

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA DAN KERANGKA BERPIKIR

2.1 Tinjauan Pustaka Penelitian

A. Manajemen Keuangan

Pekerjaan bagian keuangan yang diwakili oleh manajer keuangan sangat sulit. Pencapaian tujuan didorong oleh seorang manajer keuangan untuk mencari dan mengelola dana yang ada. Keterbatasan dana atau pembatasan adalah tugas manajer keuangan untuk segera memenuhinya. Pembiayaan sendiri juga harus dikelola dengan baik. Selain itu, manajer keuangan perlu berkoordinasi dan berkolaborasi dengan departemen lain untuk mengintegrasikan pandangan dan langkah-langkah yang perlu mereka ambil untuk mencapai tujuan organisasi.

Menurut **James C. van Horne** pada (**Kasmir, 2016**) Mendefinisikan “manajemen keuangan adalah segala aktivitas yang berhubungan dengan perolehan, pendanaan, dan pengelolaan aktiva dengan beberapa tujuan menyeluruh”.

Menurut (**Kasmir, 2016**) Dapat disimpulkan bahwa kegiatan manajemen keuangan adalah berkaitan dengan sebagai berikut:

1. Bagaimana memperoleh dana untuk membiaya, usahanya.
2. Bagaimana mengelola dana tersebut sehingga tujuan perusahaan tercapai.
3. Bagaimana perusahaan mengelola aset yang dimiliki secara efisien dan efektif

Kajian manajemen keuangan diharapkan dapat menjelaskan beberapa keputusan yang perlu diambil, seperti keputusan investasi, keputusan pembiayaan atau keputusan untuk memenuhi kebutuhan pendanaan, dan keputusan kebijakan dividen yang disebut juga dengan keputusan bagi hasil.

Menurut (Musthafa, 2017) Keputusan investasi adalah keputusan tentang penggunaan dana yang dapat membuat pemilik dana semakin kaya dan sejahtera. Keputusan penggunaan dana tersebut merupakan keputusan untuk memilih investasi perusahaan dalam menjalankan usahanya. Keputusan pendanaan atau keputusan untuk memenuhi kebutuhan pendanaan adalah keputusan untuk memilih suatu kebijakan mengenai jenis dana yang digunakan dalam usaha perusahaan. Keputusan untuk menutupi kebutuhan pendanaan dianggap benar jika mengurangi biaya modal yang digunakan oleh perusahaan. Keputusan kebijakan dividen adalah keputusan yang membagikan keuntungan kepada pemegang saham atau pemilik usaha dan disebut dengan dividen. Atau keputusan untuk menahan laba dan menginvestasikan kembali di perusahaan. Kebijakan ini akan tepat jika dapat membuat pemilik modal atau pemilik perusahaan menjadi lebih sejahtera.

B. Pengertian Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Menurut (Kasmir, (2016 :168) Sebelum suatu produk atau jasa diproduksi atau dihasilkan, perusahaan biasanya terlebih dahulu merencanakan berapa banyak keuntungan yang ingin diperolehnya. Menentukan besaran keuntungan menjadi prioritas utama, terutama bagi sebagian besar perusahaan. Untuk dengan mudah menentukan besaran laba, perusahaan perlu mengetahui titik impas secara khusus. Artinya, perusahaan memproduksi atau menjual dalam jumlah tertentu sehingga tidak mengalami kerugian atau keuntungan.

Menurut (Kasmir, (2008 :333) “Analisis titik impas juga memberikan panduan tentang seberapa banyak produk yang harus diproduksi atau dijual. Tujuannya agar perusahaan dapat mencapai laba (profit) yang maksimal”.

Artinya, dengan memproduksi jumlah barang dengan kapasitas produksi yang dimilikinya, perusahaan mengetahui jumlah minimum yang dibutuhkan untuk menjual dan keuntungan maksimum yang akan diperoleh jika diproduksi secara penuh. Jumlah produksi yang akan dijual berkaitan erat dengan biaya yang dikeluarkan. Bagaimanapun, biaya ini menentukan harga jual perusahaan. Tingkat biaya memiliki dampak yang signifikan terhadap harga jual perusahaan dan sebaliknya. Oleh karena itu, salah satu kegunaan

analisis titik impas adalah menentukan biaya dan jumlah produksi. Dengan demikian, perusahaan dapat mengetahui berapa jumlah yang layak dijalankan.

