

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Pustaka Atas *Break-event point* Sebagai Perencanaan Laba

2.1.1 Pengertian Perusahaan

Menurt Hafidha (2020) Perusahaan adalah suatu organisasi yang didirikan dengan tujuan menghasilkan barang atau jasa untuk memperoleh keuntungan. Perusahaan memiliki peran penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi suatu negara. Melalui kegiatan produksi, perusahaan menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Selain itu, perusahaan juga memberikan kontribusi terhadap pendapatan negara melalui pajak. Perusahaan dapat beroperasi dalam berbagai sektor, seperti industri, perdagangan, maupun jasa. Jenis perusahaan secara umum dibedakan berdasarkan kegiatan usahanya, yaitu perusahaan jasa, dagang, dan manufaktur. Perusahaan jasa bergerak di bidang pelayanan, sedangkan perusahaan dagang berfokus pada kegiatan jual beli barang tanpa proses produksi. Sementara itu, perusahaan manufaktur mengolah bahan baku menjadi barang jadi yang siap dipasarkan. Setiap jenis perusahaan memiliki karakteristik dan tantangan yang berbeda dalam operasionalnya.

Pemilihan jenis perusahaan biasanya disesuaikan dengan peluang pasar dan sumber daya yang dimiliki. Dari sisi badan

hukum, perusahaan dapat berbentuk perseorangan, firma, CV, Perseroan Terbatas (PT), maupun Koperasi (Oktavira, 2024). Badan hukum memberikan kepastian hukum terhadap hak dan kewajiban perusahaan. Perusahaan berbentuk PT, misalnya, memiliki kelebihan berupa pemisahan tanggung jawab antara harta pribadi pemilik dan kekayaan perusahaan. Dengan badan hukum yang jelas, perusahaan lebih mudah menjalin kerja sama bisnis. Selain itu, badan hukum juga mempermudah akses perusahaan untuk mendapatkan pendanaan.

Legalitas perusahaan sangat penting sebagai bukti bahwa perusahaan beroperasi secara sah. Legalitas ini biasanya berupa akta pendirian, NPWP, SIUP, TDP, dan izin-izin lain sesuai bidang usaha. Legalitas yang lengkap akan meningkatkan kepercayaan mitra kerja dan konsumen. Selain itu, perusahaan yang legal lebih mudah mengikuti tender atau proyek pemerintah. Dengan demikian, aspek legalitas menjadi bagian yang harus dipenuhi sejak awal pendirian usaha. Dalam pengelolaannya, perusahaan biasanya memiliki struktur organisasi yang terdiri dari berbagai divisi. Struktur ini mempermudah pembagian tugas dan tanggung jawab.

2.1.2 Perusahaan Manufaktur

Menurut Lavinda (2024) Perusahaan manufaktur adalah perusahaan yang bergerak di bidang pengolahan bahan baku menjadi barang jadi. Proses produksi dalam perusahaan manufaktur

biasanya melibatkan mesin, tenaga kerja, dan teknologi tertentu. Produk yang dihasilkan kemudian dipasarkan baik secara lokal maupun internasional. Perusahaan manufaktur memiliki peran penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi dan pengembangan industri nasional. Selain itu, perusahaan ini juga memberikan kontribusi besar dalam penyerapan tenaga kerja.

Jenis perusahaan manufaktur sangat beragam tergantung dari produk yang dihasilkan. Menurut Firdhaus (2025) Beberapa contoh industri manufaktur meliputi industri makanan dan minuman, tekstil, otomotif, elektronik, dan bahan bangunan. Setiap jenis industri memiliki proses produksi yang berbeda sesuai karakteristik produknya. Perusahaan manufaktur biasanya membutuhkan sistem manajemen produksi yang baik agar proses berjalan efisien. Proses tersebut melibatkan pengelolaan bahan baku, tenaga kerja, hingga distribusi produk akhir

Perusahaan manufaktur wajib memiliki legalitas usaha yang lengkap agar dapat beroperasi secara resmi. Legalitas tersebut meliputi akta pendirian, Nomor Induk Berusaha (NIB), NPWP, izin lingkungan, dan izin operasional dari instansi terkait. Selain legalitas umum, perusahaan manufaktur juga harus memenuhi standar kualitas produk seperti SNI, ISO, atau sertifikat halal bagi produk pangan (Rafli, 2022). Kepatuhan terhadap perizinan akan meningkatkan kredibilitas perusahaan di mata konsumen dan mitra

usaha. Dengan legalitas yang jelas, perusahaan lebih mudah mengikuti tender besar dan menembus pasar ekspor.

