

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Pengertian Akuntansi Manajemen**

Akuntansi Manajemen merupakan informasi keuangan yang disiapkan oleh tim manajemen dari suatu proses atau kegiatan di perusahaan atau organisasi, yang bertujuan untuk membantu pengambilan keputusan ekonomi dalam menjalankan fungsi-fungsi yang terdapat dalam manajemen. Dalam melaksanakan proses manajemen, informasi ini ditujukan untuk kepentingan pihak internal, yang mencakup:

- a. Merencanakan
- b. Mengambil keputusan
- c. Mengorganisir
- d. Mengarahkan dan mengontrol

Dari perspektif manajemen, untuk meninjau laporan yang ada, diperlukan tidak hanya laporan yang bersifat historis tetapi juga analisis proyeksi untuk masa depan. Dengan demikian, akuntansi manajemen bisa dijelaskan sebagai sekumpulan metode yang digunakan dengan prinsip yang tepat untuk mengolah data ekonomi yang bersifat masa lalu dan dapat diprediksi dari suatu entitas bisnis.

#### **2.2. Pengertian Akuntansi Biaya**

(Rachman, Alexander, and Latjandu 2024) mendefinisikan akuntansi biaya sebagai perhitungan yang bertujuan untuk Perencanaan dan pengendalian, peningkatan efektivitas dan kualitas, serta mendukung pengambilan keputusan rutin dan strategis. Proses penyediaan informasi biaya yang disusun secara metodis berdasarkan atribut dan aktivitas yang melibatkan biaya dikenal sebagai akuntansi biaya. Akuntansi biaya dilakukan secara berkala untuk membantu manajemen dalam perencanaan anggaran, penetapan harga biaya, penyusunan laporan, akuntabilitas biaya, serta pengendalian dan pengawasan. Akuntansi biaya melibatkan pencatatan, pengelompokan, peringkasan, dan penyajian biaya, baik yang berkaitan dengan pembuatan maupun penjualan produk atau layanan, menggunakan metode tertentu, serta penafsiran terhadap data tersebut. Fokus utama dari akuntansi biaya adalah biaya itu sendiri. Manajemen memerlukan informasi biaya untuk:

- a. Menentukan harga pokok. Dalam proses ini, biaya dikumpulkan berdasarkan pekerjaan (job), bagian (departemen), atau diteliti lebih lanjut berpusat pada barang, jasa, dan pusat biaya (kumpulan biaya).
- b. Perencanaan biaya adalah kegiatan yang bertujuan untuk menetapkan sasaran dan menetapkan program operasi menyeluruh untuk mencapai tujuan ini, termasuk proses memilih solusi jangka pendek dan jangka panjang.

Akuntansi biaya memberikan data mengenai pengeluaran yang dapat membantu manajemen dalam pengambilan keputusan mengenai operasi jangka pendek dan alokasi sumber daya jangka panjang, serta dalam menciptakan berbagai strategi untuk masa depan, seperti yang berkaitan dengan pembelian, belanja modal, margin keuntungan produk, harga jual dan volume penjualan, serta pengembangan pabrik. Akuntansi memiliki tiga tujuan utama, yaitu:

- a. Penentuan biaya produk
- b. Pengendalian biaya
- c. Pengambilan keputusan khusus

Tujuan-tujuan dalam akuntansi biaya mengungkapkan bahwa fungsi utama akuntansi biaya adalah untuk memberikan data biaya yang dibutuhkan oleh manajemen (pihak internal) dalam menjalankan bisnis. Akuntansi biaya adalah suatu sistem yang

bertujuan untuk mencapai tiga sasaran utama, yaitu: menetapkan biaya dasar produk atau layanan, mengontrol pengeluaran, dan menyediakan informasi sebagai landasan untuk keputusan tertentu. Salah satu elemen krusial dari rencana adalah kemampuannya untuk mendorong individu agar dapat berprestasi dengan baik dan stabil.

### 2.3. Pengertian Biaya

Biaya (*cost*) adalah sejumlah pengorbanan sumber daya ekonomi yang dikeluarkan, baik dalam bentuk uang tunai maupun yang setara, untuk melaksanakan suatu aktivitas yang diharapkan bisa memberikan keuntungan ekonomi di masa mendatang. Aktiva yang tercantum dalam neraca adalah sebesar biaya yang dikeluarkan. Ketika produk akhir berhasil terjual, biaya yang terkait akan dicatat sebagai beban di laporan laba rugi. Biaya yang terkait dengan pembelian bahan dikenal sebagai biaya bahan baku, Terdiri dari bahan baku langsung (*Direct Material*) dan bahan baku tidak langsung (*Indirect Material*) yang selanjutnya akan diolah menjadi barang jadi.

