BAB II

KAJIAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN DAN HIPOTESIS

2.1 Kajian Pustaka

2.1.1 Pendapatan Usaha

2.1.1.1 Pengertian Pendapatan Usaha

Pengertian tentang pendapatan sendiri ada beberapa macam, berikut ini ada beberapa pandangan yang menegaskan arti konseptual dari pendapatan. Berikut adalah beberapa pendapat mengenai pengertian pendapatan.

Menurut Sofyan Syari Harahap (2007:236)

> "Pendapatan usaha adalah hasil penjualan barang dan jasa yang dibebankan kepada langganan atau mereka yang menerima".

Menurut Kieso, Weygandt, dan Warfield yang diterjemahkan oleh Salim, E. (2010:516) definisi dari pendapatan usaha adalah sebagai berikut:

> "Arus masuk aktiva atau peningkatan lainnya dalam aktiva enttitas dan/atau penyelesaian kewajibannya (atau kombinasi dari keduanya), yang ditimbulkan oleh pengiriman/penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa, atau kegiatan menghasilkan laba lainnya yang merupakan bagian dari operasi utama atau operasi sentral perusahaan yang berkelanjutan selama suatu periode".

Jadi dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas suatu perusahaan berupa penjualan barang yang merupakan operasi utama selama suatu periode.

2.1.1.2 Karakteristik Pendapatan

Ada beberapa karakteristik tertentu dari pendapatan yang menentukan atau membatasi bahwa sejumlah rupiah yang masuk ke perusahaan merupakan pendapatan yang berasal dari operasi perusahaan. Karakteristik ini dapat dilihat berdasarkan sumber pendapatan, produk, dan kegiatan utama perusahaan dan jumlah rupiah pendapatan serta proses penandingan

1. Sumber Pendapatan

   Jumlah rupiah yang dimiliki perusahaan bertambah melalui berbagai cara tetapi tidak semua cara tersebut mencerminkan pendapatan. Tambahan jumlah rupiah aktiva perusahaan dapat berasal dari transaksi modal seperti aktiva tetap, surat berharga, ataupun penjualan anak atau cabang perusahaan, hadiah, sumbangan atau penemuan, revaluasi aktiva tetap, dan penjualan produk perusahaan. Dari semua transasksi di atas, hanya transaksi atas penjualan produk saja yang dapat dianggap sebagai sumber utama pendapatan walaupun laba atau rugi yang mungkin dapat timbul dalam hubungannya dengan penjualan aktiva selain produk utama perusahaan.

2. Produk dan Kegiatan Utama Pendapatan

   Produk perusahaan dapat berupa barang ataupun dalam bentuk jasa. Dan perusahaan tertentu mungkin dapat menghasilkan berbagai macam produk atau baik berupa barang atau jasa. Pendapatan yang bersumber dari suatu produk yang siap dijual, yang memerlukan suatu proses dengan siklus kegiatan yang panjang.

Siklus ini dimulai dari perencanaan dan penyusunan anggaran untuk memproduksi suatu jenis barang tertentu. Kemudian produk yang akan dihasilkan dinyatakan dalam rencana-rencana, spesifikasi teknis, dan target-target tertentu yang diharapkan dapat tercapai. Setelah barang itu diproduksi, maka proses selanjutnya adalah melakukan penjualan yang disertai dengan kegiatan promosi, penjualan yang dilakukan dengan cara tunai atau dengan cara kredit atau dengan cara mencicil yang pada waktu tertentu dilakukan penagihannya. Hasilnya produk yang dijual sering juga disertai dengan suatu jaminan untuk perbaikan atau penggantian jika terjadi kerusakan produk atau kesalahan/kekeliruan dalam mengirimkan produknya.

3. Jumlah Rupiah Pendapatan Dan Proses Penandingan

   Pendapatan merupakan jumlah rupiah dari harga jual per satuan kali kuantitas terjual. Perusahaan umumnya akan mengharapkan terjadinya laba yaitu jumlah rupiah atau pendapatan yang diterima lebih besar dari jumlah biaya yang dibebankan. Atau rugi yang terjadi baru akan diketahui setelah pendapatan dan beban dibandingkan. Setelah biaya yang dibebankan secara layak dibandingkan dengan pendapatan maka tampaklah jumlah rupiah laba atau pendapatan neto.