2.1.3 Analisis *Break-Even Point*

Break-even point menurut Maruta (2018) merupakan suatu kondisi perusahaan yang mana dalam operasionalnya tidak mendapat keuntungan dan juga tidak menderita kerugian. Dengan kata lain, antara pendapatan dan biaya pada kondisi yang sama, sehingga labanya adalah nol. *Break-even point* dalam proses perencanaan laba, berguna untuk menentukan seberapa besar volume penjualan yang harus dicapai agar biaya yang dikeluarkan dapat tertutup sepenuhnya. Menurut Mohammadi (2025) Apabila penjualan hanya cukup untuk menutup biaya variabel dan sebagian biaya tetap, maka artinya perusahaan menderita kerugian. Sebaliknya, bila penjualan melebihi biaya variabel dan biaya tetap yang harus dikeluarkan, maka perusahaan tersebut akan memperoleh keuntungan.

Analisis *break-even point* juga dapat membantu manajemen untuk membuat keputusan mengenai penetapan harga, pengendalian biaya, dan perencanaan kapasitas produksi (Rasyid, 2025). Dengan memahami *break-even point*, perusahaan dapat lebih matang dan realistis saat menyusun strategi bisnis, sehingga mampu menjaga kestabilan keuangannya dan mencapai laba yang diharapkan. *Break-even point* juga dapat digunakan sebagai alat untuk melakukan

pengambilan keputusan bisnis. Menurut memiliki beberapa komponen yaitu Biaya Tetap, Biaya Variabel, Biaya Campuran, Harga Pokok Penjualan, dan Laba.

Break-even point memiliki peranan penting dalam perencanaan laba pada sebuah Perusahaan karena memberikan gambaran yang jelas tentang jumlah minimum penjualan yang diperlukan untuk menutupi semua biaya tetap dan biaya variabel sehingga perusahaan dapat merencanakan strategi untuk mencapai laba yang diinginkan. Dengan mengetahui titik impas, perusahaan dapat menetapkan target penjualan yang realistis dan mengembangkan rencana pemasaran yang efektif untuk mencapai target tersebut, sehingga meminimalisir resiko kerugian (Rania, 2024a).

2.1.4 Klasifikasi Biaya

Dalam menentukan *break-even point* diperlukan pengklasifikasian biaya agar dapat lebih mudah dalam melakukan perhitungan. Menurut Sia (2025) Biaya adalah jumlah uang yang dikeluarkan perusahaan untuk menghasilkan produk atau jasa, yang meliputi bahan baku, tenaga kerja, dan operasional lainnya. Dari pernyataan tersebut dapat ditarik Kesimpulan biaya adalah uang yang dikeluarkan Perusahaan, sehingga biaya harus dilakukan pengklasifikasian atau pengelompokan biaya agar mudah ditelusuri.

Pengklasifikasian biaya terdapat beberapa macam. Menurut Silvia (2022) klasifikasi biaya dibagi menjadi:

1. Berdasarkan Volume Produksi

a. Biaya variabel (*variable cost*),

Biaya variabel merupakan komponen biaya yang mengalami perubahan sesuai dengan jumlah hasil produksi. Semakin meningkat jumlah produksi, semakin meningkat pula biaya yang harus dikeluarkan. Menurut Darmawan (2023) berikut langkah langkah yang perlu diperhatikan dalam mengklasifikasikan biaya variabel :

