BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Beban

2.1.1.1 Pengertian Beban

Dalam penelitian ini tidak ada pemisahan antara penggunaan istilah biaya dan beban karena data empiris menunjukkan penggunaan istilah pada laporan laba rugi perusahaan konsep sebenarnya adalah beban. Pemahaman atas konsep biaya sangatlah penting karena merupakan salah satu faktor yang menentukan besar kecilnya laba suatu perusahaan disamping komponen lainnya yaitu pendapatan. Untuk memberikan pengertian yang lebih terarah mengenai definisi biaya dibawah ini dikemukakan pendapat dari para ahli.

Pengertian biaya menurut Zaki Baridwan (2004:29) biaya adalah:

> Aliran kas masuk atau pemakaian lain aktiva atau timbulnya utang (kombinasi keduanya) selama satu periode yang berasal dari penyerahan atau pembuatan barang, penyerahajasa atau dari kegiatan lain yang merupakan kegiatan utama badan usaha.

Sedangkan menurut Henry Simamora (2000:36) mengemukakan juga pengertian biaya, yaitu:

"kas atau nilai setara kas yang dikorbankan untuk barang dan jasa yang diharapkan memberikan manfaat pada saat ini atau di masa mendatang bagi organisasi."

Begitu juga menurut Mulyadi (2002:23) yang dimaksud dengan biaya adalah:

"kas atau setara kas yang dikorbankan untuk memperoleh barang atau jasa yang diharapkan memberikan manfaat baik sekarang maupun di masa yang akan datang".

Berdasarkan pengertian-pengertian biaya yang telah dikemukakan diatas, biaya yaitu merupakan pengeluaran berupa kas (uang) atau sesuatu yang dapat diukur dengan uang untuk memperoleh barang atau jasa, sesuatu yang dapat ditukarkan dengan barang atau jasa yang dikehendaki dan yang dapat memberikan keutungan untuk saat ini dan untuk masa yang akan datang serta yang dapat dipergunakan untuk mencapai tujuan yang telah ditentukan.

2.1.1.2 Klasifikasi Biaya

Biaya itu sangat banyak macamnya, oleh karena itu biaya diklasifikasikan atau digolongkan dengan berbagai macam cara. A. Totok Budisantoso (2000:51) mengklasifikasikan biaya sebagai berikut:

1. Klasifikasi biaya untuk menyiapkan laporan keuangan eksternal
   a. Biaya produksi

      Kebanyakan perusahaan manufaktur membagi biaya manufaktur ke dalam tiga kategori besar: bahan langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

   b. Biaya periode

      Biaya periode (biaya non produksi)

      - Biaya penjualan atau marketing

- Biaya administrasi

2. Klasifikasi biaya untuk memprediksi perilaku biaya untuk merespon perubahan aktifitas
   a. Biaya variable adalah biaya yang berubah secara proporsional dengan perubahan aktivitas. Contoh yang menggambarkan biaya variable adalah biaya bahan baku langsung.
   b. Biaya tetap adalah biaya yang selalu tetap secara keseluruhan tanpa terpengaruh oleh tingkat aktivitasnya. Contoh biaya tetap meliputi biaya penjualan dengan metode penyusutan garis lurus, asuransi, pajak, property, sewa, gaji supervisor, gaji pegawai dan pengiklanan.
3. Klasifikasi biaya untuk menentukan biaya ke objek biaya seperti departemen atau produk
   a. Biaya langsung adalah biaya yang dapat dengan mudah ditelusuri ke objek biaya yang bersangkutan.
   b. Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri dengan mudah ke objek biaya yang bersangkutan.
4. Klasifikasi biaya untuk pembuatan keputusan
   a. Biaya diffrensial, dapat berupa biaya tetap maupun biaya variable.
   b. *Sunk cost* adalah biaya yang terjadi dan tidak dapat diubah oleh keputusan apapun yang tidak dapat diubah oleh keputusan apapun yang dibuat saat ini ataupun masa yang akan datang.
   c. *Opportunity cost* adalah biaya yang harus selalu dipertimbangkan dalam pengambilan keputusan.

Biaya diklasifikasikan berdasarkan atas tujuan yang ingin dicapai oleh perusahaan yang bersangkutan. Pengklasifikasian biaya dapat berbeda-beda karena tujuan yang ingin dicapai juga berbeda-beda.

