

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Hasil Penelitian Terdahulu

Untuk memperkuat penelitian ini, maka dilakukan tela'ah terhadap sejumlah penelitian terdahulu yang berkaitan dengan analisis *Break Even Point* (BEP). Penelitian terdahulu yang digunakan dibatasi pada lima tahun terakhir. Adapun penelitian dahulu yang penulis rasa sangat relevan dengan penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Penelitian oleh (Fitria, 2024) dengan judul “Analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba” Berdasarkan hasil penelitian, menunjukkan bahwa BEP perusahaan mengalami variasi setiap tahun, dengan penurunan signifikan pada tahun 2022 akibat dampak pandemi. Margin kontribusi perusahaan meningkat dari 2,2% di 2018 menjadi 3,9% di 2022. Disarankan agar perusahaan memisahkan biaya berdasarkan perilaku biaya, memperhatikan perencanaan penjualan, dan meningkatkan volume penjualan untuk mencapai target laba 20%. Secara umum, analisis ini membantu perusahaan dalam menentukan jumlah penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian dan mencapai target laba yang diinginkan. Persamaan penelitian Rohmah dan Fitria dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu sama-sama menggunakan analisis BEP. Perbedaannya yaitu pada objek, jenis usaha, dan sumber data tersebut menunjukkan bahwa penelitian ini memiliki konteks dan fokus yang berbeda dari penelitian sebelumnya.

2. Penelitian oleh (Melaesani, 2025) berjudul “Analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba Jangka Pendek pada UMKM Kcharis Jaya Palembang” Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan analisis *Break Even Point* (BEP) dan *Margin of Safety* (MoS) sangat membantu UMKM Kcharis Jaya Palembang dalam meningkatkan efisiensi biaya dan merencanakan laba jangka pendek secara lebih akurat. Dengan memisahkan dan mengklasifikasikan biaya tetap dan variabel, UMKM dapat mengetahui volume penjualan minimum yang diperlukan untuk menghindari kerugian dan mencapai target laba yang diinginkan. Persamaan penelitian Melaesani et al., dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu sama-sama menggunakan analisis BEP untuk perencanaan laba. Perbedaannya yaitu, penelitian Melaesani et al., ini menitikberatkan pada perencanaan laba jangka pendek, sehingga belum membahas perencanaan laba usaha secara berkelanjutan dalam jangka panjang.
3. Penelitian oleh (Akbar, 2022) dengan judul “Analisis *Break even point* sebagai Dasar Penyusunan Anggaran Penjualan dan Perencanaan Laba (Studi Kasus di Pabrik Rokok Semanggi Mas Tulungagung)” penelitian menunjukkan bahwa BEP dalam unit untuk produk Roy Mild adalah 1.189.110 unit dan untuk Bio Mild adalah 1.459.088 unit, sedangkan BEP dalam rupiah mencapai Rp 9.284.298.833 dan Rp 10.066.176.629, masing-masing. Hasil ini menunjukkan bahwa Bio Mild memiliki BEP yang lebih tinggi baik dalam volume maupun nilai penjualan, yang mengindikasikan risiko kerugian yang lebih besar jika penjualan tidak

mencapai target. Selain itu, analisis MOS menunjukkan bahwa produk Roy Mild memiliki tingkat keamanan penjualan sebesar 71%, sedangkan Bio Mild sebesar 47%, yang secara statistik menunjukkan bahwa penjualan saat ini masih di atas batas keamanan dan memberikan surplus penjualan yang signifikan. Persamaan penelitian Akbar dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu sama-sama mengkaji BEP. Perbedaannya yaitu, Penelitian Akbar tidak menggunakan data sekunder sedangkan penelitian penulis menggunakan data sekunder. Dan Omset yang diteliti pada penelitian Akbar dalam skala besar, sedangkan omset penelitian yang penulis teliti dalam skala kecil.