1. Biaya variabel biasanya memiliki rentang waktu yang dikeluarkan setiap hari sehubungan dengan proses produksi.
2. Biaya variabel sangat sering digunakan sebagai penentuan harga jual sebuah produk.
3. Biaya variabel terkait secara langsung dengan proses produksi yang dilakukan.
4. Jika terjadi pengurangan atau penambahan produk, biaya variabel akan mengikuti perubahan tersebut.
5. Biaya variabel disusun hampir setiap hari jika produksi yang dilakukan setiap hari, ataupun disusun perorderan jika produk menggunakan proses pemesanan *Job Order Costing*.

b. Biaya tetap (*fixed cost*), Biaya tetap merupakan biaya yang tidak terpengaruh sama sekali oleh volume produksi. Biaya ini memiliki dua karakteristik, yakni tak akan berubah oleh periode maupun aktivitas tertentu. Sementara, biaya per unitnya justru berbanding terbalik dengan perubahan jumlah produksi. Menurut Darmawan (2023) berikut langkah langkah yang perlu diperhatikan dalam mengklasifikasikan biaya tetap :

1. Biaya tetap biasanya memiliki rentang waktu yang dikeluarkan tidak setiap hari namun pasti ada disetiap bulan.
2. Biaya tetap jarang digunakan sebagai penentuan harga jual sebuah produk.
3. Biaya tetap tidak terkait secara langsung dengan proses produksi yang dilakukan.
4. Jika terjadi pengurangan atau penambahan produk, biaya tetap tidak akan mengikuti perubahan tersebut.
5. Biaya tetap disusun berdasarkan mingguan, bulanan, tahunan dan tidak setiap hari.

2. Berdasarkan Objek yang Dibiayai

- a. Biaya tidak langsung (*indirect cost*), Biaya tidak langsung ialah pengeluaran yang tidak berhubungan langsung dengan seluruh proses produksi barang atau jasa. Contohnya seperti upah

mandor, administrasi pabrik, biaya listrik, dan biaya penyusutan mesin produksi.

- b. Biaya langsung (*direct cost*), Biaya langsung adalah semua pengeluaran yang berhubungan langsung dengan produksi barang atau jasa. Beberapa di antaranya seperti upah tenaga kerja, pembelian bahan baku, dan biaya pemasaran produk.

3. Berdasarkan Fungsi Pokok Perusahaan

- a. Biaya produksi (*production cost*), Biaya produksi merupakan penggabungan dari semua pengeluaran perusahaan yang diperlukan selama proses produksi barang atau jasa. Biaya ini meliputi upah tenaga kerja, biaya bahan utama, biaya operasional pabrik, dan sebagainya.
- b. Biaya administrasi dan umum (*general administrastion expenses*), Merupakan semua biaya yang digunakan perusahaan untuk melakukan koordinasi aktivitas produksi dan distribusi produk. Beberapa yang termasuk biaya administrasi dan umum adalah upah tenaga kerja dan biaya overhead kantor yang mana tidak berkaitan langsung dengan proses produksi.

2.1.5 Perencanaan Laba

Laba merupakan hasil bersih pendapatan perusahaan yang diperoleh dari penjualan produk dikurangi dengan pengeluaran pembuatan produk. Menurut Sia (2022) Laba adalah penghasilan bersih (*net income*) atau imbalan dari aktivitas perusahaan, mulai

dari proses produksi hingga pemasaran yang sudah dikurangi dengan biaya kegiatan operasi perusahaan. Laba memiliki peran yang sangat penting dalam bisnis, karena merupakan indikator utama keberhasilan dan kesehatan finansial Perusahaan (Rania, 2024b). Semua perusahaan pasti menginginkan laba yang tinggi dan benar secara perhitungan sehingga tidak menimbulkan kerugian.

Menghitung *profit* dan *loss* adalah keterampilan penting sehingga dapat dengan mudah mengevaluasi kinerja keuangan dan membuat keputusan yang lebih baik (Rahman, 2024). Oleh karena itu, perusahaan harus mengetahui bagaimana menghitung perencanaan laba. Menurut (Arora, 2025) Perencanaan laba berarti menetapkan tujuan untuk berapa banyak laba yang dihasilkan.