2.1.2 Beban Operasional

2.1.2.1 Pengertian Beban Operasional

Dalam suatu pengambilan keputusan bisnis biaya operasional merupakan merupakan salah satu faktor penting karena semua kegiatan perusahaan tidak terlepas dari biaya.

Mamduh M. Hanafi dan Abdul Halim (2007:57) menyatakan bahwa:

> Beban operasional merupakan asset keluar atau pihak lain memanfaatkan asset perusahaan atau munculnya utang atau kombinasi antar ketiganya selama periode dimana perusahaan memproduksi dan menyerahkan barang, memberikan jasa atau melaksanakan aktivitas lain yang merupakan operasi pokok perusahaan.

Pengertian beban operasional menurut Suwardjono (2003:82):

"Merupakan beban yang terjadi dalam rangka untuk memperoleh pendapatan operasional".

Sedangkan menurut Bambang Riyanto (2001:30):

"biaya operasional adalah "Harga pokok penjualan + biaya administrasi + biaya penjualan + biaya umum."

Jadi dapat disimpulkan bahwa bebanoperasional adalah biaya yang berhubungan atau mempengaruhi langsung pada aktivitas perusahaan, secara umum tujuan dari aktivitas perusahaan adalah untuk memperoleh laba, unsur terbesar dari laba adalah pendapatan operasional, dengan kata lain beban

operasional merupakan sumber ekonomi dalam upaya mempertahankan dan menghasilkan pendapatan operasional.

2.1.2.2 klasifikasi Beban Operasional

Usry, Milton F dan Lawrence H. Hammer(1996:29) menyatakan bahwa biaya operasional adalah biaya yang menjadi beban tanggungan perusahaan dan berhubungan erat dengan usaha pokok perusahaan klasifikasi biaya operasional terdiri dari:

1. *Manufacturing cost* merupakan jumlah dari tiga unsur biaya yaitu:
    - Biaya beban langsung adalah seluruh biaya yang membentuk bagian integral dari barang jadi dan yang dapat dimasukkan langsung dalam kalkulasi biaya produksi.
    - Biaya tenaga kerja langsung adalah karyawan yang dikerahkan untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi.
    - Biaya *overhead* pabrik adalah biaya dari bahan baku tidak langsung dari semua biaya produksi lainnya yang tidak dibebankan langsung pada suatu produk.
2. *Commercial expense* dibagi menjadi dua yaitu beban pemasaran dan beban administrasi
    - Beban pemasaran adalah semua biaya yang terjadi dalam rangka memasarkan produk atau barang dagangan dimana biaya tersebut timbul pada saat proses produksidiselesaikan dan barang sudah dalam kondisi siap untuk dijual.

- Beban administrasi meliputi biaya yang dikeluarkan dalam mengatur dan mengendalikan organisasi meliputi biayadalam rangka penentuan kebijakan perencanaan, pengarahan dan pengawasan terhadap kegiatan perusahaan secara keseluruhan.

Sedangkan pengklasifikasian biaya di perusahaan jasa dibagi menjadi biaya langsung dan biaya tidak langsung:

- Biaya langsung adalah biaya yang dapat ditelusuri secara fisik ke produk atau jasa tertentu. Dapat diklasifikasikan bahwa variable adalah biaya-biaya langsung seperti biaya pemakaian bahan dasar dan tenaga kerja langsung.
- Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri ke produk atau jasa. Dapat diklasifikasikan biaya tetap adalah biaya-biaya tidak langsung seperti biaya penyusutan, biaya gaji, biaya asuransi, biaya sewa, biaya bunga dan biaya tidak langsung lainnya. Akan tetapi tidak semua biaya tidak langsung merupakan biaya tetap, sebagian ada yang merupakan biaya variable seperti biaya penerangan atau pemakaian listrik dan biaya pemeliharaan.

Dari definisi dan jenis biaya operasional yang sudah dijelaskan diatas kita tahu bahwa biaya operasional pada perusahaan manufaktur terdiri dari dua bagian yaitu *manufacturing cost* yang terdiri dari biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik dan *commercial expense* yang terdiri dari beban pemasaran dan beban administrasi.

