

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan dan Perusahaan

2.1.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan dan Perusahaan

Manajemen Keuangan adalah suatu kegiatan perencanaan, penganggaran, pemeriksaan, pengelolaan, pengendalian, pencarian dan penyimpanan dana yang dimiliki oleh organisasi atau perusahaan (wikipedia Bahasa Indonesia dalam Fahmi)

Manajemen keuangan berhubungan dengan 3 aktivitas, yaitu:

1. Aktivitas penggunaan dana yaitu aktivitas untuk menginvestasikan dana pada berbagai aktiva.
2. Aktivitas perolehan dana yaitu aktivitas untuk mendapatkan sumber dana, baik dari sumber dana internal maupun sumber dana eksternal perusahaan.
3. Aktivitas pengelolaan aktiva yaitu setelah dana diperoleh dan dialokasikan dalam bentuk aktiva harus dikelola seefisien.

Manajemen Keuangan Sebagai semua aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan usaha-usaha mendapatkan dana perusahaan dengan biaya yang murah serta usaha untuk menggunakan dan mengalokasikan dana tersebut secara efisien. (Sutrisno dalam Arpiani)

2.1.1.2 Pengertian Perusahaan

Menurut Wikipedia (2016), perusahaan adalah tempat terjadinya kegiatan produksi dan berkumpulnya semua faktor produksi. Setiap perusahaan ada yang terdaftar di pemerintah dan ada pula yang tidak. Bagi perusahaan yang terdaftar di

pemerintah, mereka mempunyai badan usaha untuk perusahaannya. Badan usaha ini adalah status dari perusahaan tersebut yang terdaftar di pemerintah secara resmi.

2.1.2 Pengertian dan Pengklasifikasian Biaya

2.1.2.1 Pengertian Biaya

Biaya merupakan salah satu unsur terpenting dalam perhitungan *Break even point* (BEP). Menurut Siregar, *et al* (2014:36), menyatakan bahwa biaya adalah kas barang atau jasa yang telah digunakan untuk memperoleh pendapatan. Menurut Mulyadi (2007:7), menyatakan bahwa biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (2006:40), biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi keuntungan masa kini dan masa datang untuk organisasi.

Sedangkan menurut Render, dkk., (2011:207) mendefinisikan biaya ke dalam 2 kategori yaitu:

1. Biaya terlihat adalah biaya-biaya yang langsung dapat diidentifikasi dan secara tepat ditentukan jumlahnya. Biaya-biaya ini mencakup biaya tenaga kerja, biaya utility, bahan baku, pajak, penyusutan, dan biaya-biaya lain yang dapat diidentifikasi oleh manajemen dan bagian akuntansi.
2. Biaya tidak terlihat adalah biaya-biaya yang tidak mudah ditentukan angkanya. Biaya-biaya ini mencakup kualitas pendidikan, fasilitas angkutan umum, sikap masyarakat terhadap industri dan terhadap perusahaan itu sendiri, mutu dan sikap karyawan yang akan dipekerjakan.

2.1.2.2 Pengklasifikasian Biaya

Menurut Syamsuddin (2009:91), biaya dapat diklasifikasikan menjadi dua macam, yaitu sebagai berikut:

1. Biaya tetap (*Fixed Cost*)
Secara sederhana dapat dikatakan bahwa biaya tetap sangat berhubungan dengan waktu (*function of time*) dan tidak berhubungan dengan tingkat penjualan. Pembayarannya berdasarkan pada periode akuntansi tertentu dan besarnya adalah sama. Misalnya: biaya sewa gedung, penghapusan aktiva tetap, dan lain-lainnya. Sampai dengan jumlah hasil (*range output*) tertentu biaya ini secara total tidak berubah.
2. Biaya Variabel (*Variabel Cost*)
Biaya ini berhubungan langsung dengan tingkat produksi atau tingkat penjualan, karena besarnya ditentukan oleh volume produksi atau penjualan yang dilakukan. Misalnya: biaya bahan mentah, biaya tenaga kerja langsung, dan lain-lainnya.

