

## BAB II

### TINJAUAN PUSTAKA

#### **2.1 Penelitian Terdahulu**

Penelitian ini menjadikan tiga penelitian terdahulu sebagai rujukan. Penelitian-peneitian terahulu yang dijadikan rujukan tersebut adalah sebagai berikut:

##### **1. Joachim N. K. Dumais (2003)**

Penelitian ini berjudul” *Break Even Point Analysis Of Zanzibar Variety Clove Farming In Suluun Satu Village Minahasa Regency*”. Permasalahan yang diangkat pada penelitian ini adalah berapa besarnya tingkat harga cengkeh agar dapat mencapai titik impas (*break event point*). Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui titik impas usaha tani cengkeh varietas Zanzibar di desa Suluun Satu.

Populasi penelitian ini adalah petani cengkeh di desa Suluun satu Minahasa, teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *simple random sampling*, dan teknik analisis yang digunakan adalah analisis *break event point*.

Kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini adalah bahwa harga cengkeh yang seharusnya agar petani di desa Suluun Satu Minahasa mencapai titik impas adalah sebesar Rp. 13.209.

Persamaan antara penelitian di atas dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama meneliti tentang titik impas (*break even point*) yang seharusnya dicapai oleh suatu usaha tertentu.

Perbedaan antara penelitian di atas dengan penelitian yang

penelitian dilakukan adalah pada subjek penelitian, dimana penelitian terdahulu menjadikan petani cengkeh sebagai subjek penelitian, sedangkan penelitian ini menggunakan subjek perusahaan es batu. Perbedaan berikutnya adalah penelitian terdahulu ini hanya menghitung harga untuk mencapai titik break event point, sedangkan penelitian ini menghitung tingkat *break even point*, *margin of safety*, *contribution margin*, dan perkiraan laba untuk tahun mendatang. Perbedaan lainnya adalah pada teknik analisis data yang digunakan, dimana pada penelitian terdahulu menggunakan analisis *break event point* saja, sedangkan penelitian ini menggunakan *cost, volume, profit analysis*.

## 2. Abd. Rasyid Kalu (2008)

Penelitian ini berjudul “ Analisa Biaya Produksi Moulding di PT. Rante Mario “. Permasalahan dari penelitian ini adalah berapakah biaya produksi dan hasil penjualan moulding agar di capai *break even point*. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis setiap biaya produksi dan hasil penjualan moulding dalam usaha menentukan produksi pada tingkat *break even point*. Subjek dari penelitian ini adalah PT. Rante Mario di Sulawesi Selatan. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah: 1). Observasi lapangan, pengamatan langsung terhadap produksi moulding, wawancara pada pimpinan perusahaan. 2). Pengumpulan dokumen. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis *break event point*.

Kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini adalah bahwa volume penjualan yang seharusnya di capai agar perusahaan mencapai titik impas adalah sebesar  $324,72 \text{ m}^3$  dengan total nilai penjualan sebesar Rp 1.210.147.450.

Persamaan antara penelitian di atas dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama meneliti tentang titik impas (*break even point*) yang seharusnya dicapai oleh suatu usaha tertentu.

Perbedaan antara penelitian di atas dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah pada subjek penelitian, dimana penelitian terdahulu menjadikan perusahaan pengolahan kayu sebagai subjek penelitian, sedangkan penelitian ini menggunakan subjek perusahaan es batu. Perbedaan berikutnya adalah penelitian terdahulu ini hanya menghitung volume penjualan dan nilai penjualan untuk mencapai titik break event point, sedangkan penelitian penelitian ini menghitung tingkat *break even point*, *margin of safety*, *contribution margin*, dan perkiraan laba untuk tahun mendatang. Perbedaan lainnya adalah pada teknik analisis data yang digunakan, dimana pada penelitian terdahulu menggunakan analisis *break event point* saja, sedangkan penelitian ini menggunakan *cost, volume, profit analysis*.

### **3. Ester D. Leatemia (2008)**

Penelitian ini berjudul “ Analisis Finansial Usaha Agroindustri Gula Aren (Studi Kasus Di Desa Tuhaha Kecamatan Saparuna Kabupaten Maluku Tengah Provinsi Maluku)”. Permasalahan yang diangkat pada penelitian ini adalah berapakah biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan gula aren untuk memperoleh keuntungan, kelayakan usaha dan titik impas (BEP) yang dicapai oleh pengusaha aren. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui keragaan pengolahan gula aren di Desa Tuhaha, biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan gula aren untuk memperoleh keuntungan, kelayakan usaha dan titik impas (BEP) yang dicapai oleh pengusaha aren.

Populasi penelitian ini adalah pengusaha gula aren di Desa Tuhaha, Kabupaten Maluku Tengah, Provinsi Maluku. Teknik pengambilan sampel yang digunakan adalah *simple random sampling*, dan teknik analisis yang digunakan adalah analisis *break event point*.

Kesimpulan yang diperoleh dari penelitian ini adalah bahwa untuk mencapai titik impas dalam satu kali produksi, pengusaha harus bisa mencapai volume penjualan sebesar 7,25 kg atau dengan nilai penjualan Rp. 78.738.

Persamaan antara penelitian terdahulu ini dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah sama-sama meneliti tentang titik impas (*break even point*) yang seharusnya dicapai oleh suatu usaha tertentu.

Perbedaan antara penelitian di atas dengan penelitian yang peneliti lakukan adalah pada subjek penelitian, dimana penelitian terdahulu menjadikan perusahaan pengolahan kayu sebagai subjek penelitian, sedangkan penelitian ini menggunakan subjek perusahaan es batu. Perbedaan berikutnya adalah penelitian terdahulu ini hanya menghitung volume penjualan dan nilai penjualan untuk mencapai titik *break event point*, sedangkan penelitian ini menghitung tingkat *break even point*, *margin of safety*, *contribution margin*, dan perkiraan laba untuk tahun mendatang. Perbedaan lainnya adalah pada teknik analisis data yang digunakan, dimana pada penelitian terdahulu menggunakan analisis *break event point* saja, sedangkan penelitian ini menggunakan *cost, volume, profit analysis*.

## **2.2 Landasan Teori**

### **2.2.1 Analisa perilaku biaya**

Suatu perusahaan dikatakan *break even* apabila perusahaan tersebut tidak

memperoleh laba dan tidak memperoleh rugi. Oleh sebab itu pada dasarnya analisa break even menentukan tingkat kegiatan, dimana total biaya sama dengan total penghasilan. Untuk dapat menentukan volume kegiatan yang menghasilkan total biaya yang sama dengan total penghasilan, maka harus diketahui jumlah biaya dan jumlah penghasilan pada berbagai volume penjualan, sedangkan untuk menghitung jumlah biaya maupun jumlah hasil penjualan pada berbagai volume penjualan, diperlukan pengetahuan akan perilaku biaya maupun hasil penjualan.