4. Penelitian oleh (Adeo, 2025) dengan judul “Analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba : Studi Kasus pada Pabrik Tahu UD Pink Jaya”. Hasil penelitian menunjukkan *break even point* dalam satuan unit adalah sebanyak 31.599 unit, dengan nilai rupiah sebesar Rp 94.797.005. Artinya, perusahaan harus menjual minimal jumlah tersebut agar tidak mengalami kerugian. Selain itu, jika perusahaan menargetkan laba sebesar 20%, maka diperlukan penjualan sebanyak 143.928 unit atau Rp 431.783.299 dalam periode tiga bulan. Hal ini menunjukkan bahwa untuk mencapai target laba tersebut, perusahaan harus meningkatkan volume penjualan secara signifikan di atas *break even point*. Persamaan penelitian Adeo dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu sama-sama menggunakan analisis BEP untuk menilai kelayakan usaha. Perbedaannya yaitu, penelitian ini dilakukan pada usaha pengolahan, sehingga struktur

biaya dan proses produksinya berbeda dengan usaha berbasis budidaya atau produksi primer.

5. Penelitian oleh (Kharismawati, 2021) dengan judul “Analisis *Break Even Point* (BEP) sebagai Alat Perencanaan Laba bagi Manajemen” mengkaji peran BEP sebagai alat bantu manajemen dalam merencanakan laba perusahaan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa *Break Even Point* (BEP) perusahaan CV. Abadi adalah sebesar 7.000 unit atau Rp 665.000.000,00 dalam penjualan rupiah. Artinya, perusahaan harus menjual minimal 7.000 unit agar tidak mengalami kerugian, dan penjualan di atas jumlah tersebut akan mulai menghasilkan laba. Penelitian ini bersifat konseptual dan umum, sehingga belum mengkaji penerapan BEP secara mendalam pada usaha dengan skala dan kondisi tertentu. Persamaan penelitian Kharismawati et al., dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu sama-sama menggunakan analisis BEP. Perbedaannya yaitu pada objek usaha, sektor kegiatan dan penelitian Kharismawati et al., bersifat konseptual dan umum, sehingga belum mengkaji penerapan BEP secara mendalam pada usaha dengan skala dan kondisi tertentu.
6. Penelitian oleh (Nabilasari, 2022) dengan judul “Analisis *Break even point* Usaha Pembuatan Ikan Kering Di Kota Bengkulu” menganalisis BEP usaha, hasil penelitian menunjukkan bahwa usaha produksi ikan kering di Kota Bengkulu telah mencapai dan melampaui *break even point* ekonomi. Studi tersebut menemukan bahwa usaha pengeringan ikan segar (beledang

tawar) telah melampaui produksi BEP sebesar 2,45 kg/proses, pendapatan BEP sebesar Rp 104.022,08, dan harga BEP sebesar Rp 30.508,96/kg, sehingga layak dijalankan karena produksi aktual sebesar 34,65 kg jauh di atas ambang batas *break even point*., Persamaan penelitian Nabilasari et al., dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu sama-sama menggunakan analisis BEP. Perbedaannya yaitu, penelitian oleh Nabilasari et al., hanya berfokus untuk mengetahui nilai *break even point* sedangkan penelitian yang saya lakukan berfokus pada mengetahui nilai *break even point* yang akan digunakan untuk merencanakan laba yang diinginkan.

B. Landasan Teori

Adapun landasan teori yang penulis rasa sangat relevan dengan penelitian penulis sebagai berikut:

1. Definisi Manajemen

a. Definisi Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen adalah serangkaian proses, dimulai dengan identifikasi, pengukuran, pengumpulan, interpretasi, dan analisis semua peristiwa ekonomi yang terjadi dalam aktivitas bisnis (Pamungkas et al., 2023). Hasilnya kemudian digunakan oleh manajemen untuk perencanaan, pengendalian, evaluasi kinerja, dan pengambilan keputusan. Dalam akuntansi manajemen, terdapat penyedia informasi dan pengguna informasi, dengan penyedia informasi berkisar dari manajemen tingkat bawah hingga manajemen

puncak (Pamungkas et al., 2023).

