

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS**

#### **2.1 Kajian Pustaka**

##### **2.1.1 Biaya Produksi**

###### **2.1.1.1 Pengertian Biaya Produksi**

Menurut Hansen dan Mowen biaya merupakan kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa yang akan datang bagi organisasi (Hansen dan Mowen, 2006:40). Menurut Dandan dan Melinda, biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dengan satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu (Dandan dan Melinda, 2020:3).

Sedangkan, biaya produksi menurut Mulyadi biaya dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk tujuan tertentu. sedangkan dalam artian sempit dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva (Mulyadi, 2009:8).

Menurut Erlina, biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dilakukan perusahaan untuk memenuhi faktor-faktor produksi dan bahan baku mentah yang akan digunakan untuk menciptakan dan menghasilkan barang yang diproduksi oleh suatu perusahaan (Erlina, 54). Pengertian biaya produksi menurut Hansen dan Mowen yaitu biaya-biaya yang berhubungan dengan bahan baku menjadi produk jadi (Hansen dan Mowen, 2006:50).

Dapat disimpulkan bahwa biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memenuhi seluruh kegiatan produksi mulai dari bahan baku menjadi barang yang siap dijual.

#### **2.1.1.2 Unsur-Unsur Biaya Produksi**

Unsur-unsur biaya produksi ada tiga yang dikeluarkan perusahaan untuk melangsungkan proses produksi yakni (Mulyadi, 2009: 343-345):

##### 1. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja ini timbul karena adanya pemakaian tenaga kerja yang digunakan untuk memperlancar proses produksi dari bahan mentah menjadi barang yang siap dijual. Yang termasuk dalam biaya tenaga kerja yaitu gaji atau upah yang diberikan perusahaan untuk tenaga kerja yang terlibat langsung dengan pengolahan produk.

##### 2. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku merupakan harga pokok bahan baku yang dikeluarkan perusahaan untuk membuat produk jadi.

##### 3. Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya overhead pabrik adalah semua biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan selain biaya bahan baku dan tenaga kerja, tetapi mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi. Biaya overhead pabrik dapat dikelompokkan menjadi 3, yaitu:

- a. Bahan baku tidak langsung yaitu bahan baku yang digunakan dalam penyelesaian produk tetapi pemakaiannya relatif kecil dan biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

- a. Tenaga kerja tidak langsung yaitu tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan produk selesai.
- b. Biaya tidak langsung lainnya yaitu biaya selain bahan tidak langsung dan tenaga kerja tidak langsung yang membantu pengolahan produk selesai.

### **2.1.1.3 Tujuan Biaya Produksi**

Tujuan utama biaya produksi adalah untuk memaksimalkan laba selain itu juga untuk membandingkan biaya yang dikeluarkan dan pendapatan perusahaan. ada beberapa tujuan biaya produksi yaitu (Mulyadi, 2012: 20):

- a. Untuk menetapkan biaya produksi

Menetapkan biaya produksi dengan tepat adalah hal krusial bagi perusahaan. Dengan mengumpulkan dan mencatat semua bukti transaksi terkait pengeluaran biaya dengan baik, perusahaan dapat menentukan biaya produksi secara akurat. Penetapan yang tepat ini membantu dalam mengontrol biaya dan memastikan bahwa semua pengeluaran terkait produksi terhitung dengan benar, yang pada akhirnya mendukung efisiensi operasional.

- b. Untuk mengendalikan biaya

Pengumpulan semua bukti transaksi, pencatatan dan penentuan biaya produksi yang tepat akan membantu memudahkan manajemen untuk pengawasan dan pengendalian biaya.

- c. Membantu Pengambilan Keputusan

Penetapan biaya produksi membantu perusahaan dalam pengambilan keputusan jangka pendek seperti pembelian bahan baku, pembelian peralatan produksi, dan penetapan harga jual produk jadi.

#### **2.1.1.4 Indikator Biaya Produksi**

Untuk menaksir biaya produksi yang akan dikeluarkan dalam memproduksi produk dalam jangka waktu tertentu perlu dihitung unsur-unsur biaya tertentu.