Berikut ini akan di bahas satu persatu mengenai tipe-tipe perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume produksi dan penjualan.

#### **A. Biaya Tetap**

Pengertian biaya tetap (*fixed cost*) adalah biaya yang secara total tidak berubah saat aktivitas bisnis meningkat atau menurun, terlepas dari perubahan tingkat aktivitas dalam kisaran relevan (*relevant range*) tertentu menurut (Carter, Usry, 2006:58). Hal itu juga didukung oleh pernyataan dari yang menyatakan bahwa biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran perubahan volume kegiatan tertentu (Mulyadi, 2009:465). Biaya tetap tidaklah terpengaruh oleh perubahan aktivitas selama periode tertentu. Biaya tetap dapat dianggap sebagai biaya kapasitas jangka pendek. Biaya tetap merupakan biaya kesempatan (*opportunity cost*) penyediaan kapasitas. Suatu biaya adalah tetap berkenaan dengan perubahan volume tidak berarti bahwa biaya tersebut tidak dapat dikelola atau dikurangi. Biaya tetap bervariasi dengan berlalunya waktu disebabkan oleh perubahan harga. Namun biaya tetap tidaklah berubah disebabkan fluktuasi jumlah unit yang dihasilkan. Contoh biaya tetap diantaranya: biaya depresiasi, biaya bunga, biaya gaji pegawai tetap, dan biaya sewa.

Biaya tetap dibagi menjadi dua, yaitu :

1. *Committed Fixed Cost*

*Committed fixed cost* sebagian besar berupa biaya tetap yang timbul dari pemilik pabrik, *equipment*, dan organisasi pokok. Perilaku biaya ini merupakan semua biaya yang tetap dikeluarkan, yang tidak dapat dikurangi guna mempertahankan kemampuan perusahaan di dalam memenuhi tujuan jangka panjangnya. Contoh : biaya depresiasi, pajak bumi dan bangunan, sewa, asuransi dan gaji karyawan utama.

2. *Discretionary Fixed Cost*

*Discretionary fixed cost* disebut juga *managed atau programmed cost*, yakni biaya yang timbul dari keputusan penyediaan anggaran secara berkala (biasanya tahunan) yang secara langsung mencerminkan kebijakan manajemen puncak mengenai jumlah maksimum biaya yang diizinkan untuk dikeluarkan dan yang tidak dapat menggambarkan hubungan yang optimum antara masukan dengan keluaran (yang diukur dengan volume penjualan jasa atau produk). Contoh biaya ini adalah biaya riset dan pengembangan, biaya iklan, biaya promosi penjualan, biaya program latihan karyawan, biaya konsultasi. Biaya ini juga dapat dihentikan sama sekali pengeluarannya atas kebijakan manajemen.

Biaya tetap mempunyai karakteristik sebagai berikut :

1. Biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai dengan tingkatan tertentu.
2. Pada biaya tetap, biaya satuan (unit cost) akan berbanding terbalik dengan perubahan volume penjualan, semakin tinggi volume kegiatan, semakin

rendah biaya satuan dan sebaliknya, semakin rendah volume kegiatan, semakin tinggi biaya satuan

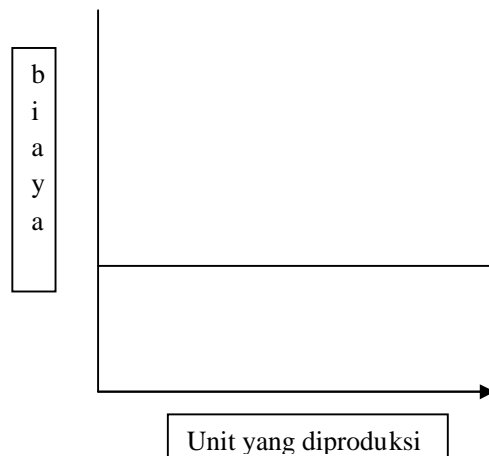
Ilustrasi hubungan antara total biaya tetap, volume produksi, dan biaya per unit adalah seperti yang ditunjukkan pada Tabel 2.1 .

Pada tabel 2.1 menunjukkan sifat biaya tidak berubah secara total walaupun volume produksi berubah, dan biaya produksi per unit yang menurun bila volume produksi bertambah.

Tabel 2.1  
HUBUNGAN BIAYA TETAP, VOLUME PRODUKSI, DAN BIAYA PER UNIT

Keterangan	Januari	Februari	Maret	April	Mei
Biaya tetap	1000000	1000000	1000000	1000000	1000000
Volume produksi	200	250	400	500	1000
Biaya per unit	5000	4000	2500	2000	1000

Sumber : hasil olahan



Gambar 2.1  
Grafik Perilaku Biaya Tetap

## **B. Biaya Variabel**

Pengertian biaya variabel (*variable cost*) adalah biaya yang secara total meningkat secara proporsional terhadap peningkatan dalam aktivitas dan menurun secara proporsional terhadap penurunan dalam aktivitas (Carter, Usry (2006:58). Pengertian ini, selaras dengan apa yang diungkapkan Mulyadi yang menyatakan bahwa biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan (Mulyadi, 2009:465). Aktivitas dapat dinyatakan dalam beberapa cara, seperti unit yang dihasilkan, unit yang dijual, jam mesin yang dioperasikan. Biaya variabel berubah seiring dengan perubahan tingkat aktivitas. Supaya biaya menjadi variabel, biaya tersebut hendaklah variabel dengan sesuatu. Sesuatu ini adalah basis aktivitas atau suatu ukuran yang menyebabkan dikeluarkannya biaya variabel. Contoh dari biaya variabel ini adalah : biaya bahan baku, dan biaya upah buruh.

Dalam rangka menyediakan informasi yang relevan bagi manajemen, akuntansi manajemen mesti benar-benar akrab dengan aktivitas-aktivitas perusahaan tersebut sehingga dapat menyeleksi basis aktivitas yang paling tepat untuk beraneka macam klasifikasi biaya. Satuan-satuan produk yang diproduksi dan dijual lazim dipakai sebagai dasar aktivitas.

Terdapat dua sebab penting perlunya pemilihan cermat terhadap basis untuk mengukur aktivitas biaya-biaya variabel Pertama, basis aktivitas yang tepat menyederhanakan perencanaan dan pengendalian biaya. Kedua, akuntan manajemen harus mengkombinasikan banyak variabel dengan basis aktivitas yang sama sehingga biaya dapat dianalisis dengan cara yang masuk akal. Agregasi ini memberikan informasi yang memungkinkan manajemen memprediksi biaya-biaya



dimasa yang akan datang.

Biaya variabel memiliki karakteristik sebagai berikut :

1. Biaya yang jumlah totalnya akan berubah secara sebanding dengan perubahan volume kegiatan, semakin besar volume kegiatan semakin tinggi jumlah total biaya variable, dan semakin rendah volume kegiatan maka semakin rendah pula jumlah total biaya variable.
2. Pada biaya variabel, biaya satuan tidak dipengaruhi oleh volume kegiatan, jadi biaya semakin konstan.

Ilustrasi hubungan antara total biaya variabel, volume produksi, dan biaya per unit adalah seperti yang ditunjukkan pada Tabel 2.2 .

Tabel 2.2  
HUBUNGAN BIAYA VARIABEL, VOLUME PRODUKSI, DAN BIAYA PER UNIT

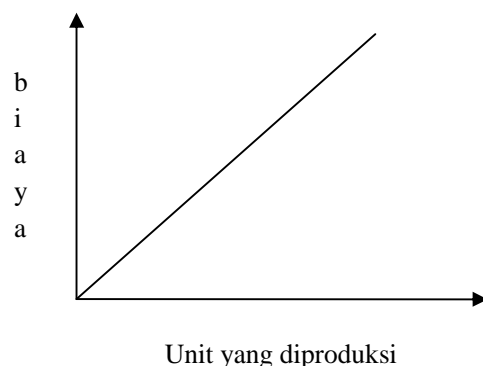
Keterangan	Januari	Februari	Maret	April	Mei
Biaya variabel (Rp)	500.000	1.000.000	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Volume produksi (unit)	1.000	2.000	3.000	4.000	5.000
Biaya per unit	5000	5000	5000	5000	5000

Sumber : hasil olahan

Tabel yang menunjukkan sifat total biaya variabel yang berubah secara proporsional dengan mengadakan perubahan total volume produksi dan biaya per unit yang relatif konstan.

### C. Biaya Semi Variabel

Biaya semi variabel (*semivariable cost*) adalah biaya yang memperlihatkan baik karakteristik-karakteristik biaya tetap maupun variable. biaya yang bisa dikatakan sebagai biaya semivariabel adalah seperti berikut : listrik, air, pemeliharaan, dll (Carter, Usry, 2006;60).



Gambar 2.2  
Grafik Perilaku Biaya Variabel

Sebagian dari biaya semi variabel berubah seiring dengan volume pemakaian, dan sebagian lagi berperilaku tetap selama periode tertentu. Berkenaan dengan biaya semi variabel pertanyaan yang dapat diberikan adalah apakah akan memperlakukan biaya ini sebagian sebagai biaya tetap atau seluruhnya dianggap sebagai biaya variabel. Jawabannya tergantung pada kadar variabilitas biaya itu sendiri.

### 2.2.2 Metode pemisahan biaya

Terdapat beberapa metode untuk memilah-milah biaya semi variabel ke dalam unsur-unsur biaya tetap dan variabel. Menurut Carter, Usry (2006:63), ada 3 metode yang dapat digunakan untuk melakukan memisahkan biaya semivariabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel.

#### A. Metode titik tinggi rendah (*High and Low Point*)

Metode titik tinggi rendah adalah salah satu metode yang digunakan untuk memisahkan biaya semi variabel menjadi biaya tetap dan biaya variabel dengan cara menghitung dari 2 titik, yaitu titik tertinggi dan titik terendah dari suatu biaya

tersebut. Titik data dipilih dari data historis yang merupakan periode dengan aktivitas tinggi dan rendah. Periode tinggi dan periode rendah dipilih karena aktivitas dianggap sebagai pemicu biaya (Carter, Usry; 2006:63). Biaya dan volume aktivitas pada kedua titik tersebut dicari selisihnya, dan kemudian selisih biaya dibagi dengan selisih volume aktivitas yang akan menghasilkan biaya variabel per unit. Untuk mencari biaya tetapnya, biaya variabel per unit dikalikan volume aktivitas, dan hasilnya digunakan untuk mengurangi total biaya pada titik tertinggi atau titik terendah. Hasilnya merupakan biaya tetap.

Ilustrasi kasus pemisahan biaya yang diselesaikan dengan metode ini adalah seperti yang ditunjukkan pada tabel 2.3.

Tabel 2.3  
PT.X  
BIAYA LISTRIK DAN JAM TENAGA KERJA LANGSUNG

Bulan	Biaya Listrik	Jam TKL (jam)
Januari	\$ 640	34.000
Februari	\$ 620	30.000
Maret	\$ 620	34.000
April	\$ 590	39.000
Mei	\$ 500	42.000
Juni	\$ 530	32.000
Juli	\$ 500	26.000
Agustus	\$ 500	26.000
September	\$ 530	31.000
Oktober	\$ 550	25.000
November	\$ 580	43.000
Desember	\$ 680	48.000
Total	\$ 6.840	420.000
Rata-rata /	\$ 570	35.000

Sumber : Carter, Usry. 2006; 63

Berdasarkan tabel 2.4, dapat di hitung biaya variabel dan biaya tetapnya sebagai berikut :

	<u>Biaya</u>	<u>Tingkat Aktivitas</u>
Tinggi	\$ 680	48.000 jam
Rendah	<u>- 500</u>	<u>-26.000 jam</u>
Selisih	\$ 180	22.000 jam
Tarif Variabel : \$ 180 : 22.000 jam = \$ 0,00818		

	<u>Tinggi</u>	<u>Rendah</u>
Total Biaya	\$ 680	\$ 500
Biaya Variabel*(pembulatan)	<u>- 393</u>	<u>- 213</u>
Biaya Tetap	\$ 287	\$ 287

\*Jam TKL x \$0,00818

### B. Metode Kuadrat Terkecil (*Least Square*)

Metode kuadrat terkecil (*least squares*), kadang-kadang disebut analisis regresi, menentukan secara matematis garis yang paling sesuai, atau garis regresi linear, melalui sekelompok titik. Garis regresi meminimalisasi jumlah kuadrat deviasi dari setiap titik actual yang diplot dari titik atas atau dibawah garis r egressi. Metode ini menganggap bahwa hubungan antara biaya dan volume kegiatan berbentuk garis lurus dengan persamaan  $Y = a + b x$ . (Mulyadi,2009:474), dimana:

Y = total biaya semivariabel

a = biaya tetap

b = biaya variable

x = volume kegiatan

Ilustrasi kasus pemisahan biaya yang diselesaikan engan metode ini adalah seperti yang ditunjukkan pada tabel 2.4.

Rumus untuk mencari biaya variabel :

$$b = \frac{\sum(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sum(x_i - \bar{x})^2} = \frac{t_{\text{total kolom 6}}}{t_{\text{total kolom 5}}} = \frac{2.270.000}{512.000.000} = \$0.00044 \text{ perjam TKL}$$

Rumus untuk mencari biaya tetap :

$$\bar{y} = a + b\bar{x}$$

$$\$570 = a + (\$0,0044)(35.000)$$

$$\$570 = a + \$154$$

$$a = \$416 \text{ elemen tetap biaya listrik/bulan}$$

Tabel 2.4

### BIAYA LISTRIK DAN JAM TENAGA KERJA LANGSUNG

	1	2	3	4	5	6	7
Bulan	Biaya Listrik	Selisih rata-rata biaya \$	Jam TKL	Selisih rata-rata 3500 jam	(4)dikuadratkan	(4)x(2)	(2)dikuadratkan
		\$ 570,00		3500 jam			
Januari	\$ 640	\$ 70,00	34.000	(1.000)	1.000.000	(70.000)	4.900
Februari	\$ 620	\$ 50,00	30.000	(5.000)	25.000.000	(250.000)	2.500
Maret	\$ 620	\$ 50,00	34.000	(1.000)	1.000.000	(50.000)	2.500
April	\$ 590	\$ 20,00	39.000	4.000	16.000.000	80.000	400
Mei	\$ 500	\$ (70,00)	42.000	7.000	49.000.000	(490.000)	4.900
Juni	\$ 530	\$ (40,00)	32.000	(3.000)	9.000.000	120.000	1.600
Juli	\$ 500	\$ (70,00)	26.000	(9.000)	81.000.000	630.000	4.900
Agustus	\$ 500	\$ (70,00)	26.000	(9.000)	81.000.000	630.000	4.900
September	\$ 530	\$ (40,00)	31.000	(4.000)	16.000.000	160.000	1.600
Oktober	\$ 550	\$ (20,00)	35.000	-	-	-	400
Nopember	\$ 580	\$ 10,00	43.000	8.000	64.000.000	80.000	100
Desember	\$ 680	\$ 110,00	48.000	13.000	169.000.000	1.430.000	12.100
<b>Total</b>	<b>\$ 6.840</b>	<b>\$ -</b>	<b>420.000</b>	<b>-</b>	<b>512.000.000</b>	<b>2.270.000</b>	<b>40.800</b>

Sumber : Carter, Usry (2006:67)

Rumus untuk mencari biaya tetap :

$$\bar{y} = a + b\bar{x}$$

$$\$570 = a + (\$0,0044)(35.000)$$

$$\$570 = a + \$154$$

$$a = \$416 \text{ elemen tetap biaya listrik/bulan}$$

Dari perhitungan di atas didapati fungsi linear biaya tersebut adalah :

$$Y = 416 + 0,44 x$$

### C. Metode Scattergraph

Metode ini adalah metode yang dapat digunakan untuk menganalisis perilaku biaya. Dalam metode ini, biaya yang di analisis disebut variabel dependen dan di plot di garis vertikal atau yang disebut sumbu y. Aktivitas terkait disebut variabel independen, misalnya; biaya mesin, tenaga kerja langsung, jam mesin, unit output, presentase kapasitas, dan diplot sepanjang garis horizontal sepanjang sumbu x.

Rumus mencari biaya variabel :

$$1). \text{ Rata-rata biaya bulanan} - \text{Elemen tetap} = \text{Rata-rata bulanan elemen variabel (a)}$$

$$2). \frac{\bar{a}}{\text{by.jam TKL}} - \text{Biaya variabel per jam TKL}$$

### 2.2.3 Perencanaan laba

Perencanaan merupakan salah satu aktivitas yang sangat penting dalam sebuah perusahaan karena perencanaan dapat mempengaruhi secara langsung kelancaran dan keberhasilan perusahaan dalam mencapai tujuannya, baik dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Selain itu, dengan perencanaan yang baik perusahaan dapat melakukan pengawasan dan pengendalian terhadap setiap kegiatan agar dapat beroperasi secara efektif dan efisien.

Perencanaan yang baik dilakukan dengan mengumpulkan, mengidentifikasi dan menganalisa berbagai informasi akuntansi keuangan maupun informasi manajemen.

Perencanaan perusahaan harus melalui pembentukan program secara terinci yang mencakup proses pendeteksian ancaman dan kesempatan, menentukan tujuan yang diinginkan serta memanfaatkan sumber daya yang tersedia untuk mencapai tujuan tersebut (Hammer et al.,1994:3).

Perencanaan menggabungkan tujuan atau sasaran dengan semua aktivitas yang dilaksanakan oleh perusahaan. Hasil dari perencanaan berupa rencana akan memberikan arah dalam mengelola perusahaan dan menunjang perkembangan usahanya dalam berbagai situasi bisnis menuju tujuan utamanya, yaitu laba optimal.

Perencanaan laba memberikan beberapa manfaat dan kelemahan. Perencanaan laba dapat memberikan beberapa manfaat sebagai berikut (Matz et al.,1996:6):

1. Memebrikan pendekatan yang terarah dalam pemecahan permasalahan.
2. Memaksa pihak manajemen untuk secara dini mengadakan penelaahan terhadap

masalah yang dihadapinya dan menanamkan kebiasaan pada organisasi untuk mengadakan telaah yang seksama sebelum mengambil sebuah keputusan.

3. Menciptakan suatu organisasi yang mengarah pada pencapaian laba, dan mendorong timbulnya perilaku yang sadar akan penghematan biaya dan pemanfaatan sumber daya secara maksimum.
4. Merangsang perang serta dan mengkoordinasi rencana operasi berbagai segmen yang saling berkait sehingga dapat menggambarkan ke seluruhan organisasi dalam bentuk rancana yang terpadu dan menyeluruh.
5. Menawarkan kesempatan untuk menilai secara sistematis setiap segi atau aspek organisasi maupun untuk memeriksa serta memperbaharui kebijakan dan pedoman secara berkala.
6. Mengkoordinasikan serta mempertemukan semua upaya perusahaan kedalam suatu prosedur perencanaan anggaran yang terarah, karena inilah satu-satunya cara yang paling cepat untuk mengungkapkan kelemahan kegiatan manajemen.
7. Mengarahkan penggunaan modal dan upaya pada kegiatan yang paling menguntungkan.
8. Mendorong standar prestasi yang tinggi dengan merangsang kegairahan untuk bersaing, menanamkan hasrat untuk mencapai tujuan dan menumbuhkan minat untuk melaksanakan kegiatan secara lebih efektif
9. Berperan sebagai tolok ukur atau standar untuk mengukur hasil kegiatan dan penilaian kebijaksanaan manajemen dan tingkat kecakapan dari setiap pelaksanaan

Disamping manfaat-manfaat perencanaan laba yang telah di uraikan, pihak manajer juga harus mempertimbangkan faktor kelemahan -kelemahan perencanaan laba itu sendiri. Beberapa kelemahan perencanaan laba adalah sebagai berikut (Matz et al.,1996:6):

1. Perencanaan bukanlah ilmu pasti, sehingga untuk setiap perencanaan terdapat unsur pertimbangan tertentu (pendapat pribadi) sehingga bila terjadi suatu penyimpangan akan taksiran yang telah dibuat dalam perencanaan laba tersebut harus dilakukan pula perubahan yang sesuai.
2. Perencanaan laba membutuhkan kerjasamadan peran serta semua anggota manajemen. Seringkali suatu rencana laba gagal karenapihak manajemen pelaksana tidak sepenuhnya mentaati rencana yang telah dibuat.
3. Perencanaan laba hanya bersifat sebagai alat bantu dan bukan menghilangkan fungsi atau peranan manajemen. Perencanaan laba dirancang untuk menyediakan informasi yang terinci yang memungkinkan para pelaksana untuk menjalankan kagiatannya dalam mencapai tujuan organisasi.
4. Proses dalam penyusunan perencanaan laba memerlukan waktu serta biaya. Oleh karena itu perlu dipertimbangkan akan manfaat dan pengorbanan yang dicurahkan, khususnya menyangkut ukuran perusahaan dan jenis perusahaan yang bersangkutan.

Dengan pemahaman mengenai kelebihan dan kekurangan perencanaan laba, maka para manajer dapat mempertimbangkan suatu perencanaan laba yang terbaik, sehingga tujuan-tujuan perusahaan tercapai dengan hasil yang maksimal.

#### **2.2.4 Konsep Analisis Biaya Volume Laba (*Cost-Volume-Profit/CVP*) Analysis**

##### **A. Pengertian analisis biaya volume laba**

Analisis biaya volume laba merupakan analisis tentang penentuan volume penjualan *sales mix* untuk memperoleh tingkat laba yang diperoleh perusahaan. Hal ini merupakan alat yang disediakan untuk manajemen dengan informasi yang penting tentang hubungan antara *cost*, *profit*, *sales mix*, dan volume penjualan. Analisis biaya volume laba berdasarkan asumsi-asumsi: bahwa semua biaya dapat dipisahkan menjadi bagian-bagian biaya tetap dan biaya variabel, yaitu total biaya tetap yang konstan terhadap jarak dari analisis dan total biaya variabel berubah proporsional sesuai dengan perubahan volume aktivitas.

Analisis biaya volume laba merupakan salah satu alat yang digunakan untuk berbagai macam keputusan manajemen, diantaranya untuk merencanakan laba dengan menggunakan data biaya dan volume penjualan. Pengertian Analisis biaya volume laba adalah “*Cost-Volume-Profit Analysis is the study of interrelationship between cost and volume and the way that they impact profit .*” (Maher,1997 : 382). Pengertian lainnya adalah “Analisis *Cost-Volume-Profit* merupakan teknik untuk menghitung dampak perubahan harga jual, volume penjualan, dan biaya terhadap laba, untuk membantu manajemen dalam perencanaan laba jangka pendek (Mulyadi, 2009 : 223)



Berdasarkan dua pengertian tersebut, dapat diartikan bahwa analisis biaya volume laba merupakan suatu metode yang dapat digunakan untuk pengambilan keputusan atas perubahan yang terjadi pada variabel penentu laba yaitu penjualan dan biaya, serta mengevaluasi sejauh mana pengaruh perubahan tersebut terhadap laba perusahaan. Hal ini dapat dijelaskan bahwa besarnya biaya menentukan harga jual, harga jual menentukan volume penjualan, volume penjualan pendapatan penjualan dan akhirnya mempengaruhi laba perusahaan. Jadi jelas disini kaitan antara biaya, harga jual, dan volume penjualan merupakan mata rantai yang tidak dapat dipisahkan dan secara serempak mempengaruhi laba yang diperoleh.

Analisis biaya volume laba menggunakan konsep variabilitas biaya yang digunakan dalam menganalisis dan merencanakan laba. Analisis biaya volume laba membedakan antara analisis kontribusi dan analisis impas. Analisis tersebut menekankan pada *contribution margin*, yaitu hasil penjualan dikurangi seluruh biaya variabel. Ikhtisar laba rugi dengan pendekatan *contribution margin* menekankan pada tanggung jawab perencanaan dan pengendalian yang dipikul oleh manajemen.

### **B. Manfaat analisis biaya volume laba**

Analisis biaya volume laba merupakan alat yang digunakan untuk melakukan penelaahan mengenai hubungan antara harga, volume, biaya, dan komposisi penjualan serta bagaimana pengaruhnya terhadap laba. Penjelasan tentang analisis biaya volume laba sebagai alat bantu terhadap hubungan tiga faktor ini yang diberikan oleh Hansen dan Mowen adalah “ *CVP analysis is powerful tool for planning and decision making. Because CVP analysis emphasizes the*

*interrelationship of costs, quantity sold, and prices. It brings together all of the financial information of the term.* (Hansen dan Mowen, 2003 : 656).

Pendekatan perencanaan laba sehubungan dengan ketiga faktor tersebut adalah keterkaitan faktor yang satu dengan yang lain. Dalam pemilihan alternatif tindakan dan perumusan kebijaksanaan untuk masa yang akan datang memerlukan tersedianya informasi yang akurat dan relevan untuk menilai berbagai kemungkinan pada laba yang akan datang.

Analisis biaya volume laba sangat bermanfaat bagi manajemen dalam berbagai tahap perencanaan. Dengan analisis tersebut manajemen dapat membuat evaluasi yang lebih luas terhadap berbagai strategi untuk mengarahkan jalannya perusahaan. Manfaat analisis biaya volume laba bagi manajemen perusahaan pada tahap perencanaan adalah (Hansen dan Mowen, 2003 : 664):

1. Membantu pengendalian melalui anggaran .
2. Membantu meningkatkan penjualan.
3. Membantu mengevaluasi akibat dari volume penjualan.
4. Membantu menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya.
5. Membantu menganalisis komposisi penjualan.
6. Membantu menilai keputusan kapitalisasi dan ekspansi lanjutan.
7. Membantu menganalisis *margin of safety*.

Pembuatan anggaran pendapatan dan biaya serta penyajian informasi tersebut dalam grafik laba dan volume merupakan alat yang efektif dalam menyajikan informasi bagi manajemen untuk keperluan perencanaan laba jangka pendek. Melalui analisis ini manajer dapat melakukan perubahan pada variabel - variabel dari laba tersebut sekaligus melihat dengan cepat dan mudah pengaruh perubahannya terhadap perolehan laba perusahaan. Hal ini memungkinkan manajer memperkirakan pengaruh kegiatan atau usaha - usaha yang akan

dilaksanakan dan pengaruh perubahan kondisi pasar terhadap laba, sehingga manajemen dapat memilih berbagai macam usul kegiatan yang memberikan kontribusi besar terhadap pencapaian laba di masa yang akan datang.

### **C. Asumsi dasar yang berlaku pada analisis biaya volume laba**

Manajemen harus mempertimbangkan beberapa asumsi dasar analisis, yang memberikan batasan-batasan dalam proses analisis maupun menarik kesimpulan. Ketidakpastian masa yang akan datang, kemungkinan timbulnya pola perilaku biaya nonlinier, dan dunia bisnis yang terus berubah menyebabkan perlunya asumsi-asumsi yang membatasi analisis biaya volume laba.

Asumsi-asumsi yang perlu diketahui karena adanya faktor tertentu yang berbeda dengan prediksi semula, antara lain (Hansen dan Mowen, 2003 : 670):

1. The analysis assumes a linear revenue function and a linear cost function.
2. The analysis assumes that what is produced is sold.
3. The analysis assumes that fixed and variable cost can be accurately identified.
4. For multiple-product analysis, the sales mix is assumed to be known.
5. The selling prices and costs are assumed to be known with certainty.

Sebagaimana model lain, model analisis biaya volume laba juga mempunyai kelemahan dan keterbatasan. Dalam hal ini, asumsi-asumsi pada analisis biaya volume laba membatasi keleluasaan pengambil keputusan untuk mengadakan analisis sesuai dengan keadaan bisnis yang sesungguhnya. Sifat dari analisis biaya volume laba yang mengabaikan beberapa faktor yang tidak langsung mempengaruhi biaya, volume, produksi, volume penjualan dan harga jual membuat analisis ini cenderung menyederhanakan masalah yang sesungguhnya terjadi dalam suatu perusahaan. Meskipun model ini memiliki kelemahan dan

keterbatasan, namun analisis biaya volume laba masih merupakan alat yang baik bagi para pengambil keputusan untuk memahami struktur biaya serta hal-hal yang mempengaruhi laba.

### **2.2.5 Analisis biaya volume laba**

#### **A. Analisis Break Even Point**

*Break even point* (titik impas) adalah suatu keadaan dimana sebuah perusahaan tidak memperoleh keuntungan dan juga tidak mengalami kerugian dari kegiatan operasinya, karena hasil penjualan yang diperoleh perusahaan sama besarnya dengan total biaya yang dikeluarkan perusahaan.

Analisis *break even point* adalah suatu analisis yang dapat digunakan untuk menentukan jumlah unit produk (volume) yang diproduksi dan dijual yang akan menyeimbangkan total pendapatan dengan total biaya. Titik ini disebut sebagai titik impas, dimana laba sama dengan nol. Selain itu analisis titik impas ini juga bisa memberi referensi kepada perusahaan dalam menentukan berapa jumlah unit yang dibutuhkan untuk menjamin adanya laba (Gunawan, 2010:93).

Analisis titik impas merupakan bentuk analisis yang relatif mudah untuk dipelajari dan diterapkan. Selain itu, juga merupakan teknik ilmu manajemen yang populer (analisis keuntungan menentukan volume produksi yang menghasilkan total pendapatan dan total biaya). Salah satu komponen dalam metode titik impas adalah laba. Laba adalah selisih antara total pendapatan dan total biaya (Garrison, Ray, 2006:350). Untuk menghambat kerugian suatu perusahaan, maka volume produksi harus ditingkatkan, laba akan meningkat apabila produksi meningkat. Sehingga perlu adanya hubungan antara total

pendapatan dan total biaya. Tingkat laba dipengaruhi langsung oleh perubahan volume.

Berikut ini adalah pengertian *break even point* dari beberapa ahli :

1. *Break Even Point* adalah suatu keadaan dimana penghasilan dari penjualan hanya cukup untuk menutup biaya, baik yang bersifat variabel maupun yang bersifat tetap atau dapat dikatakan Penghasilan Total = Biaya total (Gunawan, 2010:93)
2. *Break Even Point* adalah titik dimana total pendapatan sama dengan total biaya, titik dimana laba sama dengan nol (Hansen dan Mowen, 2005 : 274)
3. *Break Even Point* adalah Posisi dimana perusahaan tidak memperoleh laba dan tidak menderita kerugian. BEP atau titik impas sangat penting bagi manajemen untuk mengambil keputusan untuk menarik produk atau mengembangkan produk, atau untuk menutup anak perusahaan yang profit center atau mengembangkannya (Darsono Prawironegoro dan Ari Purwanti, 2008 :121)

Berdasarkan pengertian *break even* di atas, dapat di ambil kesimpulan bahwa *break even* lebih menekankan hubungan antar biaya, pendapatan, dan laba/rugi yang kemungkinan bisa berdampak pada perubahan volume penjualan perusahaan. Biaya, pendapatan, dan laba rugi saling mempengaruhi, dimana jika terjadi kenaikan volume produksi akan meningkatkan biaya dan mengakibatkan penurunan pendapatan. Perubahan pada biaya dan pendapatan yang dipengaruhi oleh produksi tersebut akan berpengaruh langsung pada laba atau rugi perusahaan.

Untuk mengetahui bagaimana hubungan antara biaya, volume penjualan, dan tingkat keuntungan pada level tertentu, perlu dilakukan analisis

*break even point*. Analisis *break even point* dapat memberikan informasi kepada pimpinan perusahaan bagaimana hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba/rugi. Jadi hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba (profit) adalah saling mempengaruhi, dimana kenaikan volume produksi akan menaikkan biaya, dan biaya akan berpengaruh langsung kepada laba (profit).

Pengertian ini didukung oleh pendapat beberapa ahli, diantaranya sebagai berikut :

1. Analisis *break even point* adalah suatu cara atau teknik yang digunakan oleh seorang petugas/manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakan perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba (Soehardi Sigit, 2002:30)
2. Analisa titik impas merupakan alat penentu untuk menetapkan kepastian yang harus dimiliki oleh sebuah fasilitas untuk mendapat keuntungan (Heizer, Render, 2010 : 454)

### **B. Cara Menghitung Tingkat Break Even**

Analisis beak even adalah analisis yang digunakan untuk mengukur tingkat keseimbangan antara biaya dan volume penjualan agar perusahaan tidak mengalami untung maupun rugi.

Alat analisis yang dapat digunakan dalam mencari tingkat brak even adalah :

1. Contribution Margin Approach
  - a. Perhitungan break even atas dasar unit dapat dilakukan dengan menggunakan rumus :

$$BEP(Q) = \frac{FC}{P-V} \dots\dots\dots (1)$$

Dimana :

BEP (Q) = Brek even point atas dasar unit

FC = Biaya tetap

P = Harga jual per unit

V = Biaya variabel per unit

Contoh :

Sebuah perusahaan memproduksi dengan biaya tetap Rp. 600.000, biaya variabel per unit Rp. 80, harga jual per unit Rp. 160, dan kapasitas produksi maksimal 16.000 unit.

Pemecahan :

$$BEP_{(dalam\ unit)} = \frac{Rp. 600.000}{Rp. 160 - Rp. 80} = 7.500\ unit$$

b. Perhitungan break even atas dasar sales dalam rupiah dapat dilakukan dengan menggunakan rumus sebagai berikut :

$$BEP(Rp) = \frac{FC}{1 - \frac{VC}{S}} \dots\dots\dots (2)$$

Dimana :

BEP (Rp) = Break even point atas dasar rupiah

FC = Biaya tetap

VC = Biaya Variabel

S = Volume penjualan

Contoh :

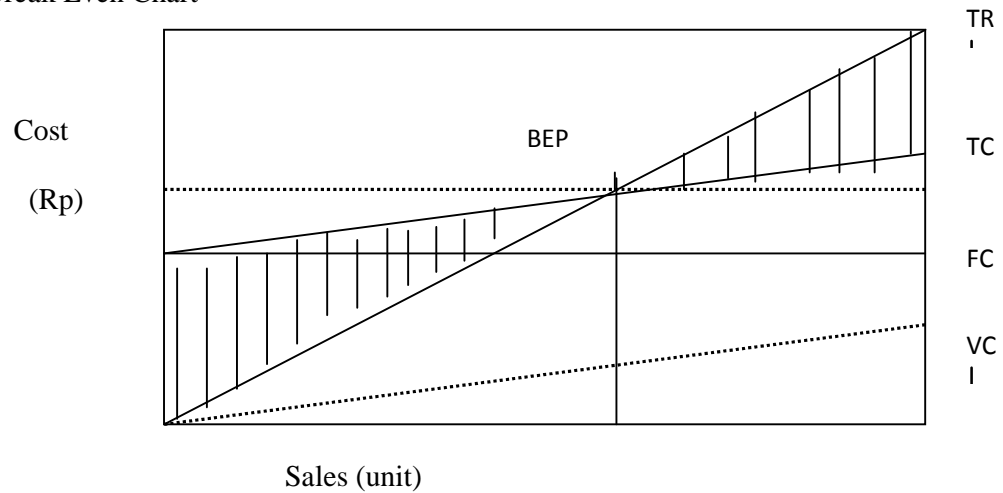
Perhitungan sales dari soal di point a.

$$\begin{aligned}
 BEP_{(dalam\ rupiah)} &= \frac{Rp. 600.000}{1 - \frac{Rp. 80 \times 16.000}{Rp. 160 \times 16.000}} \\
 &= \frac{Rp. 600.000}{1 - 0,5} = Rp. 1.200.000
 \end{aligned}$$

2. Graphical Approach

Secara Grafik, titik break even ditentukan oleh persilangan antara garis total revenue dan garis total cost.

Break Even Chart



Gambar 2.3  
Grafik Break Even Point

Graphical approach ini didasarkan pada pendekatan linier

Dimana :

$$TC = FC + VC \dots\dots\dots (3)$$

$$TR = P \times Q \dots\dots\dots (4)$$

$$BEP = 0 = TR - TC$$

Keterangan :

TC = total biaya

FC = biaya tetap



VC = biaya variable

TR = total revenue

P = harga

Q = kuantitas

BEP= Break Even Point

### 3. Matematis Approach

Pada pendekatan ini, laba dapat dinyatakan dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Laba} = P(x) - V(x) - F \dots\dots\dots(5)$$

$$(P - V)x = F + L$$

$$x = (F + L) / (P - V)$$

Dimana :

X = jumlah unit yang dijual

V = biaya variabel/unit

P = harga jual/unit

F = jumlah biaya tetap

### C. Asumsi yang mendasari Analisis *Break Even Point*

Ketidakpastian masa depan, kemungkinan pola-pola perilaku biaya non linier, dan sifat dunia bisnis yang senantiasa bergejolak menuntut asumsi-asumsi yang membatasi aplikasi teknik analisis break even point. Keterbatasan-keterbatasan analisis *break even point* sepatutnya dievaluasi secara cermat dalam rangka memastikan bahwa asumsi-asumsinya realistis untuk seperangkat kondisi operasi nyata.

Asumsi dalam analisis BEP yang harus dipenuhi, diantaranya (Agus

Subardi 2008: 243):

1. Semua biaya dapat diklasifikasikan dan diukur secara realistis sebagai biaya tetap dan biaya variabel.
2. Harga jual per unit tidak berubah baik untuk jumlah penjualan sedikit maupun banyak atau dengan kata lain analisis *break event* tidak mengakui adanya potongan harga karena jumlah pembelian
3. Hanya terdapat satu jenis produk, apabila perusahaan memproduksi lebih dari satu jenis produk, maka harus dianggap satu jenis produk dengan proporsi yang tetap konstan
4. Kebijakan manajemen tentang operasi perusahaan tidak berubah secara material dalam jangka waktu pendek.
5. Tingkat harga pada umumnya akan tetap stabil dalam jangka waktu pendek
6. Persediaan tetap konstan atau tidak ada persediaan
7. Efisiensi dan produktifitas per karyawan tidak berubah dalam

Jika dilihat lebih dalam lagi mengenai pengertian, perhitungan, dan konsep biaya yang mendasari analisis ini, asumsi-asumsi yang dapat ditampilkan adalah :

1. Harga jual per unit tidak berubah-ubah dalam berbagai volume penjualan.
2. Perusahaan berproduksi pada jarak kapasitas yang relatif konstan.
3. Biaya dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel, dimana biaya tetap tidak berubah dalam jarak kapasitas tertentu sedangkan biaya variabel berubah secara proporsional dengan perubahan volume kegiatan perusahaan.
4. Jumlah perubahan persediaan awal maupun persediaan akhir tidak berarti.
5. Jika perusahaan menjual lebih dari 1 macam produk, komposisi produk yang dijual dianggap tidak berubah.

### **2.2.6 Tingkat keamanan ( *margin of safety* )**

Dalam mengevaluasi risiko dalam pengoperasian suatu usaha , para manajer dapat memakai beberapa indikator. Salah satu indikator yang paling penting adalah margin pengamanan penjualan. Margin pengamanan penjualan adalah kelebihan penjualan yang dianggarkan atas volume penjualan impas. Dengan ini maka

perusahaan dapat menentukan seberapa banyak penjualan boleh diturunkan agar perusahaan tidak menderita kerugian (Carter, 2009:283).

Rumus yang digunakan adalah :

$$\text{Margin Pengamanan Penjualan} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Impas} \dots\dots\dots(6)$$

Dimana:

1. Total Penjualan : jumlah penjualan yang telah didapat oleh perusahaan dalam periode tertentu
2. Penjualan impas : jumlah penjualan yang harus tercapai dimana dalam kondisi ini perusahaan tidak mengalami untung maupun rugi.

Contoh :

Sebuah perusahaan X memproduksi dengan biaya tetap Rp. 600.000, biaya variabel per unit Rp. 80, harga jual per unit Rp. 160, kapasitas produksi maksimal 16.000 unit dan kenaikan laba yang direncanakan sebesar 20%. Maka margin pengaman penjualannya sebesar :

$$\begin{aligned} \text{MOS} &= (\text{Rp. } 160 \times 16.000) - (\text{Rp. } 1.200.000) \\ &= \text{Rp. } 2.560.000 - \text{Rp. } 1.200.000 \\ &= \text{Rp. } 1.360.000 \end{aligned}$$

Apabila dinyatakan dalam prosentase, maka :

$$\begin{aligned} (\%) \text{ pengamanan penjualan} &= \frac{\text{MOS}}{\text{Penjualan}} \\ &= \frac{\text{Rp. } 1.360.000}{\text{Rp. } 2.560.000} = 53,1\% \end{aligned}$$

### 2.2.7 Analisis target laba

Analisis target laba merupakan kelanjutan dari analisis titik impas (BEP). Untuk mencapai laba yang direncanakan, perusahaan perlu merencanakan beberapa tingkat laba yang akan dicapai oleh penjualan produknya. Hal ini perlu dilakukan untuk mengetahui agar perusahaan bisa mengambil keputusan tentang perencanaan laba. Untuk mengambil keputusan tentang perencanaan laba, maka rumus yang bisa dipakai adalah :

$$\text{Penjualan}(Rp) = \frac{FC + \text{Keuntungan yang diinginkan}}{1 - \frac{VC}{S}} \dots\dots\dots(7)$$

Contoh :

Dengan menggunakan soal yang apa pada sub bab MOS, untuk menaikkan laba yang direncanakan 20% dari profit margin, maka :

$$\text{Penjualan}(Rp) = \frac{Rp. 600.000 + (20\%)}{1 - \frac{Rp. 80 \times 16.000}{Rp. 160 \times 16.000}} = Rp 1.440.000$$

### 2.2.8 Analisis pengaruh perubahan kondisi terhadap perencanaan laba

Salah satu aspek yang penting dalam analisis impas bahwa adanya perubahan dalam salah satu faktor atau lebih yang mempengaruhi analisa dapat diadakan penilaian atau evaluasi. Aspek ini sangat penting bagi manajemen dalam proses penyusunan perencanaan laba, karena hal ini memungkinkan diadakan “testing” untuk menentukan akibat adanya perubahan berbagai faktor atau mempertimbangkan berbagai alternatif.

Perubahan seperti naik turunnya biaya tetap dan biaya variabel, harga jual, volume penjualan serta komposisi penjualan untuk mencapai target laba mungkin sekali terjadi pada dunia usaha, baik disebabkan faktor –faktor eksternal

maupun internal. Perubahan jumlah biaya tetap akan mengakibatkan jumlah biaya secara keseluruhan pada berbagai tingkat penjualan akan berubah pula, dengan perubahan jumlah biaya, maka besarnya jumlah penjualan pada titik impas akan berubah. Kenaikan pada biaya tetap mungkin karena telah digunakannya peralatan-peralatan atau mesin-mesin tambahan pada pabrik yang bersangkutan. Dengan adanya kenaikan atau penurunan variabel maka jumlah biaya juga akan berubah begitu pula besarnya penjualan pada titik impas juga akan mengalami perubahan.

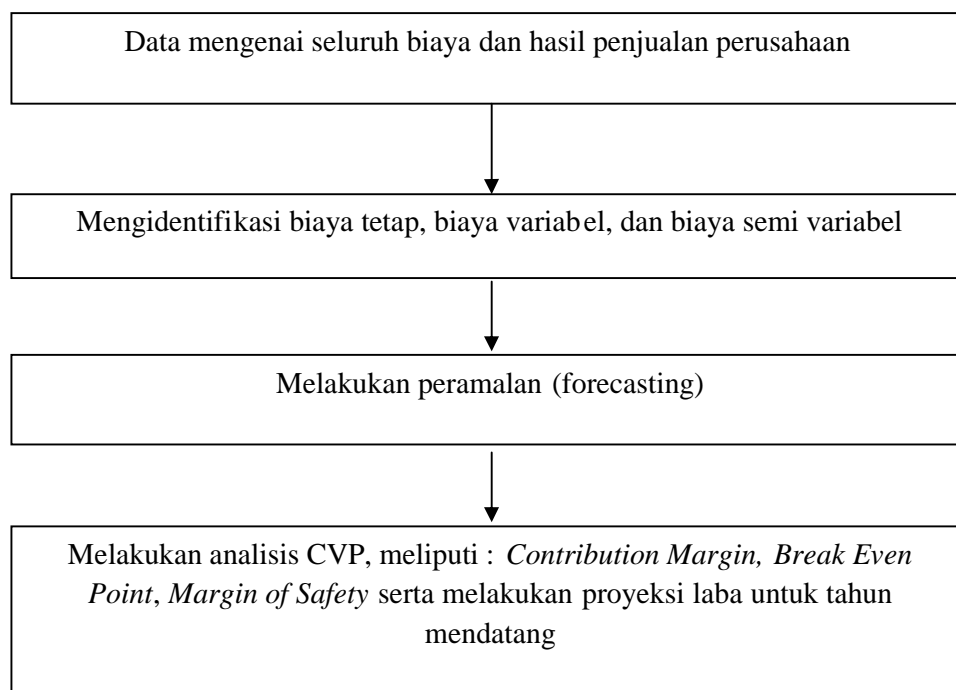
Kenaikan biaya variabel perusahaan unit kemungkinan disebabkan karena perubahan harga bahan baku, tarif upah TKL, atau diterapkan sistem intensif pegawai yang baru. Demikian juga perubahan-perubahan yang terjadi pada harga jual maupun volume penjualan umumnya disebabkan oleh faktor permintaan pasar dan kondisi persaingan.

### **2.3 Kerangka Berpikir**

Pada Gambar 2.4, ditunjukkan bahwa langkah awal dalam melakukan perencanaan laba dengan pendekatan analisis biaya volume dan laba adalah melakukan identifikasi terhadap seluruh biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan serta mencari tahu tingkat pendapatan yang dihasilkan dari penjualan perusahaan.

Setelah itu baru akan dilakukan klasifikasi data menjadi 3 yaitu data biaya tetap, biaya variabel, dan biaya semivariabel. Dari hasil klasifikasi selanjutnya dapat dilakukan forecasting atas komponen-komponen dari rumus break even point, yaitu total biaya tetap, total biaya variabel, dan perkiraan total pendapatan

yang diperoleh dari hasil perkalian antara volume penjualan dan harga jual produk.



Gambar 2.4  
Kerangka Berpikir

Selanjutnya, dilakukan analisis CVP untuk mengetahui besarnya titik *break even* baik dalam satuan volume maupun nominal rupiah, *contribution margin*, dan *margin of safety*. Setelah mendapat hasil dari analisis biaya volume dan laba, baru kemudian melakukan perencanaan laba dengan berdasarkan hasil dari perhitungan analisis biaya volume dan laba yang telah di temukan.