2.1.3 Laba dan Perencanaan Laba

2.1.3.1 Pengertian Laba

Menurut Baridwan (2008:29), laba adalah kenaikan modal (aktiva bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempengaruhi badan usaha selama suatu periode kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi oleh pemilik. Menurut Suraji (2008:41), menyatakan bahwa Laba atau pendapatan adalah hasil yang diperoleh dari kegiatan operasi perusahaan pada periode tertentu di bidang usaha. Sedangkan menurut Harahap (2010:115), *gains* (laba) adalah naiknya nilai *equity* dari transaksi yang bersifat insidental dan bukan kegiatan utama *entity* dan dari transaksi atau kegiatan lainnya yang

mempengaruhi *entity* selama satu periode tertentu, kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik.

Menurut Munawir (2014:184), menyatakan bahwa untuk mencapai laba yang optimal sesuai dengan yang direncanakan oleh perusahaan, manajemen dapat melakukan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Menekan biaya produksi maupun biaya operasi serendah mungkin dengan mempertahankan tingkat harga jual dan volume penjualan yang ada.
2. Menentukan harga jual sedemikian rupa sesuai dengan laba yang dikehendaki.
3. Meningkatkan volume penjualan sebesar mungkin.

2.1.3.2 Perencanaan Laba

Perencanaan merupakan suatu pondasi bagi jalannya serta keberhasilan usaha. Dengan adanya perencanaan maka pihak manajemen akan lebih mudah menjalankan aktivitasnya. Perencanaan merupakan fungsi manajemen yang sangat penting, dalam fungsi-fungsi ini ditentukan sasaran yang akan dicapai, dan fungsi tersebut membantu dalam mengidentifikasi peluang-peluang maupun ancaman dimasa mendatang, dengan perencanaan para karyawan diharapkan dapat bekerja ke arah tujuan yang sama, sehingga dapat terhindar dari kekeliruan yang tidak diinginkan dengan kata lain efisiensi dan efektivitas dapat berjalan dengan lancar.

Menurut Kusufi, dkk., (2013:5), perencanaan adalah proses penentuan kegiatan-kegiatan yang akan dilaksanakan oleh suatu organisasi pada masa yang akan datang, termasuk di antaranya adalah penetapan tujuan organisasi dan metode atau cara untuk mencapai tujuan tersebut. Sedangkan menurut Siregar, *et al* (2014:113), perencanaan adalah proses

mengidentifikasi tujuan dan tindakan yang diperlukan untuk mencapainya.

Perencanaan laba perlu dilakukan agar dapat menghasilkan laba yang optimal untuk memuaskan pihak-pihak yang berkepentingan yaitu para pemegang saham, manajemen, konsumen, karyawan, dan pemerintah (Kuswadi, 2005:135). Menurut Carter (2009:4), perencanaan laba (*profit planning*) adalah tahapan pengembangan dari suatu rencana operasi guna mencapai cita-cita dan tujuan dari perusahaan. Rencana laba dari suatu perusahaan terdiri atas anggaran biaya operasi yang telah ditentukan dan laporan keuangan yang dianggarkan.

Manfaat perencanaan laba menurut Carter (2009:7) meliputi:

1. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin terhadap identifikasi dan penyelesaian masalah. Hal ini memungkinkan adanya peluang untuk menilai kembali setiap segi operasi dan memeriksa kembali kebijakan dan program.
2. Perencanaan laba menyediakan arahan ke semua tingkatan manajemen. Hal ini membantu mengembangkan kesadaran akan laba diseluruh lapisan organisasi dan mendorong kesadaran akan biaya serta efisiensi biaya.
3. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi. Hal ini menyediakan suatu cara untuk menyelaraskan usaha-usaha dalam mencapai cita-cita.
4. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerjasama dari semua tingkatan manajemen. Partisipasi dari semua tingkatan membantu mengeluarkan ide-ide dan menyediakan suatu cara untuk mengkomunikasikan tujuan serta memperoleh dukungan atas rencana akhir.
5. Anggaran menyediakan suatu tolok ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan

dari individu. Hal ini mendorong manajer untuk merencanakan dan berkinerja secara efisien.

