

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Sistem manajemen perusahaan

Management sendiri berasal dari bahasa Italy yaitu *maneggiare* yang berarti mengendalikan. Menurut Wilson Bangun, manajemen perusahaan merupakan suatu rangkaian tindakan dan upaya anggota perusahaan untuk mencapai sasaran atau target bisnis yang dinaungi perusahaan tersebut dimana proses tersebut dicapai melalui aktivitas yang sistematis, sedangkan James A.F Stoner berpendapat bahwa manajemen perusahaan adalah proses membuat suatu perencanaan, penyusunan, pengendalian serta memimpin berbagai usaha dari anggota entitas atau organisasi dengan menggunakan sumber daya yang dimiliki untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Jadi dapat disimpulkan bahwa manajemen berarti segala upaya maupun perencanaan yang dilakukan oleh perusahaan untuk mengembangkan dan mempertahankan Perusahaan (Eril Obeit Choiri 2020).

Menerapkan sistem manajemen diperusahaan sangatlah penting agar memudahkan bisnis untuk berjalan secara efisien. Hal ini karena semua sudah diatur dengan baik dalam manajemen tersebut. Sistem manajemen disetiap perusahaan berbeda beda.

2.1.1 Fungsi penerapan sistem manajemen

Menurut Yudi Daeng Polewangi (2020) Adapun fungsi diterapkannya sistem manajemen yaitu :

a. *Planning (perencanaan)*

Menentukan jenis kegiatan yang paling tepat menentukan waktu pelaksanaan kegiatan yang pas

Membuat target kegiatan

b. *Organizing (menyusun)*

memiliki fungsi menjadi pengatur dan penghubung antar divisi dalam perusahaan sehingga kerjasama antar divisi dapat terjalin dengan baik.

c. *Controlling (pengawasan)*

Melakukan pengecekan terhadap progress pekerjaan, melakukan pengukuran pada setiap hasil pekerjaan apakah memenuhi atau tidak.

2.1.2 Tingkatan manajemen

Menurut Anisa (2021) ada beberapa tingkatan dalam manajemen, yaitu:

1. *Top Level Management*

Top level management adalah tingkatan manajemen yang paling atas dengan memiliki otoritas tertinggi dalam suatu perusahaan dan memiliki tanggung jawab langsung kepada pemilik perusahaan.

2. *Middle Level Management*

Manajemen tengah ini diangkat langsung oleh top manajemen dan memiliki manajemen dibawahnya. Dalam tugasnya manajemen middle bertugas untuk menjalankan semua konsep dan pemikiran yang dicetuskan oleh top management.

3. *Lower Level Management*

Tugas utama management perusahaan tingkat bawah ini adalah memimpin dan mengawasi semua pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan. Kemampuan komunikasi dan keterampilan adalah modal utama oleh seorang lower level management.

2.2 Jenis Jenis Menejemen

Menurut Aditya and Maidathul (2017) banyak sekali jenis jenis manajemen yang diterapkan pada perusahaan, antara lain:

2.2.1 Manajemen Keuangan

Manajemen keuangan adalah pengaturan keuangan yang dilakukan untuk menyeimbangkan arus masuk dan keluar. Segala hal terkait dengan keuangan termasuk penjualan, pembelian, utang, dan piutang harus dicatat dengan baik untuk memudahkan pemeriksaan dan pembuatan laporan keuangan.

2.2.2 Manajemen SDM

Dalam perusahaan besar pasti ada banyak orang yang akan bekerja dan terlibat secara langsung di dalamnya. Kalau semua orang tidak ada sistem yang mengatur, kekacauan akan terjadi. Misal tidak datang tepat waktu hingga tidak mampu melakukan pekerjaan sesuai dengan job description yang diberikan.

2.2.3 Manajemen Pemasaran

Pemasaran juga harus diatur dengan baik. Kalau sampai orang yang bekerja di pemasaran ini tidak mampu melakukan pekerjaannya, produk akan sulit laku. Itulah kenapa manajemen pemasaran sangat penting untuk

menentukan aneka strategi agar produk diterima dan menarik perhatian calon konsumen.

2.2.4 Manajemen Operasional

Manajemen operasional berhubungan dengan kegiatan sehari-hari dan produksi. Misal operasional untuk pembuatan barang mulai dari bahan baku sampai ke mesin dan listrik. Selanjutnya untuk belanja perusahaan seperti kertas hingga ke *pantry*. Semua harus diatur dengan baik agar kegiatan di perusahaan berjalan lancar.

2.2.5 Manajemen Strategis

Dalam dunia kerja, manajemen strategis memiliki fungsi eksekutif . Pada praktiknya, divisi ini akan melakukan perencanaan, menganalisis, dan menerapkan strategi yang tepat untuk mempertahankan keunggulan kompetitif perusahaan.

2.2.6 Manajemen Penjualan

Setiap langkah dan kebijakan dalam perusahaan pasti membutuhkan panduan serta aturan termasuk soal penjualan. Inilah alasan dibutuhkan manajemen penjualan yang tidak hanya menerapkan kebijakan jual beli, tetapi juga memastikan bahwa perusahaan masih bisa memperoleh keuntungan.

2.2.7 Manajemen Operasi

Cakupan kerja bidang ini cukup luas dan kebanyakan berhubungan dengan bagaimana sebuah perusahaan bekerja secara operasional. Manajemen operasi juga terkait dengan manajemen retail dan manajemen manufaktur

2.2.8 Manajemen Rantai Pasokan

Jobdesc utama divisi ini hampir mirip dengan manajemen penjualan. Bedanya, manajemen ini lebih fokus pada proses sedangkan manajemen penjualan fokus pada hasil akhir.