2.1.1.3 Penilaian Pendapatan

Standar akuntansi memberikan pedoman dasar penilaian yang dapat digunakan untuk menentukan berapa rupiah yang diperhitungkan dan dicatat

pertama kali dalam suatu transaksi atau berapa jumlah rupiah yang harus diletakkan pada suatu akun dalam laporan keuangan.

Ada 4 dasar dalam penilaian pendapatan antara lain sebagai berikut:

1. Biaya Historis (*historical cost*): aktiva dicatat sebesar pengeluaran kas (atau setara kas) yang dibayar sebesar nilai wajar dari imbalan yang diberikan untuk memperoleh aktiva tersebut pada saat perolehan.
2. Biaya Kini (*current cost*): aktiva dinilai dalam wujud kas (atau setara kas) yang seharusnya dibayar bila aktiva yang sama atau setara yang diperoleh sekarang.
3. Nilai Realisasi atau Penyelesaian (*realization/settlement value*): aktiva dinyatakan dalam jumlah kas (atau setara kas) yang sama atau setara aktiva yang sekarang dengan menjual aktiva dalam pelepasan normal (*orderly disposal*).
4. Nilai Sekarang (*present value*): aktiva dinyatakan sebesar kas masuk bersih dimasa depan yang didiskontokan ke nilai sekarang dari pos yang diharapkan dapat memberikan hasil dalam pelaksanaan usaha normal.

2.1.1.4 Pengakuan Pendapatan

Tujuan dari semua usaha pada akhirnya adalah untuk mendapatkan pendapatan yang bisa meningkatkan nilai perusahaan. Permasalahan utama dari pendapatan yaitu pada saat menentukan proses pengakuan pendapatan. Menurut Skousen, Albrecht, dan Stice (2008) pengakuan pendapatan penting karena pengakuan merupakan awal dari proses untuk menghitung pendapatan. Saat pendapatan telah diakui, beban dapat dicocokkan. Tanpa adanya pengakuan

pendapatan, perusahaan tidak bisa melaporkan adanya laba apapun. Pengakuan adalah saat dimana transaksi dicatat dalam pembukuan.

Menurut SFAC No.3 yang dikemukakan oleh Kieso, Weygandt, dan Warfield yang diterjemahkan oleh Salim, E. (2011:516) pengakuan didefinisikan sebagai berikut:

> "Proses untuk mencatat atau memasukkan secara formal suatu pos dalam akun dan laporan keuangan entitas. Pengakuan tidak sama dengan realisasi, meskipun keduanya kadang-kadang digunakan bergantian untuk menerangkan suatu hal dalam literatur dan praktik akuntansi. Realisasi adalah proses mengkonversi sumber daya dan hak nonkas menjadi uang dan paling tepat digunakan dalam akuntansi dan pelaporan keuangan dengan mengacu pada penjualan aktiva secara tunai atau klaim atas kas".

Menurut Kieso, Weygandt, dan Warfield yang diterjemahkan oleh Salim, E. (2011:515-516) prinsip pengakuan pendapatan (*revenue recognition principle*) menetapkan bahwa:

> Pendapatan diakui pada saat (1) direalisasi dan (2) dihasilkan. Oleh karena itu, pengakuan pendapatan yang tepat meliputi tiga hal:
> 1. Pendapatan direalisasi apabila barang dan jasa ditukar dengan kas atau klaim atas kas (piutang).
> 2. Pendapatan dapat direalisasi apabila aktiva yang diterima dalam pertukaran segera dapat dikonversi menjadi kas atau klaim atas kas dengan jumlah yang diketahui.
> 3. Pendapatan dihasilkan (*earned*) apabila entitas bersangkutan pada hakikatnya telah menyelesaikan apa yang seharusnya dilakukan untuk mendapat hak atas manfaat yang dimiliki oleh pendapatan itu, yakni, apabila proses menghasilkan laba telah selesai atau sebenarnya telah selesai.

