

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Pengertian Akuntansi Manajemen

Akuntansi untuk manajemen adalah informasi keuangan yang dikumpulkan dari departemen manajemen dalam suatu rangkaian kegiatan atau aktivitas di sebuah organisasi atau perusahaan. Informasi ini nantinya digunakan untuk membuat pertimbangan ekonomi saat melaksanakan fungsi manajerial. Dalam pelaksanaan proses manajemen, informasi ini diperuntukkan bagi kebutuhan pihak internal, yang meliputi:

1. Perencanaan
2. Pengambilan keputusan
3. Pengorganisasian
4. Pengarahan dan Pengendalian

Dari sisi manajemen untuk melihat laporan yang ada, mereka tidak hanya membutuhkan laporan masa lalu, tetapi juga perlu memanfaatkan proyeksi untuk masa depan. Jadi, akuntansi manajemen bisa dipahami sebagai kumpulan teknik yang diterapkan dengan konsep yang tepat untuk mengolah data ekonomi yang bersifat historis serta mampu diperkirakan dari suatu entitas bisnis.

2.2 Pengertian Akuntansi Biaya

Menurut firdaus et al. (2019), akuntansi biaya adalah salah satu aspek dari akuntansi manajemen, sebuah area khusus yang menitikberatkan pada penentuan dan pengendalian biaya. Mulyadi (2018:1) menambahkan bahwa akuntansi biaya melibatkan kegiatan seperti mencatat, mengelompokkan, meringkas, dan menyajikan informasi mengenai pengeluaran yang berhubungan dengan produksi dan penjualan barang atau jasa, dilakukan dengan metode tertentu sambil menginterpretasikan informasi yang relevan.

2.3 Definisi Biaya

Hansen dan Mowen (2015) menjelaskan bahwa biaya adalah nilai dari sumber daya yang telah digunakan atau dikeluarkan demi mencapai sasaran spesifik, misalnya memproduksi barang atau menyediakan layanan. Biaya mencakup seluruh pengeluaran yang wajib dikeluarkan perusahaan guna menunjang kelancaran kegiatan operasional serta produksi, baik yang sifatnya langsung maupun tidak langsung.

Mulyadi (2016) menguraikan bahwa biaya merupakan faktor penting yang berpengaruh terhadap tingkat keuntungan perusahaan, sehingga pemahaman serta pengelolaan biaya sangat penting dalam merencanakan laba dan strategi bisnis.

2.4 Penggolongan Biaya

Penggolongan biaya diperlukan karena memberikan informasi keuangan yang bisa mendukung pimpinan dalam mencapai target perusahaan. Menurut Mulyadi (2014:13), biaya bisa dikelompokkan ke dalam lima kategori, yaitu:

1. Pengelompokan biaya berdasarkan tujuan pengeluaran
 Pengelompokan ini, nama dari tujuan pengeluaran menjadi dasar untuk mengkategorikan biaya. Contohnya, jika objek pengeluarannya adalah bahan bakar, maka semua biaya yang terkait akan diakui sebagai biaya bahan bakar.

2. Pengelompokan biaya menurut fungsi utama dalam perusahaan

Biaya dibagi menjadi tiga kategori berdasarkan fungsi utama dalam perusahaan, yaitu:

a. Biaya Produksi

Biaya produksi mencakup seluruh pengeluaran yang harus ditanggung oleh perusahaan untuk memproduksi barang. Dalam konteks usaha pembibitan, menurut Khairunnisa (2023), biaya produksi dibagi ke dalam 2 tipe, yaitu biaya produksi eksplisit dan biaya produksi implisit yang meliputi:

- 1) Biaya produksi eksplisit adalah biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan faktor-faktor produksi, seperti tenaga kerja, utilitas, biaya penggunaan mesin, dan produk perusahaan lainnya.
- 2) Biaya produksi implisit adalah biaya yang diperkirakan terkait dengan faktor-faktor produksi, seperti penyusutan fungsi mesin, gaji karyawan, dan sebagainya. Metode untuk mendapatkan estimasi dalam penghitungan biaya adalah dengan menghitung penyusutan alat yang dipakai dalam proses produksi.

