

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Pengertian Akuntansi Manajemen

Akuntansi pada dasarnya dikenal sebagai suatu sistem informasi yang mengidentifikasi, mencatat, dan mengomunikasikan peristiwa ekonomi dari suatu entitas kepada para pengguna informasi. Akuntansi bukan sekadar pencatat transaksi, melainkan sistem informasi yang menyajikan data keuangan yang relevan dan andal guna mendukung proses perencanaan, pengendalian, dan evaluasi kegiatan organisasi. Dalam perkembangan dunia usaha, ilmu akuntansi dibelah menjadi beberapa cabang khusus, di mana salah satu cabang yang memegang peranan paling penting dalam operasional internal perusahaan adalah akuntansi manajemen. Kehadiran cabang ilmu ini tidak dapat dipisahkan dari kebutuhan jajaran pengelola untuk mengawal jalannya aktivitas bisnis sehari-hari agar tetap berada pada jalur yang direncanakan.

Definisi akuntansi manajemen telah banyak dirumuskan oleh para ahli keuangan. Menurut Irnawati dkk. (2021) mendefinisikan bahwa akuntansi manajemen adalah proses akuntansi yang digunakan untuk membuat informasi keuangan prospektif, yang ditujukan secara eksklusif bagi pihak internal atau manajemen perusahaan sebagai dasar dalam melaksanakan fungsi-fungsinya serta menjadi fondasi utama dalam pengambilan keputusan. Selanjutnya, Sejalan dengan pemikiran tersebut, menurut teori yang dikemukakan dalam Trihapsary dan Putri (2025) menjelaskan bahwa informasi akuntansi manajerial berperan penting dalam mendukung pengambilan keputusan strategis melalui penyediaan informasi yang relevan bagi organisasi. Informasi tersebut

membantu manajemen dalam merumuskan strategi yang tepat dan menyesuaikan kebijakan perusahaan terhadap perubahan lingkungan bisnis. Dengan demikian, akuntansi manajemen tidak hanya berfungsi sebagai penyedia informasi internal, tetapi juga berperan dalam mendukung peningkatan daya saing serta keberlanjutan organisasi untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan.

Berdasarkan beberapa definisi yang telah dipaparkan di atas, dapat ditarik kesimpulan bahwa akuntansi manajemen merupakan sebuah sistem pengolahan data internal yang menghasilkan informasi keuangan maupun non-keuangan, dimana informasi tersebut dimanfaatkan secara khusus oleh pihak pengelola usaha sebagai dasar ilmiah untuk menyusun perencanaan, melakukan pengendalian operasional, serta mengambil berbagai keputusan strategis masa depan.

2.2 Pengertian Biaya

Pelaksanaan setiap aktivitas di dalam perusahaan dipastikan akan selalu menuntut adanya pengorbanan sumber daya agar tujuan operasional dapat tercapai. Menurut Pangaribuan dan Marundha (2022) mendefinisikan biaya sebagai semua bentuk pengorbanan moneter yang dilakukan di masa lalu untuk memenuhi atau mencapai tujuan tertentu dari suatu organisasi atau perusahaan, baik untuk saat ini maupun di masa depan. Dalam dunia bisnis dan akuntansi, biaya merupakan fondasi utama yang mendasari setiap perhitungan laba rugi suatu entitas. Secara konseptual, biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber daya ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan besar akan terjadi guna mencapai suatu tujuan tertentu.

Pengorbanan ekonomi ini merupakan langkah awal yang tidak bisa dihindari oleh setiap pelaku usaha dalam rangkaian proses produksinya, karena tanpa adanya biaya yang dikorbankan di awal, perputaran operasional bisnis otomatis akan berhenti dan nilai tambah dari suatu produk tidak akan pernah tercipta.

