

BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Biaya Produksi

Biaya produksi digunakan untuk mengelolah bahan baku yang dijadikan produk jadi siap jual atau seluruh biaya yang harus dikeluarkan perusahaan dalam menghasilkan produk dan jasa. Jika perusahaan manufaktur tidak memiliki hal ini, maka proses produksi akan terhambat.

2.1.1.1 Pengertian Biaya Produksi

Menurut Harnanto (2017:28) mendefinisikan bahwa “Biaya produksi adalah biaya – biaya yang dianggap melekat pada produk, meliputi biaya, baik langsung maupun tidak langsung dapat diidentifikasi dengan kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi”.

Sedangkan menurut Mulyadi (2015:14) mendefinisikan biaya produksi adalah sebagai berikut : “Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead”.

Menurut Riwayandi (2014:10) biaya produksi (manufacturing cost) adalah biaya yang berhubungan fungsi produksi. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik.

Dari tiga pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa biaya produksi merupakan biaya – biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi untuk mengubah bahan baku menjadi bahan jadi yang akan di jual yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

2.1.1.2 Indikator Biaya Produksi

Untuk menaksir biaya produksi yang akan dikeluarkan dalam memproduksi produk dalam jangka waktu tertentu perlu dihitung unsur-unsur biaya tertentu. Menurut Harnanto (2017:30), unsur-unsur biaya produksi terdiri dari :

1. Biaya bahan baku langsung, yaitu bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk selesai dan dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.
2. Tenaga kerja langsung, yaitu tenaga kerjayang digunakan dalam merubah atau mengonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.
3. Biaya overhead pabrik yaitu, biaya selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung, tetapi membantu dalam mengubah bahan menjadi produk selesai. Biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. Biaya overhead dapat dikelompokkan menjadi 3 elemen :
 - a. Bahan tidak langsung (bahan pembantu penolong), yaitu bahan yang digunakan dalam penyelesaian produk tetapi pemakaiannya relatif kecil dan biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

- b. Tenaga kerja tidak langsung, yaitu tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.
- c. Biaya tidak langsung lainnya, yaitu biaya selain bahan tidak langsung dan tenaga kerja tidak langsung yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

Adapun rumus menghitung biaya produksi menurut Harnanto (2017:30) :

$$\text{Biaya Produksi} = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja Langsung} + \text{Biaya Overhead Pabrik}$$

Keterangan :

- Biaya Bahan Baku = Biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan bahan baku untuk memproduksi barang, termasuk biaya operasional, biaya penyimpanan, dll.
- Biaya Tenaga Kerja Langsung = Upah atau beban gaji yang dibayarkan perusahaan kepada pekerja yang terlibat secara langsung.
- Biaya Overhead Pabrik = Jenis pengeluaran yang tidak berkaitan secara langsung dengan proses produksi barang.

2.1.2 Volume Penjualan

Salah satu tujuan perusahaan dalam melaksanakan kegiatannya yaitu tercapainya tingkat volume penjualan yang diinginkan oleh perusahaan tersebut

baik berupa barang atau jasa. Dengan volume penjualan perusahaan dapat menghasilkan pendapatan dan memperoleh laba yang diharapkan, sehingga peningkatan volume penjualan sangat diperlukan oleh perusahaan agar dapat mencapai laba serta kelangsungan hidupnya dapat dipertahankan.

2.1.2.1 Pengertian Volume Penjualan

Menurut Daryanto (2011:187) volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Volume penjualan merupakan suatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton, liter dan rupiah.

Menurut Basu Swastha (2014:197) mendefinisikan bahwa “Volume penjualan merupakan penjualan bersih dari laporan rugi-laba perusahaan (laporan operasi)”. Dalam bukunya yang lain, ia juga menyatakan bahwa Volume penjualan merupakan : “Volume penjualan adalah suatu indikasi mengenai luasnya kapasitas atau total penjualan yang didapat dari penjualan suatu barang baik secara tunai maupun kredit, semakin banyak barang yang laku dijual maka semakin besar pula volume penjualannya, demikian sebaliknya bila penjualan barang semakin sedikit maka volume penjualannya menurun”. (Basu Swastha, 2007:89)

Hal serupa disampaikan oleh Freddy Rangkuti (2009:207) bahwa : “Volume penjualan merupakan total penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada suatu periode tertentu”

Berdasarkan penjelasan diatas dapat disimpulkan bahwa volume penjualan merupakan hasil total keseluruhan dari penjualan yang didapat perusahaan dalam

suatu periode tertentu yang merupakan bagian dari penjualan bersih didalam laporan laba rugi.

