

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### 2.1 Penelitian Terdahulu

Penjabaran landasan teori bertujuan untuk mendukung dalam pelaksanaan penelitian. Topik yang diambil ialah analisis titik impas sebagai alat perencanaan laba pada kegiatan *stuffing*. Berikut merupakan penjelasan mengenai posisi penelitian dan kajian penelitian terdahulu.

##### 1. Penelitian Fuad, Yanti dan Zulbahri (2016)

Penelitian yang dilakukan oleh Hasan Fuad, Budi Yanti dan Liza Zulbahri bertujuan untuk mengetahui penjualan minimal yang harus dipertahankan pada CV. Cakrabumi. Sampel yang digunakan adalah biaya produksi pada CV. Cakrabumi yang terjadi sejak bulan Juni 2015 sampai dengan Juni 2016. Analisis data yang digunakan adalah analisis *break even point*.

Hasil penelitian tersebut menyatakan bahwa CV. Cakrabumi harus minimal menjual air minum dalam kemasan galon sebanyak 5.585 galon senilai Rp 27.926.497. Selanjutnya, ditemukan bahwa bahwa usaha AMDK mempunyai tingkat kemampuan menutup biaya-biaya yang cukup tinggi, yaitu 83,3 %. Hal tersebut menunjukkan bahwa perhitungan dan analisa *break even point*, terbukti dapat digunakan sebagai salah satu dasar dalam perencanaan penjualan.

Persamaan penelitian saat ini dengan penelitian terdahulu Teknik analisis yang digunakan analisis *break even point* dan *margin of safety*.

Sedangkan, perbedaan penelitian saat ini dengan penelitian terdahulu yaitu :

- a) Data penelitian yang digunakan penelitian terdahulu menggunakan biaya produksi dan penelitian saat ini menggunakan klasifikasi biaya berdasarkan perilaku serta jumlah unit dan harga *stuffing container*.
- b) Lokasi penelitian terdahulu dilakukan di CV. Cakrabumi sedangkan penelitian saat ini di PT. Seacon LNJ Terminal.
- c) Data perusahaan dilakukan di periode 2015-2016, sedangkan penelitian saat ini di periode 2020-2021.

## **2. Penelitian S Hasdiana, dan Khalid (2020)**

Penelitian ini memiliki tujuan yaitu untuk mengetahui, mengukur, dan menganalisis titik impas dalam merencanakan laba. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah PT. Semen Indonesia Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) yang berbasis pada data perusahaan selama periode empat tahun yakni 2014 hingga 2018. Analisis dalam penelitian ini menggunakan *break even point* (BEP), *margin of safety* dan pendekatan grafik.

Hasil dari penelitian ini menemukan bahwa volume penjualan yang harus direncanakan PT.Semen Indonesia Tbk pada tahun 2018 sebesar Rp. 5.522.468.129.

Persamaan penelitian saat ini dengan penelitian terdahulu yaitu dengan menggunakan teknik analisis yang digunakan analisis *break even point* dan *margin of safety*.

Sedangkan, perbedaan penelitian saat ini dengan penelitian terdahulu yaitu :

- a) Data penelitian pada penelitian terdahulu menggunakan data dari perusahaan PT. Semen Indonesia Tbk., sedangkan penelitian saat ini menggunakan data dari PT Seacon LNJ Terminal.
- b) Data penelitian terdahulu diambil mulai jangka waktu periode 2014-2018, sedangkan penelitian saat ini menggunakan periode 2020-2021.

### **3. Penelitian Choiriyah, Dzulkirom, dan Hidayat (2016)**

Penelitian yang dilakukan oleh Vivin Ulfathu Choiriyah, Moch. Dzulkirom AR dan Raden Rustam Hidayat bertujuan untuk mengetahui perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan dan untuk mengetahui sebaran penjualan masing-masing produk dalam mencapai laba yang diharapkan dengan menggunakan analisis *break even point*. Penelitian ini menggunakan data sekunder dengan teknik pengumpulan data menggunakan dokumen data keuangan Perhutani Plywood Industri Kediri. Serta, analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis *break even point*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa setelah dilakukan pemisahan biaya semivariabel ke dalam biaya tetap dan variabel menunjukkan bahwa *break even point* terjadi pada penjualan sebesar Rp 43.851.836.859 dan

*margin of safety* sebesar 50,51%. Adapun hasil temuan lainnya yakni rencana penjualan pada tingkat laba yang diharapkan terbukti menghasilkan laba sesuai dengan yang diharapkan.