Bagi entitas bisnis skala kecil seperti UMKM, pengelolaan dan pencatatan informasi biaya secara rapi merupakan fondasi utama yang tidak boleh diabaikan. Lebih jauh lagi dalam memahami konsep ini, sering kali terjadi tumpang tindih antara pemaknaan biaya (*cost*) dengan beban (*expense*) dalam praktiknya di lapangan Mayendra dkk. (2025) menegaskan bahwa pemahaman akan konsep biaya yang tepat harus diiringi dengan kemampuan mengidentifikasi apakah pengorbanan tersebut masih memiliki nilai manfaat di masa depan atau sudah sepenuhnya terpakai. Kesalahan dalam mengenali karakter pengeluaran sering kali mengakibatkan terjadinya perubahan informasi yang memicu kerugian kas secara perlahan. Dari pemaparan sumber-sumber tersebut, dapat disimpulkan bahwa biaya adalah semua wujud pengorbanan nilai ekonomi yang diukur dengan mata uang guna mendukung proses pembuatan produk, di mana pencatatan biaya yang akurat menjadi penentu kebenaran dalam perhitungan laba bersih usaha.

2.3 Klasifikasi Biaya

Menurut Riwayadi (2016) mendefinisikan bahwa klasifikasi biaya adalah proses pengelompokan atas keseluruhan elemen-elemen biaya secara sistematis ke dalam golongan-golongan tertentu untuk dapat memberikan informasi biaya yang komprehensif. Tanpa adanya pemisahan yang jelas, data pengeluaran hanya akan menumpuk sebagai sekumpulan angka mentah yang sulit untuk

dianalisis. Terkait hal tersebut, Ditoananto dan Purwanti (2023) menjelaskan bahwa pengklasifikasian biaya merupakan langkah awal yang sangat bermakna agar pihak pengelola usaha mampu menyusun perencanaan laba serta mengevaluasi efisiensi kinerja secara lebih akurat. Hal ini dikarenakan setiap jenis biaya memiliki karakteristik, pola perilaku, serta perlakuan akuntansi yang berbeda-beda tergantung kebutuhan pengambilan keputusan. Tingkat ketepatan dalam mengklasifikasikan pengeluaran ini akan menentukan kualitas dan akurasi informasi yang diterima manajemen. Kesalahan dalam menempatkan pos biaya berisiko menghasilkan laporan yang tidak akurat, yang pada akhirnya dapat mengelabui pihak manajemen saat menilai kondisi nyata keuangan entitas.

Menurut Riwayadi (2016) klasifikasi biaya di dalam akuntansi dapat dibagi ke dalam beberapa kategori utama sebagai berikut:

2.3.1 Klasifikasi Biaya Berdasarkan Kemudahan Penelusuran(*Traceability*)

Dimana Biaya diklasifikasikan berdasarkan kemudahan pelacakannya terhadap unit atau departemen tertentu. Apabila ditinjau dari tingkat kemudahannya untuk dilacak ke wujud fisik suatu produk, pengeluaran operasional dapat dibagi menjadi dua kategori:

1. Biaya Langsung (*Direct Cost*)

Biaya langsung merupakan jenis pengeluaran yang dapat ditelusuri ke objek biaya secara mudah dan akurat tanpa memerlukan perhitungan alokasi yang rumit. Arti dari kata "mudah" di sini adalah proses pelacakannya efisien secara biaya dan tidak memerlukan banyak waktu atau tenaga, namun tetap memberikan hasil yang tepat. Sementara itu, kata

"akurat" berarti nilai sumber daya yang dikonsumsi oleh objek biaya tersebut dapat dihitung secara pasti karena memiliki hubungan fisik langsung dengan produk, seperti penggunaan bahan baku utama yang melekat pada barang jadi.

2. Biaya Tidak Langsung (*Indirect Cost*)

Biaya tidak langsung merupakan pengeluaran yang tidak dapat ditelusuri secara instan, mudah, dan tepat ke satu objek biaya tertentu karena sifatnya yang dikonsumsi secara bersama-sama oleh beberapa lini produk atau departemen. Pengeluaran ini sering disebut sebagai biaya bersama. Agar biaya ini dapat dibebankan ke produk, manajemen harus menggunakan metode alokasi atau distribusi biaya berbasis estimasi tertentu, seperti biaya gaji pengawas pabrik yang mengawasi jalannya operasional beberapa jenis produk sekaligus.