2.1.2.2 Indikator Volume Penjualan

Menurut Karim et al(2014), menyimpulkan bahwa ada beberapa indikator volume penjualan sebagai berikut:

1. Mencapai volume penjualan.
2. Mendapatkan laba.
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan.

Menurut Swastha dan Irawan (2003:408) bahwa: Pengukuran volume penjualan dapat dilakukan dengan dua cara, yaitu didasarkan jumlah unit produk yang terjual dan didasarkan pada nilai produk yang terjual (omzet penjualan). Volume penjualan diukur berdasarkan unit produk yang terjual, yaitu jumlah unit penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu, sedangkan nilai produk yang terjual (omzet penjualan), yaitu jumlah nilai penjualan nyata perusahaan dalam suatu periode tertentu.

Menurut Daryanto (2011:187) mengemukakan bahwa pengukuran Volume Penjualan adalah sebagai berikut :

$$\text{Volume Penjualan} = \text{Total Penjualan}$$

Keterangan :

- Total Penjualan = Total penjualan bersih produk perusahaan selama satu periode (sebelum dikurangi beban penjualan, dll).

2.1.3 Pendapatan Usaha

Pendapatan merupakan unsur penting dalam laporan keuangan terutama untuk menghasilkan laba bersih. Pendapatan di peroleh dari berbagai aktivitas yang dilakukan. Misalnya pendapatan dari penjualan, bunga bank, piutang dan penerima kas.

2.1.3.1 Pengertian Pendapatan Usaha

Pengertian Pendapatan Usaha Menurut Islahuzzaman (2012:314) adalah sebagai berikut : “Pendapatan usaha merupakan arus masuk atau peningkatan lain-lain atas harta dari suatu kesatuan atau penyelesaian kewajibannya selama suatu periode dari pengiriman atau dari produksi barang. Atau aktivitas lain yang merupakan pokok atau utama berkelanjutan dari hasil kegiatan industri.”

Menurut Waluyo dan Hastuti (2015:495) menyatakan bahwa: “Pendapatan adalah peningkatan aktiva suatu organisasi atau penurunan kewajiban-kewajiban selama suatu periode akuntansi, terutama berasal dari aktiva operasi. Pendapatan juga dikatakan sebagai penghasilan yang timbul dari perusahaan yang dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (fees), bunga, deviden, royalti dan sewa”.

Menurut Sohib (2018:47) pendapatan merupakan aliran masuk aktiva yang timbul dari penyerahan barang/jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama periode tertentu. Bagi perusahaan, pendapatan yang diperoleh atas operasi pokok akan menambah nilai aset perusahaan yang pada dasarnya juga akan menambah modal perusahaan. Namun untuk kepentingan akuntansi, penambahan modal sebagai akibat penyerahan barang atau jasa kepada pihak lain dicatat tersendiri dengan akun pendapatan.

Dari pengertian-pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa Pendapatan usaha adalah jumlah masukan yang didapat atas jasa yang diberikan oleh perusahaan yang diperoleh dalam suatu aktivitas operasi perusahaan yang diterima dari hasil penjualan barang, jasa, penyewaan harta serta kegiatan usaha lainnya untuk meningkatkan nilai aset serta menurunkan liabilitas yang timbul dalam penyerahan barang atau jasa.

2.1.3.2 Indikator Pendapatan

Menurut Hery (2017:57), jenis pendapatan usaha terdiri atas :

1. Pendapatan Operasi

Pendapatan Operasi adalah pendapatan yang timbul dari penjualan barang dagang, produk atau jasa dalam periode tertentu dalam rangka kegiatan utama atau yang menjadi tujuan utama perusahaan yang berhubungan langsung dengan usaha (operasi) pokok perusahaan yang bersangkutan.

2. Pendapatan Non Operasi

Pendapatan Non Operasi yaitu pendapatan yang diterima oleh perusahaan yang tidak ada hubungannya secara langsung dengan usaha pokok perusahaan. Jenis-jenis pendapatan bukan operasional adalah sebagai berikut :

- Pendapatan Bunga, yaitu bunga yang merupakan penghasilan dan sudah menjadi hak perusahaan atas jasa yang telah diberikan kepada pihak lain.
- Pendapatan sewa (rent earned), yaitu sewa yang merupakan penghasilan dari jasa menyewakan harta-harta kepada pihak lain.
- Pendapatan deviden kas (Cash dividend earned), yaitu uang yang merupakan penghasilan dan sudah menjadi hak perusahaan sebagai laba, karena perusahaan memiliki saham-sahamnya yang dikeluarkan oleh perusahaan-perusahaan lain.