Adapun pengertian analisis titik impas atau *break even point* berdasarkan para ahli dalam (Jamaludin, (2019 :569) adalah sebagai berikut:

1. **Sigit (1993, p. 2)** adalah “suatu cara atau suatu teknik yang digunakan oleh seorang petugas atau manajer perusahaan untuk mengetahui pada volume (jumlah) penjualan dan volume produksi berapakah perusahaan yang bersangkutan tidak menderita kerugian dan tidak pula memperoleh laba”.
2. **Schmidgall, Hayes, dan Ninemeier (2002)** adalah, “*Break even analysis is a management tool that can help restaurant managers examine the relationship between various costs, revenues and sales volume. It allows to determine revenue required at any desired profit level that called Cost-Volume-Profit (CPV) analysis*” (p. 169). Yang kurang lebih memiliki arti : analisis titik impas adalah suatu alat manajemen yang dapat membantu manajer restoran untuk melihat hubungan antar bermacam-macam biaya, pendapatan dan volume penjualan. Melalui analisa titik impas, manajer juga dapat menentukan jumlah pendapatan yang diperlukan pada suatu tingkat pencapaian laba yang diinginkan yang juga bisa disebut analisis Biaya-Volume-Laba.
3. **Mulyadi (1993, 230)** “Analisis *Break Even Point* adalah suatu cara untuk mengetahui volume penjualan minimum agar suatu usaha tidak menderita rugi, tetapi juga belum memperoleh laba yang dengan kata lain labanya sama dengan nol”.

4. **Matz, Usry, dan Hammer (1991, p. 202)** “Analisa *break even point* merupakan suatu analisis yang digunakan untuk menentukan tingkat penjualan dan bauran produk yang diperlukan agar semua biaya yang terjadi dalam periode tersebut dapat tertutupi, yang mana analisa tersebut dapat menunjukkan suatu titik dimana perusahaan tidak memperoleh laba ataupun menderita kerugian”.
5. **Rony (1990, p. 358)** “Analisa *break even point* atau disebut analisis titik impas merupakan sarana bagi manajemen untuk mengetahui pada titik berapa hasil penjualan sama dengan jumlah biaya sehingga perusahaan tidak memperoleh keuntungan maupun kerugian”.
6. **Bambang Riyanto**, dalam bukunya “Dasar-dasar Pembelanjaan Perusahaan” mengemukakan pengertian Analisis *break even point* sebagai berikut:

“Analisa *Break Even Point* adalah suatu teknik analisa untuk mempelajari hubungan antara biaya tetap, biaya variable, keuntungan dan volume kegiatan. Oleh karena analisa tersebut mempelajari hubungan antara biaya-keuntungan-volume, maka analisis tersebut sering juga disebut ‘*cost-profit volume analysis (CPV analysis)*’, (1982:290)”.
7. **Menurut Rosyandi (1985)** “*break even point* merupakan titik produksi dimana hasil penjualan akan tepat sama dengan total biaya produksi”.
8. **Munawir (1986)** menyatakan bahwa “analisis *break even point* merupakan suatu analisis yang ditujukan untuk menentukan tingkat penjualan yang harus dicapai oleh suatu perusahaan agar perusahaan tersebut tidak menderita kerugian ($\text{keuntungan}=0$). Melalui analisa *break*

even point dapat dibuat perencanaan penjualan, sekaligus perencanaan tingkat produksi, agar perusahaan secara minimal tidak mengalami kerugian. Selanjutnya karena harus untung berarti perusahaan harus berproduksi di atas *break even point* atau titik impas”.

Berdasarkan uraian pengertian menurut para ahli di atas, maka dapat disimpulkan bahwa *break even point* atau titik impas adalah dimana kondisi perusahaan berada pada titik dimana tidak mendapatkan keuntungan maupun tidak mengalami kerugian artinya pendapatan atau laba yang diperoleh sama jumlahnya dengan biaya-biaya yang dikeluarkan.