2.2.9 Manajemen Pengadaan

Entah itu perusahaan yang bergerak di bidang jual beli barang ataupun jasa, keberadaan manajemen pengadaan tetap dibutuhkan untuk memastikan bahwa sebuah perusahaan bisa berjalan dengan baik.

2.2.10 Manajemen Teknologi dan Informasi

Pada praktiknya, manajemen ini tidak hanya berhubungan dengan dunia teknologi informasi saja tetapi juga pengelolaannya. Pengelolaan yang dimaksud adalah setiap upaya TI yang dilakukan tepat, karyawan yang terlibat kompeten, dan kebijakan yang dilakukan memang sesuai dengan kebutuhan perusahaan.

2.2.11. Manajemen R&D

Fokus manajemen ini adalah pada upaya research dan development yang dilakukan perusahaan. Pengelolaannya pun tidak jauh dari kebijakan tentang hal ini dan bagaimana setiap upaya yang dilakukan benar-benar sesuai dengan visi misi perusahaan.

2.2.12. Manajemen Rekayasa

Di lapangan, manajemen ini bertugas mengelola berbagai aplikasi teknik yang digunakan perusahaan untuk mengembangkan produk, manufaktur, dan konstruksi.

2.3 Manajemen yang diterapkan di PT PAL Indonesia

PT PAL Indonesia telah menata menajemennya dengan sangat baik yang di bagi menjadi beberapa divisi, berikut beberapa contoh penerapan sistem manajemen yang diyaitu:

2.3.1 Divisi Human Capital Management

Divisi ini merupakan implementasi dari penerapan manajemen SDM. Peran fungsi SDM adalah menentukan faktor produksi, membangun, serta mengembangkan perusahaan. Jika tidak ada SDM yang mumpuni dan memadai, pastinya secara otomatis perusahaan akan gagal meraih tujuan yang ingin dicapai.

2.3.2 Divisi teknologi informasi

Divisi ini merupakan implementasi dari sistem manajemen Teknologi dan Informasi. Merencanakan dan mengembangkan sistem informasi untuk menunjang kegiatan yang berhubungan dengan rancang bangun dan penelitian.

2.3.3 Divisi keuangan dan akuntansi

Divisi ini merupakan implementasi dari manajemen keuangan. Dan membantu membuat sistem kebijakan yang berhubungan dengan ketat Kelola keuangan perusahaan.

2.4 EBITDA

EBITDA adalah pendapatan perusahaan yang belum dikurangi bunga, pajak, depresiasi, dan amortisasi di mana catatan pendapatan ini dapat digunakan untuk melihat profit perusahaan. EBITDA adalah singkatan dari

earning before interest tax, depreciation, and amortization. EBITDA mencerminkan arus kas dari aktivitas operasi perusahaan. Dalam laporan keuangan, EBITDA menunjukkan laba perusahaan sebelum dikurangi bunga hutang dan pajak terutang yang harus dibayarkan kepada pemerintah. EBITDA juga digunakan untuk membandingkan tingkat keuntungan suatu perusahaan dengan perusahaan lain di industri sejenis yang mungkin memiliki berbagai tingkat hutang atau kewajiban pajak yang berbeda (Prabowo 2018).

2.4.1 Rumus EBITDA

Dalam bentuk yang paling sederhana, EBITDA dihitung sebagai berikut

$$\text{EBITDA} = \text{Laba Usaha} + \text{Beban Penyusutan} + \text{Amortisasi}$$

atau dalam rumusan yang lebih umum adalah:

$$\text{EBITDA} = \text{Laba bersih} + \text{Bunga} + \text{Pajak} + \text{Penyusutan} + \text{Amortisasi}$$

Dalam menganalisis dan membandingkan profitabilitas diantara perusahaan dan industri sejenis, EBITDA bisa juga digunakan karena perhitungannya menghilangkan dampak keputusan pembiayaan dan akuntansi (Prabowo 2018).

2.4.2 Margin before interest and tax

Margin before interest and tax mengukur marjin sebelum pengaruh struktur modal dan pajak, tetapi setelah laba dari afiliasi. Kadang kadang disebut dengan EBIT (*earning before interest and tax*) margin. Semua laba dihitung baik yang berasal dari pendapatan utama atau dari anak perusahaan. Dengan demikian, pengertian labanya jauh lebih luas

dibanding dengan laba usaha. Rumus *Margin Before Interest and Tax* = $\frac{EBIT}{SALE}$

2.4.3 EBITDA Margin

Ide dasar EBITDA (*earning before interest tax depreciation and amortization*) adalah memperoleh perhitungan arus kas kasar yang mengabaikan unsur penyusutan. Sampai kapanpun aset tidak akan mempengaruhi EBITDA, karena EBITDA dihitung sebelum penyusutan.

Rumus EBITDA Margin = $\frac{EBITDA}{Sales}$

2.4.4 Pretax Margin

Pretax margin (rasio laba sebelum pajak) mengukur marjin setelah pengaruh struktur modal, dengan membebankan bunga, tetapi sebelum pajak. Perhitungan pretax margin terutama penting untuk mengetahui besarnya tingkat pajak efektif terhadap perusahaan. Rumus Pretax Margin = $\frac{EBITDA}{Sales}$

2.4.5 Profit Margin

Profit margin (laba bersih) mengukur kemampuan perusahaan dalam rangka memberikan return kepada pemegang saham, karena laba ini yang nantinya akan dibagikan kepada pemegang saham preferen dan pemegang saham biasa. Sebagai laba akhir, seluruh pengaruh terhadap laba sudah diperhitungkan. Rumus *Profit Margin* = $\frac{Net\ Income}{Sales}$