2.3.2 Klasifikasi Biaya Berdasarkan Fungsi Utama Organisasi

Berdasarkan aktivitas fungsional di dalam perusahaan, Menurut Riwayadi (2016) membagi pengeluaran ke dalam tiga kelompok utama untuk memisahkan aktivitas operasional inti dan pendukung:

1. Biaya Produksi (*Manufacturing Cost*)

Seluruh pengorbanan ekonomi yang berkaitan langsung dengan fungsi produksi, yaitu proses mengubah bahan baku mentah menjadi produk jadi yang siap dipasarkan. Struktur biaya produksi ini secara umum dibentuk oleh tiga unsur utama, yaitu biaya bahan baku langsung (*direct material*), biaya tenaga kerja langsung (*direct labor*), serta biaya

overhead pabrik (*manufacturing overhead*) seperti biaya penyusutan mesin dan listrik pabrik.

2. Biaya Pemasaran (*Marketing Expenses*)

Sekumpulan biaya yang timbul demi menjalankan fungsi pemasaran dan distribusi. Pengeluaran ini dimulai sejak produk selesai diproduksi hingga produk tersebut sampai ke tangan konsumen, yang bertujuan untuk memicu penjualan. Contoh nyata dari komponen ini mencakup biaya gaji staf penjualan (*sales*), beban iklan atau promosi di berbagai media, serta ongkos angkut penjualan produk.

3. Biaya Administrasi dan Umum (*Administrative and General Expenses*)

Pengeluaran yang terjadi dalam rangka menjalankan fungsi manajemen, mengarahkan organisasi, serta mendukung operasional perusahaan secara keseluruhan yang tidak termasuk dalam ranah pabrik maupun pemasaran. Contohnya meliputi biaya gaji karyawan departemen personalia, biaya penyusutan peralatan di ruang akuntansi, serta beban perlengkapan kantor untuk departemen keuangan.

2.3.3 Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilaku Biaya (Volume Aktivitas)

Perilaku biaya mencerminkan bagaimana sebuah pengeluaran merespons naik-turunnya tingkat aktivitas atau volume produksi di dalam perusahaan. Menurut Riwayadi (2016) berdasarkan sifat pergerakannya, biaya dikelompokkan menjadi tiga kategori:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap merupakan pengeluaran yang secara jumlah totalitas akan selalu konstan dan tidak terpengaruh oleh fluktuasi output aktivitas dalam

batas relevan tertentu (*relevant range*). Uniknya, biaya tetap per unit justru bersifat dinamis dan berubah berbanding terbalik dengan volume aktivitas. Artinya, semakin tinggi volume produksi, maka biaya tetap per unitnya akan semakin rendah karena beban total dibagi ke jumlah unit yang lebih banyak. Sebaliknya, jika produksi menurun, biaya tetap per unitnya akan melonjak naik. Contoh jenis ini adalah biaya sewa gedung, asuransi, pajak properti, dan gaji pokok karyawan tetap.

2. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel merupakan jenis pengeluaran yang nilai totalnya berubah secara linier dan proporsional searah dengan perubahan volume aktivitas perusahaan. Sifat biaya variabel per unit justru kebalikan dari biaya tetap, yaitu nilainya akan selalu tidak konstan dalam batas relevan tertentu. Jika aktivitas produksi meningkat, total biaya variabel akan otomatis membengkak, dan jika aktivitas turun, total biayanya ikut menyusut. Apabila tidak ada aktivitas operasional sama sekali, maka nilai biaya ini adalah nol. Contoh utamanya adalah biaya bahan baku langsung dan upah buruh harian berdasarkan hasil produksi. Oleh karena itu, biaya variabel menjadi komponen biaya yang sangat dipengaruhi oleh tingkat aktivitas dan volume produksi perusahaan.

3. Biaya Semi-Variabel (*Mixed / Semivariable Cost*)

Biaya semi-variabel merupakan jenis pengeluaran yang di dalamnya mengandung kombinasi elemen biaya tetap dan biaya variabel secara bersamaan. Karakteristik total biaya ini mirip dengan biaya variabel, yaitu nilai totalnya berubah seiring perubahan aktivitas. Namun, biaya per

unitnya mirip dengan biaya tetap, yakni berubah berbanding terbalik dengan kapasitas produksi karena adanya unsur biaya minimum di dalamnya. Pengeluaran ini biasanya merepresentasikan biaya utilitas yang memiliki biaya beban tetap bulanan ditambah biaya pemakaian, seperti biaya listrik operasional, air, telepon, serta biaya gas operasional.

