

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Manajemen Keuangan

2.1.1 Pengertian Manajemen Keuangan

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

Menurut 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 sumber daya perusahaan untuk mencari dana, mengelola dana dan membagi dana dengan tujuan mampu memberikan profit atau kemakmuran bagi para pemegang saham dan 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.

2.1.2 Tujuan Manajemen Keuangan

Tujuan manajemen keuangan menurut 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

2.1.3 Fungsi Manajemen Keuangan

Fungsi manajemen keuangan menurut Fahmi (2015:3) yakni sebagai pedoman bagi manajer perusahaan dalam setiap pengambilan keputusan yang dilakukan. Artinya seorang manajer keuangan boleh melakukan terobosan dan kreativitas berpikir, 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.

2.2 Pengertian dan Pengklasifikasian Biaya

2.2.1 Pengertian Biaya

Biaya merupakan salah satu unsur terpenting dalam perhitungan *Break Even Point* (BEP). Menurut Siregar, *et al* (2014:36), menyatakan bahwa biaya adalah kos 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.

2.2.2 Pengklasifikasian Biaya

Pengklasifikasian Biaya menurut 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 kegiatan.

2.3 Laba dan Perencanaan Laba

2.3.1 Pengertian Laba

Pada dasarnya tujuan utama suatu perusahaan adalah ingin memperoleh laba yang sebesar-besarnya karena untuk kelangsungan hidup perusahaannya dimasa yang akan datang.

Menurut Harrison dan Horngren dkk dalam sunanto (2012:11) laba (*income*) adalah adalah Kenaikan manfaat ekonomi selama ekonomi pada suatu periode akuntansi (misalnya, kenaikan asset atau penurunan kewajiban yang menghasilkan peningkatan ekuitas selain yang menyangkut transaksi dengan pemegang saham.”

Menurut Alexandri dkk dalam sunanto (2011:40), laba adalah selisih lebih dari pendapatan di atas biayanya dalam suatu periode, dan disebut rugi apabila terjadi keadaan sebaliknya”.

Jadi dapat disimpulkan bahwa laba dari suatu perusahaan atau unit usaha dijadikan sebagai tujuan utama, maka laba merupakan alat yang tepat untuk mengukur prestasi dari manajemen perusahaan atau dengan kata lain efektivitas dan efisien dari suatu perusahaan secara garis besar dilihat dari laba yang diperoleh walaupun tidak semua dari perusahaan atau organisasi menjadikan laba sebagai tujuan utama.

Menurut Raharjaputra (2011:131) Perencanaan Laba adalah suatu bagian hal yang sangat penting dalam manajemen suatu perusahaan. Hal tersebut merupakan suatu tuntutan dari para investor atau pemegang saham, walaupun pada akhirnya para pemegang saham menuntut para eksekutif puncaknya untuk menciptakan nilai tambah ekonomis (*Economic Value Added*) perusahaan.

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

2.3.2 Perencanaan Laba

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.

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.

Menurut Carter dalam romanda (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.

Carter dan Usry dalam romanda (2012:10), menyatakan perencanaan laba memiliki manfaat atau keuntungan yaitu:

1. Perencanaan laba menyediakan suatu pendekatan yang disiplin atas identifikasi dan penyelesaian masalah
2. Perencanaan laba menyediakan pengarahan ke semua tingkatan manajemen.
3. Perencanaan laba meningkatkan koordinasi antar sesama manajer
4. Perencanaan laba menyediakan suatu cara untuk memperoleh ide dan kerja sama dari setiap tingkatan manajemen.
5. Anggaran menyediakan suatu tolak ukur untuk mengevaluasi kinerja aktual dan meningkatkan kemampuan dari individu-individu.

2.4 Titik Impas (*Break Even Point*)

2.4.1 Pengertian Titik Impas (*Break Even Point*)

Menurut Raharjaputra (2011:128) titik impas (*Break Even Point*) adalah di mana hasil penjualan (*revenue*) yang diperoleh perusahaan hanya mampu menutup biaya operasinal, dalam hal ini perusahaan tidak mengalami kerugian dan tidak memperoleh keuntungan.

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

Menurut 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 antar 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.

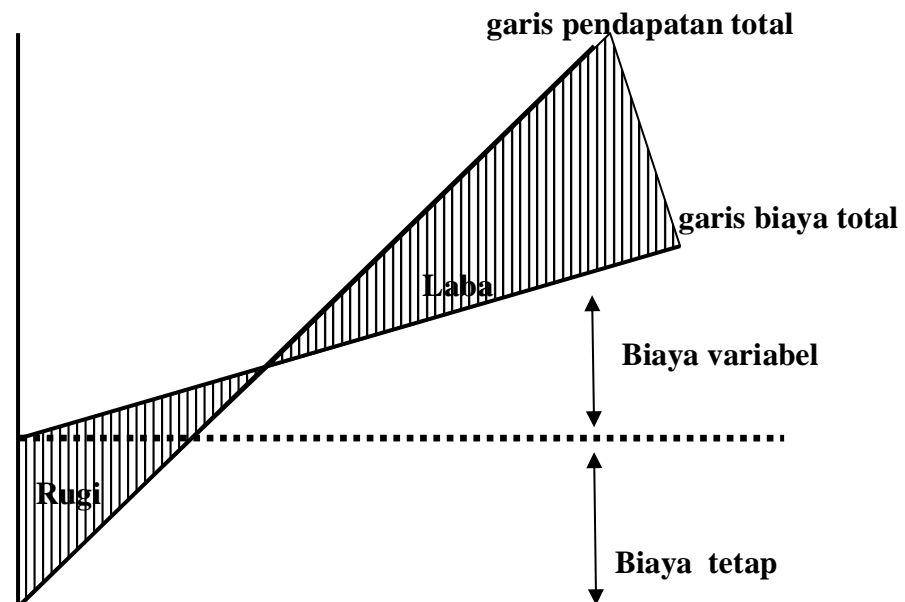
Menurut Kasmir (2016:334-335), penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa manfaat yang dari analisis *break even point*, yaitu:

1. Mendesain spesifikasi produk.
2. Menentukan harga jual persatuan.
3. Menentukan jumlah produksi atau 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.

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

Menurut 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

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

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 terjual tidak berubah.

2.4.5 Rumus Perhitungan *Break Even Point* (BEP)

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

$$TR = TC$$

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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
 π = 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:

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

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