rencana kerja perusahaan untuk mencapai target yang telah ditentukan. Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang (Baris & Sondakh, 2014).

Berdasarkan uraian diatas, bahwa suatu perusahaan harus menyusun perencanaan laba yang baik, maka akan dapat memberikan pendekatan yang teratur dalam pemecahan permasalahan yang sedang dihadapi oleh perusahaan. Hal ini

berguna untuk membina suasana kearah pencapaian laba rugi bagi perusahaan dan mendorong adanya suatu perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya secara maksimum.

2.1.11 Analisis Hubungan *Break Even Point* (BEP) dengan Laba

Dalam membangun suatu usaha diperlukan adanya perencanaan yang baik untuk keberlangsungan usahanya. perencanaan dilakukan oleh manajemen untuk mendapatkan keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan. Untuk mendapatkan keuntungan yang diinginkan oleh perusahaan maka manajemen harus memaksimalkan aktivitas perusahaan dalam meningkatkan volume penjualan dengan mempertimbangkan berbagai kegiatan yang akan mempengaruhi pada perubahan volume penjualan, harga jual, biaya tetap dan biaya variabelnya.

Volume penjualan akan berubah mengikuti harga jual, dimana harga jual yang semakin naik maka volume penjualan akan ikut naik dan akan semakin cepat untuk mendapatkan keuntungan dan mencapai tujuan yang diinginkan perusahaan.

Analisis *break even point* dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab analisa *break even point* dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi harga produk, volume penjualan dan biaya-biaya, yang kesemua itu mengarah ke perolehan laba pada perusahaan. Untuk itu dalam perencanaan perlu

penerapan atau menggunakan analisa *break even point* untuk perkembangan ke arah masa depan yang akan datang dan perolehan laba. Selain itu analisa *break even point* dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada perusahaan.

2.1.12 Tingkat Keamanan (*Margin of Safety*)

Analisis *Margin of Safety* menunjukkan berapa banyak penjualan yang boleh turun dari jumlah penjualan tertentu dimana Perusahaan belum menderita rugi atau dalam keadaan *break even*. Dengan kata lain angka *margin of safety* memberikan petunjuk jumlah maksimum penurunan angka volume penjualan yang direncanakan yang tidak mengakibatkan kerugian. *Margin of Safety* merupakan elemen untuk mengukur keamanan perusahaan.

Menurut Kusumawardani & Alamsyah (2020) "*Margin of safety* dalam hubungannya dengan *break-even* yaitu untuk menentukan seberapa jauhkah berkurangnya penjualan agar perusahaan tidak menderita kerugian." Dengan kata lain *margin of safety* adalah salah satu cara untuk menentukan seberapa banyak penjualan yang dilakukan, apakah penjualannya bertambah atau malah berkurang. Jika perusahaan mengalami pengurangan dalam penjualan maka perusahaan akan mengalami kerugian tapi sebaliknya jika perusahaan mengalami peningkatan dalam penjualan maka perusahaan akan mengalami kenaikan pada pendapatannya.

Menurut Hery (2016:121) mengatakan bahwa, “Batas aman menggambarkan seberapa jauh penjualan dapat berfluktuasi dari tingkat yang telah ditentukan atau dianggarkan tanpa menyebabkan perusahaan mengalami kerugian.”

Menurut Siregar (2013) *margin of safety* adalah penjualan atau yang diharapkan dapat dijual atas volume impas. Selain itu *margin of safety* juga dapat didefinisikan sebagai pendapatan yang diperoleh atau pendapatan yang diharapkan atau diperoleh Perusahaan di atas volume impas.

Menurut Dwi *et al* (2022) perhitungan *margin of safety* (MOS) dapat menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{MOS (Rp)} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan BEP}$$

$$\text{MOS (\%)} = \frac{\text{Total Penjualan} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

Sumber : Dwi, 2022

Jika Perusahaan mengalami angka MOS yang kecil, maka yang harus dilakukan adalah segera mengambil tindakan menaikkan penjualan atau penurunan biaya. Dengan tindakan tersebut dapat menaikkan angka MOS sehingga menurunkan resiko terjadinya kerugian.