Menurut Waluyo dan Hastuti (2015:495), pendapatan usaha dapat diukur dengan cara sebagai berikut :

$$\text{Pendapatan Usaha} = \text{Total Seluruh Pendapatan}$$

Keterangan :

- Total Seluruh Pendapatan = Total pendapatan yang diterima perusahaan dari hasil penjualan barang, penyewaan harta, bunga, dividen, royalti dan kegiatan usaha lainnya

2.1.4 Laba Bersih

Tujuan utama perusahaan adalah mamaksimalkan laba. Istilah Laba merupakan indikator prestasi atau kinerja perusahaan yang besarnya tampak di laporan keuangan. Laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Ada beberapa pengertian laba yang telah diungkapkan dibawah ini.

2.1.4.1 Pengertian Laba Bersih

Menurut Hery (2018:43), Laba bersih adalah laba sebelum pajak penghasilan yang dikurangkan dengan pajak penghasilan. Ini disebut net income (laba bersih) atau net profit yang diterima oleh perusahaan.

Laba bersih berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan, dan kerugian, transaksi ini diikhtisarkan dalam laporan laba rugi. Laba yang dihasilkan dari hasil selisih antara sumber daya masuk (pendapatan dan keuntungan) dengan sumber daya keluar (beban dan kerugian) selama periode waktu tertentu (Hery, 2017:46).

Sedangkan menurut Ardhianto (2019:100), Laba merupakan kelebihan total pendapatan dibandingkan total bebannya, disebut juga pendapatan bersih atau net earning.”

Dari pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa laba bersih merupakan kelebihan total pendapatan atau keuntungan bisnis perusahaan yang diperoleh setelah dikurangkan dengan beban, bunga dan pajak penghasilan.

2.1.4.2 Indikator Laba Bersih

Menurut Menurut Hery (2018:43) laba bersih diperoleh dengan mengurangi laba sebelum pajak penghasilan dengan pajak penghasilan perusahaan, sehingga laba bersih dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut :

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Sebelum Pajak Penghasilan} - \text{Pajak Penghasilan}$$

Keterangan :

- Laba sebelum pajak = Laba operasi ditambah hasil usaha dan dikurangi biaya diluar operasi biasa.
- Pajak Penghasilan = Pajak penghasilan yang harus dibayar oleh perusahaan.

2.2 Kerangka Pemikiran

2.2.1 Pengaruh Biaya Produksi terhadap Laba Bersih

Menurut Djamilu (2013), biaya produksi mempunyai pengaruh terhadap laba yang dengan kata lain, laba yang diperoleh semakin besar jika biaya produksi yang dikeluarkan semakin kecil.

Menurut Mulyadi (2013: 121), “jika biaya produksi mengalami kenaikan maka laba bersih akan mengalami penurunan begitupun sebaliknya”.

Menurut Rangkuti (2009), “Jika biaya produksi meningkat maka harga jual pun meningkat sehingga akan mengakibatkan menurunnya permintaan dan penurunan pada laba, sebaliknya penurunan biaya produksi akan menurunkan harga jual yang mengakibatkan naiknya permintaan sehingga laba ikut naik”.

Dari penelitian yang dilakukan oleh Suharya, Sutrisno dan Nurmilah (2021) yang menunjukkan bahwa biaya produksi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba bersih dengan arah hubungan yang berbanding terbalik. Nilai koefisien yang positif dapat diartikan bahwa perusahaan menggunakan biaya produksi yang dikeluarkan secara efektif dan efisien. Dan jika hal tersebut terus dilakukan maka perusahaan akan mengalami peningkatan penjualan sehingga laba bersih yang tinggi juga akan tercapai.

Hasil penelitian lainnya dari Rustami dkk yang dilakukan di perusahaan Kopi Bubuk Banyuwatis (2014) menunjukkan bahwa biaya produksi berpengaruh positif terhadap laba perusahaan dikarenakan manajemen perusahaan mampu menggunakan biaya produksi dengan baik. Serta, penelitian Anisa Nuzul Fitrasani (2018) biaya produksi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba bersih dengan arah hubungan yang berbanding terbalik.

Dari penelitian terdahulu diatas dapat disimpulkan bahwa biaya produksi dengan laba memiliki pengaruh dalam hubungannya.

2.2.2 Pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba Bersih

Menurut Rahardjo (2000), “Adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan”.