Persamaan penelitian saat ini dengan penelitian terdahulu yaitu dengan menggunakan teknik analisis yang digunakan analisis *break even point* dan *margin of safety*.

Sedangkan, perbedaan penelitian saat ini dengan penelitian terdahulu yaitu :

- a) Data penelitian terdahulu menggunakan data sekunder dan data keuangan Perhutani Plywood Industri Kediri, sedangkan yang digunakan saat ini menggunakan data jumlah biaya tetap dan variabel PT. Seacon LNJ Terminal,
- b) Data penelitian terdahulu menggunakan periode 2013-2014, sedangkan penelitian saat ini diambil mulai jangka waktu periode 2020-2021,

#### **4. Penelitian Syrůček, Bartoň, Burdych (2022)**

Penelitian yang dilakukan oleh Jan Syrůček, Luděk Bartoň, dan Jiří Burdych bertujuan untuk menentukan persyaratan minimum untuk mengetahui profitabilitas perusahaan dengan menggunakan analisis *break even point*. Penelitian ini menggunakan data yang didapatkan dari 95 lahan ternak di Czech Republic serta 8 negara di EU atau *European Union* berdasarkan produksi dan data biaya dari EU *Farm Accountancy Data*

*Network* (FADN). Serta, analisis dalam penelitian ini menggunakan analisis *break even point*.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BEP untuk produksi susu tahunan yang dihitung untuk kawasan C dan H dalam CR pada tahun 2019 masing-masing adalah 7.928 L dan 9 013 L, dan BEPs untuk harga susu adalah EUR 36.48 dan EUR 33.35 per 100 L,

Persamaan penelitian sekarang dengan penelitian terdahulu yaitu menggunakan teknik analisis *break even point*

Sedangkan, perbedaan penelitian saat ini dengan penelitian terdahulu yaitu :

- a) Data penelitian terdahulu menggunakan data yang didapatkan dari 95 lahan ternak di Czech Republic serta 8 negara di EU atau *European Union* berdasarkan produksi dan data biaya dari EU *Farm Accountancy Data Network* (FADN).

Lalu yang digunakan penelitian saat ini menggunakan data jumlah biaya tetap dan variabel PT. Seacon LNJ Terminal.

- b) Data penelitian terdahulu menggunakan periode 2019. Sedangkan penelitian saat ini diambil mulai jangka waktu periode 2020-2021,

Sub bab ini menjelaskan tentang ringkasan penelitian-penelitian terdahulu yang telah dilakukan oleh peneliti sebelumnya, sehingga dibuat ringkasan penelitian terdahulu seperti berikut:

**Tabel 2.1**  
**Pemetaan Hasil Penelitian**

Keterangan	Tujuan Penelitian	Studi Kasus	Teknik analisis	Hasil penelitian
Fuad, Yanti dan Zulbahri (2016)	Untuk mengetahui penjualan minimal yang harus dipertahankan pada CV. Cakrabumi.	Untuk untuk mengetahui, mengukur, dan menganalisis titik impas dalam merencanakan laba.	Untuk mengetahui perencanaan penjualan pada tingkat laba yang diharapkan dan untuk mengetahui sebaran penjualan masing-masing produk dalam mencapai laba	untuk mengetahui profitabilitas perusahaan dengan menggunakan analisis <i>break even point</i> .
S Hasdiana dan Khalid (2020)	CV. Cakrabumi	PT. Semen Indonesia Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI)	Perhutani Plywood Industri Kediri.	95 lahan ternak di Czech Republic serta 8 negara di EU atau <i>European Union</i> berdasarkan produksi dan data biaya dari EU <i>Farm Accountancy Data Network</i> (FADN).
Choiriyah, Dzulkrirom, dan Hidayat (2016)	<i>Analisis break even point.</i>	<i>Analisis break even point.</i>	<i>Analisis break even point.</i>	<i>Analisis break even point.</i>
Syrůček, Bartoň, dan Burdych	CV. Cakrabumi harus minimal menjual air	PT.Semen Indonesia harus merencanakan	Perhutani Plywood Industri Kediri	BEP untuk produksi susu tahunan yang dihitung