Menurut Belkoui (2006:281), ada dua metode pengakuan pendapatan dalam periode akuntansi, yaitu:

1. Dasar kejadian penting *(Critical Event Basis/Cash Basis)*
   Kriteria ini telah mengarah kepada kejadian penting mengenai pendapatan pada suatu titik tertentu dalam proses laba, yaitu pada suatu titik tertentu dalam proses laba, yaitu pada saat harta terjual atau jasa diserahkan. Ini berarti, dengan penggunaan dasar tunai atau *cash basis*

yang murni *(pure basis)*, pendapatan dari penjualan barang atau jasa hanya dapat diperhitungkan pada saat tagihan langganan diterima.

Jurnal:

 Pencatatan pada saat pendapatan dan kas diterima

Kas	xxxxx	
Penjualan		xxxxx

2. Dasar akrual *(Accrual Basis)*

Menurut dasar akrual pendapatan diakui apabila penjualan barang atau jasa telah dilakukan pada saat terjadinya tanpa memandang pada saat periode penerimaan. Dengan demikian metode dasar akrual memperhitungkan pendapatan pada saat terjadinya penjualan. Sesuatu hal yang sering terjadi bahwa sesuatu pendapatan telah diterima tetapi kewajiban atas pendapatan tersebut belum diselesaikan dan dapat juga terjadi hal yang sebaliknya. Untuk tujuan pencatatan dan pelaporan dalam akuntansi diperlukan adanya pengakuan yang jelas tentang kapan pendapatan itu terjadi. Dasar akrual untuk pengakuan pendapatan yang menyatakan bahwa pendapatan harus dilaporkan selama produksi, maka dalam hal ini apabila keuntungan dapat dihitung secara sebanding dengan tugas yang dikerjakan atau jasa yang dilaksanakan pada akhir produksi, maka pendapatan diakui pada barang atau pada pengumpulan hasil penjualan.

Jurnal:

Pada saat diakui pendapatan yang ditandai dengan perpindahan pemilikan dari penjual ke pembeli:

Piutang	xxxxx	
Penjualan		xxxxx

Pada saat kas diterima:

Kas	xxxxx	
Piutang		xxxxx

2.1.1.5 Pengukuran PendapatanUsaha

Menurut Keiso Et all (2010:518) rumus untuk menghitung pendapatan usaha adalah:

Pendapatan usaha = Penjualan bersih

Menurut Kusnadi (2000:19) jenis pendapatan terdiri dari

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 yang diperoleh perusahaan dalam periode tertentu, akan tetapi bukan diperoleh dari kegiatan operasional utama perusahaan".

Kemudian menurut Munandar (2001:17) penadapatan yang diperoleh perusahaan berdasarkan sumbernya dapat dibedakan menjadi dua kelompok yaitu:

1. "Pendapatan Operasional (*Operating Revenue*)
2. Pendapatan Non Operasional

Adapun penjelasan mengenai di atas:

1. Pendapatan Operasional

Operating revenue adalah pendapatan yang diterima perusahaan, yang berkaitan/berhubungan secara langsung dengan usaha pokok perusahaan tersebut. Jenis-jenis dari pendapatan operasional antara lain:

a. Penjualan (*Sales*)

Sales adalah hasil penjualan barang atau jasa yang menjadi objek usaha pokok/utama dalam perusahaan. Contoh: pendapatan operasi PT Telkom yang diperoleh dari jasa telekomunikasi yang diberikan kepada pelanggan berupa penjualan Kartu Telepon dan lain-lain:

Sales dapat dibedakan menjadi:

- Penjualan bruto (*Gross profit*) yaitu semua hasil penjualan sebelum dikurangi dengan berbagai potongan atau pengurangan-pengurangan lainnya.
- Penjualan bersih (*net profit*) yaitu penjualan bersih yang sudah diperhitungkan (dikurangi) dengan berbagai potongan dan pengurangan-pengurangan lainnya.
- Potongan pembelian tunai (*purchase discount*) ialah pendapatan yang diterima oleh perusahaan karena pembelian barang secara tunai.

Penerimaan tambahan dari pembelian (Penerimaan *allowance*) ialah tambahan barang (*ekstra*) yang diterima oleh pihak penjual karena perusahaan membeli barang-barang dalam jumlah besar.

