

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Definisi Manajemen Keuangan

Bambang Riyanto (2013:4) mendefinisikan manajemen keuangan adalah keseluruhan aktivitas yang bersangkutan dengan usaha untuk mendapatkan dana dan menggunakan atau mengalokasikan dana tersebut.

Menurut Irham Fahmi (2015:2) pengertian manajemen keuangan ialah penggabungan dari ilmu dan seni yang membahas, mengkaji, dan menganalisis tentang bagaimana seorang manajer keuangan dengan mempergunakan seluruh sumberdaya perusahaan untuk mencari dana, mengelola dana dan membagi dana dengan tujuan mampu memberikan profit atau kemakmuran bagi para pemegang saham dan *sustainability* (keberlanjutan) usaha bagi perusahaan.

Berdasarkan kedua definisi tersebut dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan merupakan aktivitas yang berkaitan dengan usaha untuk mendapatkan dana, mengelola dana dan membagi dana tersebut dengan tujuan mampu memberikan profit untuk para pemegang saham ataupun untuk perusahaan itu sendiri.

2.2 Tujuan Manajemen Keuangan

Tujuan manajemen keuangan menurut Irham Fahmi (2015:4) sebagai berikut:

- a. Memaksimumkan nilai perusahaan.
- b. Menjaga stabilitas financial dalam keadaan yang selalu terkendali.
- c. Memperkecil risiko perusahaan di masa sekarang dan yang akan datang.

2.3 Fungsi Manajemen Keuangan

Fungsi manajemen keuangan menurut Irham Fahmi (2015:3) yakni sebagai pedoman bagi manajer perusahaan dalam setiap pengambilan keputusan yang dilakukan. Artinya seorang manajer keuangan boleh melakukan terobosan dan kreativitas berfikir, akan tetapi semua itu tetap tidak mengesampingkan kaidah-kaidah yang berlaku dalam ilmu manajemen keuangan. Seperti mematuhi

aturan-aturan yang terkandung dalam SAK (Standar Akuntansi Keuangan), GAAP (*General Accepted Accounting Principle*), undang-undang dan peraturan tentang pengelolaan keuangan perusahaan, dan lain sebagainya.

2.4 Pengertian Biaya

Biaya merupakan unsur terpenting untuk menyiapkan analisis *Break Even Point* (BEP). Adapun definisi biaya secara umum dalam suatu perusahaan, Prawirosentono (2001:114) mendefinisikan biaya adalah pengorbanan sumber daya produksi ekonomi yang dinilai dalam satuan uang, yang tidak dapat dihindarkan terjadinya untuk mencapaitujuan yang telah ditetapkan.

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia dalam Prawirosentoso (2001:114) pengertian Biaya adalah jumlah yang diukur dalam satuan uang, yaitu pengeluaran-pengeluaran dalam bentuk pemindahan kekayaan, pengeluaran modal saham, jasa-jasa yang diserahkan atau kewajiban-kewajiban yang ditimbulkan dalam hubungannya dengan barang-barang atau jasa-jasa yang diperoleh atau yang akan diperoleh.

2.5 Pengklasifikasian Biaya

Pengklasifikasian Biaya menurut Dermawan Sjahrial (2012:97) dapat dikelompokkan menjadi:

a. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Biaya yang jumlah totalnya tetap konstan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan atau aktivitas sampai dengan tingkatan tertentu.
2. Pada biaya tetap, biaya satuan (*unit cost*) akan berubah berbanding terbalik dengan perubahan volume kegiatan, semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, semakin rendah volume kegiatan semakin tinggi biaya satuan.

b. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Biaya yang jumlah totalnya akan berubah secara sebanding dengan perubahan volume kegiatan, semakin besar volume kegiatan semakin

tinggi jumlah total biaya variabel, semakin rendah volume kegiatan semakin rendah jumlah total biaya variabel.

2. Pada biaya variabel, biaya satuan tidak dipengaruhi oleh perubahan volume kegiatan, jadi biaya satuan konstan.

c. **Biaya Semi Variabel (*Semi Variable Cost*)**

Biaya semi variabel memiliki karakteristik sebagai berikut:

1. Biaya yang jumlah totalnya akan berubah sesuai dengan perubahan volume kegiatan, akan tetapi sifat perubahannya tidak sebanding. Semakin tinggi volume kegiatan semakin besar jumlah biaya total, semakin rendah volume kegiatan semakin rendah biaya, tetapi perubahannya tidak sebanding.
2. Pada biaya semi variabel, biaya satuan akan berubah terbalik dihubungkan dengan perubahan volume kegiatan tetapi sifat tidak sebanding. Sampai dengan tingkatan kegiatan tertentu semakin tinggi volume kegiatan semakin rendah biaya satuan, semakin rendah volume kegiatan semakin tinggi biaya satuan.