2.1.4 Break Even Point (BEP)

2.1.4.1 Pengertian Break Even Point (BEP)

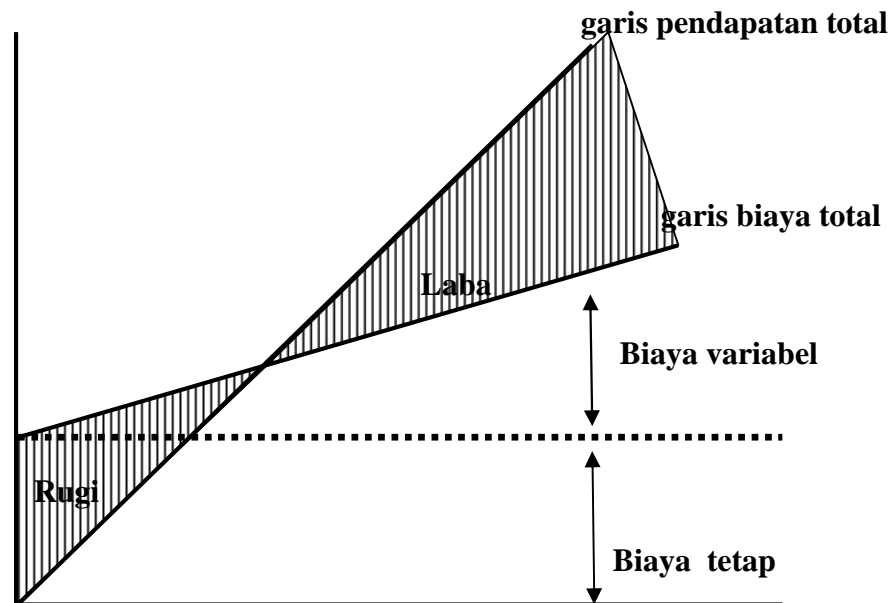
Menurut Kasmir (2014:333), analisis titik impas adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian. Analisis titik impas dapat membantu manajer mengambil keputusan dalam hal aliran kas, jumlah permintaan (produksi), dan penentuan harga suatu produk tertentu. Kegunaan analisis ini adalah untuk menentukan jumlah keuntungan pada berbagai tingkat penjualan.

Menurut Kasmir (2014:334-335), penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa manfaat yang dari analisis *break even point*, yaitu:

1. Mendisain spesifikasi produk.
2. Menentukan harga jual persatuan.
3. Menentukan target penjualan dan penjualan minimal agar tidak mengalami kerugian.
4. Memaksimalkan jumlah produksi dan penjualan.
5. Merencanakan laba yang diinginkan.
6. Tujuan lainnya.

Menurut Herjanto (2008:151), analisis pulang pokok (*Break even analysis*) adalah suatu analisis yang bertujuan untuk menemukan satu titik dalam kurva biaya –pendapatan yang menunjukkan biaya sama dengan pendapatan. Titik tersebut disebut sebagai titik pulang pokok (Break even point, BEP)

Dalam menganalisis titik pulang pokok diperlukan estimasi mengenai biaya tetap, biaya variabel, dan pendapatan.



Sumber: Herjanto (2008:152)

Gambar 2.1
Model Dasar Analisis *Break Even Point* (BEP)

Gambar 2.1 menunjukkan model dasar analisis *Break-even*, dimana garis pendapatan berpotongan dengan garis biaya pada titik BEP. Sebelah kiri BEP menunjukkan daerah kerugian, sedangkan sebelah kanan menunjukkan daerah keuntungan. Model tersebut memiliki asumsi dasar bahwa biaya per unit ataupun harga jual per unit dianggap tetap/konstan, tidak tergantung dari jumlah unit yang terjual.