2. Pendapatan Bukan Operasional (*non operating revenue*)

Non operating revenue adalah pendapatan yang diterima oleh perusahaan yang tidak ada hubungannya secara langsung dengan usaha pokok perusahaan. Jenis-jenis pendapatan bukan operasional antara lain :

a. *Normal revenue activities*

- 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 devident earned*), yaitu uang yang merupakan penghasilan dan sudah menjadi hak perusahaan sebagai laba, karena perusahaan memiliki saham-sahamnya yang dikeluarkan oleh perusahaan-perusahaan lain.

b. *Non revenue activities*, yaitu pendapatan penjualan atau pertukaran yang bukan barang dagangan yang dikenal dengan istilah *Gain*. Yang mana *gain* ini *in flow dari asset.*

Kemudian, menurut Albertus Indratno (2013:20**)** terdapat 4 indikator mengenai pendapatan, diantaranya:

1. "Penjualan (sales): Untuk menampung transaksi penjualan.
2. Retur Penjualan (sales return): Untuk menampung transaksi retur penjualan atau barang kembali jika menggunakan metode bruto.
3. Diskon (discount): Untuk menampung transaksi diskon jika memang menggunakan metode bruto.
4. Pendapatan lain – lain (other revenues): Untuk menampung transaksi pendapatan yang berasal dari aktivitas diluar aktivitas utama usaha, termasuk pendapatan bunga jasa giro dan rekening bank".

2.1.2 Biaya Produksi

2.1.2.1 Pengertian Biaya

Definisi biaya menurut Kuswadi (2008:46) menyatakan bahwa:

> "Biaya adalah semua pengeluaran untuk mendapat barang dagang, baik yang diproduksi sendiri maupun yang merupakan hasil pembelian dari pihak lain (misal *supplier* atau pemasok) hingga barang tersebut terjual kembali kepada pihak pembeli (pemakai/pelanggan) baik yang berkaitan dengan maupun di luar usaha pokok perusahaan".

Definisi biaya menurut T.Gilarson (2003:125) menyatakan bahwa:

"Biaya diartikan semua pengorbanan yang perlu untuk semua proses produksi, dinyatakan dalam uang menurut harga pasar yang berlaku".

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulkan bahwa biaya merupakan semua pengeluaran dan pengorbanan yang perlu dilakukan untuk suatu proses produksi di mulai dari memperoleh barang hingga barang tersebut terjual kembali yang diharapkan akan memperoleh manfaat dimasa yang akan datang, dinyatakan dalam uang menurut harga pasar yang berlaku.

2.1.2.2 Klasifikasi Biaya

Klasifikasi biaya diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu manajemen dalam pencapaian tujuan perusahaan. Menurut Mulyadi (2009:13) menyatakan bahwa:

"Biaya dapat dikalasifikasikan sebagai berikut:

1. Biaya menurut objek pengeluaran
2. Biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan
3. Biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai
4. Biaya menurut perilaku dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas
5. Biaya atas dasar jangka waktu manfaat".

1. Biaya menurut objek pengeluaran

   Dalam cara pengklasifikasian ini, nama objek pengeluaran merupakan dasar klasifikasi biaya. Misalnya nama objek pengeluaran adalah bahan bakar, maka semua pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut "biaya bahan bakar".

2. Biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan

   Dalam perusahaan manufaktur terdapat tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur, biaya dapat dikelompokan menjadi tiga kelompok:

   a. Biaya produksi

      Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Contohnya adalah biaya depresiasi mesin dan biaya gaji karyawan bagian yang melakukan produksi.

   b. Biaya pemasaran

      Merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk. Contohnya adalah biaya promosi dan biaya gaji karyawan bagian yang melakukan pemasaran

   c. Biaya umum dan administrasi

      Merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contoh biaya ini adalah biaya gaji karyawan bagian keuangan, akuntansi, personalia dan bagian hubungan masyarakat, biaya pemeriksaan akuntan, biaya *photocopy*.

3. Biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai

   Dalam hubungannya denga sesuatu yang dibiayai, biaya dapat dikelompokan menjadi dua kelompok:

   a. Biaya langsung (*direct cost*) adalah biaya yang terjadi karena adanya sesuatu yang dibiayai.

b. Biaya tidak langsung (*indirect cost*) adalah biaya yang terjadinya tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai.