Dari penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Naufald Abdul Jawad (2018), volume penjualan secara berpengaruh positif terhadap laba bersih perusahaan. Hal

tersebut menunjukkan bahwa volume penjualan terdapat pengaruhnya terhadap laba bersih. Dengan strategi penjualan yang baik dapat meningkatkan volume penjualan yang kemudian ikut meningkatnya laba perusahaan. Penelitian lainnya yaitu penelitian yang dilakukan oleh Sherlina Darwin Ranti (2019) yang menyebutkan bahwa secara parsial volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih Sub Sektor Tekstil Dan Garmen Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI) Tahun 2013-2017.

Hasil penelitian Akbar dan Astuti (2017) menyatakan bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap laba bersih, dan ketika penjualan meningkat maka laba bersih akan ikut meningkat pula. Sedangkan ketika penjualan menurun maka laba bersih akan ikut menurun.

Dari penelitian terdahulu diatas bahwa hubungan volume penjualan dengan laba perusahaan sangat berpengaruh, dengan volume penjualan yang meningkat maka besar kemungkinan laba perusahaan yang didapat juga meningkat. Dan dengan strategi penjualan yang baik maka volume penjualan yang meningkat dan laba perusahaan akan meningkat pula.

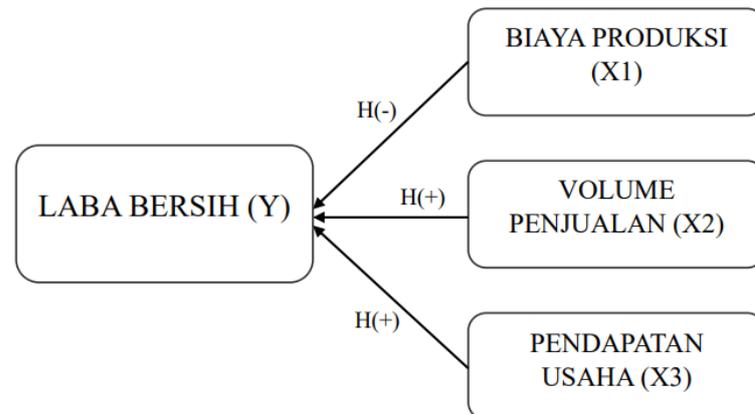
2.2.3 Pengaruh Pendapatan Usaha terhadap Laba Bersih

Masril (2017:25) Pendapatan merupakan prioritas utama perusahaan dalam menjalankan usahanya dimana apabila pendapatan besar maka laba perusahaan akan besar juga namun apabila pendapatan kecil maka laba yang diperoleh akan kecil juga. Oleh karena itu diharapkan manajemen dapat mempertahankan kinerja perusahaan dengan baik agar pendapatan yang didapat terus meningkat. Pendapatan

di peroleh dari berbagai aktivitas yang dilakukan. Misalnya pendapatan dari penjualan, bunga bank, piutang dan penerima kas. Jadi jika pendapatan yang diterima tinggi maka laba yang akan diperoleh oleh perusahaan juga semakin tinggi. Demikian pula sebaliknya jika pendapatan yang diterima kecil maka laba yang diperoleh juga akan semakin kecil.

Teori ini didukung oleh jurnal Ujang Suhaemi dan Nanu Hasanuh (2021) menunjukkan secara parsial pendapatan usaha memiliki pengaruh positif terhadap laba bersih. Hasil ini menunjukkan bahwa pendapatan usaha yang di dapat oleh suatu perusahaan meningkat maka laba bersih yang diperoleh meningkat, di karenakan oleh penjualan bersih yang didapatkan. Oleh sebab itu jika pendapatan usaha meningkat maka laba yang dicapai meningkat, jika sebaliknya pendapatan usaha menurun maka laba yang dicapai bisa menurun. Oleh karena itu dapat dipastikan bahwa pendapatan berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan. Begitu pula dengan hasil penelitian jurnal Masdiana (2017) menunjukkan secara parsial Pendapatan Usaha memiliki pengaruh positif terhadap laba bersih.

Dari penelitian terdahulu diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan usaha dengan laba memiliki pengaruh yang signifikan.



Gambar 2. 1
Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

Berdasarkan rumusan masalah, tujuan penelitian dan melihat hasil sebelumnya serta kerangka konseptual, maka disusun hipotesis penelitian sebagai berikut :

- H1 : Biaya produksi berpengaruh signifikan negatif terhadap laba bersih perusahaan Garmen dan Tekstil yang terdaftar di BEI periode 2017-2021.
- H2 : Volume penjualan berpengaruh signifikan positif terhadap laba bersih perusahaan Garmen dan Tekstil yang terdaftar di BEI periode 2017-2021.
- H3 : Pendapatan Usaha berpengaruh signifikan positif terhadap laba bersih perusahaan Garmen dan Tekstil yang terdaftar di BEI periode 2017-2021.