Rumus:

Total biaya produksi:

Bahan baku + Biaya tenaga kerja langsung + overhead pabrik

b. Anggaran Promosi

Dana ini mencakup berbagai pengeluaran untuk kegiatan pemasaran, misalnya upah staf yang bertugas memasarkan produk.

c. Anggaran Operasional

Biaya yang dialokasikan untuk kegiatan operasional sehari-hari, seperti penggajian karyawan, dan pemakaian perlengkapan.

3. Klasifikasi biaya menurut sifat perilaku biaya terkait dengan fluktuasi volume kegiatan.

a. Biaya Tetap: Biaya yang tidak dipengaruhi oleh volume produksi, seperti sewa tempat, gaji tenaga kerja tetap, dan biaya administrasi.

b. Biaya Variabel: Biaya yang berfluktuasi seiring dengan volume produksi, seperti bibit, pupuk, pestisida, air, serta upah tenaga kerja harian.

c. Biaya Semi-Variable

Biaya Semi-Variabel merupakan pengeluaran yang sifatnya fluktuatif, namun perubahannya tidak linear dengan perubahan volume kegiatan. Jenis biaya ini mengandung unsur biaya tetap sekaligus unsur biaya variabel di dalamnya.

d. Biaya Semi Tetap

Biaya semi tetap adalah biaya yang nilainya konstan pada rentang volume aktivitas tertentu, namun akan berubah dengan jumlah yang tetap pula ketika melewati ambang batas produksi tertentu.

Biaya tetap adalah pengeluaran yang jumlahnya stabil dan tidak terpengaruh oleh naik turunnya volume produksi maupun penjualan. Contoh dari biaya tetap termasuk pembayaran sewa tanah, gaji pegawai tetap, dan penyusutan alat. Menurut Hansen dan Mowen (2020), biaya tetap cenderung stabil dalam periode waktu tertentu dan tidak bergantung pada kuantitas produksi.

Sementara itu, biaya variabel adalah pengeluaran yang dapat mengalami perubahan sesuai dengan volume produksi. Dalam konteks pembibitan, biaya variabel mencakup biaya untuk benih, pupuk, pestisida, tenaga kerja sementara, dan biaya pengepakan. Semakin banyak bibit yang diproduksi, semakin besar juga pengeluaran jenis ini.

Rumus Total Biaya (TC):

$$TC = \text{Biaya Tetap} + (\text{Biaya Variabel} \times \text{Volume Produksi})$$

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:

a. Biaya Tetap

- 1) Sewa Lahan: Jumlah uang yang dibayarkan untuk memanfaatkan lahan dalam produksi bibit.
- 2) Penyusutan peralatan: Pengeluaran terkait alat pembibitan seperti mesin, *greenhouses*, atau sistem irigasi yang mengalami penurunan nilai seiring berjalannya waktu.
- 3) Gaji Karyawan Tetap: Pembayaran untuk karyawan yang dilakukan secara rutin, tanpa melihat seberapa banyak produksi yang dihasilkan.
- 4) Biaya Administrasi: Termasuk pengeluaran untuk manajemen, izin usaha, atau biaya administrasi lainnya yang bersifat tetap.

b. Biaya Variable

- 1) Benih Sayuran: Pengeluaran untuk membeli benih yang diperlukan dalam proses produksi.
- 2) Pupuk dan Pestisida: Biaya yang bervariasi tergantung jumlah bibit yang ditanam.
- 3) Tenaga Kerja Lepas: Pembayaran untuk pekerja yang dipekerjakan berdasarkan proyek tertentu atau secara musiman.
- 4) Pengemasan dan Transportasi: Biaya yang diperlukan untuk mengemas dan mendistribusikan bibit sayuran.

4. Klasifikasi biaya didasarkan pada korelasi antara pengeluaran dan komponen yang didukung. Hal ini umumnya dikategorikan ke dalam dua jenis utama, yaitu:

- a. Biaya Langsung merujuk pada biaya yang dikeluarkan sebagai dampak dari keberadaan suatu komponen yang didukung. Jika elemen yang dibiayai tersebut tidak ada, maka biaya langsung tidak akan muncul.
- b. Biaya Tidak Langsung adalah biaya yang dikeluarkan bukan semata-mata karena adanya komponen yang didukung. Biaya semacam ini tidak bisa dikaitkan secara langsung dengan satuan produksi. Dalam konteks produk, tipe anggaran ini sering disebut biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik.

2.5 Strategi Pengelolaan Biaya Produksi pada Usaha Tani

Pengelolaan biaya produksi yang efektif adalah kunci keberhasilan dalam usaha tani, termasuk pembibitan sayuran. Menurut Drury (2018), perusahaan harus melakukan pemantauan yang ketat terhadap biaya variabel, mengidentifikasi potensi penghematan, serta menerapkan teknik manajemen biaya seperti *Just In Time (JIT)* untuk mengurangi pemborosan.

Dalam konteks UD. Pembibitan J366, strategi pengelolaan biaya dapat mencakup efisiensi penggunaan bahan baku, pengoptimalan tenaga kerja, serta pengaturan waktu produksi yang tepat. Selain itu, analisis titik impas membantu manajemen untuk menentukan jumlah minimum produksi yang harus dicapai agar semua biaya yang dikeluarkan, sehingga bisnis tetap beroperasi secara efisien.

Strategi penetapan harga peranan yang sangat penting dalam menentukan laba yang diinginkan. Berbagai pendekatan yang bisa diterapkan untuk strategi harga meliputi:

- a. **Penetapan Harga Berdasarkan Biaya (*Cost-Based Pricing*)**
Dengan metode *cost-plus pricing*, yaitu harga jual ditentukan dengan menambahkan margin laba yang diharapkan pada total biaya produksi. Strategi ini menjamin bahwa harga jual mampu menutupi semua biaya dan memberikan laba.
- b. **Penetapan Harga Berdasarkan Nilai (*Value-Based Pricing*)**
Harga ditentukan berdasarkan bagaimana konsumen memandang nilai dari produk tersebut. Jika bibit sayuran memiliki kualitas unggul atau lebih tahan penyakit, harga dapat lebih tinggi dibanding pesaing.
- c. **Penetapan Harga Kompetitif:** Harga ditentukan dengan membandingkan harga pasar atau pesaing. Dalam industri bibit sayuran, penting untuk mempertimbangkan harga pasar agar produk dapat bersaing.

Lestari dan Simanjuntak (2021) menekankan bahwa pengusaha UKM agribisnis yang memahami BEP cenderung lebih mampu bertahan dalam kondisi pasar yang tidak stabil karena dapat menyesuaikan strategi bisnis sesuai dengan kondisi BEP yang ada.

2.6 Konsep Laba dan Rugi

Laba (profit) adalah selisih antara pendapatan dengan total biaya (biaya tetap maupun biaya variabel) yang dikeluarkan oleh perusahaan. Sementara itu, rugi terjadi ketika total biaya lebih besar daripada pendapatan yang diperoleh, Prasetyo, Y, dan Wibowo, A. (2019). Dengan memahami konsep titik impas, perusahaan bisa mengambil keputusan mengenai strategi yang sesuai untuk meningkatkan keuntungan, contohnya dengan meningkatkan efisiensi biaya dan memperbesar jumlah penjualan.

Laba dapat dihitung menggunakan rumus berikut:

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

2.7 Analisis laba dan Hubungannya dengan Titik Impas

Laba merupakan tujuan utama bagi setiap bisnis, dan analisis titik impas adalah di antara cara yang digunakan untuk merencanakan laba. Setelah bisnis mencapai titik impas, setiap unit yang terjual di atas titik tersebut akan langsung menambah laba. Berdasarkan pendapat Blocher et al. (2019), setelah perusahaan mencapai titik impas, laba dapat diperhitungkan menggunakan rumus:

$$(Volume\ Penjualan - Titik\ Impas) \times (Harga\ Jual/Unit - Biaya\ Variabel/ Unit)$$

Dalam usaha pembibitan sayuran, memahami keterkaitan antara jumlah penjualan dan laba mempunyai peranan yang krusial dalam merancang strategi produksi dan jual yang optimal. Dengan memahami berapa banyak unit yang perlu terjual untuk mencapai tujuan laba, perusahaan bisa mengatur strategi operasional dan pemasaran yang lebih efektif.

Menurut Mahendra, S. (2018), titik impas menunjukkan kondisi ketika pemasukan yang didapat sama persis dengan semua biaya yang dikeluarkan. Artinya, perusahaan tidak untung maupun rugi. Garrison, Noreen, serta Brewer (2017) menjelaskan bahwa titik impas tercapai saat laba operasional berada di angka nol. Ini terjadi Ketika hasil penjualan cukup untuk menutupi semua biaya tetap dan variabel yang muncul selama produksi. Titik impas sangat penting untuk menentukan berapa sedikitnya unit yang perlu terjual supaya bisnis tidak merugi.

Rumus untuk menghitung:

BEP (unit):

$$\frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga jual per unit} - \text{Biaya Variabel per Unit}}$$

BEP (Nilai):

$$\frac{\text{Biaya Tetap}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Pendapatan Penjualan}}}$$

Keterangan:

1. Biaya tetap: Pengeluaran yang tidak mengalami perubahan meskipun jumlah produksi mengalami variasi, seperti biaya sewa, gaji karyawan tetap, penyusutan peralatan, dan lain-lain.
2. Biaya Variabel: Pengeluaran yang bervariasi berdasarkan jumlah produksi, contohnya termasuk biaya benih, pupuk, dan tenaga kerja yang tidak tetap.
3. Pendapatan dari penjualan: Uang yang diperoleh dari penjualan produk dalam bentuk rupiah.

Dalam bisnis pembibitan sayuran, perhitungan ini sangat krusial karena adanya variasi pada biaya variabel seperti benih, pupuk, dan tenaga kerja dapat berdampak pada keuntungan usaha. Dengan memahami titik impas, pihak manajemen dapat menetapkan jumlah bibit yang perlu terjual untuk menutupi semua pengeluaran.

2.8 Perencanaan Laba (*Profit Planning*)

Baris dan Sondakh (2014) berpendapat bahwa perencanaan laba adalah faktor penting dalam membuat keputusan investasi dan evaluasi kinerja manajemen suatu perusahaan untuk masa depan. Perencanaan laba adalah strategi perusahaan untuk menciptakan hasil sesuai dengan target yang telah ditetapkan. Melalui analisis titik impas dan area aman, akuntan bisa menyajikan informasi yang berguna bagi manajemen dalam perencanaan laba.

Ada sejumlah elemen yang berpengaruh terhadap perencanaan laba, yaitu:

1. Laba atau kerugian pada jumlah penjualan tertentu.
2. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk menutup semua pengeluaran agar dapat meraih keuntungan yang wajar.
3. Titik impas.
4. Jumlah penjualan yang dihasilkan dari kapasitas operasional yang ada saat ini.

Menurut Salman dan Farid (2017:161), terdapat dua cara untuk menghitung target laba, yaitu:

1. Metode Margin Kontribusi

Margin kontribusi dihitung dengan cara mengurangi biaya variabel per unit dari harga jual per unit. Metode ini dapat digunakan untuk mengetahui berapa unit yang harus terjual agar dapat mencapai target laba.

Rumus:

Jumlah Penjualan (unit):

$$\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target laba}}{\text{Margin Kontribusi per unit}}$$

Keterangan:

- a. Biaya tetap: Jumlah pengeluaran ini tidak terpengaruh oleh naik turunnya volume produksi.
- b. Margin kontribusi per unit: Ini dihitung dari selisih harga jual per produk dikurangi biaya variabel per produk.

2. Cara Menghitung Titik Impas dengan Keuntungan

Cara Menghitung ini adalah pengembangan dari perhitungan *break-even point*, dengan menambahkan target laba ke dalam perhitungan.

Rumus:

Penjualan untuk Target Laba:

$$\frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target laba}}{1 - \frac{\text{Biaya Variabel}}{\text{Penjualan}}}$$

Keterangan:

- a. Penjualan untuk Target Laba: Jumlah penjualan yang dibutuhkan untuk mencapai laba yang diinginkan.
- b. Biaya Tetap: Total biaya tetap yang harus ditutupi.
- c. Biaya Variabel: Biaya per unit produksi.

Dalam menganalisis sebuah perencanaan laba akan memenuhi beberapa langkah yaitu:

1. Mengestimasi sebuah pendapatan berdasarkan penjualan, harga produk dan tren pasar.
2. Perhitungan biaya dengan mengidentifikasi pengeluaran variabel dan pengeluaran tetap.
3. Evaluasi titik impas (*break-even point*) dengan mengetahui titik yang akurat. Dimana total pendapatan setara dengan total pengeluaran untuk menilai berapa banyak unit yang harus dijual tidak mengalami kerugian.
4. Laba bruto dan laba bersih, laba bruto adalah hasil dari pendapatan dikurangi biaya langsung. Sementara laba bersih adalah selisih antara total pendapatan, total biaya serta biaya gedurende periode tertentu.
5. Uji hasil analisis untuk melihat dampak perubahan.

