

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1. Pengertian Biaya

Ventura baru yang bergerak di industri kuliner kini dianggap sebagai ventura rintisan yang menghasilkan *output* dalam keberlangsungan kegiatan operasional di venturanya. Umumnya ventura rintisan memerlukan biaya untuk dana operasional. Biaya umumnya adalah suatu hal dan kegiatan yang diukur.

Pengertian biaya menurut Mulyadi (2016:8) “Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.” Dan menurut William N. Lanen, dkk (2017:58), “Biaya adalah pengorbanan yang dilakukan untuk mendapatkan sumber daya. Harga dari setiap barang mengukur besarnya pengorbanan yang harus dilakukan untuk mendapatkannya.

Demikian definisi biaya dari para ahli yang dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan sebuah nilai pengorbanan yang dikeluarkan agar dapat memperoleh barang ataupun jasa yang akan digunakan di masa depan yang mempunyai manfaat.

### 2.2. Obyek Penentuan Biaya

Harnanto (2017:23) menjelaskan pada dasarnya obyek biaya merupakan segala aktivitas yang membutuhkan pengukuran dan penentuan biaya. Obyek biaya dapat berupa produk, jasa, bagian atau departemen dalam suatu organisasi.

Terdapat beberapa cara dalam penentuan biaya, sebanyak tujuan kepentingan informasi biaya dipergunakan. Oleh karena itu untuk mengidentifikasi biaya dalam suatu ventura dapat diklasifikasikan.

### 2.3. Klasifikasi Biaya

Riwayadi (2016:17) menjabarkan klasifikasi biaya berdasarkan perilaku biaya sebagai berikut:

a. Biaya Tetap (*fixed cost*) merupakan biaya yang totalnya tetap tanpa dipengaruhi oleh perubahan *output driver* aktivitas dalam batas relevan tertentu, sedangkan biaya per unit berubah berbanding terbalik dengan perubahan *output driver* aktivitas. Biaya tetap juga sering disebut dengan biaya kapasitas karena biaya ini timbul dalam rangka penyediaan kapasitas ventura, seperti fasilitas, peralatan guna kelangsungan operasional ventura.

b. Biaya Variabel (*variable cost*) adalah biaya yang totalnya berubah secara proporsional terhadap perubahan *output driver* aktivitas, sedangkan biaya per unitnya tetap dalam batas relevan tertentu. Semakin tinggi *output driver* aktivitas, semakin rendah total biayanya. Jika tidak ada aktivitas, tidak akan ada biaya

c. Biaya Semivariabel (*semivariable cost*) merupakan biaya yang totalnya berubah secara tidak proporsional seiring dengan perubahan semakin tinggi *output driver* aktivitas dan biaya per unitnya berubah berbanding terbalik dengan perubahan *output driver* aktivitas. Contoh biaya semivariabel adalah beban listrik dengan sistem abonemen dan kWh, beban air PDAM, beban pemeliharaan dan sebagainya.

## 2.4. Manfaat Informasi Biaya

Manfaat dari informasi biaya menurut Harnanto (2017:15) merupakan alat manajemen dalam pengambilan keputusan sebagai dasar untuk perencanaan laba, penyusunan anggaran, pengendalian biaya, penetapan harga jual dan program penghematan biaya. Untuk penentuan harga jual produk tidak hanya dibutuhkan informasi biaya produksi tetapi biaya lainnya juga diperlukan seperti informasi biaya pemasaran dan distribusinya.

