

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **A. Landasan Teori**

##### **1. Akuntansi Biaya**

Akuntansi biaya digunakan untuk mengukur, menganalisis, dan melaporkan informasi keuangan dan nonkeuangan yang terkait dengan biaya perolehan atau penggunaan sumber daya dalam suatu organisasi (Horngren *et al.* 2006:3). Akuntansi biaya modern memiliki perspektif bahwa mengumpulkan informasi tentang biaya merupakan fungsi keputusan manajemen yang sedang dibuat (Gunung *et al.* 2016).

##### **2. *Ratio Contribution Margin***

Perhitungan marjin kontribusi ini bertujuan untuk mengetahui sisa pendapatan yang diperoleh dari selisih penjualan dan biaya variabel (Topowijino, 2014). Apabila rasio marjin kontribusi perusahaan besar dan tingkat produksinya dibawah kapasitas maksimal maka dapat diprediksi adanya kenaikan laba operasi dari suatu kenaikan volume penjualan, sehingga perusahaan bisa mengambil kebijakan dengan lebih mempromosikan barang karena perubahan pada laba operasi akan dihasilkan dari perubahan volume penjualan.

##### **3. *Break Even Point***

Menurut Wulandari *et al.* (2018) *Break Even Point* merupakan titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol, pada periode tersebut perusahaan tidak mendapatkan

keuntungan dan juga tidak menderita kerugian. Dalam praktiknya perolehan BEP akan berubah-ubah seiring dengan terjadinya berbagai perubahan kondisi lingkungan atau kebijakan (Yusuf, 2014).

#### **4. Perencanaan Laba**

Perencanaan laba dapat berjalan dengan baik jika memiliki banyak pertimbangan didalam pembentukannya. Perencanaan laba dimaksudkan untuk memberikan gambaran kepada manajemen mengenai target penjualan yang harus dicapai oleh perusahaan, agar target laba untuk periode tahun yang direncanakan dapat terealisasi dengan baik (Damayanti *et al.* 2015). Beberapa faktor yang harus dipertimbangkan yaitu: perubahan teknologi, tindakan pesaing, keadaan ekonomi, keadaan demografi, kebutuhan pelanggan, perilaku sosial, dan kondisi politik (Rahayu *et al.* 2014). Suatu perencanaan laba mencerminkan tingkat laba atau target laba yang diusahakan atau dicapai oleh perusahaan, dimana implikasi keuangannya dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan rugi-laba, neraca, kas, dan modal kerja untuk jangka panjang dan jangka pendek sehingga perencanaan laba dapat dibuat dalam jangka panjang maupun jangka pendek.

#### **5. Hubungan antara Perencanaan Laba dan *Break Even Point***

Perencanaan adalah proses penentuan kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan oleh suatu organisasi pada masa yang akan datang, termasuk penetapan tujuan organisasi dan metode atau cara untuk mencapai tujuan tersebut (Tirajoh *et al.* 2014). Analisa *BEP* dengan perencanaan laba

mempunyai hubungan yang erat karena sama-sama berbicara dalam hal anggaran atau sama-sama mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang kesemua itu mengarah ke perolehan laba.

#### **6. *Shut Down Point***

*Shut down point* adalah titik potong antara garis total biaya dan garis total penghasilan. Titik penutupan usaha ini berada di sebelah kiri titik impas, yang berarti di daerah rugi atau garis total biaya berada di atas garis total penghasilan (Prastowo, 2015:181).

### **B. Penelitian Terdahulu**

Setelah melakukan tinjauan pustaka pada hasil penelitian terdahulu, penulis menemukan beberapa penelitian tentang perencanaan laba berdasarkan *break even point*. Penelitian yang dilakukan oleh Baris & Sondakh (2014) memperoleh hasil bahwa terdapat lima usaha kecil menengah (UKM) yang sudah mampu mengoptimalkan kinerjanya, sehingga memperoleh hasil penjual di atas *break even point*.

Menurut Tirajoh *et al.* (2014) perusahaan dengan memperhitungkan *margin of safety* dan *contribution margin* dapat memaksimalkan metode *break even point* sebagai metode untuk melakukan penjualan di atas titik impas dan meminimalisasi kerugian. Tingkat *break even point* dicapai *home industry* Shmily Cupcakes pada penjualan dapat mencapai keuntungan diatas

rata-rata. Hal itu menunjukkan bahwa *owner* telah melakukan penjualan di atas titik impas serta memperoleh banyak keuntungan.

Penelitian Pangemanan (2016) yang dilakukan di PT. Kharisma Sentosa Manado menghasilkan kesimpulan bahwa bila ingin meningkatkan keuntungan yang lebih besar pada periode berikutnya yaitu dengan menentukan elemen *break even point* yaitu: harga jual, biaya tetap, serta perubahan komposisi penjualan. Apabila salah satu faktor berubah (tanpa mempengaruhi faktor lain) maka akan mempengaruhi jumlah *break even point*.

Berdasarkan hasil penelitian diatas dapat disimpulkan bahwa perencanaan laba dalam operasional perusahaan sangat diperlukan untuk memaksimalkan pendapatan atau keuntungan. Penelitian terdahulu belum pernah membandingkan antara perencanaan laba dari perusahaan atau instansi dan belum menghitung *shut down point* pada perusahaan. Maka dari itu penelitian ini akan membandingkan perhitungan target laba dari instansi dengan perencanaan laba sesuai perhitungan *BEP* dan menghitung *shut down point* untuk mengetahui batas suatu usaha sebaiknya ditutup.