2.4 Analisis *Cost Volume Profit* (CVP)

2.4.1 Pengertian Analisis *Cost Volume Profit* (CVP)

Menurut Mowen dkk. (2019) mendefinisikan *Analisis Cost Volume Profit (CVP)* profit merupakan metode yang digunakan untuk menganalisis hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba guna membantu perusahaan dalam merencanakan keuntungan, mengambil keputusan, serta menentukan tingkat penjualan yang diperlukan untuk mencapai titik impas maupun target laba tertentu. *Analisis Cost Volume Profit (CVP)* pada dasarnya merupakan salah satu metode perhitungan dalam akuntansi manajemen yang berguna untuk melihat secara pasti bagaimana perubahan pada biaya dan volume penjualan akan berdampak langsung terhadap laba operasional usaha. Menurut penelitian Al Fatah dkk. (2023) pada UMKM Gubuk Nenas menjelaskan bahwa analisis CVP ini memberikan gambaran yang sangat terukur tentang interaksi timbal balik antara harga jual, jumlah barang yang diproduksi, serta beban biaya yang harus ditanggung oleh pihak manajemen. Dalam praktiknya di lapangan, analisis CVP berfungsi sebagai alat utama bagi pemilik usaha untuk membongkar dan merakit kembali angka-angka keuangannya. Bagi pengolahan data di UMKM Susu Ibil Soya, penerapan

metode ini menjadi landasan pacu yang kuat untuk memproyeksikan target pendapatan di tahun 2025 secara matematis.

Dalam Analisis *Cost Volume Profit* (CVP), tidak sekadar berfungsi sebagai kalkulator pencari margin semata, melainkan menjadi alat yang bermanfaat untuk mengidentifikasi cakupan kesulitan ekonomi yang sedang dihadapi oleh suatu unit usaha sekaligus membantu memformulasikan solusi pemecahannya. Teori manajerial ini terbukti sangat relevan dan aplikatif untuk direplikasi pada skala bisnis kecil. Hal ini didukung secara kuat oleh bukti empiris dari penelitian Nisa dkk. (2023) pada UMKM Cilox Tata Surya serta penelitian Al Fatah dkk. (2023) pada UMKM Gubuk Nenas. Kedua riset tersebut membuktikan bahwa penerapan analisis CVP secara nyata berhasil mengoptimalkan pencapaian laba dengan cara memetakan secara presisi besaran unit yang wajib terjual agar perusahaan terhindar dari zona kerugian operasional.

Dalam praktiknya di lapangan, penerapan metode CVP bagi UMKM Susu Ibil Soya menjadi landasan pacu yang kuat guna membongkar dan merakit kembali angka-angka keuangannya. Melalui instrumen ini, pihak pengelola tidak lagi menjalankan bisnis secara perhitungan semata, melainkan dapat memproyeksikan target pendapatan operasional di masa depan secara matematis, terukur, dan perlahan meninggalkan kebiasaan lama yang sekadar mengandalkan perkiraan tradisional.

2.4.2 Manfaat Analisis *Cost Volume Profit*

Secara praktis, instrumen analisis ini membawa manfaat nyata yang berujung pada terjaganya kelangsungan operasional sebuah entitas ekonomi.

Mengacu pada penjelasan Irnawari dkk. (2021), pemahaman yang komprehensif tentang hubungan antara biaya, volume aktivitas, dan laba memberikan manfaat utama dalam membantu pihak pengelola untuk membangun strategi bisnis yang solid. Manfaat paling awal yang akan langsung diaplikasikan oleh pihak manajemen adalah kemudahan dalam mengevaluasi penetapan harga jual serta dampaknya terhadap ketahanan arus kas. Sebagaimana diuraikan oleh Salsabila dkk. (2025), perumusan CVP membantu pengelola usaha membedah secara transparan apakah harga jual per botol yang ditentukan saat ini sudah sanggup melunasi tumpukan ongkos variabel harian, atau justru perlahan-lahan menggerus modal dasar. Setelah tahap evaluasi harga ini terselesaikan, alur selanjutnya bergeser pada pencarian batas aman. Ditoananto dan Purwanti (2023) mengemukakan bahwa fungsi paling dasar dari CVP adalah untuk menemukan titik impas atau *Break Even Point* (BEP), yakni kondisi mutlak di mana bisnis berada pada posisi netral tanpa mencetak laba sepeser pun dan tanpa menanggung rugi. Begitu titik impas ini sudah digambarkan dengan cermat, pihak pengelola usaha dapat melangkah lebih jauh untuk menentukan target volume penjualan minimal yang harus dikejar setiap bulannya guna menutupi seluruh pengeluaran.

