

BAB II

KAJIAN PUSTAKA DAN PERTANYAAN PENELITIAN

2.1 Review hasil-hasil penelitian terdahulu

Irna Tania (2010) Institut Pertanian Bogor melakukan penelitian yang berjudul “*Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Roti Dengan Metode Process Costing Dan Pengaruhnya Terhadap Harga Jual*” dalam hasil penelitian mengungkapkan bahwa perhitungan harga pokok produksi menggunakan metode *process costing* menunjukkan hasil yang berbeda untuk setiap topping roti dan metode *cost plus* dalam penentuan harga jual membuktikan bahwa seharusnya penentuan harga jual untuk setiap jenis roti berbeda.

Aulia Puspita (2012) Universitas Negeri Yogyakarta melakukan penelitian yang berjudul “*Analisis Break Even Terhadap Perencanaan Laba PR. Kreatifa Hasta Mandiri Yogyakarta*” dalam hasil penelitian mengungkapkan bahwa perencanaan laba dengan metode analisa *break even* membuat perusahaan lebih mudah mengetahui mana produk yang seharusnya lebih diutamakan untuk diproduksi karena menyumbang porsi terbesar dalam pendapatan.

2.2 Landasan Teori

Dalam topik ini akan diuraikan teori-teori yang akan digunakan dalam pembahasan, sehingga diharapkan akan mempermudah pemahaman terhadap proses pengolahan data.

2.2.1 Pengertian Biaya

Biaya dapat dipandang sebagai suatu nilai tukar yang dikeluarkan atau suatu pengorbanan sumber daya yang dilakukan untuk mendapatkan manfaat di masa datang. Pengorbanan tersebut dapat berupa uang atau materi lainnya yang setara nilainya kalau diukur dengan uang. Dalam pengertian lebih jauh lagi, biaya (*cost*) dapat dipisahkan menjadi aktiva atau aset (*unexpired cost*) dan biaya atau expenses (*expired cost*). Biaya

dianggap sebagai *assets* apabila biaya tersebut belum digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa atau belum habis digunakan, sedangkan biaya dianggap sebagai *expenses* jika biaya tersebut habis digunakan untuk operasional yang menghasilkan pendapatan dalam suatu periode akuntansi. Biaya sebagai *assets* dicantumkan dalam neraca, sedangkan biaya sebagai *expenses* dicantumkan dalam laporan laba-rugi.

Biaya merupakan kas atau nilai setara dengan kas yang dikorbankan untuk barang dan jasa yang diharapkan dapat memberikan manfaat pada saat ini atau masa mendatang bagi organisasi, disebut setara dengan kas karena sumber daya non kas dapat ditukarkan dengan barang atau jasa yang dikehendaki. Biaya berkaitan dengan segala jenis organisasi bisnis, non bisnis, jasa, eceran dan pabrikasi yang sering diukur dengan satuan-satuan moneter (rupiah atau dollar) yang mesti dibayar untuk barang dan jasa. Pada umumnya, jenis-jenis biaya yang dikeluarkan dan cara biaya tersebut diklasifikasikan tergantung pada jenis organisasinya.

Biaya memiliki berbagai macam arti tergantung maksud dari pemakai istilah tersebut. Mulyadi membedakan pengertian biaya ke dalam arti luas dan arti sempit antara lain sebagai berikut, Mulyadi (2012:3) Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau mungkin terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Dalam arti sempit biaya merupakan bagian dari beban pokok yang dikorbankan dalam usaha untuk memperoleh penghasilan.

Supriyono juga membedakan biaya ke dalam dua pengertian yang berbeda yaitu biaya dalam arti *cost* dan biaya dalam arti *expense*, Supriyono (2011:14) Biaya dalam arti *cost* (beban pokok) adalah “Jumlah yang dapat diukur dalam satuan uang dalam rangka pemilikan barang dan jasa yang diperlukan perusahaan, baik pada masa lalu (harga perolehan yang telah terjadi) maupun pada masa yang akan datang (harga perolehan yang akan terjadi). Sedangkan *expense* (beban) adalah “Biaya yang dikorbankan atau dikonsumsi dalam rangka memperoleh pendapatan (*revenues*) dalam suatu periode akuntansi tertentu.”

Hansen dan Mowen (2009:47) dalam buku Akuntansi Manajerial mengungkapkan: "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."

Biaya dikatakan sebagai setara kas karena sumber nonkas dapat ditukar dengan barang atau jasa yang diinginkan.

Berdasarkan pengertian biaya yang telah dikemukakan di atas maka dapat disimpulkan bahwa biaya adalah suatu nilai yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa untuk mencapai tujuan tertentu.

Dari definisi-definisi biaya tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa biaya adalah sumber ekonomi yang dapat diukur dengan satuan moneter yang dikeluarkan untuk memperoleh penghasilan.

Selanjutnya Dunia dan Wasilah (2009:22) mengatakan bahwa: "Biaya (*cost*) adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang atau mempunyai manfaat melebihi atau periode akuntansi tahunan".

Pengorbanan tersebut yang dikemukakan di atas dapat berupa uang atau materi lainnya yang setara nilainya kalau diukur dengan uang. Dalam pengertian yang lebih jauh lagi, biaya (*cost*) dapat dipisahkan menjadi aset (*unexpired cost*) dan biaya atau *expenses* (*expired cost*). Biaya dianggap sebagai *assets* apabila biaya tersebut belum digunakan untuk menghasilkan produk atau jasa atau belum habis digunakan. Sedangkan biaya dianggap sebagai *expenses* jika biaya tersebut habis digunakan untuk memproduksi suatu produk atau jasa yang menghasilkan pendapatan di masa datang.

Biaya sebagai *assets* dicantumkan dalam neraca, sedangkan biaya sebagai *expenses* dicantumkan dalam laporan laba rugi.

2.2.2 Klasifikasi Biaya

Menurut Carter William K. dan Usry Milton F. (2006:40) dalam buku Akuntansi biaya, klasifikasi biaya sangat penting guna membuat ikhtisar yang berarti atas data biaya. Klasifikasi yang paling umum

digunakan didasarkan pada hubungan antara biaya dengan berbagai instrumen berikut ini :

1. Produk
2. Volume produksi
3. Departemen, proses, pusat biaya (*cost centre*) atau subdivisi lain dari mahufaktur
4. Periode akuntansi
5. Suatu keputusan, tindakan atau evaluasi

2.2.3. Biaya Dalam Hubungannya dengan Volume Produksi

Beberapa jenis biaya berubah secara proporsional terhadap perubahan dalam volume produksi tau output, sementara yang lainnya tetap relatif konstan dalam jumlah. Kecenderungan biaya untuk berubah terhadap output harus dipertimbangkanoleh manajemen jika manajemen ingin sukses dalam merencanakan dan mengendalikan biaya.

1. Biaya Variabel

Total jumlah biaya variabel berubah secara proporsional terhadap perubahan aktivitas dalam rentang yang relevan (*relevant range*). Dengan kata lain, biaya variabel menunjukkan jumlah per unit yang relatif konstan dengan berubahnya aktivitas dalam rentang yang relevan. Biaya variabel biasanya dapat dibebankan ke departemen operasi dengan cukup mudah dan akurat, dan dapat dikendalikan oleh supervisor pada tingkat operasi tertentu. Biaya variabel biasanya memasukkan biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Berikut ini adalah biaya overhead yang diklasifikasikan sebagai biaya variabel:

- a. Perlengkapan
- b. Bahan bakar
- c. Peralatan kecil
- d. Kerusakan, sisa dan beban reklamasi
- e. Biaya penerimaan

- f. Biaya komunikasi
- g. Royalti
- h. Penanganan bahan baku
- i. Upah lembur

2. Biaya Tetap

Biaya tetap bersifat konstan secara total dalam rentang yang relevan. Dengan kata lain, biaya tetap per unit semakin kecil seiring meningkatnya aktivitas dalam rentang yang relevan. Tanggung jawab pengendalian untuk biaya tetap biasanya berada pada tingkat manajemen menengah atau manajemen eksekutif dibandingkan dengan supervisor operasi.

Berikut adalah biaya overhead pabrik yang biasanya diklasifikasikan dalam biaya tetap :

- a. Gaji eksekutif produksi
- b. Depresiasi
- c. Pajak properti
- d. Amortisasi paten
- e. Gaji supervisor
- f. Asuransi properti
- g. Gaji satpam dan pegawai kebersihan
- h. Pemeliharaan dan perbaikan gedung dan bangunan
- i. Sewa

3. Biaya semi variabel

Beberapa jenis biaya memiliki elemen biaya tetap dan biaya variabel, jenis biaya ini disebut biaya semivariabel. Misalnya, biaya listrik biasanya adalah biaya semivariabel. Listrik yang digunakan untuk pencahayaan cenderung menjadi biaya tetap karena cahaya tetap diperlukan tanpa memedulikan tingkat aktivitas, sementara listrik digunakan sebagai tenaga untuk mengoperasikan peralatan akan bervariasi bergantung pada penggunaan peralatan.

Berikut adalah contoh-contoh lain dari biaya overhead semi variabel :

- a. Jasa departemen biaya
- b. Jasa departemen personalia
- c. Jasa kantor pabrik
- d. Jasa bahan baku dan persediaan
- e. Air, listrik dan limbah
- f. Pemeliharaan dan perbaikan mesin pabrik
- g. Asuransi kompensasi
- h. Asuransi kecelakaan dan kesehatan
- i. Pajak penghasilan

2.3 Perencanaan Laba

Manajemen perusahaan merumuskan rencana yang tepat untuk mencapai tujuan organisasi. Menentukan tujuan perusahaan termasuk dalam perencanaan yang dilakukan manajemen perusahaan. Salah satu perencanaan yang dilakukan manajemen yaitu perencanaan laba.

Perencanaan laba sering digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan investasi dan penilaian kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa yang akan datang. Perencanaan laba atau penganggaran mempunyai manfaat bagi perusahaan yaitu:

- a. Memberikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan
- b. 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.
- c. Menciptakan suasana organisasi yang mengarah pada pencapaian laba.

- d. Merangsang peran serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen dari keseluruhan organisasi manajemen sehingga keputusan akhir dan rencana saling berkaitan.
- e. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman dasar secara berkala (Adolph Matz, 1992:6).

Perencanaan laba merupakan rencana kerja yang telah diperhitungkan implikasi keuangan yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca kas, dan modal kerja untuk jangka panjang juga jangka pendek.

Perencanaan laba jangka panjang merupakan proses yang berkesinambungan untuk mengambil keputusan secara sistematis dan disertai dengan perkiraan terbaik mengenai keadaan dimasa mendatang, mengorganisasikan kegiatan yang diperlukan secara sistematis untuk melaksanakan keputusan. Dengan segala laba dan pertumbuhan yang diharapkan haruslah dipecah kedalam anggaran jangka pendek, agar dapat direncanakan dan dikendalikan secara terarah. Rencana jangka panjang manajemen hanya akan tercapai jika sasaran laba jangka panjang bisa dipenuhi secara memuaskan, dan ini memerlukan pertumbuhan dan tingkat laba yang cukup tinggi dan stabil.

Perencanaan laba melibatkan kegiatan seperti penetapan tujuan dan target laba yang realistis serta cara untuk mencapainya, yang diupayakan manajemen untuk dicapai. Pada pokoknya tiga prosedur yang berbeda dapat digunakan dalam menetapkan sasaran laba:

- a. Metode *a priori*: di mana sasaran laba yang diinginkan ditetapkan

terlebih dahulu sebelum proses perencanaan.

- b. Metode *a posteriori*: di mana sasaran laba ditetapkan sesudah perencanaan, dan sasaran tersebut akan merupakan hasil perencanaan itu sendiri.
- c. Metode *pragmatis*: di mana pihak manajemen menggunakan standar laba tertentu yang telah teruji secara empiris dan didukung oleh pengalaman. (Adolph Matz,1992:4)

2.3.1 Perencanaan sebagai Salah Satu Fungsi Manajemen

Perencanaan (*planning*) meliputi pemilihan serangkaian aktivitas dan spesifikasi bagaimana aktivitas tersebut akan dilaksanakan. Perencanaan merupakan suatu fungsi yang paling mendasar yang berhubungan dengan fungsi-fungsi manajemen lainnya. Dalam perencanaan manajemen harus mengidentifikasi berbagai alternatif yang tersedia, dan selanjutnya memilih alternatif yang terbaik untuk memenuhi tujuan perusahaan. Manajemen perlu menyeimbangkan antara kesempatan dan kebutuhan sumber daya dalam organisasi, untuk pemilihan serangkaian aktivitas yang akan dilaksanakan.

Serangkaian perencanaan tersebut diperlukan untuk memperbaiki kinerja yang kurang, untuk menghadapi kejadian yang tidak diinginkan dan tidak diantisipasi sebelumnya serta untuk mengambil kesempatan dari perkembangan yang baru terjadi.

2.3.2 Analisis *Contribution Margin*

Analisis pendapat mengenai *contribution margin* adalah keuntungan yang dihasilkan dari transaksi penjualan, dengan mengetahui laba kontribusi banyak analisis manajemen yang dapat dilakukan seperti perhitungan titik impas dan perhitungan batas aman perusahaan dalam

menghadapi penurunan penjualan (Djoni Tanopruwito et al. 2015). Selain perhitungan tersebut keputusan lainnya yang dapat dibuat berdasarkan laba kontribusi adalah :

1. Mengurangi atau menambah jumlah produksi berdasarkan besar kecilnya *Contribution Margin Ratio* (CMR) dari produk tersebut
2. Menutup atau meneruskan segmen usaha yang dicurigai berada pada posisi rugi
3. Menerima atau menolak tambahan pesanan diluar produksi yang rutin dilakukan

Perhitungan *break even* atau titik impas merupakan salah satu bentuk analisis biaya, volume dan laba yang analisisnya menggunakan biaya variabel dan biaya tetap. Perhitungan *break even* digunakan untuk menentukan tingkat penjualan untuk menutup biaya yang telah dikeluarkan perusahaan. Analisis *break even* menurut Bambang Riyanto (2001:359) “Analisis *break even* adalah suatu teknik analisis untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan”. Sedangkan menurut Adolph Matz (1992:202) “Analisis impas digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan agar semua biaya yang terjadi dalam periode tersebut tertutupi”.

Dari beberapa uraian diatas, dapat diambil kesimpulan bahwa analisis *break even* adalah suatu cara atau alat atau tekhnik yang digunakan untuk mengetahui volume kegiatan produksi (usaha) dimana dari volume produksi tersebut perusahaan tidak memperoleh laba dan juga

tidak menderita rugi. Tujuan analisis impas adalah untuk menentukan volume penjualan dan bauran produk untuk mencapai tingkat laba yang ditargetkan atau laba sebesar nol.

Dengan mengetahui titik impasnya (*break even point*), manajer suatu perusahaan dapat mengindikasikan tingkat penjualan yang disyaratkan agar terhindar dari kerugian, dan diharapkan dapat mengambil langkah-langkah yang tepat untuk masa yang akan datang. Dengan mengetahui titik impas ini, manajer juga dapat mengetahui sasaran volume penjualan minimal yang harus diraih oleh perusahaan yang dipimpinnya.

Analisis *break even* merupakan salah satu bagian dari analisis biaya, volume dan laba. Informasi mengenai jumlah penjualan minimal dan besarnya penurunan realisasi penjualan dari rencana penjualan dalam analisis *break even* dibutuhkan manajemen agar perusahaan tidak menderita rugi. Manajemen membutuhkan informasi tersebut untuk mengambil keputusan dalam merencanakan laba perusahaan.

Analisis *Margin Of Safety* lebih menggambarkan batas aman perusahaan, dimana apabila berkurangnya penjualan melebihi batas jarak tersebut maka perusahaan akan menderita kerugian.

2.3.3 Perhitungan *Margin Contribution*

Penelitian ini menggunakan pendekatan laba kontribusi dengan alasan bahwa pendekatan laba kontribusi memiliki kelebihan yaitu dapat menunjukkan secara jelas bagaimana biaya berubah bersama dengan perubahan tingkat penjualan. Pendekatan ini jauh lebih sesuai digunakan pada perusahaan yang mempunyai jenis produk lebih dari satu macam dan

menghendaki menghitung *break even point* tunggal sebagai keseluruhan.

Laba kontribusi adalah selisih antara hasil penjualan setelah dikurangi biaya variabel. Jumlah margin kontribusi dapat digunakan untuk menutup biaya tetap dan membentuk laba. *Break even point* yang dicari dengan metode margin kontribusi dicapai ketika jumlah margin kontribusi sama besarnya dengan biaya tetap.

Laba Kontribusi dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Laba Kontribusi per unit} = \text{Harga Jual per unit} - \text{Biaya variabel per unit}$$

Sedangkan untuk menghitung rasio laba kontribusi (RCM) digunakan rumus berikut :

$$\text{RCM} = \frac{\text{Contribution Margin}}{\text{Penjualan}}$$

Dengan menggunakan laba kontribusi tersebut dapat ditentukan BEP (titik impas)

$$\text{BEP dalam rupiah} = \frac{\text{Biaya tetap}}{\text{RCM}}$$

Serta untuk menghitung *Margin Of Safety* (MOS) sebagai batas aman bila ada penurunan penjualan

$$\text{MOS} = \text{Penjualan Maksimal} - \text{Penjualan BEP}$$

Atau bila dinyatakan dalam prosentase

$$\text{MOS} = \frac{\text{Penjualan Maksimal} - \text{Penjualan BEP}}{\text{Penjualan Maksimal}}$$

(Abdul Halim dan Bambang S, 2005: 52-53)