4. Biaya menurut perilaku dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas

   Dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas, biaya dapat dikelompokan menjadi:

   a. Biaya variabel

      Biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Contoh biaya variabel adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung.

   b. Biaya semi variabel

      Biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan. Biaya semi variabel mengandung unsur biaya tetap dan unsur biaya variabel.

   c. Biaya *semifixed*

      Biaya yang tetap untuk tingkat volume kegiatan tertentu dan berubah dengan jumlah yang konstan pada volume produksi tertentu.

   d. Biaya tetap

      Biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar volume kegiatan tertentu. Contoh biaya tetap adalah gaji direktur produksi.

5. Biaya atas dasar jangka waktu manfaat

   Atas dasar jangka waktu manfaatnya, biaya dapat dibagi menjadi dua yaitu:

a. Pengeluaran modal (*capital expenditures*)

   Biaya yang menpunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya periode akuntansi adalah satu tahun kalender).

b. Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*)

   Biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadi pengeluaran tersebut.

2.1.2.3 Pengertian Biaya Produksi

Menurut Mulyadi (2009:14)

> "Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual".

Sedangkan menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2007:10):

> "Biaya produksi merupakan biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik."

Berdasarkan beberapa pengertian diatas dapat dikatakan bahwa biaya produksi berhubungan dengan produksi dan harus dikeluarkan untuk mengolah dan membuat bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.

2.1.2.4 Unsur-unsur Biaya Produksi

Menurut objek pengeluarannya, secara garis besar unsur-unsur biaya produksi terdiri dari: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik.

Menurut Hansen dan Mowen(2006:50-51) unsur-unsur biaya produksi adalah:

1. Biaya bahan baku langsung

Bahan baku langsung adalah bahan yang dapat ditelusuri ke barang atau jasa yang sedang diproduksi. Biaya bahan ini dapat langsung dibebankan ke produk karena pengamatan fisik dapat digunakan untuk mengukur kuantitas yang dikonsumsi oleh setiap produk. Bahan yang menjadi bagian produk berwujud atau bahan yang digunakan dalam penyedian jasa pada umumnya diklasifikasikan sebagai bahan langsung. Sebagai contoh adalah besi pada mobil dan kain pada *jeans*.

2. Biaya tenaga kerja langsung

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang dapat ditelusuri pada barang atau jasa yang sedang diproduksi. Seperti halnya bahan langsung, pengamatan fisik dapat digunakan dalam mengukur kuantitas karyawan yang digunakan dalam memproduksi suatu produk dan jasa. Karyawan yang mengubahbahan baku menjadi produk atau menyediakan jasa kepada pelanggan diklasifikasikan sebagai tenaga kerja langsung. Sebagai contoh adalah kepala koki *restaurant*, operator mesin jika menggunakan mesin.

3. Biaya *overhead* pabrik

Semua biaya produksi selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung dikelompokkan ke dalam satu kategori yang disebut ongkos *overhead*. Pada perusahaan manufaktur, *overhead* juga dikenal sebagai beban pabrik atau

overhead manufaktur. Kategori biaya *overhead* memuat berbagi item yang luas. Banyak input selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung diperlukan untuk membuat produk. Contohnya termasuk penyusutan bangunan dan peralatan, tenaga listrik, perlengkapan dan keamanan pabrik. Perlengkapan umumnya adalah bahan-bahan yang diperlukan untuk produksi yang tidak menjadi bagian dari produk jadi atau yang tidak digunakan dalam penyedian jasa.

Bahan langsung yang merupakan bagian yang tidak signifikan dari produk jadi umumnya dimasukkan dalam kategori *overhead* sebagai jenis khusus dari bahan tidak langsung. Hal ini dibenarkan atas dasar biaya dan kepraktisan. Biaya penelusuran menjadi lebih besar dibandingkan dengan manfaat dari peningkatan keakuratan. Contohnya adalah lem yang digunakan pada perabotan rumah atau mainan.

Biaya lembur tenaga kerja langsung biasanya dibebankan ke *overhead*. Dasar pemikirannya adalah bahwa tidak semua operasi produksi tertentu secara khusus dapat diidentifikasi sebagai penyebab lembur. Oleh sebab itu, biaya lembur adalah hal yang umum bagi semua operasi produksi, dan merupakan biaya manufaktur tidak langsung.