Sedangkan pengklasifikasian biaya pada perusahaan jasa terdiri dari biaya langsung dan biaya tidak langsung. Penetapan jenis biaya operasional yang ada di

perusahaan tergantung pada jenis perusahaannya dan disesuaikan dengan karakteristik dari perusahaan tersebut.

2.1.2.3 Pengukuran Beban Operasional

Tujuan pengukuran beban adalah mengukur jumlah barang dan jasa yang digunakan dalam upaya menghasilkan pendapatan, kemudian diklasifikasikan bagaimana yang akan dibebankan pada periode berjalan dan bagaimana yang akan dibebankan pada periode yang akan datang untuk melakukan opengukuran beban operasional maka dapat menggunakan prinsip mempertemukan beban.

Yang dimaksud dengan prinsip mempertemukan beban adalah mempertemukan beban dengan pendapatan yang timbul karena beban tersebut. Prinsip ini berguna untuk menentukan besarnya penghasilan bersih setiap periode. Karena beban itu harus dipertemukan dengan pendapatannya, maka pembebanan biaya sangat bergantung saat pengakuan pendapatan. Apabila pengakuan suatu pendapatan ditunda maka pembebanan biayanya juga ditunda sampai saat diakuinya pendapatan.

Jadi pengukuran beban operasional adalah dimana ketika mempertemukan komponen-komponen beban operasional yang mempunyai hubungan yang jelas dengan pendapatan operasional yang timbul karena beban operasional tersebut. Dengan kata lain pembebanan operasional tergantung pada saat pengakuan pendapatan operasional.

2.1.2.4 Tujuan Beban Operasional

Adapun maksud dari semua beban-beban dijalankan oleh pihak perusahaan, karena biaya ini mempunyai hubungan langsung dari kegiatanutama perusahaan. Menurut Sofyan Asasuri (2000:21-22) menjelaskan bahwa tujuan biaya operasional adalah:

1. Mengkoordinasikan dan mengendalikan arus masukan (*input*) atau keluaran (*output*) serta mengelola penggunaan sumber-sumber daya yang dimiliki agar kegiatan dan fungsi operasional dapat lebih efektif.
2. Untuk mengambil keputusan akuntansi biaya mengendalikan informasi biaya yang akan datang (*future cost*) karena pengambilan keputusan berhubungan dengan masa depan. Informasi biaya masa yang datang tersebut jelas tidak dapat diperoleh dari catatan karena memang tidak dicatat, melainkan diperoleh dari hasil peramalan. Proses pengambilan keputusan ini sebagian besar merupakan tugas manajemen perusahaan dengan memanfaatkan informasi biaya tersebut.
3. Digunakan sebagai pegangan atau pedoman melakukan kegiatan-kegiatan perusahaan yang telah direncanakan.

Dapat disimpulkan bahwa tujuan beban operasional adalah untuk mengelola sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan untuk menjalankan aktivitas perusahaan dalam upaya mempertahankan dan menghasilkan pendapatan, karena pendapatan pada umumnya merupakan sumber pembiayaan utama kegiatan perusahaan.

2.1.3 Profit Margin

2.1.3.1 Pengertian dan Pengukuran Profit Margin

Rasio profitabilitas bertujuan untuk mengukur efektivitas manajemen yang tercermin pada imbalan atas hasil investasi melalui perusahaan atau dengan kata lain mengukur kinerja perusahaan secara keseluruhan dan efisiensi dalam pengefektifan kinerja dan modal.

Salah satu rasio profitabilitas adalah profit margin, yaitu besarnya keuntungan operasi yang dinyatakan dalam persentase dari jumlah penjualan bersih. Profit margin ini mengukur tingkat keuntungan yang dapat dicapai oleh perusahaan dihubungkan dengan penjualan. Untuk lebih jelasnya maka di bawah ini dikemukakan beberapa pendapat dari para ahli mengenai pengertian dan pengukuran profit margin. Menurut S. Munawir (2000:89):

a. *Gross Margin Ratio* merupakan rasio atau perimbangan antara *gross profit* (laba kotor) yang diperoleh perusahaan dengan tingkat penjualan yang dicapai pada periode yang sama.

$$Gross\ Margin\ Ratio = \frac{Laba\ Kotor}{Penjualan}$$

b. *Operating Margin Ratio* merupakan rasio yang menunjukkan keuntungan usaha dari penjualan.