Rumus menghitung biaya produksi menurut Harmanto (2017: 30)

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

Adapun penjelasan dari rumus biaya produksi menurut Ely Suhayati dan Sri

Dewi Anggadini (2014: 167) yaitu sebagai berikut:

- 1) Biaya Bahan Langsung (*Raw/Direct Material*) adalah biaya yang digunakan dan menjadi bagian dari produksi jadi.
- 2) Biaya Tenaga Kerja Langsung (*Direct Labor*) adalah biaya yang dibayarkan pada tenaga kerja yang terlibat langsung dalam proses mengubah bahan menjadi produk jadi.
- 3) Biaya Overhead Pabrik (*Factory Overhead*) adalah biaya-biaya pabrik selain bahan langsung dan tenaga kerja langsung.

#### **2.1.2 Volume Penjualan**

##### **2.1.2.1 Pengertian Volume Penjualan**

Penjualan adalah salah satu aktivitas terpenting bagi perusahaan. Menurut Winardi dalam (Indira dan Rahmad, 2018) Penjualan adalah proses pemindahan barang dan jasa dari produsen ke konsumen dengan harga yang telah ditentukan.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan upaya produsen untuk mendistribusikan produk kepada konsumen yang memerlukannya dengan harga yang telah disepakati bersama. Aktivitas penjualan ini bertujuan untuk mencapai volume penjualan yang diharapkan perusahaan dan memperoleh laba maksimal (Sembiring & Siregar,2018).

Menurut Daryanto dalam (Teguh, 2020), volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan jumlah barang atau jasa yang terjual dalam bentuk uang selama periode tertentu, yang melibatkan strategi pelayanan yang baik. Freddy Rangkuti (2009:57) berpendapat bahwa semakin besar volume penjualan yang dihasilkan perusahaan, maka kemungkinan laba yang dihasilkan juga akan meningkat. Oleh karena itu, volume penjualan dapat disimpulkan sebagai jumlah barang atau jasa yang terjual yang melibatkan strategi pelayanan yang baik.

#### **2.1.2.2 Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan**

Menurut Basu Swastha (1999:22) faktor-faktor yang meningkatkan volume penjualan yaitu sebagai berikut:

##### **1. Produk**

Produk adalah salah satu faktor yang dapat mempengaruhi tingkat volume penjualan produk yang ditawarkan oleh perusahaan dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk tersebut. yang perlu diperhatikan untuk meningkatkan volume penjualan yaitu kualitas produk, kemasan produk, bentuk fisik produk dan keunggulan produk.

## 2. Harga

Harga adalah jumlah uang yang harus dibayarkan oleh konsumen untuk mendapatkan suatu produk guna memenuhi kebutuhannya. Salah satu strategi yang digunakan produsen untuk menarik minat beli konsumen dalam jumlah besar adalah dengan menetapkan harga produk yang sesuai dengan kualitas dan kepuasan yang diharapkan oleh konsumen.

## 3. Distribusi

Penyaluran atau distribusi merupakan pengiriman produk kepada konsumen. Semakin luas jangkauan penyaluran maka semakin mempengaruhi volume penjualan.

## 4. Pemasaran

Kegiatan pemasaran yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan dengan berbagai macam promosi dengan periklanan, pameran dan lain-lain tujuan utama menginformasikan, membujuk, mempengaruhi dan mengingatkan konsumen agar membeli produk yang dihasilkan.

### **2.1.2.3 Indikator Volume Penjualan**

Menurut Kotler dalam (Indira dan Rahmat, 2018) terdapat beberapa indikator yang dari volume penjualan yakni sebagai berikut:

#### 1. Mencapai volume penjualan tertentu

Kemampuan suatu perusahaan dalam menjual produknya dapat menentukan keberhasilan sehingga mendapatkan keuntungan. Sebaliknya apabila perusahaan tidak mampu menjual produknya maka perusahaan tersebut akan mengalami kerugian.

## 2. Mendapatkan laba tertentu

Kemampuan perusahaan dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan untuk memperluas usahanya.

## 3. Menunjang kebutuhan ekonomi

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya sehingga mendapat keuntungan untuk menunjang pertumbuhan kebutuhan ekonomi perusahaan dapat bertahan ditengah persaingan yang semakin ketat saat ini.