(2022)	minum dalam kemasan galon sebanyak 5.585 galon senilai Rp 27.926.497 untuk mencapai titik <i>break even point</i> .	volume penjualan pada tahun 2018 sebanyak 5.955 ton yang senilai Rp. 5.522.468.129 untuk mencapai titik <i>break even point</i> .	menginginkan kenaikan laba untuk tahun 2015 sebesar Rp 11.519.848.193,- maka penjualan plywood yang harus dicapai sebanyak 1.695.576,41 lembar atau sebesar Rp 88.614.216.869,27,-.	untuk kawanan C dan H dalam CR pada tahun 2019 masing-masing adalah 7.928 L dan 9 013 L, dan BEPs untuk harga susu adalah EUR 36.48 dan EUR 33.35 per 100 L,
--------	---	---	---	--

Sumber: Fuad, Yanti dan Zulbahri (2016)., Choiriyah, Dzulkirom, dan Hidayat (2016)., S Hasdiana dan Khalid (2020)., Syrůček, Bartoň, dan Burdych (2022).

## 2.2 Landasan Teori

### 2.2.1 Perilaku Biaya

Memahami perilaku biaya di perusahaan sangat penting untuk dilakukan, karena manajemen perusahaan dapat mengambil keputusan yang tepat dalam bidang perencanaan dan pengelolaan biaya. Untuk setiap keputusan yang diambil, manajemen perusahaan memerlukan perkiraan biaya dan pendapatan pada tingkat aktivitas yang berbeda untuk tindakan alternatif. (Costa, et al., 2021:76).

(Uy, 2016) mendefinisikan : “ *Magnitude of change of costs depends only on the extent of a change in level of activity, and not on the direction of change.* ”

Sehingga, dapat disimpulkan bahwa perubahan biaya dapat tergantung pada tingkat perubahan aktivitas bukan pada arah perubahan. Dengan demikian, jika dilihat dari perilakunya, biaya dapat dikelompokkan sebagai biaya variabel, biaya tetap dan biaya semivariabel. Lestari dan Permana (2017:18).

#### A. Biaya Tetap

Biaya Tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam suatu periode dan kegiatan tertentu serta per unitnya berbanding berbalik dengan volume kegiatan, sehingga biaya tetap merupakan biaya yang digunakan untuk mempertahankan operasional perusahaan dan tetap dibatasi pada tingkat kegiatan tertentu.

(Xi Chen & Bertrand M. Koebel, 2017) mendefinisikan : “ *The fixed cost does not only reflect the cost of fixed inputs, but also the choice of the technology among a set of alternative possibilities for initiating production.* ”

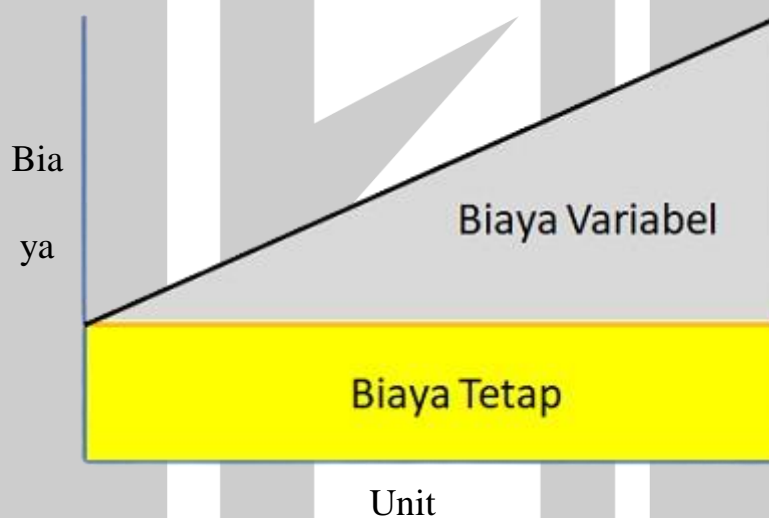


Sehingga, biaya tetap juga sangat mungkin berubah karena meningkatnya kapasitas dan/atau perubahan waktu. Lestari dan Permana (2017:20).