Akuntansi manajemen merupakan cabang akuntansi yang berfokus pada peyediaan informasi keuangan dan non-keuangan untuk membantu manajemen dalam membuat keputusan yang akan mengarah pada pencapaian tujuan organisasi. Manajer kemudian dapat menggunakan data ini dalam pemilihan strategi, komunikasi, dan eksekusi. Manajer, eksekutif, dan pekerja semuanya membutuhkan sistem informasi yang dapat mendeteksi masalah. Setelah masalah diidentifikasi (Pamungkas et al., 2023).

b. Peran Akuntansi Manajemen

Menurut Pamungkas et al., (2023), akuntansi manajemen memainkan peran penting dalam membantu organisasi dalam pengambilan keputusan. Beberapa peran akuntansi manajemen dalam suatu perusahaan adalah sebagai berikut:

1) Menentukan Harga Pokok Penjualan

Akuntansi manajemen berperan dalam menghitung biaya barang yang diproduksi untuk suatu produk. Dengan mengetahui biaya barang yang diproduksi, perusahaan dapat menentukan harga jual dan laba yang diharapkan.

2) Analisis Biaya-Volume-Laba

Akuntansi manajemen berperan dalam memberikan informasi tentang biaya, volume produksi, dan laba. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk menentukan biaya yang

dikeluarkan dan laba yang dihasilkan oleh peningkatan volume ketika volume produksi meningkat.

3) Biaya yang Relevan dalam Pengambilan Keputusan

Akuntansi manajemen berperan dalam memberikan informasi yang berkaitan dengan biaya diferensial. Biaya diferensial adalah biaya yang dikeluarkan oleh suatu unit bisnis untuk memilih salah satu dari beberapa opsi alternatif dalam unit bisnis tersebut

4) Menentukan Harga Jual

Akuntansi manajemen berperan dalam menyajikan semua informasi yang berkaitan dengan perhitungan harga jual yang berasal dari aktivitas operasional unit bisnis. Sebelum menentukan harga jual, perusahaan harus terlebih dahulu menghitung biaya barang yang diproduksi.

5) Investasi Modal

Akuntansi manajemen berperan dalam menyediakan informasi kepada perusahaan untuk melakukan investasi modal ketika perusahaan memiliki dana berlebih dan dana yang dihasilkan dari aktivitas operasional.

6) Pengambilan Keputusan Taktis

Akuntansi manajemen berperan dalam pengambilan keputusan taktis. Keputusan taktis ini bersifat jangka pendek dan harus segera diimplementasikan sebagai alternatif. Secara umum,

tujuan pengambilan keputusan taktis adalah untuk memilih di antara beberapa keputusan strategis untuk mencapai keunggulan kompetitif jangka panjang.

7) Penetapan Harga Transfer

Akuntansi manajemen berperan dalam menyediakan informasi akuntansi berupa perhitungan yang dibutuhkan antar pusat tanggung jawab dalam suatu unit bisnis menggunakan metode yang adil bagi setiap divisi dalam unit bisnis tersebut.

8) *Balanced Scorecard*

Akuntansi manajemen berperan dalam menyediakan informasi berupa pengukuran kinerja berdasarkan kinerja perusahaan. Pengukuran kinerja ini diukur melalui beberapa perspektif, termasuk keuangan, kepuasan pelanggan, proses bisnis internal, serta pembelajaran dan pertumbuhan.

2. Akuntansi Biaya

a. Definisi Biaya

Biaya adalah harga yang dibayarkan untuk memperoleh, memproduksi, atau memelihara barang atau jasa. Sebagai contoh, harga yang dibayarkan untuk bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Pengorbanan yang dilakukan oleh suatu unit bisnis untuk memaksimalkan keuntungan di masa depan didefinisikan sebagai biaya (Surya, 2023)

b. Definisi Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya merupakan salah satu cabang akuntansi yang memiliki peranan penting dalam menyediakan informasi biaya guna mendukung kegiatan operasional perusahaan. Informasi biaya yang akurat sangat dibutuhkan oleh manajemen dalam proses perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan.