Indikator volume penjualan sebagai berikut:

Volume Penjualan = Total Penjualan

Dimana untuk mencari total penjualan berikut ini adalah rumusnya sebagai berikut:

Total Penjualan = Harga Jual x total unit yang dijual

### **2.1.3 Laba Bersih**

#### **2.1.3.1 Pengertian Laba**

Laba adalah tujuan utama perusahaan dalam menjalankan bisnisnya. Perusahaan berusaha melakukan proses produksi seefisien mungkin untuk meningkatkan keuntungan. Laba atau keuntungan didefinisikan sebagai selisih antara total pendapatan dan total biaya, yang merupakan inisiatif produsen dalam melakukan produksi. Keuntungan ini mendorong produsen untuk mengalokasikan sumber daya ke proses produksi tertentu (Erlina, 2015:64).

Menurut Soemarso dalam Anida (2022), laba diartikan sebagai imbalan atas usaha perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa. Artinya laba merupakan

kelebihan pendapatan yang melebihi total biaya terkait dengan kegiatan produksi dan persediaan barang dan jasa.

Dari pengertian laba menurut para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa laba adalah selisih pendapatan perusahaan setelah dikurangi seluruh beban sehubungan dengan kegiatan usaha selama suatu periode akuntansi.

Perusahaan dalam memaksimalkan laba adalah bertujuan untuk mempertahankan dan meningkatkan pertumbuhan perusahaannya serta meningkatkan daya saing dengan perusahaan lainnya (Erlina, 2015:65). Laba merupakan indikator kinerja perusahaan, di mana kinerja dianggap baik jika perusahaan tidak mengalami kerugian dan mampu meningkatkan laba dari periode ke periode. Oleh karena itu, menjaga dan meningkatkan performa kinerja perusahaan melalui peningkatan laba merupakan hal yang sangat penting (Emi Yanti, 2017).

### **2.1.3.2 Jenis-Jenis Laba**

Menurut Kasmir (2019:305), jenis laba yang diperoleh oleh perusahaan sebagai berikut:

#### **1. Laba Kotor**

Laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. artinya biaya keseluruhan yang pertama sekali diterima perusahaan.

#### **2. Laba Operasi**

Laba untuk mengukur kinerja operasi bisnis fundamental yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dan didapat dari laba kotor dikurangi beban operasi. Laba



operasi menunjukkan seberapa efisien dan efektif perusahaan dalam melakukan aktivitas operasinya.

3. Laba sebelum Pajak

Laba yang diperoleh dari laba sebelum pajak merupakan pendapatan menyeluruh sebuah perusahaan sebelum terkena potongan pajak.

4. Laba Bersih

Laba yang diperoleh setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan termasuk pajak.

### **2.1.3.3 Faktor yang Mempengaruhi Laba**

Menurut Mulyadi (2009:8), besarnya laba yang didapat perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor. Berikut beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi laba:

1. Biaya

Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan. Dapat dikatakan sebagai biaya produksi.

2. Harga Jual

Harga jual akan mempengaruhi terhadap volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

3. Volume Penjualan

Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

#### 2.1.3.4 Indikator Laba Bersih

Adapun rumus yang dapat digunakan untuk menghitung laba bersih yang dikemukakan oleh Indra Mahardika Putra (2017:185) adalah:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Pendapatan} - \text{Beban}$$

Dimana penjelasan dari rumus di atas menurut V. Wiratna Sujarweni (2017:27) yaitu:

- 1) Pendapatan, adalah peningkatan jumlah aktiva atau penurunan kewajiban perusahaan, yang berasal dari penjualan barang atau jasa pada satu periode akuntansi. Umumnya pendapatan untuk perusahaan manufaktur dan dagang menggunakan istilah “penjualan”.
- 2) Beban, adalah biaya yang dimanfaatkan untuk menghasilkan pendapatan satu periode.