### B. Biaya Variabel

Biaya variabel (*variabel cost*) adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan aktivitas bisnis (Assegaf, 2019) sehingga biaya variabel merupakan biaya yang selalu mengalami perubahan tingkat kegiatan dengan jumlah per unitnya tetap.

Berikut dalam gambar 2.1, akan menggambarkan hubungan antara biaya variabel dengan biaya tetap.



Gambar 2.1

Grafik Biaya Tetap dan Biaya Variabel

### 2.2.2 Analisis Break Even Point

Analisis *Break Even Point* merupakan sebuah teknik analisis yang akan menggambarkan suatu hubungan antara tingkat penjualan, perilaku biaya dan laba bersih dalam suatu perusahaan, tingkat penjualan yang terjadi akan

menyebabkan perusahaan tidak mengalami keuntungan atau kerugian dan akan dapat membuat sebuah titik nol dari tingkat penjualan dan perilaku biaya yang terjadi.

### A. Pengertian Break Even Point

Titik Impas (*Break Even Point* = BEP) adalah titik di mana total pendapatan sama dengan total biaya atau titik di mana laba sama dengan nol atau break event. Lestari dan Permana (2017:136). Menurut (Kampf et al., 2016), Titik impas akan menentukan kapan suatu investasi akan menghasilkan pengembalian positif dan dapat ditentukan secara grafis atau dengan matematika sederhana. Jadi perhitungan rumus untuk mencari titik *break even point* menurut Lestari dan Permana (2017:147) adalah sebagai berikut:

$$BEP_{unit} = \frac{TFC}{cm} \dots \dots \dots (1)$$

$$BEP_{rupiah} = \frac{TFC}{1 - \frac{vc}{p}} \dots \dots \dots (2)$$

### B. Manfaat Break Even Point

(Irmayani, 2019) menyatakan bahwa :

“Analisis *break even point* dapat membantu pimpinan perusahaan dalam mengambil suatu keputusan (*decision making*) antara lain:

1. Dapat menentukan atau member gambaran tingkat keuntungan yang akan diperoleh.
2. Untuk mengetahui bagaimana efek perubahan biaya produksi dan volume penjualan terhadap keuntungan yang akan diperoleh.

3. Dapat menentukan jumlah penjualan yang harus dicapai dan dipertahankan perusahaan agar tidak menderita kerugian.
4. Dengan adanya analisis *break even point* memudahkan pimpinan perusahaan untuk merumuskan kebijakan serta memudahkan untuk mengambil keputusan dalam perusahaan.”

### 2.2.3 Analisis Margin of Safety

Analisis *Margin of Safety* merupakan sebuah teknik analisis rencana tingkat penjualan dengan titik impas tingkat penjualan, sehingga dapat memberikan sebuah informasi tentang batas aman tingkat penjualan untuk dapat mencapai batas minimal agar perusahaan tidak mengalami kerugian.

#### A. Pengertian Margin Of Safety

Margin Pengamanan (*margin of safety*/MoS) adalah unit yang terjual atau diharapkan terjual atau pendapatan yang dihasilkan atau diharapkan untuk dihasilkan melebihi volume impas. Lestari dan Permana (2017:147). Dengan kata lain, sebuah perusahaan mencapai titik impas juga dapat dilihat dari margin pengamanan. Rumus untuk mencari *margin of safety* menurut Lestari dan Permana (2017:147) adalah sebagai berikut:

$$MoS = \frac{TR - BEP_{rupiah}}{TR} \times 100\% \dots \dots \dots (3)$$

#### B. Manfaat Margin Of Safety

Kegunaan dari margin of safety adalah memberikan informasi kepada manajemen untuk mengetahui seberapa besar jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan boleh terjadi agar penurunan tersebut tidak mengakibatkan perusahaan menderita kerugian, sehingga dapat membantu manajemen dalam

proses perencanaan laba perusahaan, khususnya laba jangka pendek, agar perusahaan mendapatkan laba yang optimal. (Yulistia, 2014).