2.1.4.2 Asumsi-asumsi dasar dalam Analisis *Break Even Point* (BEP)

Menurut Riyanto (2012:360-361), analisis *break even point* membutuhkan asumsi tertentu sebagai dasarnya. Asumsi-asumsi yang dimaksud adalah sebagai berikut:

1. Biaya di dalam perusahaan dibagi dalam golongan biaya variabel dan golongan biaya tetap.

2. Besarnya biaya variabel secara totalitas berubah-ubah secara proporsional dengan volume produksi/penjualan. Ini berarti bahwa biaya variabel perunitnya tetap sama.
3. Besarnya biaya tetap secara totalitas tidak berubah meskipun ada perubahan volume produksi/penjualan. Ini berarti biaya tetap per unitnya berubah-ubah karena adanya volume kegiatan.
4. Harga jual perunit tidak berubah selama periode yang dianalisa.
5. 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.

2.1.4.3 Rumus Perhitungan *Break Event Point* (BEP)

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

$$TR = TC$$

$$P \cdot Q = F + V \cdot Q$$

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

$$\text{BEP (Rp)} = \text{BEP (Q)} \times P$$

$$= \frac{F}{P - V} P$$

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

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

$$\pi = TR - TC$$

$$\begin{aligned}
 &= P \cdot Q - (F + V \cdot Q) \\
 &= (P - V) \times Q - F \\
 Q &= \frac{F + \pi}{P - V} \\
 \text{atau } Q &= \text{BEP} + \frac{\pi}{P - V}
 \end{aligned}$$

apabila unsur pajak terhadap keuntungan (t) dimasukkan dalam analisis, rumus diatas berubah menjadi sebagai berikut:

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

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

Keterangan:

BEP (Rp) = titik *break-even* (dalam rupiah)

BEP (Q) = titik *break-even* (dalam unit)

Q (*Quantity/Kualitas*)= jumlah unit yang dijual

F (*Fixed cost*) = biaya tetap

V (*Variabel cost*) = biaya variabel per unit

P (*Price/Harga*) = harga jual netto per unit

TR (*Total Revenue*) = total pendapatan

TC (*Total Cost*) = total biaya

T (*Tax*) = pajak keuntungan

= laba atau keuntungan

Break Even Point tidak hanya dipakai untuk menentukan besarnya tingkat penjualan dalam keadaan *Break Even Point*, yang lebih penting rumus *Break Even Point* juga dapat digunakan untuk perencanaan laba yaitu menentukan tingkat penjualan pada laba yang dikehendaki atau yang direncanakan oleh perusahaan. Oleh karena itu untuk

perencanaan laba dapat dihitung dengan rumus dari Mulyadi (2001:236) sebagai berikut:

Sedangkan *Break Even Point* dalam unit untuk perencanaan laba dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$BEP \text{ (rupiah)} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{biaya variabel}}{(1 - \frac{\text{biaya variabel}}{\text{penjualan}})} \text{ laba yang diinginkan}$$

$$BEP \text{ (unit)} = \frac{\text{biaya tetap} + \text{laba yang diinginkan}}{\text{harga jual per satuan} - \text{biaya variabel per satuan}}$$

2.1.5 Hubungan antara Perencanaan Laba dan Analisis *Break Even Point* (BEP)

Perencanaan laba membuat pihak manajer industri akan mudah dalam pengambilan keputusan, dapat memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, dan mengetahui kesalahan yang mungkin muncul. Hal itu dapat dilihat dari pengalaman masa lalu serta dengan perencanaan laba yang dapat merangsang atau memacu menuju persaingan yang lebih ketat melalui efektivitas dan efisiensi.

Anggaran merupakan masalah utama yang dibahas dalam perencanaan laba sebab anggaran tersebut meliputi seluruh biaya-biaya yang ada dalam industri, harga jual yang harus ditentukan dan berapa volume penjualan produk tersebut. Diantara tiga hal itu yang meliputi biaya, harga jual, dan volume penjualan tidak bisa dipisahkan antara satu dengan yang lain, sebab harga jual ditafsirkan berdasarkan biaya dan volume penjualan yang dihasilkan pada harga jual walaupun juga harus melihat bagaimana situasi pasar tetapi pasar tersebut juga melihat harga jual yang ditetapkan industri. Menurut Siregar, *et al* (2014:113), anggaran adalah ekspresi kuantitatif suatu rencana yang dinyatakan dalam satuan fisik atau keuangan atau keduanya. Anggaran merupakan

metode untuk menerjemahkan tujuan dan strategi organisasi ke dalam bentuk operasional.