2.6 Pengertian Titik Impas (*Break Even Point*)

Menurut Boone dan Kurtz dalam Irham Fahmi (2015:234), pengertian titik impas (*Break Even Point*) adalah tingkat penjualan yang menghasilkan pendapatan yang cukup untuk menutup seluruh biaya tetap dan biaya variabel dari perusahaan.

Dari pengertian diatas, maka dapat dikatakan titik impas adalah titik pada saat total pendapatan sama dengan total biaya.

2.7 Pengertian Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Bambang Riyanto (2013:359) memberikan pengertian analisis *break even* merupakan suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variabel, keuntungan dan volume kegiatan.

Menurut Dermawan Sjahrial (2012:97) pengertian analisis titik impas yaitu suatu teknik analisa yang mempelajari hubungan antara biaya-biaya tetap, biaya-biaya variabel dan laba perusahaan.

Analisis titik impas merupakan pendekatan perencanaan laba secara formal, yang didasarkan pada hubungan hubungan yang ditetapkan antara biaya-biaya dan penghasilan penghasilan (penjualan). Analisis ini merupakan alat untuk menetapkan titik dimana hasil penjualan sama dengan jumlah biaya. Jadi tidak terdapat laba atau rugi.

2.8 Fungsi Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Menurut Abdul Halim (2015:247) fungsi Analisis Titik Impas (*Break Even Point*) yakni dapat membantu manajemen dapat mengambil keputusan antara lain tentang:

1. Jumlah penjualan minimal yang harus dipertahankan agar perusahaan tidak rugi.
2. Jumlah penjualan yang harus dicapai untuk memperoleh laba tertentu.
3. Sampai seberapa besar omzet penjualan boleh turun agar perusahaan tidak rugi.
4. Sampai seberapa besar efek dari perubahan harga jual, biaya dan volume penjualan terhadap laba yang akan diperoleh.

2.9 Asumsi-Asumsi *Break Even Point* (BEP)

Abdul Halim (2015:247) mengemukakan bahwa asumsi-asumsi *Break Even Point* (BEP) sebagai berikut:

1. Semua biaya yang ditanggung perusahaan harus dapat dipisahkan menjadi biaya tetap dan biaya variabel.
2. Biaya tetap adalah biaya yang tidak terpengaruh oleh aktivitas perusahaan, dan biaya variabel adalah biaya yang besarnya berubah-ubah sesuai dengan aktivitas perusahaan.
3. Jumlah barang yang diproduksi dapat terjual semua (jumlah yang diproduksi = jumlah yang terjual).
4. Perusahaan hanya memproduksi dan menjual satu jenis barang. Jika lebih dari satu jenis, maka perhitungan Break Even Point (BEP) dilakukan satu per satu secara terpisah dan komposisi produk yang dijual tidak berubah.

- Selama dilakukan analisis tidak terjadi perubahan dalam harga jual, biaya tetap dan biaya variabel.

Sedangkan asumsi-asumsi dasar *Break Even Point* (BEP) menurut Bambang Riyanto (2013:360) antara lain:

- Biaya di dalam perusahaan dibagi dalam golongan biaya variabel dan golongan biaya tetap.
- Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel per unitnya adalah tetap sama.
- Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya perubahan volume kegiatan.
- Harga jual per unit tidak berubah selama periode yang dianalisa.
- Perusahaan hanya memproduksi satu macam produk. Apabila diproduksi lebih dari satu macam produk, perimbangan penghasilan penjualan antara masing-masing produk atau "*sales mix*" nya adalah tetap konstan.

2.10 Metode Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Menurut Dermawan Sjahrial (2012:98) untuk menganalisis titik impas ada 2 (dua) cara yang biasa digunakan, yaitu dengan analisis grafis dan analisis matematis dengan rumus.