2.2 Penelitian Terdahulu

Tabel 2. 1

Peneliti Terdahulu

| No | Nama Peneliti | Judul (Tahun) | Persamaan | Perbedaan | Hasil Penelitian |
|----|------------------------------|---|---|--|--|
| 1 | Rahmi Aminus dan Refi Sarina | Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang (2022) | <ol style="list-style-type: none"> 1. Metode yang digunakan menggunakan metode penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. 2. Metode perhitungan <i>break even point</i> menggunakan metode perhitungan matematik. | Teknis analisis yang digunakan pada peneliti terdahulu yaitu teknis analisis deskriptif, sedangkan dalam peneliti ini teknik analisis yang digunakan yaitu teknik analisis data kuantitatif. | Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara keseluruhan dari tahun 2017-2021 hasil penjualan dan produksi CPO dan Kernel telah melewati <i>break even point</i> (titik impas) baik dalam Kg ataupun rupiah, Perusahaan harus menjual dengan jumlah produk sebanyak 42.900.200 Kg atau dengan penjualan sebesar Rp 480.160.477.301 untuk mencapai perencanaan laba pada tahun 2022 dan PT. Golden Oilindo Nusantara Palembang menggunakan analisis <i>Break Even Point</i> sebagai alat perencanaan laba. |
| 2 | Christine Praticia Ponomban | Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan | Sumber data yang digunakan menggunakan data sekunder. | Metode yang digunakan dalam peneliti terdahulu yaitu metode | Hasil penelitian ini menunjukkan adanya perbedaan pencapaian titik impas dalam |

| | | | | | |
|---|-----------------------------------|---|--|--|--|
| | | Laba Pada PT. Tropica Cocoprime (2013) | | penelitian menggunakan pendekatan <i>expost facto</i> , sedangkan peneliti ini menggunakan metode penelitian deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. | Rupiah dan dalam kuantitas di setiap tahunnya. Ini disebabkan karena adanya perbedaan besarnya biaya-biaya yang dikeluarkan perusahaan setiap tahun. Namun, untuk setiap tahun, dapat dilihat bahwa penjualan yang dilakukan oleh perusahaan sudah baik dan selalu berada di atas titik impas, yang berarti perusahaan mampu untuk mencapai keuntungan setiap tahunnya. |
| 3 | Nuriyah, Harmayanto & Sri Wahyuni | Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Usaha Batu Bata Merah melati Desa Sempulang Kecamatan Tanah Grogot Kabupaten Paser (2023) | Menggunakan sumber data yang sama yaitu data primer dan data sekunder. | Metode yang digunakan dalam peneliti terdahulu yaitu menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kasus sedangkan dalam penelitian ini menggunakan metode deskriptif dengan pendekatan kuantitatif. | Dari analisis data diketahui besar <i>break even point</i> pada tahun 2023 yaitu sebesar Rp 72.191.904 dengan penjualan satuan sebanyak 84.932 unit batu bata merah. untuk perhitungan jumlah maksimum penurunan volume penjualan (<i>margin of safety</i>) dalam rupiah sebesar Rp 437.580.000 dengan penjualan satuan sebanyak 514.800 unit batu bata atau sebesar 85,8% dari jumlah |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | <p>penjualan yang dianggarkan. Pada tahun 2023 Pemilik Usaha Batu Bata Merah Melati merencanakan adanya kenaikan laba sebesar 10% dari laba tahun 2023 yaitu sebesar Rp 264.643.250 sehingga menjadi laba yang di rencanakan sebesar Rp. 291.107.575. Untuk mencapai target tersebut dapat dilakukan dengan meningkatkan jumlah produksi batu bata dari tahun sebelumnya yaitu 600.000 unit batu bata menjadi 691.757 unit batu bata.</p> |
| 4 | Putri Faradilla, Yenni Samri Julianti Nasution & Laylan Syafina | Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT Garuda Food Putra Putri Jaya TBK Periode 2018-2021 | Teknik analisis data yang digunakan menggunakan teknik analisis data kuantitatif. | Metode penelitian yang digunakan dalam peneliti terdahulu yaitu penelitian dengan menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif, sedangkan metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini yaitu metode penelitian | Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan harus dapat melakukan penjualan sebesar 4.820.397 unit agar tidak menderita kerugian. Dari estimasi penjualan sebesar Rp8.799.579.901.024 untuk mencapai perencanaan laba tahun 2022. Secara keseluruhan dari |

| | | | | | |
|---|---|--|--|--|--|
| | | | | deskriptif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. | tahun 2018-2021 perusahaan telah melewati <i>break even point</i> (titik impas) baik dalam unit ataupun rupiah. Tingkat <i>margin of safety</i> tahun 2018-2021 selalu mengalami kenaikan yaitu sebesar 77% sampai dengan 80%. Dimana jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang tidak menyebabkan perusahaan mengalami kerugian pada tahun 2018 adalah sebesar Rp. 6.197.688.931.485, tahun 2019 sebesar Rp. 6.582.132.457.445, tahun 2020 sebesar Rp. 6.091.954.326.214, dan tahun 2021 sebesar Rp. 7.039.663.920.819. |
| 5 | Putri Patricia Ramadani & Heikal Muhammad Zakaria Hakim | Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Perusahaan (Studi Pada Usaha Dagang Putra Singkong) | Menggunakan teknik analisis data dengan menggunakan analisis data kuantitatif. | Dalam peneliti terdahulu menggunakan metode perhitungan dengan pendekatan <i>contribution margin</i> sedangkan dalam | Hasil Penelitian menunjukkan bahwa penjualan produk dari Usaha Dagang Putra Singkong dalam periode satu tahun sudah melebihi perhitungan <i>break even point</i> unit berdasarkan |

| | | | | | |
|--|--|--------|--|--|--|
| | | (2023) | | penelitian ini tidak menggunakan perhitungan pendekatan <i>contribution margin</i> . | perhitungan. Analisis dan perhitungan Usaha Dagang Putra Singkong pada periode tahun 2021 memperoleh <i>Ratio Contribution Margin</i> sebesar 21,7 %, <i>Margin of Safety</i> sebesar 46,98% (penjualan yang direncanakan) serta tingkat BEP dalam unit sebanyak 19.500 pack sedangkan dalam rupiah sebesar Rp143.136.815. |
|--|--|--------|--|--|--|

Sumber : Data diolah peneliti tahun 2023

2.3 Kerangka Pemikiran

Break even point atau BEP adalah istilah yang sudah tidak asing lagi. BEP seringkali menjadi tolak ukur seseorang untuk melakukan investasi maupun memulai bisnis.

Menurut (Danang Sunyoto, 2013)“*Break even point* merupakan suatu cara yang digunakan oleh pimpinan perusahaan untuk mengetahui atau untuk merencanakan pada volume produksi atau volume penjualan berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak memperoleh keuntungan atau tidak menderita kerugian.” Dengan kata lain, *break even point* adalah salah satu cara untuk mengetahui volume produksi dan untuk mengukur apakah kondisi perusahaan berada pada titik tengah atau tidak.

Analisis *break even point* menurut Shinta Rahma Diana (2021:75) 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.

Terjadinya titik impas apabila perusahaan dalam operasinya menggunakan biaya tetap dan volume penjualan hanya cukup untuk biaya tetap dan biaya variabel. Apabila biaya perusahaan hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka perusahaan menderita kerugian. Sebaliknya jika perusahaan mampu memperoleh volume penjualan yang lebih tinggi dari biaya variabel dan biaya tetap yang dikeluarkan, maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan.