Dalam hal ini perlu adanya teknik atau cara agar laba tersebut dapat diperoleh seefektif dan seefisien mungkin, untuk itu perlu diterapkan analisis *break even point*. Menurut Kasmir (2014:332), analisis *break even point* adalah suatu keadaan dimana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula menderita kerugian.

Menurut Garrison, Noreen, dan Brewer (2013:60), analisis *break even point* dengan perencanaan laba mempunyai hubungan kuat sebab analisis *break even point* dan perencanaan laba sama-sama berbicara dalam hal anggaran, atau di dalamnya mencakup anggaran yang meliputi biaya, harga produk, dan volume penjualan, yang semua itu mengarah ke perolehan laba. Untuk itu dalam perencanaan perlu penerapan atau menggunakan analisis *break even point* untuk perkembangan ke arah masa datang dan perolehan laba. Selain itu analisis *break even point* dapat dijadikan tolak ukur untuk menaikkan laba atau untuk mengetahui penurunan laba yang tidak mengakibatkan kerugian pada perusahaan.

2.1.6 Penyusutan

Menurut James, dkk., (2013:13), terdapat 3 (tiga) metode penyusutan yaitu sebagai berikut:

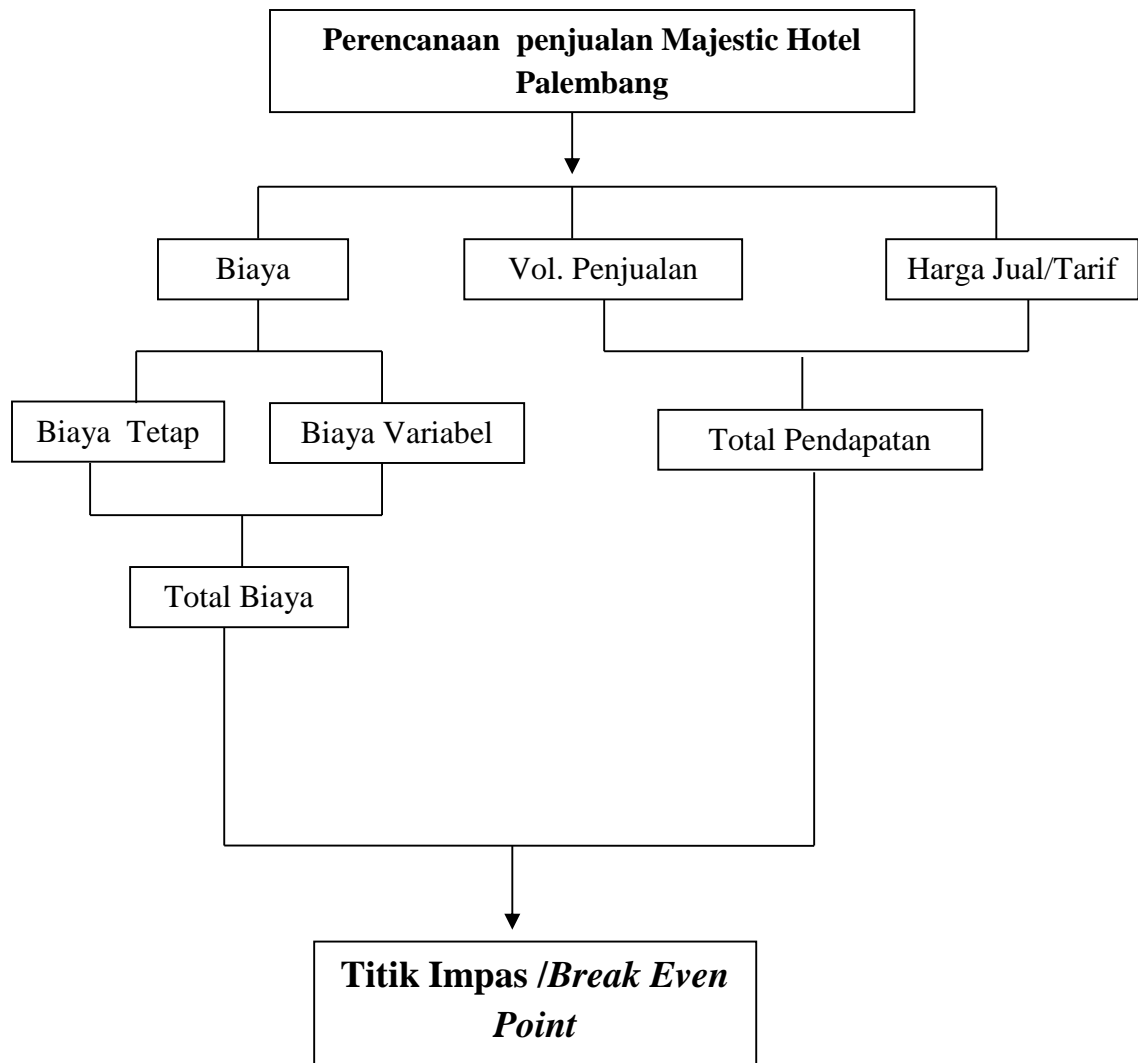
1. Metode garis lurus
Menghasilkan jumlah beban penyusutan periodik yang sama selama kegunaan masa aset.
2. Metode unit produksi
Menghasilkan jumlah beban penyusutan periodik yang berbeda-beda tergantung jumlah aset yang digunakan.
3. Metode saldo menurun ganda
Menghasilkan jumlah penyusutan yang lebih tinggi pada tahun pertama penggunaan aset, diikuti dengan jumlah yang menurun secara bertahap.