#### 2.2 Penelitian Terdahulu

**Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu**

No	Penulis	Judul	Hasil
1.	Gema Ade Lupita Nasti, 2019)	Pengaruh Biaya Produksi, Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Perusahaan Study Pada CV Tunik Putri Surabaya	Ada pengaruh antara biaya produksi dan volume penjualan dengan laba perusahaan

2	Muhammad Satari, 2020)	Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan Terhadap Laba Bersih pada PT Industri Tekstil Sunson	Secara persial biaya produksi tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, biaya penjualan secara persial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, dan secara simultan biaya produksi dan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.
3	Novanda Dwi Darmawan, 2021	Pengaruh Biaya Produksi, dan Perubahan Volume Penjualan terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Papier Album Surakarta Selama Pandemi Covid-19)	Biaya produksi berpengaruh negatif terhadap laba bersih, volume penjualan berpengaruh positif terhadap laba bersih
4	Eko Purwato, 2021	Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Produksi dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia	Secara persial pajak penghasilan berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan, dan secara persial volume penjualan dan biaya produksi tidak berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan, dan secara simultan volume penjualan, biaya produksi, dan pajak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih perusahaan.
5	Elvira Rosa, 2020	Pengaruh Biaya Produksi Terhadap	Biaya produksi dan volume berpengaruh signifikan terhadap

		Laba Bersih Perusahaan Dengan Volume Penjualan Sebagai Moderating Pada Perusahaan Tekstil Dan Garment	laba bersih dan volume penjualan tidak memoderasi pengaruh biaya produksi terhadap laba bersih.
--	--	--	---

### 2.2.1 Pengaruh Biaya Produksi terhadap Laba Bersih

Penelitian yang dilakukan oleh (Maulidya dkk, 2020), Suharya (2019) menyatakan bahwa biaya produksi memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Sedangkan menurut Aditya dan Yulianti (2020), Rohmat dan Suhono (2021) menyatakan sebaliknya. Menurut Carter dan Usry menyatakan bahwa tingkat laba yang diperoleh oleh perusahaan dapat ditentukan oleh biaya produksi yang dihasilkan perusahaan, semakin besar biaya produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula laba yang diperoleh. Teori ini sejalan dengan hasil penelitian Tara (2020) menyimpulkan bahwa biaya produksi secara parsial terdapat pengaruh signifikan terhadap laba bersih dengan arah positif pada perusahaan pertambangan batubara yang terdaftar di BEI periode 2014-2017. Biaya produksi mencakup semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa, termasuk biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead produksi. Semakin tinggi biaya produksi, semakin besar pula total biaya yang harus dikeluarkan oleh perusahaan. Jika biaya produksi meningkat tanpa adanya kenaikan yang seimbang dalam harga jual atau volume penjualan, maka laba bersih perusahaan akan berkurang, karena lebih banyak pendapatan yang digunakan untuk menutupi biaya tersebut. Efisiensi dalam pengelolaan biaya

produksi dapat meningkatkan laba bersih. Jika perusahaan dapat menekan biaya produksi dengan mengurangi limbah, meningkatkan produktivitas tenaga kerja, atau mendapatkan bahan baku dengan harga lebih murah, maka biaya produksi akan lebih rendah. Dengan biaya yang lebih rendah, selisih antara pendapatan dan total biaya akan meningkat, sehingga laba bersih perusahaan pun akan bertambah.

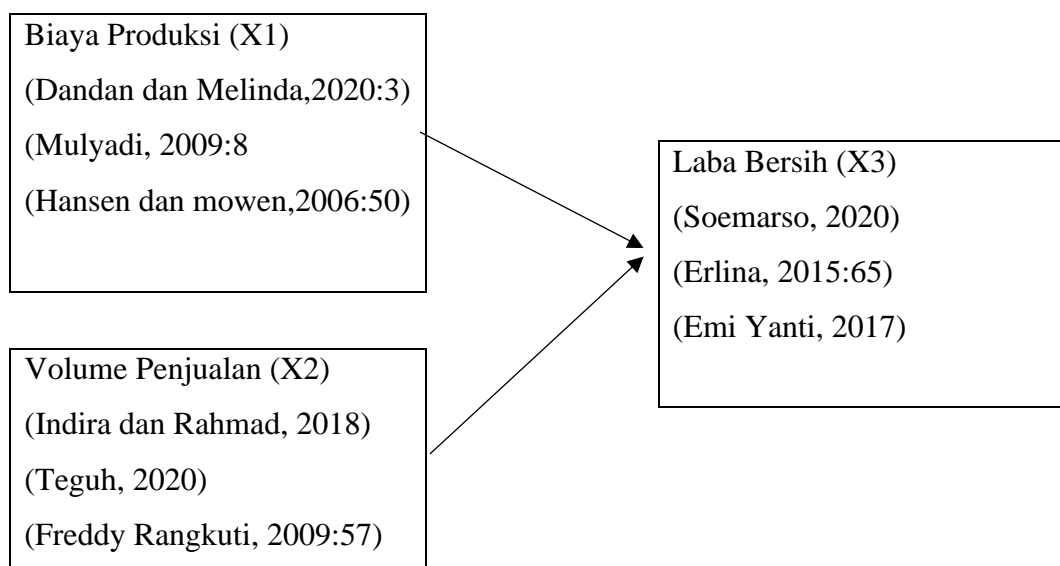
### **2.2.2 Pengaruh Volume Penjualan terhadap Laba Bersih**