2.5 Margin Kontribusi

Dalam mengoptimalkan analisis akuntansi manajemen terhadap pengeluaran operasional dan akumulasi omzet penjualan, pihak manajemen perlu secara saksama memahami konsep margin kontribusi (*Contribution Margin*). Secara fundamental, Mowen dkk. (2019), mendefinisikan margin

kontribusi sebagai selisih antara nilai total pendapatan penjualan dengan biaya variabelnya. Jumlah pendapatan yang tersisa setelah seluruh beban variabel terpenuhi inilah yang akan dialokasikan secara khusus oleh perusahaan untuk menutupi beban biaya tetap, sekaligus sebagai pijakan dasar dalam mendulang laba operasi pada periode yang bersangkutan. Dalam mengoptimalkan analisis akuntansi manajemen terhadap pengeluaran operasional dan omzet pendapatan ini, terdapat dua indikator rasio utama yang digunakan:

2.5.1 Margin Kontribusi (*Contribution Margin*)

Menurut Mowen dkk. (2019) Margin kontribusi merupakan Proporsi dari hasil penjualan yang digunakan untuk menutupi biaya variabel. Nilai ini juga dapat diproyeksikan melalui rasio biaya variabel untuk melihat sejauh mana tingkat efisiensi pengeluaran biaya langsung yang melekat pada produk, yang mana rasio tersebut dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut:

$$\text{Margin Kontribusi/unit} = \text{Harga Jual Per Unit} - \text{Biaya Variabel Per Unit}$$

2.5.2 Rasio Margin Kontribusi (*Contribution Margin Ratio*)

Menurut Mowen dkk. (2019) Rasio Margin kontribusi merupakan proporsi dari setiap penjualan dalam rupiah yang tersedia untuk menutupi biaya tetap dan memberikan laba. Rasio margin kontribusi dapat dihitung dengan rumus:

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

2.6 Analisis Break Even Point (BEP)

Dalam menyusun kerangka perencanaan keuangan sebuah entitas bisnis, pemahaman tentang kapan seluruh modal operasional akan kembali utuh menjadi fondasi paling mendasar yang tidak bisa ditawar. Secara konseptual,

Mowen dkk. (2019) mendefinisikan titik impas sebagai titik temu mutlak dimana total pendapatan perusahaan sama persis dengan total biayanya, sehingga besaran laba operasi yang dicetak pada level tersebut akan sama dengan nol. Situasi netral ini terjadi lantaran margin kontribusi yang berhasil dikumpulkan dari hasil penjualan nilainya baru sekadar cukup untuk melunasi seluruh tanggungan biaya tetap perusahaan pada periode berjalan.

Analisis *Break Even Point* (BEP) atau titik impas merupakan suatu kondisi matematis di mana besaran total pendapatan yang ditarik dari pasar memiliki nilai yang sama persis dengan total pengeluaran yang telah dikorbankan. Rahmi dkk. (2023) menjelaskan secara mendalam bahwa pada posisi impas ini, perusahaan sama sekali tidak mencetak keuntungan sepeser pun, namun di saat yang bersamaan juga tidak menanggung kerugian finansial. Situasi netral ini terjadi lantaran margin kontribusi yang berhasil dikumpulkan dari hasil penjualan nilainya baru sekadar cukup untuk melunasi seluruh tanggungan biaya tetap. Mengetahui posisi impas ini menjadi instrumen wajib bagi pihak manajemen untuk menetapkan batas bawah penjualan harian yang sama sekali tidak boleh dilanggar, agar kas usaha tidak sampai melumpuhkan roda produksi di hari berikutnya.

2.6.1 Break Even Point (BEP) dalam Unit

Menurut Mowen dkk. (2019) Titik impas dalam unit merupakan jumlah unit produk yang harus terjual agar total pendapatan sama dengan total biaya, sehingga perusahaan tidak memperoleh laba maupun mengalami rugi. Pendekatan perhitungan yang pertama adalah dengan mengukur titik impas menggunakan satuan kuantitas barang fisik. Secara teoretis, perhitungan BEP

dalam unit berfungsi untuk menemukan besaran angka pasti mengenai berapa banyak jumlah barang yang harus diproduksi dan diserahkan ke tangan konsumen agar seluruh beban operasional dapat tertutup rapat.