2.2 Penelitian Sebelumnya

Tabel 2.1
Penelitian terdahulu

NO	Judul Penelitian	Variabel dan Indikator	Metode Analisi Data	Hasil Penelitian
1	Analisi <i>Break Even Point</i> (BEP) Sebagai Alat Bantu Manajemen Dalam Perencanaan Penjualan (Studi Kasus Hotel Permata Krakatau)	Biaya variabel, Biaya tetap.	Deskriptif Kuantitatif	BEP tahun 2006 adalah sebesar Rp. 11.097.411.439 dengan keuntungan sebesar Rp 439.700.262. BEP tahun 2007 adalah Rp.11.386.739.223 dengan keuntungan sebesar Rp. 169.594.559. BEP tahun 2008 yaitu sebesar Rp 15.237.965.937 dengan keuntungan sebesar Rp 844.774.910.
2	Analisis <i>Break Even Point</i> Terhadap Penjualan Jasa Sewa Kamar Pada Hotel Surya Indah Salatiga	Biaya variabel, biaya tetap, pendapatan, perencanaan penjualan	Deskriptif Kuantitatif	hasil penghitungan analisis break even tahun 2004, dapat diketahui bahwa break even untuk tahun 2004 diraih saat volume penjualan mencapai Rp 107.755.138,00 atau sebanyak 672 kamar selama setahun
3	Analisis Hubungan Cost-Volume-Profit (CVP) untuk Perencanaan Laba pada Hotel Losari Beach	Biaya tetap, biaya variabel, biaya operasional hotel, target laba, <i>margin of safety</i>	Deskriptif Kuantitatif	Laba yang diperoleh Hotel Losari Beach Makassar pada tahun 2008 yaitu Rp396.302.201. Laba tahun 2009 meningkat sebesar Rp 24.738.629 sehingga menjadi Rp 421.040.830. Laba tahun 2010 meningkat secara signifikan sebesar Rp 481.669.470 sehingga menjadi Rp 902.710.300.

2.3 Kerangka Pemikiran



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran