

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Konsep Biaya

2.1.1 Pengertian Biaya

Nilai yang dikeluarkan perusahaan dalam menghasilkan barang atau jasa dan digunakan untuk memperoleh keuntungan disebut sebagai biaya. Dalam menjalankan proses bisnis perusahaan mengeluarkan biaya untuk mencapai tujuannya. Jika tidak digunakan untuk mencapai tujuan maka hal tersebut merupakan suatu pemborosan.

Menurut Carter (2009), biaya adalah suatu nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin perolehan manfaat. Dalam akuntansi keuangan, pengeluaran atau pengorbanan pada tanggal akuisisi dicerminkan oleh penyusutan atas kas atau aset lain yang terjadi pada saat ini atau di masa yang akan datang.

Secara garis besar, biaya menurut para ahli memiliki pengertian yaitu segala sesuatu yang harus dikeluarkan atau dikorbankan untuk dapat mencapai tujuan atau manfaat yang telah ditetapkan sebelumnya. Pada perusahaan manufaktur biaya dibebankan mulai dari perolehan bahan baku, pemrosesan menjadi barang jadi, dan sampai produk tersebut siap untuk diperdagangkan.

2.1.2 Klasifikasi Biaya Produksi

Menurut Kurniawan *et al.* (2017), *manufacturing cost* yang disebut juga sebagai *production cost* adalah *cost* yang diperlukan untuk memproduksi suatu barang. Oleh karena itu, biaya produksi merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan mulai dari pembelian bahan baku, proses produksi sampai dengan barang tersebut siap untuk dijual. Biaya manufaktur terdiri dari *direct material*, *direct labor*, dan *factory overhead*.

1. *Direct Material*

Menurut Kurniawan *et al.* (2017), *direct material* adalah seluruh material yang membentuk *finished product* dan disebutkan secara eksplisit dalam perhitungan *cost* suatu produk. Biaya ini biasanya mempunyai nilai yang besar dalam perhitungan *cost* sebuah produk sehingga *direct material* cenderung mudah untuk ditelusuri dalam sebuah barang jadi. Misalnya perhitungan *cost* untuk produk pintu kayu, *direct material* untuk produk tersebut adalah kayu karena nilainya yang signifikan dalam pembuatan produk tersebut. Terdapat pula bahan baku lain seperti paku, namun nilainya tidak signifikan dan sulit untuk ditelusuri sehingga tidak dikategorikan sebagai *direct material*.

2. *Direct Labor*

Menurut Kurniawan *et al.* (2017), *direct labor* adalah tenaga kerja yang secara langsung terlibat dalam proses pengelolaan *direct material* menjadi *finished product*. Sama dengan konsep *direct material*, untuk *direct labor* juga mempunyai nilai yang signifikan dan mudah ditelusuri biayanya. Jika terdapat pekerja yang nilainya sulit untuk ditelusuri, misalnya tidak dapat mengidentifikasi berapa alokasi

waktu dalam memproduksi tiap-tiap barang jadi maka pekerja tersebut tidak dikategorikan sebagai *direct labor*.

3. *Factory Overhead*

Menurut Kurniawan *et al.* (2017), *factory overhead* adalah semua biaya produksi yang tidak bisa ditelusuri secara langsung, meliputi semua biaya selain *direct material* dan *direct labor*. Biaya ini terdiri dari *indirect material*, *indirect labor*, dan *other indirect cost*.

Indirect material merupakan biaya bahan baku yang tidak dapat ditelusuri dalam proses produksi. *Indirect material* juga termasuk bahan baku yang digunakan dalam proses produksi namun tidak menjadi bagian dari *finished product* tersebut. Contohnya seperti paku dan lem dalam pembuatan pintu kayu, serta amplas yang digunakan untuk menghaluskan pintu kayu.

Indirect labor merupakan pekerja yang tidak terlibat langsung dalam proses produksi. Misalnya seperti petugas keamanan di pabrik, serta pegawai pemeliharaan mesin dalam pabrik tersebut.

2.1.3 Pola Perilaku Biaya (*Cost-Behaviour*)

Proses produksi yang dilalui oleh perusahaan dalam menghasilkan barang atau jasa memerlukan berbagai macam biaya. Biaya memiliki pola perilaku yang berbeda-beda, ada yang meningkat seiring dengan meningkatnya aktivitas produksi dan ada pula yang menurun ketika aktivitas produksi maksimal. Oleh karena itu perusahaan harus mengetahui biaya-biaya yang terlibat di dalam proses bisnisnya.

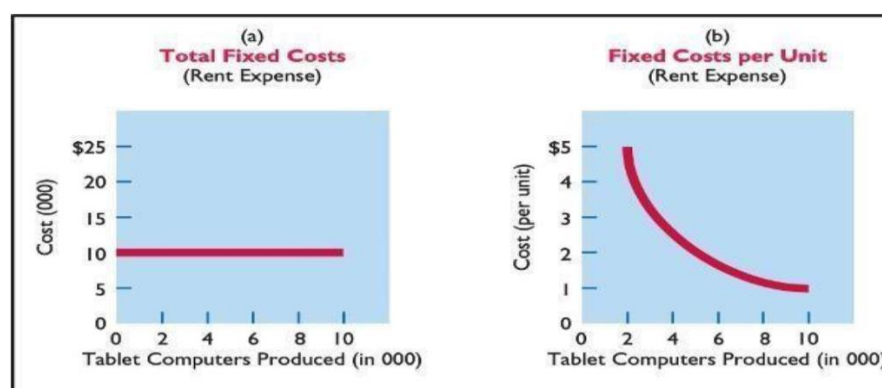
Menurut Weygandt *et al.* (2012), analisis perilaku biaya adalah ilmu atau studi yang mempelajari tentang bagaimana suatu biaya spesifik tertentu menanggapi perubahan tingkat aktivitas bisnis yang terjadi dalam perusahaan. Analisis perilaku biaya sangat penting untuk dilakukan guna membantu perusahaan dalam melakukan perencanaan laba, penentuan harga pokok produksi, ataupun untuk membantu melakukan kontrol dan evaluasi atas biaya pada proses produksinya.

Berdasarkan perilakunya, biaya dapat diklasifikasikan menjadi tiga bagian yaitu sebagai berikut.

1) Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Menurut Carter (2009), biaya tetap adalah biaya yang totalnya tidak berubah meskipun produksi perusahaan mengalami penurunan ataupun peningkatan. Selain itu Weygandt *et al.* (2012) berpendapat bahwa biaya tetap adalah biaya yang secara total akan tetap sama terlepas dari adanya perubahan tingkat aktivitas. Berdasarkan pada pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa *fixed cost* bersifat tetap atau konstan meskipun terdapat perubahan pada volume produksi baik itu berupa kenaikan ataupun penurunan.

Gambar II. 1 Grafik Perilaku Biaya Tetap



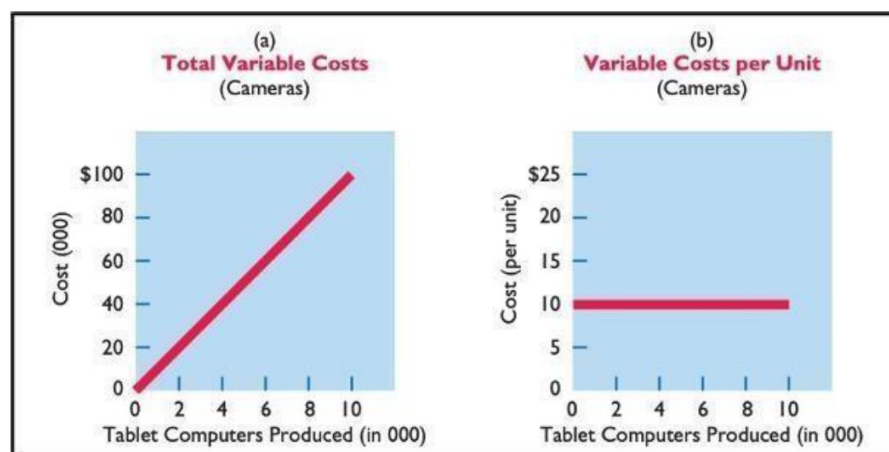
Sumber: Weygandt *et al.* (2012)

Berdasarkan grafik tersebut *fixed cost* per unit produk akan semakin rendah seiring dengan meningkatnya volume produksi dalam rentang yang relevan, dan sebaliknya *fixed cost* per unit akan semakin tinggi seiring dengan penurunan volume produksi dalam rentang yang relevan. Hal ini disebabkan oleh total biaya tetap akan dialokasikan ke lebih banyak produk saat barang yang diproduksi mengalami peningkatan sehingga biaya per unitnya menjadi lebih rendah.

2) Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Menurut Hansen & Mowen (2007), biaya variabel adalah biaya yang secara total akan bervariasi secara proporsional dengan perubahan output. Selain itu, Weygandt *et al.* (2012) berpendapat bahwa biaya variabel adalah biaya yang totalnya secara langsung dan proporsional akan berubah seiring dengan adanya perubahan tingkat aktivitas. Berdasarkan pada definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa biaya variabel merupakan biaya yang totalnya berubah-ubah seiring dengan terjadinya peningkatan ataupun penurunan pada aktivitas produksi perusahaan.

Gambar II. 2 Grafik Perilaku Biaya Variabel



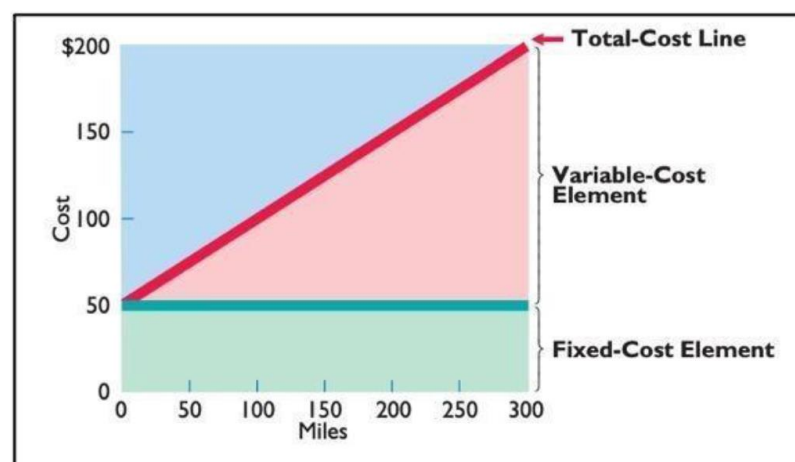
Sumber: Weygandt *et al.* (2012)

Berdasarkan pada grafik tersebut total *variable cost* akan meningkat jika terjadi peningkatan pada aktivitas produksi perusahaan. Nilai *variable cost* per unit produk akan selalu tetap atau konstan pada setiap tingkat output yang dihasilkan, hal ini dikarenakan total biaya dialokasikan secara proporsional ke masing-masing produk.

3) Biaya Semi Variabel (*Mixed or Semi Variable Cost*)

Menurut Weygandt *et al.* (2012), biaya semi variabel adalah biaya yang mengandung elemen biaya tetap dan biaya variabel. Carter (2009) mendefinisikan biaya semi variabel sebagai biaya yang mengandung unsur dari dua biaya yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Oleh karena itu, biaya semi variabel akan berubah secara total tetapi tidak proporsional dengan perubahan tingkat aktivitas yang terjadi. Contoh dari biaya semi variabel adalah biaya untuk listrik. Penggunaan listrik untuk penerangan termasuk ke dalam biaya tetap sedangkan penggunaan listrik pada masing-masing mesin produksi digolongkan sebagai biaya variabel karena pengeluarannya tergantung dengan pada tingkat aktivitas produksi pabrik.

Gambar II. 3 Grafik Perilaku Biaya Semi Variabel



Sumber: Weygandt *et al.* (2012)

2.2 Konsep *Cost-Volume-Profit Analysis*

2.2.1 Pengertian *Cost-Volume-Profit Analysis*

Menurut Carter (2009), analisis *Cost-Volume-Profit* (CVP) berkaitan dengan penentuan volume penjualan dan bauran produk yang harus dijual untuk mencapai tingkat laba yang diinginkan oleh perusahaan. Selanjutnya, menurut pendapat Horngren *et al.* (2018) metode ini menganalisis hubungan antara total pendapatan, biaya, dan pendapatan operasional sebagai perubahan yang terjadi pada unit terjual, harga jual, serta biaya variabel per unit atau biaya tetap dari sebuah produk. Kurniawan *et al.* (2017) menjelaskan bahwa dalam melakukan analisis CPV dibutuhkan beberapa asumsi dasar sebagai berikut.

- 1) Harus dilakukan pemisahan terhadap seluruh biaya (manufaktur maupun nonmanufaktur) berdasarkan pola perilaku biaya tersebut
- 2) Perubahan atas pendapatan maupun biaya hanya dipengaruhi oleh kuantitas unit yang terjual
- 3) Pendapatan dan biaya digambarkan dalam sebuah persamaan garis lurus
- 4) Harga jual, biaya variabel per unit, dan total biaya tetap telah diketahui
- 5) Ketika melakukan perencanaan maka biaya tetap diasumsikan tidak berubah dan ketika ada *sales mix* nilainya tetap

Analisis CVP dapat digunakan sebagai alat untuk menentukan perencanaan laba pada perusahaan sehingga manajemen dapat mengambil keputusan terkait dengan seberapa biaya yang harus dikeluarkan, harga ideal untuk suatu produk, serta seberapa kuantitas produk yang menjadi target penjualan agar perusahaan dapat

mencapai target perencanaan laba serta perusahaan dapat memaksimalkan kapasitas produksinya.

2.2.2 *Contribution Margin*

Menurut Weygandt *et al.* (2012) *contribution margin* adalah jumlah pendapatan yang tersisa setelah dikurangi dengan biaya variabel. Dengan kata lain, cara untuk menentukan *contribution margin* adalah mengurangi pendapatan penjualan dengan total biaya variabel baik itu biaya manufaktur maupun nonmanufaktur. Perhitungan *contribution margin* juga dapat dilakukan pada masing-masing unit, *contribution margin* per unit merupakan *contribution margin* untuk satu unit produk yang terjual. Untuk menghitung *contribution margin* dan *contribution margin* per unit dapat menggunakan rumus sebagai berikut.

$$\text{Contribution Margin} = \text{Total Revenue} - \text{Total Variable Cost}$$

$$\text{Contribution Margin} = \text{Price} - \text{Total Variable Cost per Unit}$$

Contribution margin dibagi dengan pendapatan penjualan disebut dengan *contribution margin ratio* atau disebut pula margin kontribusi per rupiah.

$$\text{Contribution Margin Ratio} = \frac{\text{Contribution Margin per Unit}}{\text{Price}}$$

Contribution margin selanjutnya digunakan untuk menutupi biaya tetap yang telah dikeluarkan. Melalui *contribution margin*, keuntungan dari perusahaan dapat diketahui yaitu dengan melihat besaran *contribution margin* dengan biaya tetap. Jika *contribution margin* lebih besar dari biaya tetap maka keuntungan yang

diperoleh perusahaan adalah sebesar selisih antara *contribution margin* dengan total biaya tetap.

2.2.3 Break-Even Point

Horngren *et al.* (2018) menjelaskan bahwa *Break-Even Point* (BEP) atau titik impas merupakan kondisi ketika total pendapatan sama dengan total biaya. *Break-even point* merupakan kondisi ketika perusahaan tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Dengan kata lain, selisih antara total pendapatan dan total biaya adalah nol. Menurut Carter (2009), analisis titik impas digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan hanya untuk menutup semua biaya yang terjadi selama periode tersebut. Terdapat beberapa rumus yang dapat digunakan untuk menghitung *break-even point* yaitu sebagai berikut.

1) Persamaan Matematika (*Mathematical Equation*)

Berdasarkan pada pengertian *break-event-point*, laba operasi yang dihasilkan adalah nol atau tidak mengalami keuntungan maupun kerugian. Maka dari itu, apabila perhitungan menggunakan persamaan matematika laba operasi yang ditulis adalah nol. BEP dapat dinyatakan dalam bentuk unit dan juga dalam bentuk rupiah. Cara menghitung BEP dalam satuan unit adalah sebagai berikut.

$$(Price \times Q_{sold}) - \left(\frac{Total\ Variable\ Cost}{Unit} \right) \times Q_{sold} - Fixed\ Cost = 0$$

Lalu, untuk menghitung BEP dalam satuan rupiah yaitu dengan mengalikan jumlah unit yang harus dijual dengan harga jual produk tersebut.

$$\text{Revenue at Break-Even Point} = \text{Quantity at Break-Even Point} \times \text{Price}$$

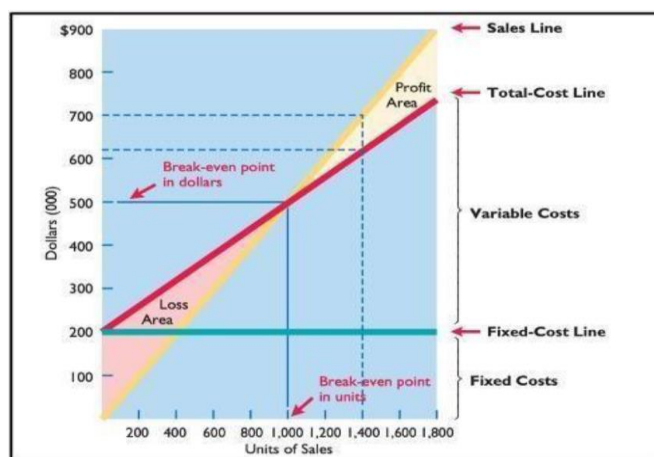
2) Metode Margin Kontribusi (*Contribution Margin Technique*)

Seperti yang dijelaskan sebelumnya, BEP merupakan kondisi ketika laba operasi sama dengan nol, dan kondisi tersebut terjadi ketika *contribution margin* sama dengan biaya tetap. Cara menghitung BEP dengan menggunakan rumus ini adalah sebagai berikut.

$$\text{Quantity at Break-Even Point} = \frac{\text{Total Fixed Cost}}{\text{Contribution Margin per Unit}}$$

3) Metode grafik (*Graphic Presentation*)

Gambar II. 4 Grafik *Cost-Volume-Profit* Perusahaan



Sumber: Weygandt *et al.* (2012)

Metode grafik dapat dengan mudah menggambarkan hubungan antara total pendapatan dengan total biaya. Manajer dapat langsung mengetahui dampak apa yang akan terjadi pada perusahaannya apabila terjadi perubahan elemen baik itu perubahan pada *variable cost*, *fixed cost*, dan lainnnnya.

2.2.4 *Margin of Safety*

Menurut Kurniawan *et al.* (2017), *margin of safety* merupakan selisih antara pendapatan yang diperoleh saat kondisi tertentu dengan pendapatan yang dihasilkan saat perusahaan dalam keadaan BEP. *Margin of safety* memberikan informasi seberapa jauh tingkat penjualan bisa turun sebelum perusahaan mengalami kerugian. Berdasarkan pada pengertiannya, cara untuk menghitung *margin of safety* adalah sebagai berikut.

$$\text{Margin of Safety} = \text{TR1} - \text{TR0}$$

Ketika TR0 merupakan pendapatan ketika perusahaan dalam kondisi BEP, dan TR1 merupakan pendapatan ketika perusahaan dalam kondisi *profit* atau memperoleh keuntungan. Hasil selisihnya disebut dengan *margin of safety*, dan nilai tersebut merupakan margin aman bagi perusahaan ketika terjadi penurunan pada penjualannya, dan jika penurunan penjualan melebihi margin tersebut maka dapat dipastikan perusahaan akan mengalami kerugian.