Menurut (Mulyadi, 2015) akuntansi biaya adalah proses pencatatan, penggolongan, peringkasan, dan penyajian biaya pembuatan serta penjualan produk atau jasa dengan cara tertentu, serta penafsiran terhadap hasilnya. Definisi ini menekankan bahwa akuntansi biaya tidak hanya berfungsi sebagai alat pencatatan, tetapi juga sebagai alat analisis yang membantu manajemen dalam memahami struktur biaya perusahaan.

c. Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya adalah proses pengelompokkan biaya atas keseluruhan elemen biaya secara sistematis ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih rinci yang bertujuan memberikan informasi biaya yang lebih lengkap bagi manajemen dalam mengelola perusahaan (Surya, 2023)

Menurut (Mulyadi, 2015) klasifikasi biaya ini penting untuk memudahkan manajemen dalam melakukan analisis biaya serta dalam menentukan kebijakan yang tepat terkait efisiensi operasional.. Melaksanakan kegiatan klasifikasi biaya secara berbeda diperlukan

untuk memberikan informasi yang berbeda untuk melayani kebutuhan manajemen yang berbeda meskipun berasal dari transaksi yang sama (Surya, 2023).

1) Klasifikasi Biaya Berdasarkan Fungsi Utama Organisasi

a) Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang terkait dengan fungsi produksi, yaitu biaya yang timbul selama proses produksi sejak produk selesai dan siap dijual. Biaya produk terdiri dari tiga elemen yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

b) Biaya Non Produksi

Biaya non produksi adalah biaya yang tidak terkait dengan proses produksi, yang terdiri dari beban pemasaran dan beban administrasi/umum.

2) Klasifikasi Biaya Berdasarkan Aktivitas

a) Biaya tetap adalah biaya yang tetap konstan berdasarkan volume produksi tertentu, tetapi dapat berubah jika terjadi perubahan signifikan dalam total produksi. Biaya ini tidak akan pernah berubah dengan perubahan aktivitas (volume produksi) dalam rentang yang relevan. Biaya tetap tidak secara langsung memengaruhi jumlah unit yang diproduksi. Contohnya termasuk gaji manajer atau harga sewa gedung.

b) Biaya variabel adalah biaya yang secara langsung

dialokasikan ke satu unit barang yang berfluktuasi dengan kuantitas yang diproduksi. Biaya ini akan berubah secara proporsional dengan perubahan aktivitas dalam rentang yang relevan. Menurut (Mulyadi, 2015), biaya variabel adalah biaya yang totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan, sehingga semakin besar jumlah produksi, maka semakin besar pula total biaya variabel yang dikeluarkan. Contoh biaya variabel adalah upah tenaga kerja langsung dan bahan baku langsung.

- c) Biaya semi-variabel adalah campuran biaya tetap dan variabel. Biaya ini mengandung biaya tetap dan variabel. Contoh biaya semi-variabel adalah asuransi kecelakaan karyawan

3) Klasifikasi Biaya berdasarkan Departemen

- a) Departemen Produksi adalah departemen yang bertanggung jawab untuk melaksanakan aktivitas proses produksi. Misalnya, departemen jahit di perusahaan tekstil
- b) Departemen Layanan adalah semua departemen di luar departemen produksi. Misalnya, departemen keuangan

4) Klasifikasi Biaya berdasarkan Waktu Penugasan

- a) Biaya Produk adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi suatu produk. Misalnya, karet di perusahaan manufaktur ban.

- b) Biaya Periode adalah semua biaya yang tidak termasuk dalam biaya produk tetapi dihitung terhadap penjualan dalam laporan laba rugi berdasarkan periode terjadinya. Misalnya, gaji karyawan kantor.

5) Klasifikasi Biaya berdasarkan Objek Biaya

- a) Biaya Langsung adalah biaya yang dapat ditelusuri atau diidentifikasi langsung ke objek biaya. Misalnya, tepung di toko roti.
- b) Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri secara langsung ke objek biaya. Misalnya, tagihan listrik untuk sebuah pabrik

6) Klasifikasi Biaya Berdasarkan Pengendalian Manajemen

- a) Biaya yang dapat dikendalikan adalah biaya yang dapat dikendalikan oleh perusahaan selama periode tertentu. Misalnya, biaya renovasi gedung perkantoran.
- b) Biaya yang tidak dapat dikendalikan adalah biaya yang tidak dapat dipengaruhi atau dikendalikan oleh perusahaan selama periode tertentu. Misalnya, biaya perbaikan peralatan

3. Analisis Break Even Point (BEP)

a. Definisi Analisis *Break Even Point*

(Mulyadi, 2015) menyatakan *Break Even Point* (BEP) adalah keadaan suatu usaha yang tidak memperoleh laba dan tidak menderita rugi atau dengan kata lain suatu usaha dikatakan impas jika jumlah

pendapatan (*revenues*) sama dengan jumlah biaya, atau apabila laba kontribusi hanya dapat digunakan untuk menutup biaya tetap saja. Melalui analisis *break even point* ini, dimungkinkan untuk menentukan hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, tingkat laba yang diinginkan, dan volume aktivitas (penjualan atau produksi). (Kasmir, 2019).