#### **2.2.4 Perencanaan Laba**

Perencanaan Laba merupakan sebuah rencana perusahaan untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal disertai peningkatan tingkat penjualan, dengan menganalisis dari tingkat penjualan, biaya tetap dan biaya variabel.

##### **A. Pengertian Perencanaan Laba**

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 (Ponomban, 2012).

##### **B. Manfaat Perencanaan Laba**

(Ponomban, 2012) menyatakan 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.”

### **2.2.5 Hubungan antara Perencanaan Laba dengan Analisis *Break Even Point***

Merencanakan laba akan membuat perusahaan akan lebih mudah dalam mengambil keputusan dan menganggarkan anggaran yang dibutuhkan serta mengetahui batas aman tingkat penjualan yang harus dicapai dalam mencapai keuntungan secara optimal dan menghindari kerugian. Keuntungan dapat tercapai jika tingkat penjualan meningkat dengan mempertimbangkan berbagai macam biaya pada kegiatan seperti harga jual, tingkat penjualan, biaya tetap dan biaya variabel.

### **2.2.6 Kontribusi Margin**

Margin Kontribusi adalah tingkat penjualan yang telah dikurangi dengan total biaya variabel. Teknik untuk mengetahui perubahan tingkat penjualan terhadap kontribusi laba. (Choiriyah et al., 2016). Jadi, perhitungan rumus untuk menemukan margin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$CM = Total Penjualan - Biaya Variabel..... (4)$$

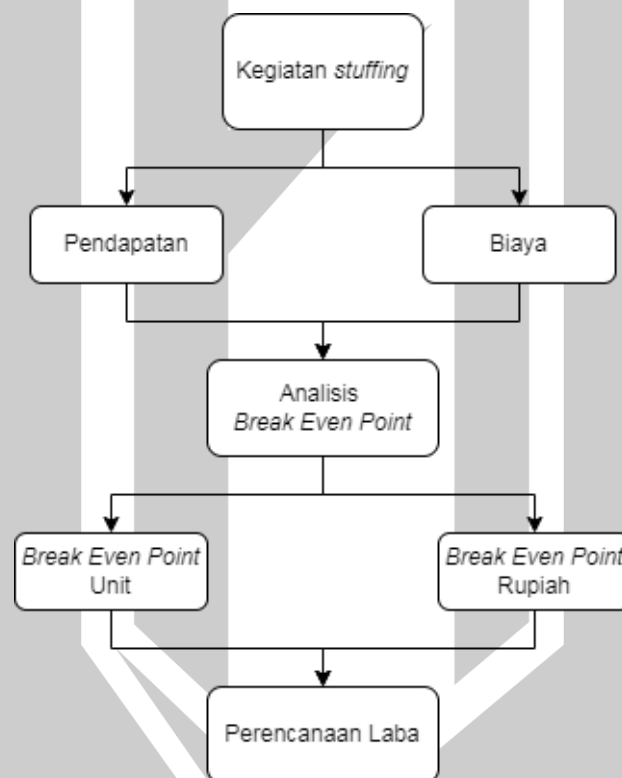
Contribution Margin Ratio adalah bagian dari setiap rupiah penjualan yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan keuntungan. Lestari &

Permana (2017). Jadi, perhitungan rumus untuk menemukan rasio margin kontribusi adalah sebagai berikut:

$$CM = \frac{CM}{Total\ Penjualan} \dots \dots \dots (5)$$

### 2.3 Kerangka Pemikiran Skripsi

Dalam merencanakan laba perusahaan yang ingin dicapai, maka dapat menggunakan analisis biaya yang terdapat analisis *Break Even Point* serta *Margin of Safety* untuk menentukan titik yang dimana perusahaan telah mencapai batas aman dalam menjalankan kegiatan *stuffing*.



Gambar 2.2

Kerangka Pemikiran

Sumber: data diolah (2022)