2.9 Penelitian Terdahulu

Table 2.1 Penelitian Terdahulu

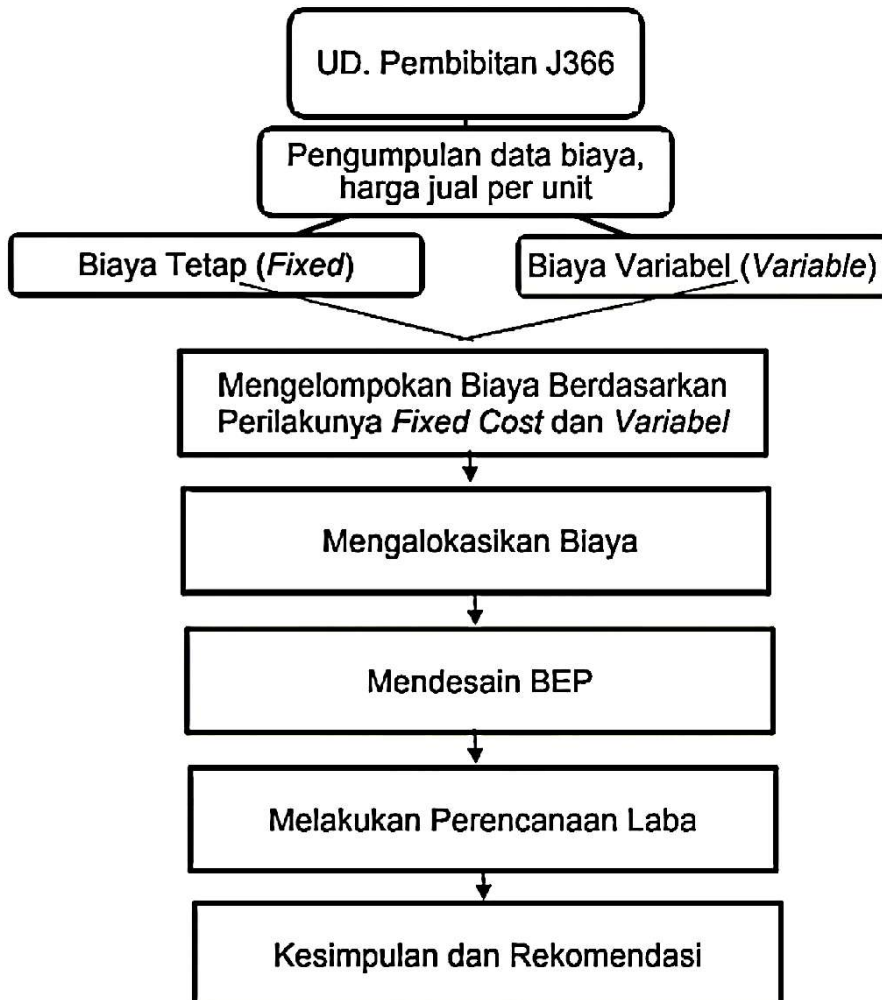
No	Judul; Nama; Publikasi	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Analisis Break-Even Point pada Usaha Pembibitan Hortikultura S. Mahendra (2018)	Untuk menetapkan jumlah terkecil penjualan bibit yang dibutuhkan supaya usaha dapat mencapai titik impas.	1. Pengambilan sampel non-probabilitas dengan metode sensus yang digunakan untuk memilih 30 petani. 2. Data primer dikumpulkan melalui wawancara data sekunder dari laporan keuangan usaha.	BEP memberikan panduan yang jelas tentang volume produksi minimum yang diperlukan agar usaha tidak mengalami kerugian.
2	Pengaruh perhitungan Break-Even Point terhadap Profitabilitas Usaha Kecil dan Menengah di Sektor Pertanian; Y. Prasetyo dan A. Wibowo. (2019)	Mengkaji bagaimana perhitungan BEP mempengaruhi pengambilan keputusan terkait harga jual dan volume produksi.	1. Studi Kasus: Menganalisis beberapa UKM pertanian untuk memahami pengelolaan biaya dan penetapan harga. 2. Analisis Kuantitatif: Menggunakan metode kuantitatif untuk menghitung BEP berdasarkan data biaya tetap dan variabel yang dikumpulkan dari survei dan wawancara.	Hasil menunjukkan UKM yang menggunakan perhitungan BEP memiliki kontrol yang lebih baik terhadap struktur biaya mereka dan dapat meningkatkan profitabilitas dengan membuat keputusan yang lebih rasional terkait harga dan produksi.
3	Studi Kasus Titik Impas dalam Usaha Tani Sayuran di Kabupaten Sleman. R. Setiawan (2020)	Mengetahui berapa banyak produk yang perlu dijual agar usaha tani mencapai titik impas.	1. Deskriptif Kuantitatif: menggunakan metode deskriptif untuk menggambarkan proses produksi dan menghitung BEP berdasarkan biaya tetap dan variabel yang dikumpulkan melalui wawancara dan observasi. 2. Pengolahan Data: Data diolah dengan menggunakan rumus BEP untuk menghitung volume produksi yang diperlukan agar mencapai titik impas.	Petani yang menerapkan BEP dapat menetapkan harga jual yang tepat dan mengelola produksi dengan lebih efisien untuk menghindari kerugian.

No	Judul; Nama; Publikasi	Tujuan Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
4	<p>Peran Analisis BEP dalam penetapan harga produk di industri agribisnis</p> <p>M. Firdaus dan D. Kurniawati (2021)</p>	<p>Menganalisis bagaimana BEP mempengaruhi kebijakan penetapan harga produk agribisnis.</p>	<p>1. Studi Kasus dan Pendekatan Kuantitatif: Studi kasus di beberapa UKM agribisnis menggunakan data primer dari wawancara dan data sekunder dari laporan keuangan. Metode kuantitatif digunakan untuk menghitung BEP dan menganalisis dampaknya pada harga jual.</p> <p>2. Sumber Data: Data biaya tetap dan variabel dikumpulkan dari dokumen perusahaan.</p>	<p>BEP memainkan peran penting dalam membantu perusahaan menentukan harga jual yang optimal, memastikan produk dapat bersaing di pasar sambil tetap mempertahankan margin keuntungan.</p>
5	<p>Pengambilan Keputusan Berbasis BEP dalam UKM Agribisnis di daerah pedesaan;</p> <p>T. Lestari dan R. Simanjuntak (2021).</p>	<p>Untuk mengevaluasi peran BEP dalam membantu pemilik UKM membuat keputusan terkait produksi, penetapan harga, dan ekspansi usaha.</p>	<p>1. Studi Kasus dan Analisis Kuantitatif: Studi kasus dilakukan pada beberapa UKM agribisnis, dengan data dikumpulkan melalui wawancara dan survei lapangan. BEP dihitung untuk menilai dampaknya pada keputusan terkait penetapan harga dan volume produksi.</p> <p>2. Sumber Data: Data primer dari wawancara dengan pemilik usaha dan data sekunder dari laporan keuangan.</p>	<p>Analisis BEP mempermudah pemilik UKM dalam membuat keputusan strategi, seperti menentukan harga jual, mengatur kapasitas produksi, dan merencanakan ekspansi usaha.</p>

Sumber: Data diolah

Kerangka Berpikir

Kerangka pemikiran yang dapat menjelaskan urutan logika serta keterkaitan antara variabel dalam penelitian terkait analisis biaya produksi, Titik Impas (BEP), dan strategi penetapan harga di UD. Pembibitan J366:



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir

Sumber: Diolah

Penjelasan Bagan:

Penelitian ini secara khusus menyoroti UD. Pembibitan. Dalam kerangka studi ini, saya sebagai penulis melakukan sesi tanya jawab langsung untuk mengumpulkan informasi mengenai tahapan pembibitan berikut rincian pengeluaran dana. Kemudian, penulis mengklasifikasikan pengeluaran tersebut menurut karakteristiknya, yakni biaya yang sifatnya tetap, biaya yang berubah-ubah, dan biaya yang sebagian tetap maupun berubah. Selanjutnya, penulis mencatat semua biaya produksi pembibitan dari rincian tentang produksi. Penulis juga mengumpulkan data mengenai penjualan, dan setelah informasi tersebut terkumpul, penulis mempersiapkan laporan laba rugi. Proses ini dimulai dengan tujuan untuk menganalisis biaya produksi, menghitung BEP, serta menetapkan strategi harga yang sesuai demi mencapai keuntungan.