Dua dari tiga unsur utama biaya produksi dapat digolongkan secara terminologi biaya sebagai berikut:

a. Biaya utama

   Biaya utama adalah gabungan antara biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga langsung.

b. Biaya konversi

Biaya konversi adalah biaya yang digunakan untuk merubah bahan baku langsung menjadi produk selesai. Biaya ini merupakan gabungan antara biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

2.1.2.5 Perhitungan Biaya Produksi

Metode penentuan harga pokok produksi adalah cara menghitung unsur - unsur biaya ke dalam harga pokok produksi, dengan metode *full costing*. Pengertian *Full Costing* menurut Mulyadi (2009:17):

> "*Full Costing* merupakan metode penentuan harga pokok produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik, baik variabel maupun tetap, ditambah dengan biaya non produksi (Biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum)".

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2007:48) menjelaskan bahwa:

> "*Full Costing* adalah suatu metode dalam penentuan harga pokok suatu produk dengan memperhitungkan semua biaya produksi seperti biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* variabel dan biaya *overhead* tetap".

Dari dua pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa perhitungan biaya dengan menggunakan metode *full costing* adalah salah satu cara dalam penentuan biaya dimana semua biaya produksi baik yang bersifat variabel maupun yang bersifat tetap diperhitungkan.

Berikut adalah Biaya Produksi Metode *Full Costing* menurut Mulyadi (2009:20) adalah:

Biaya Produksi = Biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga Langsung + Biaya Overhead Pabrik

2.1.3 Laba Bersih

2.1.3.1 Pengertian Laba

Menurut Sofyan S Harahap (2007:241) mendefinisikan laba sebagai berikut :

> "Gains (Laba) adalah naiknya nilai equity dari transaksi yang bersifat insidentil dan bukan kegiatan utama entity dan dari transaksi atau kegiatan lainnya yang mempengaruhi entity selama satu periode tertentu, kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik".

Sedangkan, berikut ini definisi laba menurut Soemarso (2010:230):

> "Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Apabila beban lebih besar dari pendapatan, selisihnya disebut rugi. Laba atau rugi merupakan hasil perhitungan secara periodik (berkala). Laba atau rugi ini belum merupakan laba atau rugi yang sebenarnya. Laba atau rugi yang sebenarnya baru dapat diketahui apabila perusahaan telah menghentikan kegiatannya dan dilikuidasikan".

Berdasarkan definisi di atas dapat disimpulakan bahwa laba merupakan selisih antara pendapatan yang diperoleh dengan biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, yang diperoleh dari transaksi-transaksi atau kejadian yang mempengaruhi badan usaha dalam suatu periode tertentu. Laba dapat ditingkatkan dengan cara meningkatkan penjualan dan maminimalkan biaya-biaya yang dikeluarkan.

2.1.3.2 Jenis- Jenis Laba

Menurut Stice dan Skousen (2004:241) jenis-jenis laba, yaitu sebagai berikut:

1. “Laba Kotor
2. Laba Operasional
3. Laba sebelum dikurangi pajak
4. Laba Sesudah pajak atau laba bersih”.

Adapun penjelasan dari kutipan tersebut;

1. Laba Kotor

   Yang dimaksud dengan laba kotor adalah selisih antara hasil penjualan dengan harga pokok penjualan.

2. Laba Operasional

   Laba operasional merupakan hasil dari aktivitas yang termasuk rencana-rencana kecuali ada perubahan-perubahan besar dalam ekonomi yang dapat diharapkan akan dicapai setiap tahun. Oleh karena, angka ini menyatakan kemampuan perusahaan untuk hidup dan mencapai laba yang pantas sebagai balas jasa pada pemilik modal.

3. Laba sebelum di kurangi pajak

   Laba sebelum dikurangi pajak merupakan laba operasi ditambah hasil usaha dan dikurangi biaya diluar operasi biasa. Bagi pihak-pihak tertentu dalam hal pajak,angka itu adalah yang terpenting kerena jumlah ini menyatakan laba yang pada akhirnya dicapai perusahaan.