### 2.4. Klasifikasi Biaya

Untuk menyediakan data biaya yang dapat membantu manajemen dalam mencapai tujuan, klasifikasi biaya diperlukan. Menurut (Aditya and Dewi 2024) biaya dapat diklasifikasikan ke dalam Ada lima jenis kategorisasi biaya yang berbeda, termasuk:

- a. Penggolongan biaya berdasarkan objek pengeluaran.
 

Dasar klasifikasi biaya adalah klasifikasi objek pengeluaran. Misalnya, semua pengeluaran terkait disebut biaya peralatan dapur jika objek pengeluarannya adalah peralatan dapur.

  - 1) Klasifikasi biaya berdasarkan peran utama perusahaan. Berdasarkan tujuan utama bisnis, biaya dibagi menjadi tiga kategori, yaitu:
    - a) Biaya Produksi
 

Semua biaya yang dikeluarkan bisnis untuk memproduksi suatu produk disebut biaya produksi. Dalam konteks operasional CV.ABC, biaya produksi dibagi menjadi dua kategori: eksplisit dan implisit:

      - Biaya produksi eksplisit adalah biaya yang dibayarkan untuk memperoleh input produksi, seperti tenaga kerja, utilitas, biaya mesin perusahaan, dll.
      - Estimasi pengeluaran untuk faktor-faktor produksi, seperti biaya karyawan dan penyusutan fungsi mesin, dikenal sebagai biaya produksi implisit. Menghitung penyusutan peralatan terkait produksi merupakan salah satu metode untuk mendapatkan interpretasi dalam perhitungan biaya.
    - b) Biaya Pemasaran
 

Biaya yang terkait dengan aktivitas pemasaran, seperti gaji staf untuk promosi produk, disebut sebagai biaya pemasaran.
    - c) Biaya Administrasi dan umum
 

pengeluaran untuk tugas umum dan administratif, seperti membayar karyawan, menyusutkan peralatan, dan membeli perlengkapan.
- b. Klasifikasi biaya berdasarkan perilaku pengeluaran dalam ringkasan dengan variasi volume aktivitas.
  - a. Biaya tetap (*Fixed Costs*) : Biaya termasuk sewa gedung, biaya tenaga kerja tetap, dan biaya administrasi yang tidak terpengaruh oleh volume output.
  - b. Biaya Variabel (*Variable Cost*): Biaya termasuk daging, sayuran, rempah-rempah, es batu, dan air mineral yang bervariasi berdasarkan volume produksi.

- c. Biaya Semi Variabel (*Semi Variable Cost*): Pengeluaran yang tidak berubah sebanding dengan fluktuasi jumlah kegiatan. Pengeluaran ini terdiri dari komponen biaya tetap serta komponen biaya variabel.
- d. Biaya Semi *Fixed*: Pengeluaran yang stabil pada tingkat aktivitas tertentu dan berubah dengan jumlah yang tetap pada jumlah produksi tertentu.

Dengan membedakan antara biaya tetap dan variabel, perusahaan dapat melakukan analisis yang lebih mendalam terkait efisiensi biaya dan menentukan strategi pengelolaan biaya yang lebih efektif. Ada dua jenis biaya utama:

#### 1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

- Sewa Gedung/Bangunan: Biaya yang dibayar untuk penggunaan gedung untuk produksi menu makanan.
- Penyusutan peralatan: Biaya peralatan memasak/dapur seperti kompor, kulkas, pemanggangan, deep fryer, AC, atau alat peralatan dapur dan furniture/interior secara bertahap kehilangan nilainya.
- Gaji Karyawan: Biaya Karyawan yang dibayar secara tetap, terlepas dari jumlah produksi.
- Biaya Administrasi: Termasuk biaya pengelolaan, perizinan usaha, atau biaya administrasi lainnya yang tetap.

#### 2. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

- Bahan Mentah: Biaya pembelian bahan mentah yang diperlukan untuk produksi.
- Bahan Pelengkap: Biaya yang bergantung pada jumlah bahan mentah yang diproduksi.
- Pengemasan dan Pengepakan: Biaya yang terkait dengan pengemasan volume pesanan manufaktur dan spesifikasi pengiriman.
- Biaya *Delivery* dan Distribusi: Biaya yang digunakan untuk grab ongkos kirim barang.