## 2.5. Biaya Produksi dan Biaya Non-Produksi

Harnanto (2017:28) menyebutkan biaya produksi merupakan biaya yang dianggap melekat pada produk, meliputi semua biaya, yaitu :

- a. Biaya bahan baku
- b. Biaya tenaga kerja langsung
- c. Biaya bahan penolong
- d. Biaya tenaga kerja tak langsung
- e. Biaya listrik
- f. Biaya pemeliharaan mesin
- g. Biaya produksi tak langsung lain

Sedangkan biaya non-produksi merupakan biaya yang tidak ikut diperhitungkan sebagai harga pokok untuk tujuan penilaian persediaan, contohnya yaitu :

- a. Biaya pemasaran
- b. Biaya administrasi

## 2.6. Pengertian *Cost-Volume Profit (CVP)*

Analisis *Cost-Volume Profit (CVP)* adalah alat rasional untuk mengetahui perputaran ekonomi didalam ventura untuk membantu menemukan rencana yang diperlukan, Analisis *Cost-Volume Profit CVP* juga merupakan alat yang digunakan untuk perencanaan dan pengambilan keputusan karena kaitannya dengan biaya-volume penjualan-harga.

Berikut ini merupakan pendapat mengenai pengertian *Cost-Volume Profit* yaitu:

a. William, N Lanen, dkk (2017:120) menjelaskan bahwa analisis biaya-volume-laba berguna untuk mengevaluasi strategi penetapan harga dan upaya pesaing untuk menumbuhkan pangsa pasar. Kunci analisis ini adalah persamaan laba (*profit equation*).

b. Sri Handayani. Dkk (2021) menjelaskan bahwa analisis biaya-volume-laba (*Cost-Volume Profit*) yang penting adalah analisis titik impas (*Break-Even Point (BEP) Analysis*). Analisis diatas menghasilkan bahwa sampai seberapa jauh volume penjualan yang direncanakan boleh turun.

c. Aris Nur Rahmayani, dkk (2020) menyimpulkan analisis CVP dapat menjadi alat yang berharga untuk mengidentifikasi besar tidaknya permasalahan ekonomi yang dihadapi suatu ventura, analisis CVP juga dapat diketahui dengan jumlah unit yang harus dijual agar impas, dan dampak pengurangan biaya tetap pada titik impas, dan dampak peningkatan harga pada laba.

## 2.7. Pendekatan Perhitungan *Cost-Volume Profit (CVP)*

### 2.7.1. Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Menurut Dewi, Dian Ratna Rusmala, dkk (2017), margin kontribusi adalah alat yang digunakan untuk membantu menganalisis tingkat keuntungan produksi. Semakin besar kontribusi yang diperoleh maka semakin besar pula laba yang diperoleh.

$$\text{Margin Kontribusi} = \text{Pendapatan Bersih} - \text{Biaya Variabel}$$

### 2.7.2. Titik Impas (*Break Even Point / BEP*)

Menurut Willian N. Lanen (2017:121), untuk menemukan volume titik impas, dapat dihitung dengan 2 metode, yaitu:

#### 1. Metode Persamaan Laba (*profit equation*)

Setiap operasi keuangan perusahaan dikatakan sebagai sebuah hubungan sederhana antara total pendapatan (*total revenue-TR*), total biaya (*total cost-TC*), dan laba operasi. Laba operasi sama dengan total pendapatan dikurangi total biaya.

$$\begin{aligned} \text{Laba Operasi} &= \text{Total Pendapatan} - \text{Total Biaya} \\ \text{Laba} &= \text{TR} - \text{TC} \end{aligned}$$

Total pendapatan dan total biaya dipengaruhi oleh perubahan jumlah volume produksi dan volume penjualan. Kita dapat menghitung persamaan laba secara gamblang dengan memasukkan volume, sehingga memungkinkan kita untuk menganalisis hubungan antar volume, biaya dan laba. Total pendapatan sama dengan rata-rata harga jual (*price-P*) per unit dikalikan jumlah *output* (*X*):

$$\begin{aligned} \text{Total Pendapatan} &= \text{Harga} \times \text{Jumlah Output yang diproduksi dan dijual} \\ \text{TR} &= \text{PX} \end{aligned}$$

Dalam persamaan laba, fungsi biaya adalah:

$$\text{Total Biaya} = (\text{Biaya Variabel per Unit} \times \text{Jumlah Output}) + \text{Biaya Tetap}$$

Mensubsitusikan persamaan tersebut ke persamaan laba menghasilkan bentuk yang lebih efektif untuk menganalisis keputusan:

$$\text{Laba} = \text{Total Pendapatan} - \text{Total Biaya}$$

Oleh karena itu persamaan-persamaan tersebut akan menghasilkan:

$$\text{Laba} = (\text{Harga} - \text{Biaya Variabel}) \times \text{Jumlah Output} - \text{Biaya Tetap}$$

## 2. Metode Kontribusi Unit

Kita perlu menemukan rasio margin kontribusi. Rasio ini merupakan margin kontribusi sebagai persentase atas pendapatan penjualan. Margin kontribusi adalah selisih antara harga penjualan dan biaya variable per unit.

$$\text{Rasio Margin Kontribusi} = \frac{\text{Margin Kontribusi Unit}}{\text{Harga Jual Per Unit}}$$

Dengan rasio margin kontribusi, formula untuk menemukan volume titik impas yaitu:

### 1. Analisis Titik Impas Dalam Unit

$$\text{Break-Even Point (unit)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Unit}}$$

### 2. Analisis Titik Impas Dalam Rupiah

$$\text{Break-Even Point (rupiah)} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{CM Rasio}}$$

### 2.7.3. Batas Keamanan (*Margin Of Safety*)

Menurut Willian N. Lanen (2017:131), *Margin Of Savety* merupakan kelebihan penjualan yang diperkirakan atau sebenarnya berada di atas tingkat penjualan impas. *Margin Of Savety* dapat dikatakan mengindikasikan risiko kerugian yang dihadapi perusahaan, yaitu penurunan penjualan yang kemungkinan terjadi sebelum perusahaan menghadapi kerugian. Rumus *Margin Of Savety* yaitu:

$$\begin{aligned} \text{Margin Of Safety (Unit \& Rp)} &= \text{Penjualan} - \text{BEP} \\ \text{Rasio Margin Of Safety} &= \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Penjualan}} \times 100\% \end{aligned}$$

Menurut Aris Nur Rahmayani (2020), *Margin Of Savety* dapat membantu manajer untuk melihat besaran risiko yang ada dalam rencana penjualan ventura. Ventura yang memiliki *Margin Of Savety* besar dapat dikatakan lebih baik karena rentang penurunan penjualan yang dapat ditoleri lebih besar dan kemungkinan kerugiannya rendah.

#### 2.7.4. Target Laba (Perencanaan Laba)

Purwaji, Agus, dkk (2016). "Perencanaan (*planning*) merupakan suatu proses penetapan tujuan yang akan datang, baik tujuan yang bersifat jangka pendek maupun jangka panjang. Perusahaan yang sukses senantiasa mampu menetapkan tujuan dengan baik melalui fungsi perencanaan."

Perencanaan Laba dapat dicapai dengan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
3. Meningkatkan volume penjualan lebih besar.

Pencapaian target laba yang direncanakan bisa dilakukan dengan meningkatkan volume penjualan. Untuk mengetahui volume penjualan adalah sebagai berikut:

$$\text{Kuantitas Penjualan} = \frac{\text{Total Biaya Tetap + Laba Yang Direncanakan}}{(\text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel})}$$

#### 2.8. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan sumber ilmu pengetahuan yang digunakan untuk memperkaya teori-teori yang digunakan penulis dalam penelitian ini.

**Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu**

No	Peneliti (Tahun)	Judul	Tujuan	Hasil
1	Yanti, Eny Febry (2022)	Desain Sistem Informasi Akuntansi Ventura baru Dengan Program Microsof Excel (Studi Pada Venture Spin-off di Politeknik WBI)	1. Untuk memberikan solusi atas permasalahan pencatatan dan pengelolaan keuangan yang dialami oleh para bisnis rintisan mahasiswa Politeknik WBI. 2. Untuk menghasilkan desain sistem informasi akuntansi pada bisnis rintisan mahasiswa Politeknik WBI	Penelitian ini menghasilkan sebuah program akuntansi yang memiliki fitur untuk menginput data transaksi seperti tanggal transaksi, keterangan transaksi, nama akun, serta debit dan kreditnya harus selalu seimbang. Kemudian data transaksi yang telah diinput akan dibuatkan rangkuman jumlah uangnya pada neraca saldo hingga menjadi sebuah laporan keuangan. Pembuatan program akuntansi pada penelitian ini menggunakan Microsoft Excel dengan memanfaatkan rumus-rumus dan fitur yang

				tersedia di Microsoft Excel. Dalam hal ini peneliti dapat membuat sheet-sheet yang saling terkait seperti profile, menu, bagan akun (Chart of Account), jurnal, buku besar, neraca saldo, dan laporan keuangan. Sheet dan rumus yang telah disusun akan saling terkait sehingga menghasilkan Politeknik Wilmar Bisnis Indonesia 38 perhitungan yang otomatis. Fitur rumus yang tersedia dalam Microsoft Excel juga sangat beragam. Rumus-rumus yang tersedia dapat digunakan untuk menghitung sebuah nilai, menganalisis data dan lainnya.
2	Winahyo, Syahputra (2021)	Analisis <i>Cost-Volume Profit</i> Pada UMKM Ris One Bakery	Bagaimana analisis <i>Cost-Volume Profit</i> Pada UMKM Ris One Bakery	Hasil perencanaan laba dengan menggunakan perhitungan analisis cost-volume profit yang dilakukan di UMKM Ris One Bakery menunjukkan bahwa total margin kontribusi mampu menutupi biaya tetap perusahaan. Total titik impas dapat dengan mudah dicapai pada nilai yang relatif rendah dari penjualan. Margin of safety menunjukkan nilai yang tinggi sebelum mendekati kerugian. Total degree of operating leverage menunjukkan nilai optimal karena kenaikan penjualan akan diikuti kenaikan laba perusahaan. Total target laba dapat dicapai jika penjualan konsisten, peningkatan promosi penjualan, penyesuaian

				harga jual, dan menjaga loyalitas pelanggan.
3	Handayani, Sri, Michael Thjia, dkk (2021)	Analisis Perencanaan Laba Menggunakan Metode <i>Cost-Volume Profit (CVP)</i>	1. Untuk mengetahui perencanaan laba dengan menggunakan analisis biaya volume laba (CVP) pada PT. XYZ agar perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan sejenisnya dan meraih keuntungan optimal	Dalam perhitungan analisis perencanaan laba 2020 biaya-volume-laba (CVP) PT. XYZ, biaya tetap sebesar Rp. 801.000.000 biaya variabel sebesar Rp. 9.473.520.000 dan target penjualan sebesar Rp. 14.962.461.085 dengan menggunakan analisis titik impas (Q) sebesar 435 unit dan titik impas rupiah (Rp) sebesar Rp. 4.608.050.176 dan margin keamanan (margin of safety) sebesar 69,20%. Hasil perhitungan kenaikan margin of safety sebesar 69,20% artinya apabila perusahaan mengalami penurunan penjualan lebih dari 69,20% maka perusahaan akan rugi. Dari perhitungan yang sebenarnya, ternyata PT.XYZ mengalami kerugian sebesar Rp. 192.940.000. Hal ini disebabkan oleh penurunan volume penjualan dan pandemi Covid 19 yang membuat perusahaan sangat sulit untuk mempertahankan usahanya
4	Malva, Larissa (2020)	Analisis Perencanaan Laba Dengan Penerapan Metode CVP (Cost Volume Profil) Pada Ayam Geprek Cemas (Linardi Group) Medan.	1. Untuk mengetahui berapa jumlah volume penjualan, harga jual produk dan biaya produksi. 2. Untuk membantu manajemen dalam mengambil keputusan untuk meningkatkan laba, agar mampu mempertahankan kelangsungan hidupnya	Hasil penelitian yang dilakukan dengan menggunakan data tahun 2018 diperoleh perhitungan margin kontribusi menunjukkan angka sebesar Rp. 40.331.100 dengan <i>contribution margin ratio</i> sebesar 29% pada tahun 218 dengan titik impas atau BEP adalah sebesar

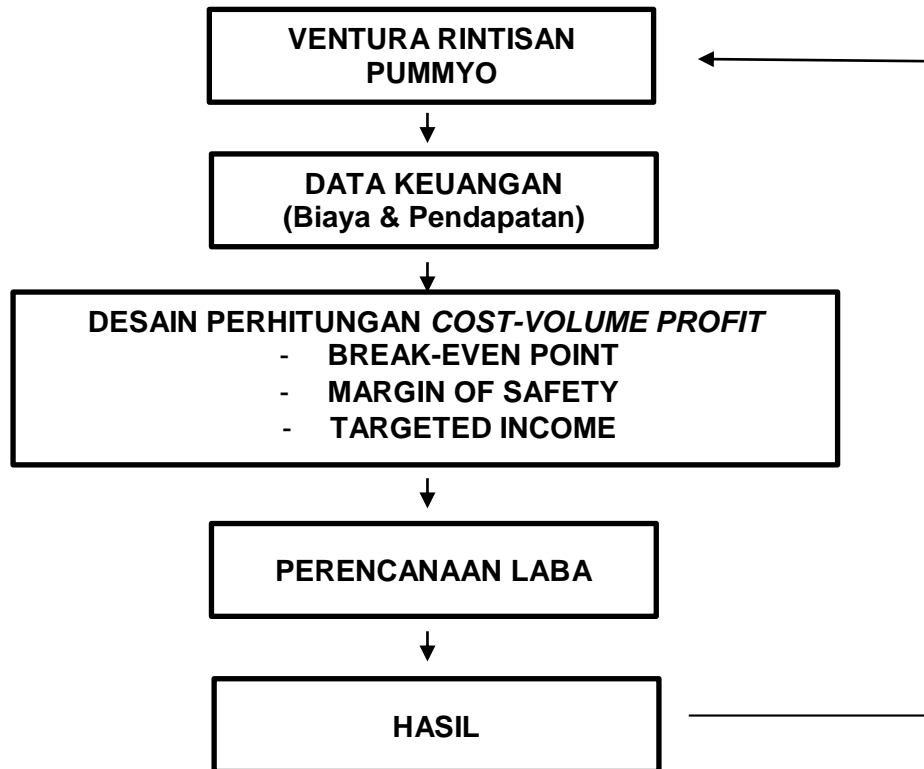
			serta memperluas usahanya.	Rp. 106.102.814 dengan unit penjualan 5.820 unit. Dan target laba yang diharapkan Ayam Geprek Cemras (Linardi) Medan naik 20% pada tahun berikutnya. Untuk mencapai laba yang ditargetkan, maka jumlah penjualan yang harus dicapai sebesar Rp. 187.783.661 atau setara dengan menjual 10.301 unit.
5	Tyas, Susi Rusmaning (2020)	Penerapan Metode CVP ( <i>Cost-Volume Profit</i> ) Sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada UMKM Party Scene Florist Malang Tahun 2017-2019).	1. Untuk mengetahui bagaimana caranya untuk penerapan <i>cost volume profit</i> dalam perencanaan laba pada UMKM Party Scene Florist Malang	Mendapatkan hasil <i>Contribution Margin</i> , <i>Break Even Point</i> , <i>Margin of Safety</i> , target laba setelah pajak, target laba sebelum pajak.
6	Aziz, Lenggar Deny (2020)	Analisis <i>Cost-Volume Profit</i> Sebagai Alat Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus Pada Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu).	1. Untuk mengetahui penggunaan analisis <i>Cost-Volume Profit</i> dalam perencanaan laba di Koperasi Serba Usaha Brosem Kota Batu.	Diketahui bahwa analisis <i>Cost-Volume Profit</i> pada tahun 2020 menunjukkan bahwa perusahaan mampu menutupi biaya tetapnya dan memperoleh laba dengan <i>rasio contribution margin</i> sebesar 20% dan perusahaan berada di titik impas.
7	Rahmayani, Aris Nur, Verni Mardiyantika (2020)	Penerapan Metode CVP ( <i>Cost-Volume Profit</i> ) Sebagai Alat Bantu Analisis Perencanaan Laba Dalam Mencapai Target Perusahaan (Studi Kasus Mebel Bocah Angon Di Dusun	1. Untuk mengetahui penerapan metode analisis <i>cost</i> .	Diketahui laba bersih sebesar 206.193.000. BEP Toko Mebel Bocah Angon bulan Januari-Desember 2018 adalah sebesar 314.799.000.