Pada operasional harian UMKM Susu Ibil Soya, angka ini akan menunjukkan dengan sangat transparan berapa batas minimum botol susu yang wajib dimasak dan laku terjual setiap harinya. Jika volume penjualan harian meleset dan jatuh di bawah titik target unit tersebut, bisa dipastikan uang kas yang masuk tidak akan sanggup menutupi gabungan antara belanja harian seperti pembelian biji kedelai mentah dan gas LPG, dengan beban penyusutan mesin penggiling yang terus berjalan. perhitungan titik impas fisik ini dilakukan dengan rumus berikut:

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Margin Kontribusi per Unit}}$$

2.6.2 Break Even Point (BEP) dalam Nilai Penjualan/Rupiah

Selain menghitung berdasarkan wujud fisik produk, target impas juga mutlak dikonversikan ke dalam besaran nominal uang. Penghitungan BEP dalam satuan mata uang memberikan kemudahan bagi pengelola untuk melihat langsung besaran omzet yang harus tercetak di laci kasir agar terhindar dari zona minus. Pendekatan ini sangat membantu ketika manajemen sedang memantau pergerakan arus kas masuk secara cepat, tanpa harus repot menghitung sisa botol fisik yang masih tertumpuk di wadah penyimpanan. Dengan menyimpan target omzet minimal ini, evaluasi harian bisa dilakukan untuk mengukur apakah hasil rupiah yang didapat hari itu sudah sepadan dengan besarnya pengorbanan bahan baku ditambah dengan penyusutan peralatan masak yang terjadi. penghitungan titik impas dalam

wujud omzet ini memanfaatkan rasio margin kontribusi yang ditulis dengan persamaan teks biasa sebagai berikut:

$$\text{BEP (Rupiah)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$

Penjabaran secara mendalam terhadap dua model perhitungan impas tersebut pada akhirnya akan bermuara pada terbentuknya sebuah jaringan pengaman utama bagi kelangsungan bisnis UMKM Susu Ibil Soya di tahun 2025.

2.7 Margin of Safety (Margin Keamanan)

Setelah posisi *Break Even Point* (BEP) diketahui, perusahaan perlu menilai tingkat keamanan penjualannya untuk mengetahui seberapa besar penurunan penjualan yang masih dapat ditoleransi tanpa menimbulkan kerugian. Menurut Mowen dkk. (2019) menjelaskan bahwa *margin of safety* merupakan jumlah unit yang terjual atau pendapatan yang diperoleh diatas volume titik impas. Dengan adanya selisih tersebut, perusahaan dapat mengetahui batas aman penurunan penjualan yang masih dapat ditanggung sebelum memasuki kondisi rugi. Dalam konteks manajerial, *margin of safety* dapat dipandang sebagai cadangan keamanan yang membantu perusahaan menghadapi ketidakpastian pasar, karena semakin tinggi nilainya maka semakin kecil risiko kerugian yang dihadapi akibat menurunnya volume penjualan.

Semakin besar selisih antara tingkat penjualan yang direncanakan dengan titik impas, maka semakin tinggi pula tingkat keamanan yang dimiliki perusahaan dalam menjalankan kegiatan usahanya. Kondisi batas aman ini dapat menentukan seberapa siap pihak pengelola dalam menghadapi gejolak pasar yang tidak menentu tanpa harus mengorbankan stabilitas kas operasional

sehari-hari. *Margin of safety* juga digunakan untuk mengevaluasi sejauh mana rencana penjualan dirancang dengan cukup.