Penelitian yang dilakukan oleh (Razak dkk, 2019), Silalahi dan Damayanti (2022) menyatakan bahwa volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. Sedangkan menurut Sherlina (2019), Suzan dan Ayuni (2022) menyatakan sebaliknya. Salah satu tujuan utama perusahaan adalah mencapai tingkat laba atau keuntungan yang maksimal. Pada penelitian yang dilakukan oleh (Fauzi Dwi Putra, 2017) menunjukkan bahwa secara parsial volume penjualan berpengaruh terhadap laba pada shop kuta-badung (Pasaribu & Hasanuh,2021). Ketika volume penjualan meningkat, pendapatan total perusahaan juga meningkat, dengan asumsi harga jual per unit tetap atau meningkat. Peningkatan pendapatan ini, setelah dikurangi dengan biaya produksi dan operasional, akan menghasilkan peningkatan dalam laba bersih (Fathony & Wulandari,2020). Sebaliknya, jika volume penjualan menurun, pendapatan total juga akan berkurang, yang dapat menyebabkan penurunan laba bersih jika biaya tetap atau meningkat (Casmadi & Azis,2019). Volume penjualan yang lebih tinggi memungkinkan perusahaan untuk menyebarkan biaya tetap, seperti sewa, gaji tetap, dan biaya overhead lainnya, ke lebih banyak unit produk (Suharya et al,2021). Dengan demikian, biaya tetap per unit menjadi lebih rendah. Pengurangan biaya

per unit ini dapat meningkatkan margin laba per unit, yang pada akhirnya meningkatkan laba bersih perusahaan (Juwariyah & Rosyati, 2021).

### 2.3 Kerangka Pemikiran

Berdasarkan landasan teori dan penelitian terdahulu serta untuk memudahkan gambaran hubungan antar variable bebas dan variabel terikat tentang biaya produksi dan volume penjualan terhadap laba bersih, maka kerangka disajikan kerangka pemikiran yang dituangkan dalam penelitian pada gambar berikut :



**Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran**

Gambar tersebut menunjukkan model analisis yang akan di gunakan dalam penelitian ini. Variabel yang diteliti terdiri dari variabel X yaitu sebagai variabel bebas dalam penelitian ini dimana variabel X terbagi dalam X1 yaitu variabel biaya produksi dan X2 sebagai variabel volume penjualan. Dalam penelitian ini juga terdapat variabel Y yaitu variabel yang terikat dan akan diteliti sabagai laba bersih

Perusahaan Manufaktur Sub sector makanan dan minuman Berdasarkan dari hasil rumusan masalah, tujuan penelitian dan landasan teori yang telah dijelaskan sebelumnya.

#### **2.4 Hipotesis**

Menurut Sugiyono (2012:39), mendefinisikan “Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan.”

Berdasarkan kerangka pemikiran teoritis di atas maka peneliti berasumsi mengambil keputusan sementara (hipotesis) adalah sebagai berikut:

H<sub>1</sub> : Biaya Produksi Berpengaruh Terhadap Laba Bersih

H<sub>2</sub> : Volume Penjualan Berpengaruh Terhadap Laba Bersih