C. Tujuan Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Ada banyak manfaat menggunakan analisis titik impas untuk perusahaan. Analisis titik impas biasanya digunakan sebagai alat untuk membantu dalam perencanaan keuangan, penjualan, dan produksi. Dari penjelasan di atas, menjadi jelas bahwa ada beberapa keuntungan bagi manajer untuk mengambil keputusan ketika mereka mengetahui hasil analisis titik impas (*break even point*). Informasi ini dapat digunakan oleh manajer, misalnya untuk meminimalkan kerugian, memaksimalkan keuntungan, dan memprediksi keuntungan yang diharapkan. Penggunaan analisis titik impas memiliki beberapa tujuan yang ingin dicapai menurut (Kasmir, (2016 :334-336) yaitu :

1. Mendesain Spesifikasi Produk.

Saat mendesain produk, perusahaan memerlukan panduan yang memberikan arahan kepada manajer untuk menentukan biaya dan harga. Analisis titik impas memberikan perbandingan biaya-harga dari desain yang

berbeda sebelum spesifikasi produk ditentukan. Karena biaya sangat mempengaruhi harga. Perusahaan dapat menggunakan analisis titik impas untuk menguji kelayakan produk terlebih dahulu.

2. Menentukan Harga Jual Per Satuan.

Penentuan harga jual per unit sangat penting dilakukan agar pelanggan dapat menerima harga jual tersebut. Selain memperhitungkan biaya yang dikeluarkan, harga jual juga relevan bagi pihak yang memiliki produk sejenis. Jika keputusan harga jual tidak realistis, perusahaan tidak dapat menanggung seluruh atau sebagian biaya. Demikian jika harga jual melebihi dari pesaing dan kualitas dan pelayanan tidak sebanding dengan harga maka perusahaan tidak akan dapat memaksimalkan penjualan seperti yang telah ditentukan.

3. Menentukan Jumlah Produksi Atau Penjualan Minimal Agar Tidak Mengalami Kerugian.

Dengan demikian, perusahaan dapat menentukan volume produksi tanpa ada kerugian atau keuntungan dari kapasitas produksi yang dimiliki. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk dengan mudah melihat apakah harga jual sudah wajar dalam kaitannya dengan biaya yang dikeluarkan dan kapasitas produksi yang dimiliki.

4. Memaksimalkan Jumlah Produksi.

Tujuannya agar tidak ada kapasitas menganggur. Dengan begitu, perusahaan dapat mempertahankan produksi yang secara *efisien*.

5. Merencanakan Laba yang Diinginkan.

Manajemen dapat merencanakan keuntungan yang diinginkan dengan kapasitasnya. Besarnya keuntungan dapat diukur dengan batas minimal produk atau total rupiah yang diproduksi. Perusahaan kemudian dapat merencanakan atau menentukan jumlah keuntungan untuk setiap unit produksi yang terjual.

Adapun manfaat analisa titik impas (*break even point*) menurut para ahli seperti yang telah dikaji dalam (**Jamaludin, (2019 :571)**) sebagai berikut:

1. **Menurut Rony (1990, p. 357)** analisis titik impas atau analisis *break even point* sangat bermanfaat bagi manajemen dalam menjelaskan beberapa keputusan operasional yang penting dalam tiga cara berbeda namun tetap berkaitan yaitu:
 - a. Pertimbangan tentang produk baru dalam menentukan berapa tingkat penjualan yang harus dicapai agar perusahaan memperoleh laba.
 - b. Sebagai kerangka dasar penelitian pengaruh ekspansi terhadap tingkat operasional
 - c. Membantu manajemen dalam menganalisis konsekuensi pergeseran biaya variabel menjadi biaya tetap karena otomatisasi mekanisme kerja dengan peralatan canggih.
2. **Matz, Usry dan Hammer (1991, p. 224)** juga menjelaskan beberapa manfaat analisa *break even point* untuk manajemen, yaitu:
 - a. Membantu pengendalian melalui anggaran
 - b. Meningkatkan dan menyeimbangkan penjualan