$$Operating\ Margin\ Ratio = \frac{Laba\ Usaha}{Penjualan}$$

c. *Net Profit Margin* nerupakan rasio yang menunjukkan berapa besar keuntungan bersih yang diperoleh perusahaan dari penjualan.

$$Net\ Margin\ Ratio = \frac{Laba\ Bersih\ -\ Pajak}{Penjualan}$$

Sedangkan menurut Jumingan (2008:160-161) menyatakan bahwa profit margin adalah rasio laba usaha dengan penjualan neto.

$$Profit\ Margin = \frac{Laba\ Usaha}{Penjualan\ Neto}\ x100\%$$

Suad Harman juga berpendapat dalam bukunya Dasar-dasar Manajemen Keuangan (2008:74) "Profit Margin merupakan rasio mengukur seberapa keuntungan operasional diperoleh dari setiap penjualan". Karena itu rasionya dinyatakan sebagai berikut:

$$Profit\ Margin = \frac{Laba\ Operasi}{Penjualan}\ x100\%$$

Dari penjelasan diatas maka pengertian dan pengukuran profit margin yang digunakan dalam penelitian ini adalah merupakan rasio yang menunjukkan berapa besar keuntungan operasional yang diperoleh perusahaan dari setiap penjualan bersih, karena bertujuan untuk mengukur sejauh mana kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba dari hasil operasinya. Semakin besar rasio ini semakin baik karena dianggap kemampuan perusahaan dalam mendapatkan laba operasional cukup tinggi, sehingga dapat melaksanakan kegiatan perusahaan dengan lancar dan perusahaan dapat mencapai tujuan utama perusahaan yang telah direncanakan sebelumnya yaitu kinerja perusahaan yang efektif dan efisien.

2.1.3.2 Unsur-unsur Profit Margin

Unsur-unsur yang terkandung dalam profit margin adalah laba operasional dan penjualan bersih. Menurut Harahap (2007:299) mendefinisikan laba adalah:

"sebagai perbedaaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu."

Sedangkan menurut Winwin Yadiati (2007:89):

"laba akuntansi merupakan hasil perbandingan antara pendapatan dan beban yang berdasarkan pada prinsip realisasi dan aturan *Matching* yang memadai."

Dari pengertian tersebut maka dapat penulis simpulkan bahwa laba adalah selisih lebih pendapatan atau biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan usaha untuk memperoleh pendapatan tersebut.

2.1.3.3 Laba Operasional

Menurut Henri Simamora (2000:25) mendefinisikan laba operasional adalah:

> hasil dari aktivitas-aktivitas yang termasuk rencana perusahaan kecuali ada perubahan-perubahan besar dalam perekonomian, dapat diharapkan akan dicapai setiap tahun oleh karenanya angka ini menyatakan kemampuan perusahaan untuk hidup dan mencapai laba yang pantas.

Sedangkan menurut Soemarso (2000:252) mengenai laba operasi adalah

> Laba operasi atau laba usaha merupakan selisih antara laba bruto dan biaya usaha atau selisih antara hasil penjualan bersih dengan harga pokok penjualan dan biaya operasi, jadi laba operasi merupakan pendapatan bersih dari operasi yang dilakukan.

Adapun pengertian laba operasional secara umum adalah hasil yang diterima perusahaan berupa kelebihan pendapatan atau beban yang berasal dari kegiatan operasional perusahaan.

Dari penjelasan diatas diketahui bahwa komponen pembentuk laba operasional adalah pendapatan operasional dan biaya operasional. Dimana pengertian pendapatan dinyatakan dalam SAK(2007:236), yaitu:

"Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan selama suatu periode bila arus ,masuk itu mengakibatkan kenaikan ekuitas, yang tidak berasal dari kontribusi penanaman modal."

Dalam Mamduh M. Hanafi dan Abdul Halim (2007:57) menyatakan bahwa

> "Pendapatan operasional adalah asset masuk atau asset yang naik nilainya atau utang yang semakin berkurang atau kombinasi ketiga hal tersebut, selama periode dimana perusahaan memproduksi dan menyerahkan barang atau memberikan jasa atau aktivitas lain yang merupakan operasi pokok perusahaan".