Margin of safety dapat dihitung dengan menggunakan rumus :

$$\text{Margin of safety} = \text{Total Penjualan} - \text{Penjualan Titik Impas}$$

$$\text{Margin of safety Ratio} = \frac{\text{Margin of safety} \times 100\%}{\text{Total Penjualan}}$$

2.7.1 *Margin of Safety* dalam Jumlah Unit

Pendekatan pertama untuk mengukur ketebalan perlindungan ini adalah melalui perhitungan fisik atau kuantitas barang. Margin keamanan dalam wujud unit akan memperlihatkan batas maksimal penurunan jumlah produk yang terjual, sebelum uang kas usaha mulai tergerus untuk menutupi beban biaya tetap. Berdasarkan rumusan yang dijelaskan oleh Mowen dkk. (2019) perhitungan batas aman penurunan penjualan dalam wujud unit ini dilakukan menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\text{Margin of Safety (Unit)} = \text{Penjualan Aktual atau Anggaran (Unit)} - \text{BEP (Unit)}$$

$$\text{Rasio Margin Of Safety} = \frac{\text{Margin Of Safety}}{\text{Penjualan}}$$

2.7.2 *Margin of Safety* dalam Pendapatan Penjualan

Selain menghitung berdasarkan sisa ketersediaan fisik botol, margin keamanan juga sangat lazim diukur menggunakan satuan nilai uang serta persentasenya agar lebih mudah dianalisis dari kacamata ketahanan finansial. Pendekatan dalam wujud nominal ini menyoroti seberapa jauh total penerimaan uang boleh jatuh ke bawah sebelum akhirnya membentur batas nominal impas. Menurut penjabaran matematis yang dikemukakan oleh Mowen dkk. (2019), rumus untuk mencari batas aman dalam bentuk pendapatan uang dituliskan melalui persamaan teks biasa sebagai berikut:

Margin of Safety (Rupiah) = Penjualan - BEP (Rupiah)

Lebih lanjut, untuk mengetahui seberapa besar persentase batas aman tersebut jika disandingkan dengan total penjualan secara keseluruhan, diperlukan perhitungan rasio margin keamanan. Sebagaimana dirumuskan oleh Mowen dkk. (2019), persentase pelindung omzet ini dihitung menggunakan persamaan teks biasa di bawah ini:

Rasio Margin of Safety = (*Margin of Safety* (Rupiah) / Penjualan) x 100%

2.8 Analisis Operating Leverage

Menurut Mowen dkk. (2019) Analisis *operating leverage* (pengungkit operasi) adalah metode dalam akuntansi manajemen yang digunakan untuk mengukur seberapa besar pengaruh perubahan volume penjualan terhadap laba operasional. Semakin tinggi *operating leverage*, semakin besar dampak perubahan penjualan terhadap laba operasi. Efek pengungkit ini muncul karena adanya kombinasi antara biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) dalam kegiatan produksi. Menurut Nisa dkk. (2023), tingkat pengungkit operasi suatu usaha menentukan seberapa sensitif laba bersihnya ketika penjualan berfluktuasi. Pemahaman konsep ini penting bagi manajemen dalam menilai risiko operasional dan efisiensi penggunaan aset tetap. Untuk mengukur besarnya efek pengungkit secara kuantitatif, digunakan indikator yang disebut *Degree of Operating Leverage* (DOL). Mengacu pada penjelasan diatas, menurut Mowen dkk. (2019) rumus perhitungannya sebagai berikut:

Degree Of Operating Leverage (DOL) =
$$\frac{\text{Total Margin Kontribusi}}{\text{Laba Operasi}}$$

Nilai DOL yang rendah juga berarti laba tidak akan meningkat secara signifikan meskipun penjualan naik tajam. Setiap kenaikan penjualan hanya

menghasilkan peningkatan laba yang moderat, karena sebagian besar pendapatan langsung terserap untuk membiayai bahan baku yang bertambah. Melalui analisis operating leverage ini, perencanaan target keuntungan tahun 2025 dapat disusun secara lebih rasional dan stabil demi menjaga ketahanan arus kas jangka panjang

2.9 Perencanaan Laba

2.9.1 Pengertian Perencanaan

Perencanaan pada tataran konseptual merupakan sebuah proses perumusan strategi dan pemikiran yang disusun jauh hari sebelum suatu tindakan fisik dieksekusi di lapangan. Mowen dkk. (2019) menjelaskan bahwa perencanaan merupakan rancangan masa depan untuk mengetahui tindakan yang dapat dilakukan dalam mewujudkan suatu tujuan. Tanpa adanya rancangan skenario yang tercetak jelas, sebuah unit usaha akan beroperasi secara meraba-raba dan rentan terhempas ketika dihadapkan pada fluktuasi kondisi pasar yang tidak terduga. Proses perumusan ini menuntut pihak pengelola untuk menatap jauh ke depan, memetakan berbagai rintangan yang mungkin menghadang, serta merakit jaring pengaman agar roda operasional produksi tetap berputar pada jalur yang telah dipatok sejak awal.

2.9.2 Pengertian Laba

Berkaitan dengan konsep perencanaan tersebut, laba diposisikan sebagai tolak ukur sekaligus indikator utama dari keberhasilan perputaran finansial suatu organisasi komersial. Sebagaimana dijabarkan secara terperinci oleh Mowen dkk. (2019), laba merupakan selisih positif antara total pendapatan perusahaan dan total beban selama periode tertentu. Laba juga merupakan

kelebihan pendapatan dibandingkan dengan biaya yang telah dikeluarkan dan menjadi tolak ukur keberhasilan salah satu tujuan utama perusahaan. Angka laba ini dihadirkan sebagai tolak ukur paling terang bagi manajemen untuk mengevaluasi apakah perputaran uang di dalam fasilitas produksi sudah berjalan secara efisien atau justru sedang mengikis modal dasar. Perolehan dana positif inilah yang pada tahap selanjutnya akan difungsikan untuk memperlebar skala usaha, sekaligus menjadi penjamin kelestarian hidup operasional ketika daya beli pasar sedang menurun.

2.9.3 Pengertian Perencanaan Laba

Menurut Mowen dkk. (2019) Perencanaan laba merupakan proses penyusunan sasaran keuangan yang hendak dicapai perusahaan, disertai langkah-langkah taktis untuk mencapainya melalui pengelolaan pendapatan dan pengendalian biaya. perencanaan laba juga dapat diartikan sebagai sebuah rancangan keuangan strategis yang merencanakan langkah-langkah terukur untuk meraih target keuntungan tertentu di masa depan. Salsabila dkk. (2025) menegaskan bahwa proses penyusunan rencana laba yang akurat sama sekali tidak bisa dilepaskan dari penerapan instrumen analisis *Cost Volume Profit* (CVP) sebagai motor penggerak utamanya. Melalui kacamata analisis CVP, perencanaan laba berubah dari sekadar angan-angan tebakan angka menjadi sebuah rekayasa analisis yang sangat logis. Pada rekayasa tersebut, pihak manajemen diberikan keleluasaan untuk memproyeksikan porsi besaran biaya variabel, menyetel patokan harga jual, serta mengendalikan target volume produksi. Interaksi dari berbagai elemen pembentuk CVP tersebut kemudian dirakit menjadi sebuah mesin pendorong yang memastikan hasil akhir

perputaran kas benar-benar searah dengan nominal keuntungan bersih yang dibidik pada penghujung periode pembukuan.

2.9.4 Perhitungan Perencanaan Laba

Perhitungan perencanaan laba pada hakikatnya membedah dan memodifikasi bentuk dasar dari rumus titik impas atau *Break Even Point* (BEP) dengan menyertakan besaran nominal laba yang diidamkan ke dalam persamaan matematisnya. Berdasarkan kaidah akuntansi manajemen, proses pencarian target tingkat penjualan demi meraih laba yang diinginkan ini lazim dipecah ke dalam dua pendekatan perhitungan utama. Pendekatan pertama bertujuan untuk mengukur berapa banyak kuantitas wujud fisik barang yang wajib diproduksi dan diserap oleh pasar agar uang kas yang masuk sanggup menutupi komponen biaya tetap sekaligus mencetak laba. perhitungan pencapaian target penjualan dalam wujud unit ini dilakukan melalui persamaan teks biasa berikut:

$$\text{Penjualan Target Laba (Unit)} = \frac{(\text{Total Biaya Tetap} + \text{Laba Bersih})}{\text{Margin Kontribusi per Unit}}$$

Sementara itu, pendekatan kedua digunakan untuk mencari besaran omzet atau total pendapatan nominal uang yang mutlak harus terkumpul di laci kasir demi melunasi seluruh beban operasional yang ditambah dengan perolehan laba bersih. pencarian tingkat target penjualan dalam bentuk rupiah ini diuraikan melalui persamaan teks biasa di bawah ini:

$$\text{Penjualan Target Laba (Rupiah)} = \frac{(\text{Total Biaya Tetap} + \text{Target Laba Bersih})}{\text{Rasio Margin Kontribusi}}$$