- c. Menganalisis dampak perubahan volume.
 - d. Menganalisis harga jual dan dampak perubahan biaya.
 - e. Merundingkan upah.
 - f. Menganalisis bauran produk.
 - g. Menerima keputusan kapitalisasi dan ekspansi lanjutan.
 - h. Menganalisis margin of safety
3. **Sigit (1993, p. 1)** analisa *break even point* mempunyai beberapa manfaat, diantaranya yaitu:
- a. Sebagai dasar merencanakan kegiatan operasional dalam usaha mencapai laba tertentu.
 - b. Sebagai dasar atau landasan untuk mengendalikan aktivitas yang sedang berjalan.
 - c. Sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual.
 - d. Sebagai bahan atau dasar pertimbangan dalam pengambilan keputusan.
4. **Sutrisno (2000)** *break even point* mempunyai manfaat diantaranya yaitu:
- a. Perencanaan produksi dan penjualan sesuai target laba yang diinginkan.
 - b. Perencanaan harga jual normal atas barang yang dihasilkan untuk mencapai laba yang ditargetkan dengan memproyeksikan target penjualan.
 - c. Perencanaan dan pemilihan metode produksi yang digunakan.
 - d. Penentuan titik tutup pabrik (*shutdown point*), yaitu ketika penjualan tidak mampu menutup biaya variabel dan biaya tunai.

D. Kelemahan Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Analisis titik impas (break even point) tidak hanya menawarkan banyak keuntungan bagi para manajer perusahaan, tetapi juga memiliki beberapa kelemahan. Kelemahan analisis titik impas tidak dapat dihindari. Kelemahan utama dari analisis titik impas ini meliputi asumsi tentang linearitas, klasifikasi biaya dan pembatasan penggunaan jangka pendek.

Berikut ini beberapa kekurangan analisis titik impas menurut (**Kasmir, (2008 :336)**) sebagai berikut :

1. Asumsi

Artinya, analisis titik impas membutuhkan banyak asumsi, terutama mengenai hubungan antara biaya dan pendapatan. Asumsi yang digunakan mungkin tidak sesuai dengan kenyataan di masa depan.

2. Hubungan Penjualan dan Biaya

Hubungan antara penjualan dan biaya adalah dalam hal biaya. Misalnya penjualan dilakukan dalam kapasitas penuh, tetapi memerlukan tambahan penjualan, maka dengan begitu biaya tenaga kerja atau upah akan mengalami perubahan yang meningkat dan jika memerlukan tambahan alat atau pabrik maka biaya tetap juga akan mengalami peningkatan.

3. Penggunaan Jangka Pendek

Ini berarti ada banyak risiko selama periode penjualan, seperti kenaikan harga bahan baku. Hal ini mempengaruhi harga jual dan akhirnya total penjualan baik dalam satuan maupun rupiah.

E. Asumsi dan Keterbatasan Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Menurut (Jamaludin, (2019 :572) Analisis titik impas (break event point) sangat penting bagi manajer untuk mencari informasi tentang hubungan antara biaya, volume, dan laba, terutama jumlah penjualan dari rencana penjualan, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian. Analisis titik impas membutuhkan asumsi-asumsi tertentu sebagai dasar. Oleh karena itu, walaupun analisis titik impas menggunakan banyak asumsi tetapi para manajer menganggap bahwa analisis titik impas harus tetap dilakukan dan ini merupakan salah satu kelemahan analisis titik impas jika ingin menggunakannya.

Adapun asumsi dan keterbatasan analisis titik impas menurut (Kasmir, (2008 :338) adalah sebagai berikut :

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*)

Biaya tetap adalah biaya yang tidak berubah secara keseluruhan, walaupun jika ada produksi atau volume penjualan berubah (dalam batas tertentu). Contoh biaya tetap yaitu seperti gaji, penyusutan aktiva tetap, bunga, sewa, atau biaya kantor, dan biaya tetap lainnya.

2. Biaya Variabel (*Variable Cost*)

Biaya variabel adalah biaya yang berubah-ubah secara keseluruhan berdasarkan dengan perubahan produksi dan penjualan. Artinya perubahan biaya yang terjadi sebanding dengan perubahan yang terjadi pada produksi dan penjualan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, upah buruh langsung, dan komisi penjualan biaya variabel lainnya.

3. Harga Jual

Harga jual berarti yang digunakan dalam analisis ini hanya untuk satu jenis harga jual atau harga barang yang dijual atau diproduksi.

4. Tidak Ada Perubahan Harga Jual

Ini mengasumsikan bahwa harga jual per unit tidak boleh mengalami perubahan selama periode analisis. Hal ini tidak sesuai dengan keadaan sebenarnya dimana harga jual dapat berubah dalam jangka waktu tertentu dengan perubahan biaya lainnya, baik yang berkaitan langsung dengan produk maupun tidak.

F. Perencanaan Laba

Keinginan untuk mengembangkan bisnis perlu dikejar dan dimulai dengan adanya perencanaan yang matang dan usaha untuk mewujudkannya. Saat melakukan perencanaan akan menghasilkan suatu rencana apa saja yang harus dilakukan dimasa depan. Rencana yang telah didapatkan akan berfungsi sebagai panduan bagi manajemen untuk melakukan kegiatan perusahaan.

Maka dari itu, setiap periode bisnisnya manajemen akan membuat dan menyusun rencana yang berbeda dari periode sebelumnya berdasarkan apa yang sudah dievaluasi, penyusunan rencana yang tepat didasarkan pada pertimbangan berbagai faktor yang mempengaruhinya, misalnya seperti kegiatan yang sudah dilakukan sebelumnya, baik masalah ataupun hambatan yang telah terjadi pada periode sebelumnya agar tidak terulang kembali pada masa yang akan datang.

Menurut Adisaputro dan Anggraini (2011) dalam **(Dewi et al., (2017 :180)** mengemukakan bahwa rencana laba adalah gambaran keuangan yang naratif mengenai hasil yang diharapkan dari implementasi keputusan. Istilah rencana laba (anggaran) digunakan karena secara eksplisit rencana ini menyatakan sasaran dalam kurun waktu dan hasil keuangan yang diharapkan (pengembalian investasi, laba, biaya) untuk setiap bagian perusahaan.

Perencanaan laba sering berfungsi sebagai dasar untuk keputusan investasi dan penilaian kinerja operasi bisnis pada masa depan. **Carter dan Usry**

(2005) menyatakan bahwa perencanaan laba memiliki manfaat dan keuntungan sebagai berikut:

1. Memberikan pendekatan disiplin untuk identifikasi dan penyelesaian masalah.
2. Memberikan pengarahan kepada seluruh tingkatan manajemen.
3. Meningkatkan koordinasi.
4. Memberikan kesempatan untuk menerima ide dan kolaborasi dari semua tingkatan manajemen.

Hubungan analisis titik impas dengan perencanaan laba adalah ketika hasil perencanaan sudah terbuat maka dengan mudah bagi manajer untuk mengambil keputusan, memperkirakan anggaran yang dibutuhkan, dan mengidentifikasi kemungkinan kesalahan yang akan muncul di masa yang akan datang. Hal ini dapat dilihat baik di masa lalu maupun dalam perencanaan laba. (Semarak, 2020)

G. Metode Perhitungan Analisis Titik Impas (*Break Even Point*)

Titik impas secara umum dapat dihitung dengan dua pendekatan-pendekatan matematis, tabel dan pendekatan grafik. Penerapan pendekatan ini disesuaikan dengan kebutuhan, namun masing-masing pendekatan memiliki kelebihan dan kelemahan. Misalnya, pendekatan matematis dan grafik tentu memberikan informasi yang berbeda dalam arti yang seluas-luasnya, seperti apakah informasi yang diberikan lengkap dan mudah digunakan.

Perusahaan yang melakukan penjualan atau produksi yang lebih dari satu produk dengan menggunakan fasilitas yang sama. Misalnya seperti yang dilakukan oleh perusahaan PT Soka Cipta Niaga, menjual lebih dari satu produk seperti banyaknya macam kaos kaki dan inner. Maka dari itu menghitung titik break even untuk setiap produk sulit dilakukan walaupun

biaya variabel dan harga jual setiap produk dapat diketahui. Hal tersebut disebabkan sulitnya menghitung biaya tetap untuk masing-masing jenis produk. Untuk mendapatkan posisi titik impas, biasanya dilakukan bukan untuk per jenis produk melainkan untuk semua produk yang diproduksi/dijual perusahaan secara keseluruhan kemudian diambil rata-ratanya.

1. Analisis *Break Even Point* dengan rumus matematika

Rumus *Break Even Point* keseluruhan Perusahaan .(Jamaludin, (2019 :614)

$$\text{BEP (RP.)} = \frac{F}{1 - \frac{TVC}{TR}}$$

Keterangan:

TVC = total biaya variabel

TR = total pendapatan

$$\text{BEP (Unit)} = \frac{FC}{P - VC(\text{Unit})}$$

Keterangan :

FC = biaya tetap

P = Harga (unit)

VC = biaya variabel (unit)

2. Membuat grafik

H. Tingkat Keamanan (Margin of Safety)

Menurut (Kasmir, 2016) “Tingkat keamanan atau *Margin of Safety (MoS)* merupakan hubungan atau selisih antara penjualan tertentu (sesuai anggaran) dengan penjualan pada titik impas. Batas aman digunakan untuk mengetahui beberapa besar penjualan yang dianggarkan untuk mengantisipasi penurunan penjualan agar tidak mengalami kerugian.”

2.2 Penelitian Terdahulu

Table 1 Penelitian Terdahulu

NO	Nama Peneliti	Judul (tahun)	Persamaan	Perbedaan
1	Wiwit Mulyono	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Alat Perencanaan Laba (Studi Kasus: UD.Flamboyan Coconut Center Kab. Batubara) (2018)	Jenis penelitian yang digunakan yaitu pendekatan kuantitatif	UD.Flamboyan Coconut hanya menjual satu jenis produk saja. Berbeda dengan PT.Soka yang menjual banyak jenis produk
2	Hasdina S dan Idham Khalid	Analisis Titik Impas Sebagai Alat Perencanaan Laba Pada PT. Semen Indonesia TBK.	Metode penelitian yang digunakan adalah penelitian deskriptif	Pengumpulan data dilakukan dengan cara dokumentasi dan tinjauan pustaka yang artinya tidak

		Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (2020)		melakukan observasi secara langsung hanya berdasarkan dokumen yang berada di Bursa Efek Indonesia
3	Heru Maruta	Analisis <i>Break Even Point</i> Sebagai Dasar Perencanaan Laba Bagi Manajemen (2018)	Mempunyai tujuan yang sama untuk membuat perencanaan laba dengan menggunakan analisis titik impas.	Metode pengumpulan data yang digunakan yaitu dengan cara studi pustaka, pengumpulan data yang dilakukan dengan cara meninjau buku-buku referensi yang ada di perpustakaan.

2.3 Kerangka Pemikiran

Peneliti membutuhkan kerangka yang memuat, berupa pendapat para ahli, teori-teori yang berkaitan dengan masalah yang dibahas terkait variabel penelitian sebagai landasan teori, sehingga kerangka pemikiran ini dapat membantu peneliti untuk menyelesaikan dan membuktikan bahwa analisis *break even point* dapat menjadi alat sebagai perencanaan laba.

Menurut (Kasmir, (2016 :168) Analisis titik impas adalah suatu keadaan di mana perusahaan beroperasi dalam kondisi tidak memperoleh pendapatan (laba) dan tidak pula

menderita kerugian. Dalam kondisi ini jumlah pendapatan yang diterima sama dengan jumlah biaya yang dikeluarkan. Lebih lanjut analisis ini digunakan untuk menentukan berapa unit yang harus dijual agar kita memperoleh keuntungan, baik dalam volume penjualan dalam unit maupun rupiah.

Berdasarkan pengertian para ahli dapat disimpulkan bahwa analisis titik impas atau *break even point* adalah kondisi dimana perusahaan berada pada titik nol yang artinya dari penjualan dan produksinya tidak berada dalam posisi rugi ataupun untung.

Perencanaan laba menurut **Supriyono (2002:331)** dalam (**Brahim, (2021 :39)**) “adalah perencanaan yang digambarkan secara kuantitatif dalam keuangan dan ukuran kuantitatif lainnya. Di dalamnya juga ditentukan tujuan laba yang dicapai oleh perusahaan.”

Menurut (**Brahim, (2021 :40)**) dari definisi diatas dapat disimpulkan yaitu “bahwa perencanaan laba adalah rencana kerja yang telah diperhitungkan dengan cermat dan digambarkan secara kuantitatif dalam bentuk laporan keuangan untung jangka pendek dan jangka panjang”.

Berdasarkan penjelasan diatas mengenai latar belakang, tinjauan pustaka, dengan teori-teori yang telah dijelaskan sebelumnya terhadap penelitian ini, maka sebagai kerangka berpikir dapat digambarkan sebagai berikut:

Bagan 1 Kerangka Berpikir