- c. Biaya dikategorikan berdasarkan hubungannya dengan item yang didanai. Biaya dapat dibagi menjadi dua kelompok:

- a) Biaya Langsung (*Direct Cost*) merupakan Biaya yang timbul akibat suatu hal yang dibiayai. Biaya langsung tidak akan terjadi jika item yang didanai tidak ada.
- b) Biaya Tidak Langsung (*In Direct Cost*) merupakan biaya yang muncul tidak hanya karena faktor yang didanai. Biaya ini tidak dapat dengan mudah dikaitkan pada barang yang dihasilkan. Dalam konteks produk, biaya ini dikenal sebagai biaya produksi tidak langsung atau overhead pabrik.

### 2.5. Analisis Break Event Point (BEP)

Titik impas atau *Break Even Point* (BEP) memiliki beragam definisi menurut berbagai ahli, tetapi pada dasarnya memiliki konsep inti yang serupa. Menurut analisis Titik Impas, atau yang lebih dikenal sebagai *Break Even Point*, adalah teknik untuk menghitung berapa banyak penjualan dan kombinasi produk yang dibutuhkan untuk membayar biaya dalam jangka waktu tertentu. Ketika total biaya dan total pendapatan sama, titik impas tercapai. Dengan kata lain, bisnis saat ini tidak menguntungkan maupun merugi.

Analisis *Break Even Point* (BEP) Ketika suatu bisnis beroperasi tanpa menghasilkan laba atau menderita kerugian, bisnis tersebut dikatakan berada pada titik

impas. Dengan kata lain, bisnis tersebut sekarang tidak mengalami laba atau rugi. Akibatnya, Titik Impas merupakan situasi di mana seluruh pendapatan dan total biaya perusahaan sama dan tidak ada kerugian atau laba yang tercatat. Selain itu, situasi di mana suatu bisnis beroperasi tanpa menghasilkan laba atau menderita kerugian juga disebut sebagai Analisis Titik Impas.

Dengan kata lain, dalam kasus ini, total pendapatan perusahaan sama dengan total pengeluarannya. Melalui analisis ini, manajer dapat mempelajari perilaku biaya, memahami bagaimana perubahan biaya tetap dan variabel memengaruhi laba pada berbagai tingkat produksi, atau memperkirakan berapa banyak barang yang perlu dijual untuk memaksimalkan profitabilitas. Manajemen menggunakan teknik perhitungan yang disebut analisis titik impas untuk menentukan kondisi di mana perusahaan tidak mencatat laba maupun rugi, memastikan bahwa pendapatan dan pengeluaran secara keseluruhan seimbang. Titik Impas, juga dikenal sebagai analisis biaya, volume, dan laba, dalam konteks ini mengacu pada hubungan antara kuantitas penjualan, biaya, dan tingkat laba yang dapat dihasilkan pada tingkat penjualan tertentu. Selain itu, baik bisnis yang sudah ada maupun bisnis yang mempertimbangkan pengembangan dapat memperoleh manfaat besar dari penggunaan riset Break Even Point untuk menentukan aturan perusahaan.

## 2.6. Manfaat Break Event Point (BEP)

Menurut (Hendra et al. 2025) Berikut beberapa manfaat analisis titik impas: Secara umum, analisis titik impas membantu para eksekutif bisnis memahami hubungan antara volume penjualan, biaya, dan laba yang dapat diperoleh pada tingkat penjualan tertentu. Manfaat tambahannya meliputi:

- a. Pastikan volume penjualan minimum yang harus dipertahankan untuk mencegah kerugian bagi bisnis.
- b. Menetapkan sasaran penjualan yang harus dipenuhi untuk mencapai ambang batas keuntungan tertentu.
- c. Mengetahui sejauh mana penurunan penjualan yang dapat ditoleransi tanpa menyebabkan kerugian bagi perusahaan.
- d. Periksa bagaimana variasi harga jual, biaya, dan volume penjualan memengaruhi jumlah laba yang diperoleh.

Para eksekutif bisnis dapat membuat keputusan yang lebih baik dan lebih tepat dengan menggunakan analisis titik impas.

## 2.7. Target Laba

Target laba merujuk pada keinginan suatu perusahaan untuk mendapatkan keuntungan dari usaha yang didorong oleh program-program yang bersifat sementara. Untuk itu, perusahaan merancang suatu strategi laba jangka pendek yang bisa bersifat bulanan, triwulanan, semesteran, atau tahunan untuk setiap transaksi yang terjadi dalam operasional bisnisnya. Unsur-unsur yang biasanya digunakan untuk menentukan pendapatan jangka pendek adalah sebagai berikut.:

- A. *Break Event Point* : Jumlah barang yang akan dijual pada harga tertentu untuk menentukan harga, perusahaan dapat mengetahui posisi titik impas yaitu ketika tidak mengalami keuntungan dan juga ketika tidak mengalami kerugian. Ada pun rumus menghitung BEP unit dan BEP rupiah sebagai berikut.

$$\text{BEP Porsi} : \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi Per Porsi}}$$

$$\text{BEP Rupiah : } \frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Pendapatan}}}$$

Keterangan:

1. Biaya tetap (*Fixed Costs*): Biaya yang tidak berubah meskipun volume produksi berubah, misalnya sewa lahan, upah untuk karyawan tetap, penyusutan alat, dll.
2. Biaya Variabel (*Variable Costs*): Biaya yang berubah-ubah tergantung pada jumlah produksi, misalnya biaya benih, pupuk, tenaga kerja lepas, dll.
3. Pendapatan Penjualan: Pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk dalam rupiah.

Dalam bisnis kuliner, perhitungan ini sangat penting karena ketidakstabilan biaya variabel seperti daging, sayur, dan tenaga kerja dapat memengaruhi profitabilitas usaha. Dengan mengetahui titik impas, manajemen dapat mengidentifikasi berapa jumlah minimum porsi yang harus dijual untuk menutupi seluruh biaya.

- B. Tingkat Kemanan (*Margin Of Safety*) : Detail tentang seberapa besar penurunan penjualan yang dialami bisnis tanpa mengalami kerugian. Keuntungan perusahaan meningkat seiring dengan margin keamanan. Di sisi lain, bisnis akan memperoleh keuntungan jika margin keamanan lebih rendah. Rumus margin kontribusi adalah sebagai berikut:
- o *Margin Of safety* Per Porsi

$$\text{MOS (Rp)} = \text{Total Penjualan Aktual} - \text{Penjualan BEP(Rp)}$$

- C. *Contribution Margin* : Selisih antara pengeluaran produk dan pendapatan penjualan. Tujuan margin kontribusi adalah untuk menentukan berapa banyak uang yang dihasilkan perusahaan dari penjualan produk untuk membayar biaya tetap dan menghasilkan laba. Margin kontribusi dihitung sebagai berikut:

- 1) Margin Kontribusi Per Porsi

$$\text{Margin Kontribusi (Porsi)} = \text{Harga jual per porsi} - \text{Biaya Variabel per porsi}$$

- 2) Margin Kontribusi Total

$$\text{Margin Kontribusi(Total)} = \text{Penjualan} - \text{Total Biaya Variabel}$$

- 3) Rasio Margin Kontribusi

$$\text{Rasio Margin Kontribusi(\%)} = \frac{\text{CM(Total)}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

- D. *Shut Down Point* (Titik Penutupan Usaha) : Menentukan nilai penjualan terendah yang membuat suatu bisnis tidak dapat lagi mempertahankan operasinya. Dengan kata lain, jika pendapatan penjualan suatu perusahaan tidak cukup untuk membayar biaya operasionalnya, perusahaan tersebut dianggap tidak layak secara ekonomi. Adapun persamaan pendekatan *Shut Down Point* yaitu :

$$\text{Shut Down Point} = \frac{\text{Biaya Tetap}}{\text{Contribution Margin Ratio}}$$

- E. *Degree of Operating Leverage* : Perusahaan mempunyai kemampuan untuk mendapatkan keuntungan dari biaya tetap nya. Tujuannya ialah supaya perencanaan dan pengendalian keuangan terpengaruh oleh persentase pergeseran laba operasi akibat adanya perubahan persentase yang berhubungan dengan nilai penjualan. Berikut persamaan pendekatan *Degree of Operating Leverage*.

$$\text{Laba Operasi} = \text{Margin Kontribusi Total} - \text{Biaya Tetap}$$

$$\text{DOL} = \frac{\text{CM(Total)}}{\text{Laba Operasi}}$$

- F. Menghitung dan Menganalisis target laba :

Laba (profit) adalah selisih antara pendapatan dengan total biaya tetap maupun biaya variabel yang dikeluarkan oleh perusahaan. Berikut persamaan pendekatan target laba.

- 1) Target Laba (Porsi)

$$\text{Target Laba (Porsi)} = \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba (Rp)}}{\text{CM (Porsi)}}$$

- 2) Target Laba (Rupiah)

$$\text{Target Laba (Rupiah)} = \text{Target Laba (Porsi)} \times \text{Harga Jual Per Porsi}$$

## 2.8 Penelitian Terdahulu

Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu

No.	Judul; Nama; Publikasi	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1.	Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada Perusahaan Jasa Kontruksi; (Aditya and Dewi 2024)	Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana studio merencanakan laba, bagaimana perencanaan laba di CV. Bello Design Studio menggunakan Break Event Point, dan apa saja hambatan dalam perencanaan laba saat menggunakan BEP,	Penelitian ini menggunakan teknik kuantitatif deskriptif, dengan mengaplikasikan data primer dan sekunder yang dikumpulkan melalui <i>Library Research</i> dan <i>Field Research</i>	Hasil penelitian ini menginterpretasikan bahwa perencanaan laba pada CV. Bello Desain studio diterapkan secara sederhana tanpa mengaplikasikan perencanaan laba melalu BEP, dari analisis yang diterapkan, penjualan guna proyek pembangunan rumah tinggal tersebut telah melebihi titik impas.
2.	Analisis Break Even Point (BEP) Sebagai Perencanaan Laba Jangka Pendek pada UMKM ; (Amanda, Sandrayati, and Dewata 2024)	Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui titik impas dan perencanaan laba UD. Silvia Foods. Data primer dikumpulkan melalui wawancara langsung dengan responden.	analisis data menggunakan margin kontribusi dan titik impas (BEP).	Berdasarkan hasil studi, titik impas pada tahun 2018 adalah Rp21.948.102 untuk kemasan 500 gram dan Rp23.632.020 untuk kemasan 250 gram. Pada tahun 2019, titik impas adalah Rp25.359.642 untuk kemasan 500 gram dan Rp27.310.494 untuk kemasan 250 gram. Pada tahun 2020, titik impas adalah Rp29.307.138 untuk kemasan 500 gram dan Rp32.227.736 untuk kemasan 250 gram. Perusahaan harus menghasilkan penjualan sebesar Rp. 99.447.216 untuk

				<p>kemasan 250 gram dan Rp. 187.500.518 untuk kemasan 500 gram agar laba tahun 2021 tumbuh 15% dari tahun 2020. Perusahaan bermaksud meningkatkan laba tahun 2022 sebesar 25%, yang berarti diperlukan penjualan sebesar Rp. 131.090.032 untuk kemasan 250 gram dan Rp. 251.092.747 untuk kemasan 500 gram.</p>
3.	<p>Analisis Perencanaan Laba Perusahaan melalui Penerapan Break Event Point pada PT. Semen Indonesia 2023; (Awaliyah et al. 2025)</p>	<p>Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui seberapa baik proses perencanaan laba perusahaan menggunakan analisis Break Event Point.</p>	<p>Metode penelitian yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif dengan pendekatan studi kasus, yang memungkinkan pengamatan mendalam terhadap kondisi keuangan aktual perusahaan</p>	<p>Berdasarkan hasil penelitian perusahaan memperoleh penjualan aktual sebesar Rp 22.273.475 juta dan nilai unit sebesar 37.169.043 ton.</p>
4.	<p>Analisi Break Even Point (BEP) Sebagai Alat Perencanaan Laba Achmad; (Fauzi et al. 2024)</p>	<p>Tujuan dari studi ini adalah untuk menentukan bagaimana manajemen dapat menentukan berapa banyak produksi atau penjualan yang diperlukan untuk mencapai Titik Impas dan tujuan laba yang diinginkan.</p>	<p>Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif yang menekankan observasi mendalam. Oleh karena itu, penggunaan metodologi penelitian kualitatif dapat menghasilkan kajian fenomena yang lebih mendalam.</p>	<p>Hasil penelitian: Sebagai dasar proyeksi laba, analisis titik impas dapat memberikan informasi manajemen yang bermanfaat. Perhitungan ini membutuhkan informasi mengenai harga jual, kapasitas maksimum, biaya variabel, dan biaya tetap.</p>

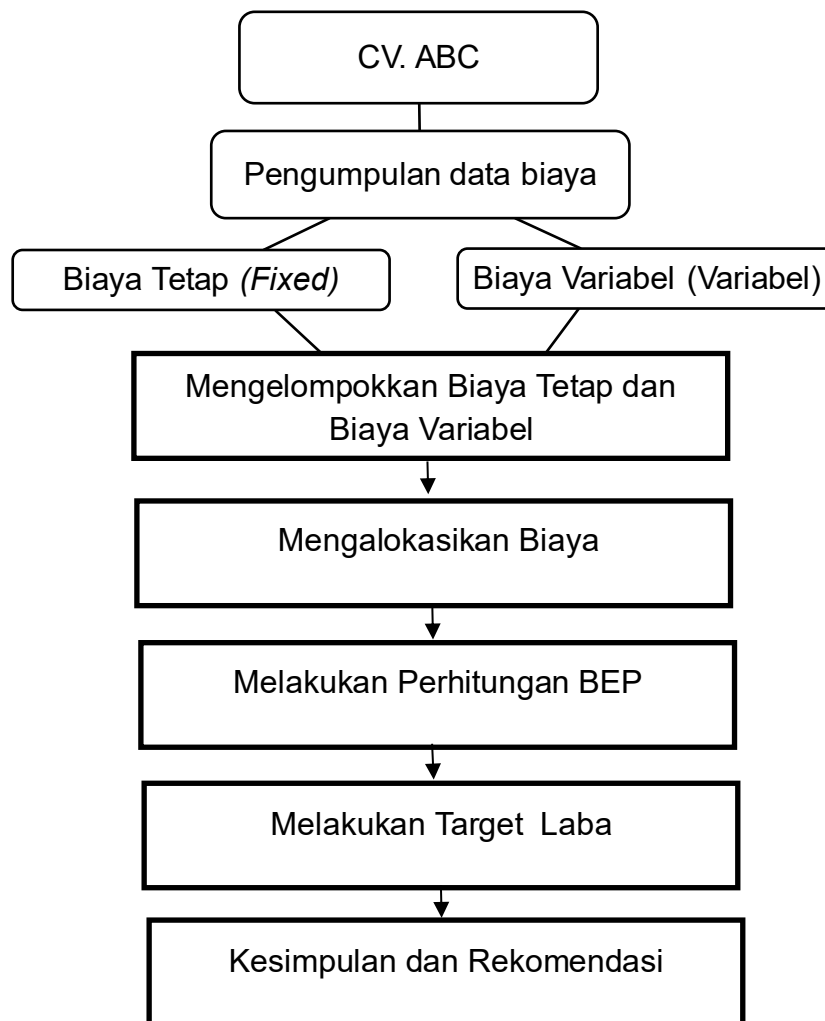
5.	Analisis <i>Break Even Point</i> (BEP) Perencanaan Laba pada Mochi Kaswari Bakat Jaya ; (Hana and Nugroho 2024)	Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana Mochi Kaswari Bakat Jaya menerapkan prosedur Break Event Point, bagaimana menghitung laba yang ditetapkan Mochi Kaswari Bakat Jaya agar tidak mengalami kerugian, dan bagaimana merencanakan penjualan pada Mochi Kaswari Bakat Jaya.	Penelitian ini bersifat deskriptif dan menggunakan metodologi analitik kuantitatif. Data dikumpulkan melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan pendekatan analisis kuantitatif.	Berdasarkan hasil penelitian, BEP akan mencapai titik impas penjualan apabila dapat menjual hasil produksi sebesar Rp183.259.260 pada tahun 2012 dan Rp185.775.000 pada tahun 2022.
6.	Analisis Break Even Point (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba ; (Hendra et al. 2025)	Penelitian ini bertujuan untuk memberikan informasi kepada masyarakat mengenai pengertian, kegunaan, tujuan, keterbatasan, dan metode perhitungan analisis BEP.	Metodologi penelitian ini terdiri dari tinjauan pustaka, metode pengumpulan data berdasarkan tinjauan pustaka, dan metode deskriptif untuk analisis data.	Menurut temuan studi, BEP menawarkan data yang dapat dimanfaatkan manajemen sebagai dasar perencanaan laba.
7.	Penerapan Break Even Point Dan Perencanaan Laba Dalam Menilai Kinerja Keuangan Pada Ptpn-III	Temuan studi menunjukkan bahwa BEP memberikan informasi yang dapat digunakan manajemen sebagai dasar.	Penelitian ini menggunakan metodologi penelitian kuantitatif, margin keamanan, dan perhitungan titik impas untuk	Berdasarkan analisis penelitian, BEP pada tahun 2018 adalah Rp7.367.408.347.338 dengan penjualan sebesar Rp32.842.657.434.976; pada tahun 2019 adalah

	Medan ; (Nasution et al. 2023)	Penelitian ini dilakukan untuk menentukan jumlah penjualan minimum yang harus dicapai PTPN-III Medan sesuai dengan jumlah yang direncanakan agar dapat menghindari kerugian, atau perencanaan laba.	pengumpulan data.	Rp9.904.060.475.935 dengan penjualan sebesar Rp35.501.152.237.420; dan pada tahun 2020 adalah Rp7.781.556 dengan penjualan sebesar Rp39.390.433.196. Perusahaan harus mampu mencapai laba yang direncanakan sebelumnya sebesar 12% dari penjualan dalam 206.575 unit produk.
8.	Analisis Break Even Point dan Margin Of Safety Sebagai Alat Perencanaan Laba pada UMKM Bakmie Sultan Karawang ; (Oktavia, Sihabudin, and Fauji 2024)	Penelitian ini bertujuan untuk mengeksplorasi peran analisis <i>Break Event Point</i> dalam merencanakan dan meningkatkan laba perusahaan.	Metode penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif dengan menerapkan teknik analisis BEP dan <i>Margin of safety</i> .	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa BEP total usaha mencapai Rp. 94.267.790,38, dengan rincian untuk setiap produk bakmie komplit, Bakmie Bakso, Bakmie Pangsit, Bakmie Manis, dan Bakmie Biasa.
9.	Analisis Break Even Point sebagai Alat Perencanaan Laba pada CV Angin Mamiri Bitung ;(Rachman, Alexander, and Latjandu 2024)	Tujuan penelitian ini adalah untuk mengkaji ambang batas impas pada CV sebagai alat perencanaan laba. Bitung Angin Mamiri.	Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian kualitatif deskriptif. Data yang digunakan adalah data primer yang dikumpulkan melalui metode observasi, wawancara, dan dokumentasi.	Hasil penelitian menunjukkan bahwa perusahaan telah mencapai penjualan di atas titik impas, yang menunjukkan bahwa perusahaan telah menghasilkan keuntungan pada tahun 2022 dan 2023.
10.	Analisis Break Even Point Sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka	Dengan mengetahui batas penjualan aman CV	Penulis menggunakan observasi, wawancara, teknik triangulasi,	Perusahaan mampu menghasilkan penjualan di atas titik impas minimum, berdasarkan

	Pendek Pada CV Wana Jaya Lestari Palembang ; (Rani Septi Yuningsih, Firmansyah, and Eka Jumarni Fithri 2024)	Wana Jaya Lestari Palembang dan titik impasnya, perusahaan berharap dapat meningkatkan laba melalui investigasi tugas akhir ini.	dan pencatatan kegiatan yang berhubungan dengan produksi dan penjualan dalam penelitian ini.	perhitungan dan analisis Titik Impas (BEP) untuk pinang dan barang karet pada tahun 2021 dan 2022. Penjualan telah melampaui titik impas tahun 2021, sebagaimana ditunjukkan oleh perhitungan BEP tahun 2021 sebesar Rp251.678.449. Estimasi BEP untuk tahun 2022 adalah Rp310.322.699, yang menunjukkan bahwa pendapatan penjualan perusahaan telah melampaui titik impas.
--	--	--	--	---

Sumber: Data Diolah Penulis, 2025

## 2.9. Kerangka Berpikir



**Gambar 2.1. Kerangka Berpikir**

Sumber: Data Diolah Penulis, 2025

Penjelasan Bagan :

Dari gambar kerangka berpikir diatas CV. ABC adalah perusahaan yang akan dianalisis untuk menentukan titik impas (*Break Even Point*) dan target labanya. Gambar ini menunjukkan tahap awal dalam kerangka analisis *Break Even Point* yang kemudian akan berlanjut ke tahap pengumpulan data dengan mengelompokkan biaya tetap dan biaya variabel, mengalokasikan biaya tersebut, lalu melakukan perhitungan BEP, melakukan target laba dan menetapkan strategi harga yang tepat guna mencapai laba.