Dapat diketahui bahwa jika ingin mengetahui perencanaan laba harus menghitung terlebih dahulu biaya tetap dan margin kontribusi yang akan dihitung dengan target laba yang diinginkan. Perencanaan laba (*profit planing*) adalah pengembangan dari suatu perencanaan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan perusahaan (Ayyubi 2020). Perencanaan laba memiliki manfaat atau keuntungan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin dan menyediakan pengarahan kesemua tingkatan manajemen. Perencanaan laba juga meningkatkan koordinasi antar sesama manajemen dan menyediakan suatu cara memperoleh ide dan kerjasama dari setiap tingkatan manajemen

2.1.6 Laporan Laba Rugi

Menurut Fahmi (2024) Laporan laba rugi memberikan gambaran mengenai kinerja keuangan perusahaan, serta memungkinkan manajemen dan investor untuk menilai kesehatan keuangan perusahaan dan membuat keputusan bisnis yang tepat. Sedangkan menurut Mohamadi (2024) Laporan laba rugi juga tidak hanya berfungsi sebagai alat ukur kinerja, namun sebagai dasar pengambilan keputusan yang strategis dan mempengaruhi arah keberlanjutan Perusahaan, membantu perencanaan keuangan Perusahaan, menilai kelayakan investasi. Sehingga dapat disimpulkan bahwa laporan laba rugi merupakan laporan penting yang memiliki fungsi paling penting dalam sebuah Perusahaan dikarenakan laporan laba rugi adalah jantung bagi beberapa pihak sebelum membuat Keputusan untuk perusahaannya.

Salah satu kunci dalam laporan laba rugi adalah pendapatan, yang mencakup semua pemasukan yang diperoleh perusahaan dari penjualan barang atau jasa. Pendapatan ini menjadi dasar untuk menghitung laba kotor yang diperoleh dengan mengurangi biaya. Menurut Chefasa (2024) Laporan laba rugi terdiri dari beberapa komponen penting, yaitu pendapatan, biaya, laba kotor, laba operasional, dan laba bersih, yang masing-masing memberikan gambaran mengenai kinerja keuangan Perusahaan.

2.1.7 Hubungan *Break-event point* Dengan Perencanaan Laba

Menurut Ismail (2024) *Break-even point* adalah suatu titik dimana jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. *Break-event point* adalah titik dimana total pendapatan yang dihasilkan oleh suatu perusahaan sama dengan total biaya yang dikeluarkan sehingga tidak ada laba maupun rugi yang dihasilkan. Dengan mengetahui *break-event point* manajemen dapat merencanakan strategi bisnis yang lebih efektif untuk mencapai target laba yang diinginkan. *Break-event point* memiliki fungsi untuk mengefisiensikan apa yang diproduksi guna mendapatkan keuntungan yang optimal (Hendrik, 2024). Mengidentifikasi potensi resiko yang mungkin dihadapi dalam proses mencapai laba. *Break-event point* berfungsi sebagai alat untuk menetapkan target penjualan yang realistis. Manajemen dapat menggunakan informasi *break-event point* untuk menentukan berapa banyak unit produk yang harus dijual untuk mencapai laba yang diinginkan. Perusahaan dapat lebih terarah dalam mengalokasikan sumber dayanya dengan lebih efisien. Tertutama dalam situasi pasar dan perusahaan dapat menyesuaikan strategi untuk mencapai keberhasilan finansial.

Secara keseluruhan, hubungan antara *break-event point* dengan perencanaan laba sangat erat, karena *break-event point* tidak hanya membantu perusahaan dalam menentukan titik impas, tetapi

menjadi dasar untuk merencanakan dan mengelola laba secara efektif. Dengan pemahaman *break-event point* maka perusahaan dapat membuat keputusan yang lebih baik dan lebih strategis untuk mencapai keberhasilan jangka Panjang. Menurut Fauzi et al., (2024) Dalam menerapkan Analisis *Break-even point* sebagai alat perencanaan laba, perusahaan perlu mempertimbangkan sejumlah faktor eksternal yang dapat memengaruhi hasil analisis dan perencanaan keuangan, seperti perubahan dalam permintaan pasar, regulasi industri, *variabilitas* bahan baku dan kompetitif pasar.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merujuk pada stud atau penelitian yang telah dilakukan sebelumnya oleh peneliti lain dalam bidang yang sama atau terkait. Penelitian ini menjadi dasar atau referensi bagi penelitian yang sedang dilakukan.

Tabel 2.2 Penelitian Terdahulu

No.	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Metode Penelitian	Hasil Penelitian
1	Radita Noviani ¹ , Adi Santoso ² . (2021)	Analisis <i>Break Event point</i> Dan Swot Pada Usaha Wedang Warok	Deskriptif Kuantitatif	Dapat disimpulkan bahwa usaha Wedang Warok merupakan usaha yang menguntungkan dan layak untuk dikembangkan. Hal tersebut dapat dilihat dari perbandingan total

			pendapatan dan total biaya lebih besar dari satu yaitu menunjukkan angka $1,7 > 1$.
2	Fahemy Idris Pelu ¹ , Sifrid S Pangemanan ² , Victoriana Z Tirayoh ³ . (2023)	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Pt. Telesindo Shop Manado	Deskriptif Kuantitatif <i>Break even point</i> tahun 2021 dihitung Rp25.659.375.000. <i>Margin Of Safety</i> tahun 2021 sebesar 81%, yang berarti jumlah maksimum penurunan target pendapatan penjualan yang menyebabkan perusahaan mengalami kerugian
3	Yefri Yadi (2022)	Pengendalian Produksi Dan Analisis Titik Impas (<i>Break event point</i>) Pada Olahan Tebu Telur Produk Donat Fettuccin	Deskriptif Kuantitatif Analisis titik impas pada usaha olahan tebu telur produk Donat Fettuccini ini sebanyak 9,5 bungkus atau sebesar RP. 95,302,- agar mencapai titik impas (tidak untung dan tidak rugi).
4	Achmad Fauzi ¹ , Eva Rukmayani ² , Gabriella Estevani ³ , Nurmila Gumelarasati ⁴ ,	Analisis <i>Break Even Point</i> (<i>Break event point</i>) Sebagai Alat Perencanaan Laba	Deskriptif Kuantitatif Perencanaan laba adalah proses strategis untuk mencapai target laba, sedangkan manajemen laba syariah

	Muhammad Kadifa Fahrezi ⁵ . (2024)			menekankan niat amal dan struktur organisasi yang baik. Analisis biaya volume laba membantu memahami hubungan antara biaya, volume penjualan, dan laba, serta pentingnya margin kontribusi dalam menentukan keuntungan Perusahaan.
5	Tia Marlinda Rono ¹ , Junihetti Palame ² . (2024)	Analisis <i>Break-event point (Break-event point)</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Ukm Kopi Toraja Kopitor	Deskriptif Kuantitatif	Dari hasil analisis penelitian yang dilakukan di Usaha Kecil Menengah Kopi Toraja Kopitor bulan Mei hingga Juni tahun 2023 diperoleh penerimaan sebesar Rp. 52.938.988,095 sehingga pendapatan tersebut telah melalui titik impas atau laba.
6.	Ika Putri Wulandari (2023)	Analisis <i>Break Even Point</i> Usaha Budidaya Kerang Hijau Di Kabupaten Cirebon, Desa Playangan (Studi	Deskriptif Kuantitatif	Pendapatan yang diperoleh dari usaha budidaya ini memiliki perekonomian stabil. Sehingga penelitian ini menghasilkan data

		Kasus Usaha Dadang Safitri)		stabil dan menghasilkan keuntungan.
7.	Sekar Ayu Fitriani (2023)	Analisis <i>BEP (Break- event point)</i> Dan <i>Margin Of Safety</i> (Mos) Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada Umkm Star Pizza	Deskriptif Kuantitatif	Hasil penelitian dengan <i>break-event point</i> pada umkm star piza telah melebihi titik impas sehingga hasil penelitian dapat menjadikan dasar dalam pembuatan pengambilan Keputusan.

Sumber: Penelitian Terdahulu (2025)