2.11 *Break Even Point* (BEP) Produk Tunggal

Menurut Herjanto (2008:153), dengan menggunakan pendekatan pendapatan sama dengan biaya, rumus BEP dapat diperoleh sebagai berikut:

$$TR = TC$$

$$P.Q = F + V.Q$$

$$BEP (Q) = \frac{F}{P - V}$$

$$\begin{aligned}
 \text{BEP (Rp)} &= \text{BEP (Q)} \times P \\
 &= \frac{F}{P - V} P \\
 &= \frac{F}{1 - V/P}
 \end{aligned}$$

Apabila keuntungan dinyatakan dengan , volume yang diperlukan untuk menghasilkan keuntungan tertentu dapat dicari dari persamaan berikut ini:

$$\begin{aligned}
 &= \text{TR} - \text{TC} \\
 &= P \cdot Q - (F + V \cdot Q) \\
 &= (P - V) \cdot Q - F \\
 Q &= \frac{F +}{P - V}
 \end{aligned}$$

$$\text{Atau } Q = \text{BEP} + \frac{\text{---}}{P - V}$$

Apabila unsur pajak terhadap keuntungan (t) dimasukkan dalam analisis, rumus di atas berubah menjadi sebagai berikut:

$$Q = \frac{F + / (1 - t)}{P - V}$$

$$\text{Atau } Q = \text{BEP} + \frac{\text{---}}{(1 - t)(P - V)}$$

Dimana:

BEP (Rp) = titik pulang pokok (dalam Rupiah)

BEP (Q) = titik pulang pokok (dalam unit)

Q = jumlah unit yang dijual

F = biaya tetap

V = biaya variabel per unit

- P = harga jual netto per unit
 TR = pendapatan total
 = laba atau keuntungan
 t = pajak keuntungan

2.12 *Break Even Point (BEP) Multiproduk*

Rumus titik pulang pokok untuk multiproduk (Herjanto, 2008:156) sebagai berikut:

$$\text{BEP (Rp)} = \frac{F}{\left(1 - \frac{V}{P}\right) W}$$

Dimana:

- F = biaya tetap per periode
 V = biaya variabel per unit
 P = harga jual per unit
 W = persentase penjualan produk terhadap total rupiah penjualan
 $(1 - V/P) W$ = kontribusi tertimbang

2.13 *Tabel Break Even Point (BEP) Multiproduk*

Dalam analisis *Break Even Point (BEP)* multiproduk terdapat tabel yang digunakan untuk membantu dalam perhitungan. Berikut tabel bantu perhitungan *Break EvenPoint (BEP)* multiproduk:

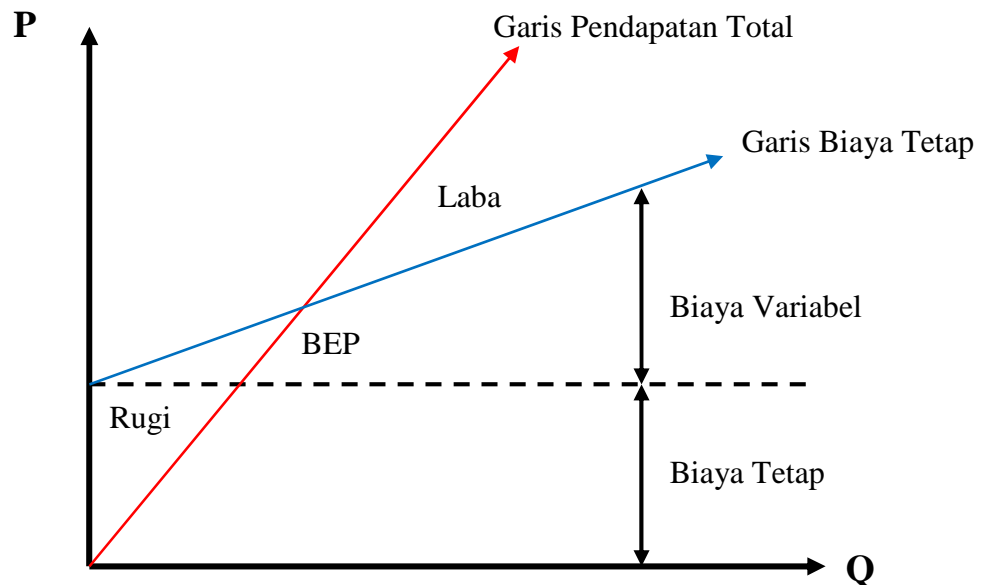
Tabel 2.1
Tabel Analisis Pulang Pokok untuk Multiproduk

Jenis Produk	Biaya Variabel (Rp/Unit)	Harga Jual (Rp/Unit)			Estimasi Penjualan (Unit/thn)	Estimasi Penjualan (Rp/thn)	Proporsi Thd Total Penjualan	Kontribusi Tertimbang
	V	P	V/P	1-V/P	S	R	W	$(1-V/P) W$

Sumber: Herjanto, 2008

2.14 Break Even Point (BEP) Secara Grafis

Metode perhitungan titik impas (*break even point*) secara grafis menurut Herjanto (2008:152), seperti gambar di bawah ini:



Gambar 2.1 Model Dasar Analisis Pulang Pokok

Sumber: Herjanto (2008:152)

Gambar di atas menunjukkan model dasar dari analisis pulang pokok, dimana garis pendapatan berpotongan dengan garis biaya pada titik pulang pokok (BEP). Sebelah kiri BEP menunjukkan daerah kerugian, sedangkan sebelah kanan BEP menunjukkan daerah keuntungan. Model ini memiliki asumsi dasar bahwa biaya per unit ataupun harga jual per unit dianggap tetap/konstan, tidak tergantung dari jumlah unit yang terjual.

2.15 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang berhubungan dengan *break even point* telah dilakukan beberapa peneliti sebelumnya sehingga hasil penelitian mereka dapat dijadikan landasan untuk penelitian ini. Berikut hasil penelitian terdahulu:

Tabel 2.2
Penelitian Terdahulu

No.	Peneliti, Tahun	Judul	Hasil Penelitian
1.	Suci Mulya, Darminto, Muhammad Saifi, 2013	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Salah Satu Alat Perencanaan Penjualan dan Laba (Studi Pada PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk).	PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk tidak mengalami rugi dan tidak pula mendapatkan laba atau berada pada posisi impas sebesar Rp 1.566.399.244.858. PT. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk dapat melakukan perencanaan penjualan pada tahun 2013 sebesar Rp 3.658.375.257.915, pada tahun 2014 sebesar Rp 4.318.113.498.723 dan pada tahun 2015 sebesar Rp 6.169.524.838.854, dengan margin of safety atau batas keamanan sebesar 44%.
2.	Nor Fahman Tjetje, 2012	Analisis Titik Impas Pada Hotel Wisata Grand Barumbay & Resort Samarinda Khas Kalimantan Timur Untuk Tahun 2009, 2010 & 2011.	<i>Break even point</i> tahun 2009 tercapai pada tingkat pendapatan sebesar Rp 453.926.975,91 sedangkan pada tahun 2010 sebesar Rp 227.480.371,09 dan pada tahun 2011 sebesar Rp 448.821.596,97.
3.	Mirwayanti, 2016	Analisis <i>Break Even Point</i> Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel	Dari hasil perhitungan analisis <i>break even</i> tahun 2014, dapat diketahui bahwa <i>break even</i> untuk tahun 2014 diraih saat volume

		Bahagia Makassar.	penjualan mencapai Rp149.568.318 atau sebanyak 362 kamar selama setahun
4.	Pranav Kumar Choudhary, 2013	<i>Break-Even Analysis in Healthcare Setup</i>	<p>Solution from case 1:</p> <p>Total fixed cost = 60,00,000 Unit selling price = 30,000 Unit variable cost = 20,000 Unit contribution = unit selling price - unit variable = 30,000 - 20,000 = 10,000</p> <p>Therefore, BEP (units) = 60,00,000 / 10,000 = 600 numbers of laparoscopic operation.</p> <p>Thus, a minimum number of 600 operations must be done so that the hospital achieves breaks-even point.</p> <p>Solution from case 2:</p> <p>Total fixed cost = 2,00,000 Unit selling price = 200 Unit variable cost = 100</p> <p>Therefore, BEP (units) = 200,000 / (200 - 100) = 2000.</p> <p>Thus, a minimum of 2000 X-ray tests must be carried out so that the X-ray center breaks even.</p>
5.	Retno Ariyanti, Sri Magesti, Achmad	<i>Analisis Break Even Point Sebagai Dasar Pengambilan Keputusan Manajemen Ter-</i>	Hasil analisis menunjukkan bahwa nilai BEP mix yang dicapai perusahaan untuk tahun 2011 sebesar Rp 3.924.783.972,52.

	Husaini, 2014	hadap Perencanaan Volume Penjualan dan Laba (Studi Kasus pada PT. Cakra Guna Cipta Malang Periode 2011-2013).	Tahun 2012 BEP mix yang dicapai adalah sebesar Rp 5.309.131.772,23 dan tahun 2013 BEP mix yang didapatkan sebesar Rp 4.067.022.479,13. Tahun 2013 menjadi tahun dasar untuk perencanaan volume penjualan dan laba di tahun 2014.
--	---------------	---	--