Komponen laba operasional lainnya adalah beban operasional seperti yang sudah dijelaskan sebelumnya beban adalah barang-barang dan jasa atau aktiva yang dikorbankan (termasuk utang yang timbul) dalam usaha perusahaan untuk merealisasikan pendapatan operasional dalam suatu periode akuntansi. Maka beban operasional adalah sejumlah dana untuk memenuhi kebutuhan dan menjalankan aktivitas perusahaan.

2.1.3.4 Penjualan Bersih

Penjualan produk atau jasa merupakan salah satu aktivitas operasional perusahaan yang secara rutin menyumbangkan pendapatan terbesar bagi perusahaan, disamping pendapatan lainnya seperti penjualan aktiva, pendapatan bunga, agio saham, dan lain-lain.

Menurut Arief Sugiono (2008:23):

"penjualan bersih adalah hasil penjualan atau penerimaan perusahaan setelah dikurangi potongan dan retur penjualan."

Pendapat yang serupa juga dikemukakan oleh Zaki Baridwan (2004:32), yang menyatakan bahwa penjualan bersih adalah:

> Hasil penjualan atau pendapatan jasa menunjukkan jumlah hasil penjualan kepada pembeli selama usaha periode akuntansi, dikurangi penjualan retur dan potongan-potongan. Yang dimaksud hasil penjualan ini adalah harga jual dikali kuantitas yang dijual, sehingga di dalamnya tidak termasuk Pajak Pertambahan Nilai (PPN). Biaya kirim yang dibayar oleh perusahaan tetapi dimintakan ganti kepada pembeli juga tidak termasuk hasil penjualan.

Lebih lanjut Soemarso (2000:199) mengemukakan yang dimaksud dengan retur penjualan dan potongan penjualan

> Retur penjualan dan pengurangan harga (*sales return and allowance*) adalah penerimaan kembali atau pengurangan harga atas barang-barang yang telah dijual. Sedangkan potongan penjualan (*sales discount*) adalah potongan terhadap harga penjualan apabila pembayaran dilakukan lebih cepat dari jangka waktu kredit. Potongan penjualan adalah potongan tunai dipandang dari sudut penjualan.

Berdasarkan pernyataan diatas, maka yang dimaksud dengan pendapatan bersih dari penjualan adalah jumlah seluruh pendapatan dari penjualan setelah dikurangi dengan potongan dan retur penjualan selama satu periode tertentu. Hal

tersebut sejalan dengan yang dikemukakan oleh Soemarso (2000:242) yang menyatakan penjualan bersih adalah:

"jumlah yang dibebankan kepada pembeli karena penjualan barang dan jasa, baik secara kredit maupun tunai dilaporkan sebagai pengurangan terhadap penjualan bruto. Hasil yang diperoleh adalah penjualan bersih atau (*net sales*)".

Menurut Siswanto Sutojo dan Kleinsteyyen (dalam Teti Tresnawati, 2002:46) naik turunnya pendapatan dipengaruhi oleh tingkat penjualan dan akan berpengaruh terhadap laba perusahaan. Faktor-faktor yang mempengaruhi tingkat penjualan:

1. Pengaruh dari luar perusahaan. Seperti kebijakan pemerintah, perkembangan ekonomi dunia, perkembangan sosialekonomi masyarakat terutama pembeli, sasaran serta situasi persaingan.
2. Pengaruh dari dalam perusahaan. Kapasitas produksi dan pengadaan dana modal kerja, promosi, kesan pembeli terhadap hasil produk dan kebijakan harga jual.

2.1.3.5 Pentingnya Profit Margin

Laba merupakan salah satu ukuran pokok keseluruhan keberhasilan perusahaan. Laba mempengaruhi kemampuan perusahaan untuk mendapat pinjaman dan pendanaan, ekuitas, posisi likuiditas perusahaan, dan kemampuan perusahaan untuk berubah. Jumlah laba kerap dibandingkan dengan ukuran kegiatan atau kondisi financial lainnya (misal: penjualan, aktiva, ekuitas pemegang saham) untuk menilai kinerja sebagai suatu persentase dari beberapa

tingkat aktivitas atau investasi. Oleh karea itu profitabilitas sering kali dipakai sebagai tes akhir efektivitas operasi manajemen.

Salah satu rasio profitabilitas adalah rasio margin laba (*profit margin*) yaitu merupakan suatu ukuran persentase dari setiap rupiah yang menghasilkan laba. Hubungan laba dengan penjualan kerap kali dipakai untuk mengevaluasi efisiensi perusahaan dalam mengendalikan biaya dan beban yang berkaitan dengan penjualan. Tujuan profitabilitas dengan rasio margin laba berkaitan dengan kemampuan perusahaan untuk meraup laba yang memuaskan sehingga pemodal dan pemegang saham akan meneruskan untuk menyediakan modal bagi perusahaan. Oleh karena itu rasio-rasio profitabilitas adalah penting bagi pemodal, kreditor maupun perusahaan.

2.1.3.6 Usaha Mempertinggi Profit Margin

Perubahan profit margin adalah perubahan kenaikan atau penurunan kemampuan perusahaan dalam menghasilkan laba (dalam penelitian ini menggunakan laba operasional) dari setaip penjualannya dalam persentase atau perbandingan dalam bentuk angka perbandingan atau rasio.

Menurut Bambang Riyanto (2001:39) cara untuk memperbesar profit margin yaitu:

1. Dengan menambah biaya operasional (*operating expense*) sampai tingkat tertentu diusahakan tercapainya tambahan penjualan yang sebesar-besarnya atau dengan kata lain tamabahan penjualan harus lebih besar dari tambahan biaya operasional. Perubahan besarnya penjualan disebabkan oleh perubahan

penjualan per unit apabila volume penjualan dalam unit sudah tertentu, atau disebabkan karena luasnya penjualan bertambah dalam unit kalau tingakat harga produk per unit sudah tertentu. Dengan demikian dapatlah dikatakan bahwa pengertian meningkatkan penjualan disini dapat berarti memperbesar pendapatan dari penjualan dengan jalan:

- Memperbesar Volume Penjualan pada tingkat harga tertentu.
- Menaikkan harga penjualan pada pangsa pasar dalam unit tertentu.

2. Menurunkan *operating expense* relatif lebih besar dari berkurangnya *sales*. Meskipun jumlah *sales* berkurang tetapi disertai berkurangnya *operating expense* yang lebih sebanding yang memungkinkan meningkatnya profit margin.

Dapat disimpulkan bahwa untuk memperbesar jumlah pendapatan dari penjualan berarti memrlukan biaya usaha sampai tingkat tertentu. Oleh karena itu penggunaan beban operasional harus disesuaikan, karena jika tidak terkontrol akan mengakibatkan penurunan jumlah perolehan laba dan profit margin.

2.1.4 Beban Operasional dan Profit Margin

Menurut Jumingan (2008:165) unsur-unsur profit margin terdiri dari unsur laba operasional dan penjualan bersih. Sedangkan faktor yang berpengaruh pada perubahan laba operasional adalah:

1. Naik turunnya jumlah unit yang dijual dan harga jual per unit.

2. Naik turunnya harga pokok penjualan. Perubahan harga pokok penjualan ini dipengaruhi oleh jumlah unit yang dibeli atau diproduksi atau dijual dan harga pembelian per unit atau harga pokok per unit.
3. Naik turunnya beban operasional yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan efisiensi opersi perusahaan.
4. Adanya perubahan dalam metode akuntansi.

Maka dari perubahan setiap unsur akan berpengaruh pada tingkat profit margin itu sendiri, yaitu:

- Jika ada peningkatan beban operasional yang diimbangi dengan meningkatnya penjualan yang proporsional maka profit margin meningkat.
- Ada juga situasi yang tidak menguntungkan yaitu ketika tingkat penjualan turun lebih besar dari penurunan beban operasional makan profit margin menurun.

Dari penjelasan diatas maka jelas beban operasional digunakan untuk meningkatkan profitabilitas yang dipercaya setiap perusahaan dapat meningkatkan laba operasional.

2.1.5 Penelitian Terdahulu

Berikut perbandingan jurnal penelitian sebelumnya denan penelitan yang dilakukan oleh peneliti.

Table 2.1
Studi Empiris dengan Penelitian Terdahulu

No	Nama peneliti	Judul penelitian	Kesimpulan	Perbedaan	persamaan
1	Dewi Pramita Motik (2007)	Pengaruh Beban Operasional Terhadap Tingkat Profit Margin	Bahwa Berpengaruh antara pendapatan operasional dengan tingkat profit margin	unit penelitian terdahulu di Pt. PLN(persero)	Menggunakan analisis regresi korelasi dan determinasi
2	Siti azizah (2002)	Pengaruh biaya operasional terhadap laba operasional	Biaya operasional mengalami kenaikan akan mengakibatkan laba menurun apabila biaya operasional menurun maka laba operasional akan mengalami kenaikan	1. Penggun aan vareiabel dependen 2. Penggunaan metode analisis menggunakan uji normalitas data sedangkan penulis tidak menggunakan uji normalitas data.	Menggunakan analisis regresi korelasi dan determinasi
3	Umar Juki (2008)	Pengaruh biaya operasional terhadap profitabilitas pada Pt Kereta Api Indonesia (persero	Bahwa terdapata pengaruh antara biaya operasional terhadap profitabilitas	Unit penelitian terdahulu di Pt. ketreta api Indonesia sedangkan penelitian ini di KUD Sarwa Mukti	Menggunakan alisis regresi korelasi dan determinasi

2.2 Kerangka Pemikiran dan Hipotesis

2.2.1 Kerangka Pemikiran

Banyak faktor yang mempengaruhi kelangsungan hidup dan kelancaran kegiatan suatu perusahaan, pada umumnya perusahaan selalu berusaha meningkatkan laba opersional. Hal yang mempengaruhi pencapaian laba

operasional yang maksimal yaitu adanya penggunaan biaya operasional, maka beban operasional itu memiliki kontribusi dalam perolehan laba operasional disamping realisasi penjualan yang tentunya juga harus melebihi biaya operasi yang telah dikeluarkan.

Menurut M.Hanafi dan Abdul Halim (2007:57) menyatakan bahwa :

> beban operasional merupakan asset keluar atau pihak lain memanfaatkan asset perusahaan atau munculnya utang atau kombinasi antar ketiganya selama periode dimana perusahaan memproduksi dan menyerahkan barang, memberikan jasa, atau melaksanakan aktivitas lain yang merupakan operasi pokok perusahaan.

Penjualan produk atau jasa merupakan salah satu aktivitas operasional perusahaan yang secara rutin menyumbangkan pendapatan terbesar bagi perusahaan. Namun meskipun pendapatan merupakan kenaikan dalam laba, tidak berarti dengan menghasilkan pendapatan yang tinggi atas penjualan suatu barang atau jasa, maka laba yang diperoleh akan tinggi pula, mengingat perolehan laba ini akan dipengaruhi oleh adanya sejumlah beban dalam memperolehnya. Maka jika terjadi ketimpangan antara kenaikan beban operasional dengan kenaikan pendapatan operasional dari penjualan tiap tahunnya maka akan terjadi selisih yang kecil antara pendapatan dengan beban bahkan perusahaan dapat menderita rugi, dan kemampuan perusahaan memperoleh laba dari kegiatan penjualannya (profit margin) rendah. Sejalan dengan yang dikatakan Bambang Rianto bahwa memperbesar profit margin adalah dengan cara menurunkan operating expense relative lebih besar dari berkurangnya sales, meskipun jumlah sales berkurang tetapi disertai berkurangnya operating expense yang lebih sebanding, atau dengan kata lain tambahan penjualan harus lebih besar dari tambahan biaya operasional.

Oleh karena itu manajemen yang baik harus mampu mengendalikan kegiatan usahanya, salah satunya adalah melakukan efisiensi beban operasional yang dikeluarkan selama kegiatan usaha berlangsung.

Menurut Jopie Jusuf (2004:35) menjelaskan bahwa:

"Bila perusahaan dapat menekan biaya operasional maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih. Demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunnya laba."

Beban merupakan salah satu pos yang ada dalam rugi laba, perubahan suatu pos akan menyebabkan perubahan pos lainnya, dan perubahan tersebut dapat menguntungkan atau bahkan merugikan perusahaan, oleh karena itu perubahan ini memerlukan analisis lebih lanjut. Penjualan yang diperoleh akan digunakan untuk menutup beban operasional dan sisanya merupakan laba operasional,jika penjualan dicapai dengan beban operasional yang bertambah besar, ini akan mengurangi laba operasional.

Tujuan perusahaan adalah melakukan pengorbanan tertentu untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal, dengan adanya efisiensi beban maka akan terjadi selisih yang lebih besar dengan pendapatan. Dengan demikian perusahaan berhasil meningkatkan laba, namun untuk dapat melihat apakah kinerja perusahaan sudah efektif dan efisien kita dapat melihatnya dari rasio profitabilitas salah satunya adalah profit margin perusahaan.

Menurut Suad Harman (2008:74): "Profit Margin merupakan rasio mengukur seberapa keuntungan operasional diperoleh dari setiap penjualan". Karena itu rasionya dinyatakan sebagai berikut:

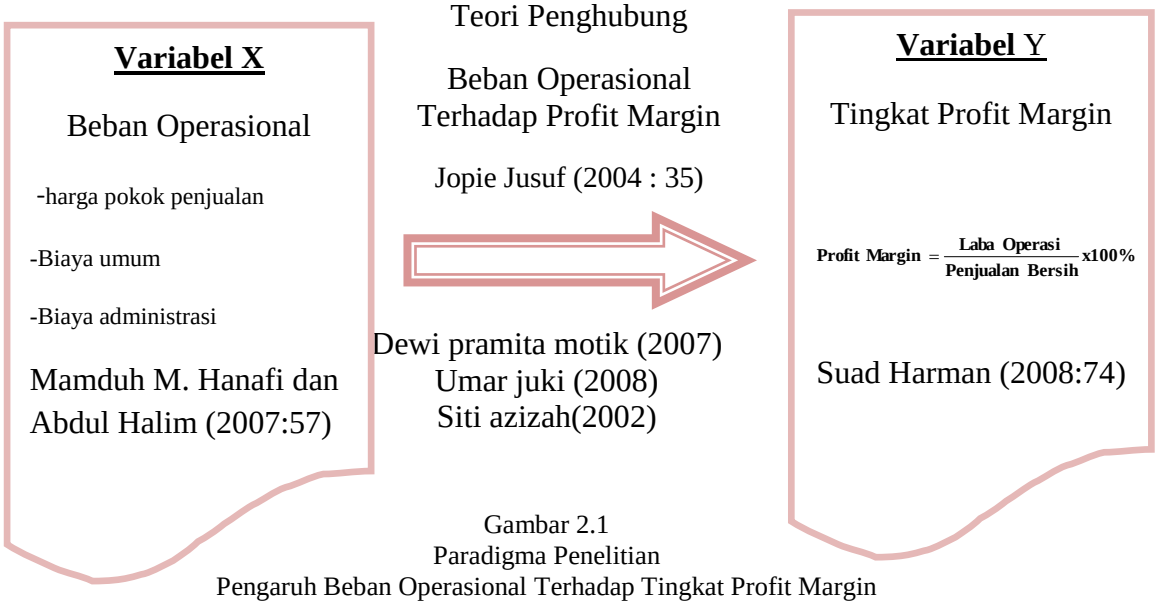
$$Profit\ Margin = \frac{Laba\ Operasi}{Penjualan} x100\%$$

Dari penjelasan teori tentang profit margin maka dalam penelitian ini penulis menggunakan pengertian dan pengikuran bahwa profit margin merupakan rasio mengukur seberapa keuntungan operasional diperoleh dari setiap penjualan. Penjualan disini adalah penjualan bersih yaitu penjualan yang sudah dikurangi dengan potongan penjualan.

Oleh karena itu rasionya dinyatakan sebagai berikut:

$$Profit\ Margin = \frac{Laba\ Operasi}{Penjualan\ Bersih} x100\%$$

Dari uraian diatas dapat digambarkan kerangka pemikiran dalam penelitian ini sebagai berikut:



Gambar 2.1
Paradigma Penelitian
Pengaruh Beban Operasional Terhadap Tingkat Profit Margin

2.3 Hipotesis

Suharsimi Arikunto (2002:64) mengemukakan bahwa:

”Hipotesis dapat diartikan sebagai satu jawaban yang bersifat sementara terhadap permasalahan penelitian sampai terbukti melalui data yang terkumpul.”

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap masalah penelitian yang kebenarannya harus di uji secara empiris dan dapat dinyatakan hubungan yang ingin dipelajari. Jadi berdasarkan kerangka pemikiran yang telah dijelaskan sebelumnya, hipotesis yang diajukan adalah **” Beban operasional berdampak terhadap profit margin pada KUD Sarwa Mukti”.**