Berdasarkan definisi para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa *Break Even Point* adalah suatu titik atau keadaan di mana perusahaan berada dalam posisi *balance* (seimbang), yakni tidak memperoleh laba namun juga tidak mengalami kerugian karena seluruh biaya operasional dapat tertutupi oleh pendapatan penjualan.

b. Tujuan Analisis *Break Even Point*

Adapun tujuan analisis *Break Even Point* adalah sebagai berikut,

- 1) Merancang spesifikasi produk yang berkaitan dengan biaya dan harga yang akan dikenakan.
- 2) Menentukan harga jual per unit yang realistis.
- 3) Menentukan produksi atau penjualan minimum untuk menghindari kerugian bisnis.
- 4) Memaksimalkan volume produksi.
- 5) Merencanakan target keuntungan sesuai dengan kapasitas produksi yang ada. (Adnyana, 2019)

c. Manfaat Analisis *Break Even Point*

Analisis *break even point* sangat penting untuk membangun bisnis agar terhindar dari kerugian. Manfaat dari analisis *break even point* adalah sebagai berikut:

- 1) Sebagai alat perencanaan untuk menghasilkan sebuah keuntungan.
- 2) Memberikan informasi tentang berbagai tingkat volume penjualan dan hubungannya dengan probabilitas mencapai keuntungan pada tingkat penjualan tersebut
- 3) Mengevaluasi keuntungan bisnis secara keseluruhan
- 4) Menjadi pertimbangan dalam menentukan harga jual dan juga harga beli.
- 5) Menjadi dasar pengambilan keputusan mengenai hal-hal berikut:
 - a) Volume penjualan minimum yang harus dipertahankan untuk menghindari kerugian.
 - b) Volume penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh keuntungan tertentu.
 - c) Seberapa besar penurunan penjualan yang harus dilakukan untuk menghindari kerugian
 - d) Untuk menentukan pengaruh perubahan harga jual, biaya, dan volume penjualan terhadap keuntungan. (Ramdhani, 2020)

d. Pendekatan Dalam Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

1) Metode Margin Kontribusi

Margin Kontribusi / *contribusi margin* (CM) adalah jumlah yang tersedia dari penjualan lalu dikurangi dengan biaya variabel. Jumlah tersebut kemudian akan digunakan untuk menutup biaya tetap dan laba pada periode tersebut. Margin kontribusi didefinisikan sebagai selisih antara harga jual per unit dan biaya variabel per unit, yang menunjukkan kontribusi setiap unit produk atau jasa untuk menutupi biaya tetap dan menghasilkan laba bagi bisnis.

Menghitung *contribusi margin* (CM), dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{CM} = \text{Penjualan} - \text{Biaya Variabel}$$

$$\text{CM per Unit} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Volume Penjualan}}$$

Menghitung *contribusi margin ratio* (CMR), dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{CMR} = \frac{\text{Margin Kontribusi}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

(Garrison, 2018)

2) Menghitung *Break Even Point* (BEP, dapat digunakan rumus sebagai berikut :

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{\text{Total Biaya Tetap}}{\text{Harga Jual} - \text{Biaya Variabel per unit}}$$

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

(Garrison, 2018)

e. Perhitungan Resiko Kematian Ikan (*Mortality Rate*)

Risiko kematian ikan (*mortality rate*) merupakan salah satu indikator penting dalam keberhasilan usaha budidaya perikanan *Mortality Rate* . Tingkat kematian ikan menunjukkan persentase jumlah ikan yang mati selama periode pemeliharaan dibandingkan dengan jumlah ikan yang ditebar pada awal produksi (Effendie, 1997) Untuk mengetahuinya digunakan rumus sederhana yang dikemukakan oleh Bachtiar, 2006 dalam (Fahrizal, 2018). Yaitu sebagai berikut:

$\text{MR} = \frac{\text{Jumlah Ikan Mati}}{\text{Jumlah Ikan Awal}} \times 100\%$
--

$\text{SR} = \frac{\text{Jumlah Ikan Hidup}}{\text{Jumlah Ikan Awal}} \times 100\%$

Dalam analisis usaha, risiko kematian ikan menjadi faktor penting karena berpengaruh langsung terhadap jumlah produksi yang dihasilkan. Semakin tinggi tingkat mortalitas, maka semakin rendah produksi yang diperoleh, sehingga berdampak pada menurunnya pendapatan dan laba usaha.

Dalam analisis usaha, risiko kematian ikan menjadi faktor penting karena berpengaruh langsung terhadap jumlah produksi yang dihasilkan. Semakin tinggi tingkat mortalitas, maka semakin rendah produksi yang diperoleh, sehingga berdampak pada menurunnya

pendapatan dan laba usaha.

Oleh karena itu, diperlukan analisis sensitivitas terhadap tingkat kematian ikan untuk mengetahui sejauh mana perubahan tingkat mortalitas mempengaruhi keuntungan usaha budidaya

4. Tingkat Keamanan (*Margin of Safety*)

Margin of safety adalah hubungan atau selisih antara penjualan spesifik (sesuai anggaran) dan penjualan pada *break even point*. Ini adalah batas keamanan yang digunakan untuk menentukan berapa banyak penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan dan menghindari kerugian. (Kasmir, 2019). *Margin of Safety* (MoS) menunjukkan tingkat keamanan penjualan terhadap risiko kerugian. (Garrison, 2018) menyatakan bahwa semakin besar *margin of safety*, maka semakin rendah risiko perusahaan mengalami kerugian, sehingga kondisi usaha menjadi lebih aman terhadap penurunan penjualan

Perhitungan yang digunakan untuk menentukan tingkat keamanan atau *margin of safety* (MoS) adalah sebagai berikut:

$$\text{MoS} = \text{Penjualan} - \text{BEP Rp}$$

$$\text{Persentase MoS} = \frac{\text{MoS}}{\text{Anggaran Penjualan}} \times 100\%$$

(Garrison, 2018:338)

5. Perencanaan Laba

a. Definisi Laba

Menurut Asosiasi Akuntan Indonesia (IAI), laba adalah jumlah sisa yang tersisa setelah semua pengeluaran (termasuk penyesuaian

pemeliharaan modal, jika ada) dikurangi dari pendapatan. Oleh karena itu, laba adalah selisih antara total pendapatan dan total pengeluaran, yang juga dikenal sebagai pendapatan bersih. (Ardhianto, 2019) Laba bersih adalah selisih antara pendapatan operasional ditambah pendapatan lain dikurangi biaya yang dikeluarkan sehubungan dengan bisnis yang menghasilkan pendapatan tersebut. Oleh karena itu, perlu untuk menentukan rencana laba untuk bisnis yang akan dijalankan. (Saleh, 2020) Adapun beberapa jenis laba yang di bahas dalam ilmu akuntansi sebagai berikut :

1) Laba Kotor (Bruto)

Laba Kotor yaitu selisih antara pendapatan dan biaya produksi. Laba kotor menunjukkan seberapa besar keuntungan uang didapat perusahaan dari penjualan produk atau jasa.

2) Laba Bersih

Laba Bersih adalah laba sebelum pajak dikurangi dengan bebanpajak yang harus dibayar perusahaan. Laba bersih ini menunjukkan seberapa besar keuntungan yang bisa didapat oleh perusahaan setelah dikurangi dengan pajak yang harus dibayar.

b. Definisi Perencanaan Laba

Perencanaan adalah proses menentukan tujuan yang diinginkan dan memanfaatkan sumber daya yang ada untuk mencapainya. Dalam konteks ini, sebuah perusahaan harus merencanakan keuntungannya. "Perencanaan laba adalah pengembangan rencana operasional

perusahaan untuk periode mendatang guna mencapai tujuan perusahaan dalam menghasilkan laba" (Carter, 2009)