		Kalianyar Deker, Lamongan).		
8	Yanto, Meidi (2020)	Penerapan CVP Sebagai Dasar Perencanaan Laba Pada CV. Usaha Bersama Tanjung Pinang	1. Untuk Menganalisis faktor yang mempengaruhi laba perusahaan.	Menunjukkan volume berfluktuasi menurun. Sementara itu biaya yang dikeluarkan setiap tahunnya mengalami peningkatan. <i>Contribution margin</i> perusahaan setiap tahunnya menurun.
9	Sutjiawan, Jeremy, Thio Anastasia Petronila, dkk (2020)	Penerapan Metode Penjualan dan <i>Cost-Volume Profit</i> Dalam Perencanaan Laba (Studi Kasus Produk Ayam Geprek Koplo Pada Hangry Indonesia)	1. Untuk menganalisis metode penjualan yang efektif dan manfaat penerapan Volume Biaya Analisis Laba (CVP) agar dapat merencanakan laba dan membuat keputusan yang tepat.	(a) mengetahui besarnya penjualan titik impas yaitu sebesar Rp3.946.127.482, (b) menentukan besarnya penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh target laba operasi tertentu (proyeksi penjualan), (c) mengetahui besarnya penyimpangan (penurunan) penjualan sebelum perusahaan menderita rugi (MOS), (d) mengetahui besarnya pengaruh perubahan penjualan terhadap laba operasi yang diperoleh (DOL), (e) mengetahui besarnya SDP untuk digunakan dalam pengambilan keputusan melanjutkan usaha atau menutup usaha
10	Khaeruddin (2017)	Analisis Perhitungan <i>Cost-Volume Profit (CVP)</i> Untuk Perencanaan Laba Pada CV. Citra Sari Di Makassar.	1. Untuk mengetahui perencanaan laba dengan menggunakan analisis CVP pada CV. Citra Sari Di Makassar.	CV. Citra Sari dalam perencanaan target laba dengan rekomendasi manajemen untuk peningkatan volume penjualan dengan laba sebesar Rp. 200.000.000 pada tahun 2017.

## 2.9. Kerangka Berpikir

Secara sederhana penelitian ini dapat dinyatakan dalam kerangka berpikir sebagai berikut:



**Gambar 2.1. Kerangka Pemikiran**

Kerangka pemikiran tersebut menggambarkan bahwa Desain Perhitungan *Cost-Volume Profit (CVP)* adalah suatu alat untuk mengetahui dan menghitung perubahan harga jual maupun volume penjualan. Dalam perhitungan *Cost-Volume Profit (CVP)*, terdapat metode dalam menganalisis perencanaan laba yaitu: analisis *Break Even Point (BEP)* dan *Margin Of Savety* (batas aman). Analisis BEP bertujuan untuk melihat titik impas ventura penjualan tidak mendapat laba atau rugi, sedangkan batas aman bertujuan untuk melihat posisi aman penjualan pada ventura yang digambarkan dalam persen. Oleh karena itu data penjualan dari ventura menjadi alat yang berperan penting untuk menghitung perencanaan laba di Ventura Rintisan PummyO dengan menggunakan analisis *Cost-Volume Profit* sehingga akan membantu Ventura dalam menentukan target laba yang diinginkan.