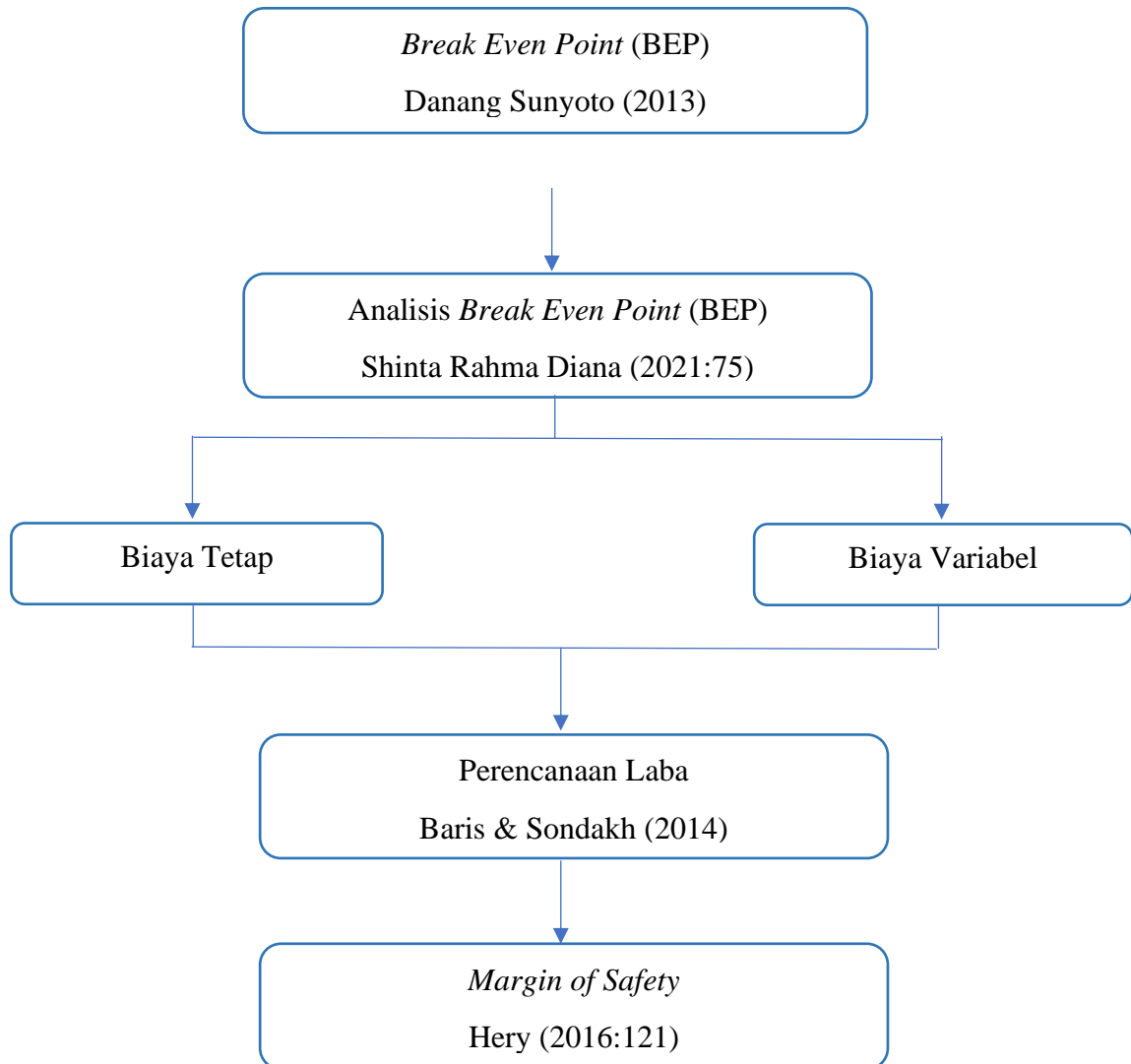
Perencanaan laba merupakan rencana kerja perusahaan untuk mencapai target yang telah ditentukan. perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang (Baris & Sondakh, 2014).

Perusahaan harus memperhatikan prosedur yang telah ditentukan dalam perencanaan laba untuk mencapai target laba diantaranya yaitu harus memenuhi kebutuhan dalam proses produksi seperti pada volume penjualan, biaya tetap dan biaya variabel. Dalam hal ini, jika volume penjualan naik maka akan mempengaruhi pada biaya variabel perusahaan. Disamping itu, jika volume penjualan mengalami kenaikan maka secara tidak langsung perusahaan akan mendapatkan target laba yang diinginkan.

Selain itu, perusahaan harus mampu mempertahankan volume penjualan agar target yang diinginkan tetap akan tercapai secara lebih tepat dengan menggunakan *margin of safety*. Menurut Hery (2016:121) mengatakan bahwa, “Batas aman menggambarkan seberapa jauh penjualan dapat berfluktuasi dari tingkat yang telah ditentukan atau dianggarkan tanpa menyebabkan perusahaan mengalami kerugian.”

Oleh karena itu, jika perusahaan tidak ingin mengalami kerugian maka perusahaan harus mampu mempertahankan batas keamanan laba (*margin of safety*) dalam beberapa periode kedepan. Sehingga perusahaan akan semakin mudah untuk mendapatkan laba yang diinginkan.

Berdasarkan uraian di atas, maka dapat dilakukan penyederhanaan menggunakan kerangka berfikir sebagai berikut :

Bagan 2. 1**Kerangka Berfikir**

Sumber : Data diolah peneliti tahun 2023

2.4 Proposisi Penelitian

Berdasarkan kerangka pemikiran tersebut, mengemukakan proposisi penelitian bahwa perencanaan laba usaha pada usaha budidaya jamur tiram di ciwidaye akan tercapai apabila menggunakan analisis *break even point* (BEP).