Menurut (Anwar, 2020) perencanaan laba adalah rencana kerja yang memperhitungkan implikasi keuangan yang dinyatakan dalam bentuk proyeksi perhitungan laba rugi, saldo kas, dan modal kerja untuk jangka panjang maupun jangka pendek. Berdasarkan teori-teori di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa perencanaan laba adalah suatu tindakan yang perlu dilakukan untuk menghasilkan laba optimal guna memuaskan pihak-pihak yang berkepentingan, yaitu pemegang saham, manajemen, konsumen, dan pemerintah.

c. Fungsi Perencanaan Laba

Fungsi perencanaan memiliki empat tujuan penting:

- 1) Mengurangi/mengimbangi ketidakpastian dari perubahan di masa depan.
- 2) Fokus pada tujuan.
- 3) Memastikan pencapaian tujuan dilakukan secara ekonomis
- 4) emfasilitasi pengawasan. (Anwar, 2020)

d. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Perencanaan Laba

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi perencanaan laba, adalah sebagai berikut

- 1) Laba atau rugi yang dialami dari volume penjualan tertentu.

- 2) Volume penjualan yang harus dicapai untuk menutup seluruh biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan laba yang memadai.
- 3) *Break Even Point* (BEP)
- 4) Volume penjualan yang dapat dihasilkan oleh kapasitas operasional saat ini.
- 5) Kapasitas operasional yang diperlukan untuk mencapai target laba. (Nursanty, 2022)

e. Menentukan Perencanaan Laba

Perencanaan laba digunakan untuk menentukan jumlah penjualan minimum yang harus dicapai agar laba yang diinginkan dapat diperoleh. Menurut (Nursanty, 2022) Untuk menentukan volume penjualan guna mencapai target laba yang diinginkan, menggunakan rumus berikut:

Penjualan (Unit)	$= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi}}$
Penjualan (Rp)	$= \frac{\text{Biaya Tetap} + \text{Target Laba}}{\text{Margin Kontribusi Rasio}}$

6. Hubungan *Break Even Point* (BEP) dengan Perencanaan Laba

Break Even Point (BEP) merupakan suatu kondisi dimana total pendapatan sama dengan total biaya yang dikeluarkan, sehingga perusahaan tidak memperoleh laba maupun mengalami kerugian. Menurut (Mulyadi, 2015) analisis BEP digunakan untuk menentukan volume penjualan minimum yang harus dicapai agar perusahaan dapat menutup

seluruh biaya tetap dan biaya variabel. Dengan demikian, BEP menjadi alat penting dalam perencanaan dan pengendalian laba perusahaan

Dalam kaitannya dengan perencanaan laba, analisis BEP memiliki peran strategis sebagai dasar dalam menetapkan target penjualan. Menurut (Kasmir, 2019) perencanaan laba adalah suatu proses untuk menentukan besarnya laba yang ingin dicapai perusahaan dalam periode tertentu dengan mempertimbangkan kemampuan penjualan dan struktur biaya yang dimiliki. Oleh karena itu, sebelum menentukan target laba, perusahaan perlu mengetahui titik impasnya terlebih dahulu

Hubungan antara BEP dan perencanaan laba terletak pada penggunaan BEP sebagai titik awal dalam menentukan tingkat penjualan yang harus dilampaui untuk memperoleh laba. Setelah BEP diketahui, perusahaan dapat merencanakan jumlah produksi dan penjualan di atas titik tersebut agar memperoleh keuntungan sesuai dengan yang diharapkan. Dengan kata lain, BEP memberikan batas minimum, sedangkan perencanaan laba menetapkan target yang ingin dicapai di atas batas tersebut.

Secara kuantitatif, hubungan ini dapat dilihat melalui pengembangan rumus BEP dengan memasukkan unsur laba yang diinginkan. Jika dalam BEP laba sama dengan nol, maka dalam perencanaan laba, komponen laba ditambahkan ke dalam biaya tetap, sehingga volume penjualan yang harus dicapai menjadi lebih besar. Hal

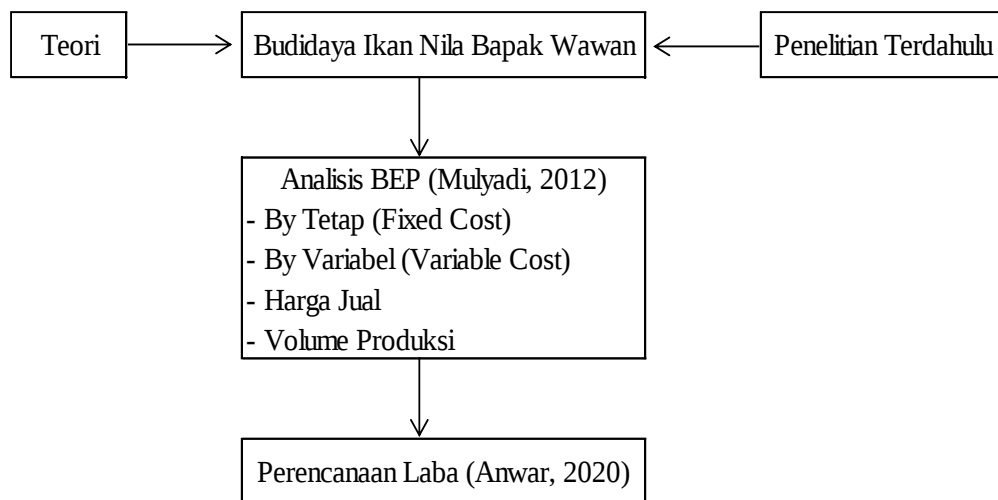
ini menunjukkan bahwa semakin tinggi target laba yang ditetapkan, maka semakin besar pula jumlah penjualan yang harus direncanakan

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa *Break Even Point* (BEP) dan perencanaan laba memiliki hubungan yang sangat erat dan saling melengkapi. BEP berfungsi sebagai dasar dalam menentukan batas minimum penjualan, sedangkan perencanaan laba merupakan pengembangan dari analisis BEP untuk mencapai tujuan keuntungan perusahaan. Kedua konsep ini sangat penting dalam membantu manajemen mengambil keputusan yang efektif terkait produksi, penetapan harga, serta pengendalian biaya guna mencapai laba yang optimal.

C. Kerangka Konsep Penelitian

Kerangka konseptual ini mengilustrasikan hubungan antara variabel yang diteliti: *break even point* (BEP) sebagai variabel independen dan perencanaan laba usaha sebagai variabel dependen. Kerangka konseptual penelitian ini dapat diilustrasikan seperti yang ditunjukkan pada gambar berikut:

Gambar 2.1 Kerangka Konsep Penelitian



Sumber: data diolah penulis, 2026.

Kerangka konseptual dalam penelitian ini menjelaskan hubungan antara biaya produksi, volume penjualan, dan laba melalui pendekatan analisis *Break Even Point* (BEP). Dalam suatu usaha, biaya produksi terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel yang akan mempengaruhi total biaya yang dikeluarkan. Biaya tersebut kemudian dibandingkan dengan pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan untuk menentukan kondisi laba atau rugi.

Analisis *Break Even Point* (BEP) digunakan sebagai alat untuk mengetahui titik impas, yaitu kondisi di mana total pendapatan sama dengan total biaya. Melalui analisis ini, pelaku usaha dapat mengetahui jumlah produksi atau penjualan minimum yang harus dicapai agar tidak mengalami kerugian. Selain itu, BEP juga dapat digunakan sebagai dasar dalam perencanaan laba dengan mempertimbangkan target keuntungan yang ingin dicapai.

Dalam konteks penelitian ini, analisis BEP diterapkan pada usaha

budidaya ikan nila milik Bapak Wawan dengan mempertimbangkan komponen biaya tetap, biaya variabel, harga jual, dan volume produksi. Hasil analisis tersebut akan digunakan untuk menentukan titik impas serta merencanakan laba usaha secara lebih optimal. Dengan demikian, kerangka konseptual penelitian ini menunjukkan bahwa analisis *Break Even Point* berperan sebagai alat untuk membantu perencanaan laba usaha budidaya ikan nila