4. Laba sesudah pajak atau laba bersih

   Laba sesudah pajak atau laba bersih merupakan laba setelah dikurangi dengan pajak. Laba bersih dipindahkan kedalam perkiraan laba ditahan atau (*RetainedEarning*). Dalam perkiraan ini akan diambil suatu jumlah tertentu untuk dibagikan sebagai deviden kepada para pemegang saham.

2.1.3.3 Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Laba

Laba merupakan pos yang penting dan paling dasar dari ikhtisar keuangan yang memiliki beberapa kegunaan. Dalam berbagai konteks laba pada umumnya dipandang sebagai dasar bagi perpajakan, penentuan kebijakan, pembayaran dividen, pedoman investasi, pengambilan keputusan (decision making), dan unsur prediksi.

Menurut Mulyadi (2009:513) mengemukakan faktor-faktor yang mempengaruhi terhadap laba, antara lain:

1. "Biaya
   Biaya yang dapat timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.
2. Harga Jual
   Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.
3. Volume penjualan dan produksi
   Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi".

Sedangkan menurut Sofyan S.Harahap (2002:233) menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi laba diantaranya adalah:

1. "Perubahan dalam prinsip akuntansi adalah perubahan yang diterima umum dengan prinsip lain yang juga diterima umum yang lebih baik, misalnya menggunakan metode penyusutan *straight line* yang sebelumnya *declining balance*, FIFO ke LIFO dan sebagainya.
2. Perubahan dalam taksiran adalah merubah taksiran dari yang ditetapkan setelah taksiran tersebut tidak sesuai dengan apa yang kita taksir, contoh taksiran umur, taksiran deposit, barang tambang dan lain -lain jika beberapa lama kita mendapat informasi yang baru sehingga mengubah taksiran yang lama tersebut.
3. Perubahan dalam pelaporan *entity* adalah perubahan yang terjadi sebagai akibat dari perubahan yang terjadi sebagai akibat dari perubahan yang material yang terjadi dalam *entity* yang sebelumnya dilaporkan melalui laporan keuangan misalnya anak perusahaan yang sebelumnya dilaporkan mengalami perubahan penting dibanding dengan keadaan sebelumnya".

Dari uraian diatas dapat dikatakan bahwa faktor yang mempengaruhi laba yaitu biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah produk, dan harga jual mempengaruhi volume penjualan, dan besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi, kemudian perubahan dalam prinsip akuntansi, perubahan dalam taksiran, dan perubahan dalam pelaporan *entity*.

2.1.3.4 Pengertian Laba Bersih

Laba Bersih atau *Earning* merupakan suatu ukuran berapa besar harta yang masuk (pendapatan dan keuntungan) melebihi harta yang keluar (beban dan kerugian).

Pengertian laba bersih menurut Keiso et al (2009:148):

> *"Net income is the net result of the company's performace over a periode of time".*

"laba bersih adalah laba dari hasil kerja suatu perusahaan selama satu periode waktu"

Kemudian definisi laba bersih menurut Harmono (2011:231) adalah sebagai berikut:

> **"**Laba bersih adalah pendapatan operasi perusahaan setelah dikurangi biaya bunga dan pajak.**"**

Menurut Irham Fahmi (2011:101) mendefinisikan laba bersih adalah sebagai berikut:

> "Laba setelah pajak merupakan laba yang diperoleh setelah dikurangkan dengan pajak. Ini disebut *net income* (laba bersih) atau *net profit* yang diterima oleh perusahaan".

Dari kutipan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa laba bersih adalah laba keseluruhan yang didapat perusahaan setelah dikurangi beban dan pajak

2.1.3.5 Pengukuran Laba Bersih

Menurut Henry Simamora (2000:25) rumus untuk menghitung laba bersih adalah sebagai berikut:

Laba Bersih = Laba sebelum pajak – Pajak penghasilan

Menurut Soemarso S. R (2009:234) yang mempengaruhi laba bersih adalah sebgai berikut:

> "Laba bersih adalah selisih lebih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua beban dan kerugian, jumlah ini merupakan kenaikan bersih terhadap modal."

2.2 Kerangka Pemikiran

Menurut Sugiyono (2013:60)

Kerangka berfikir merupakan model konsepyual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai factor yang telah diidentifiksi sebagai maslah yang penting.

2.2.1 Pengaruh Pendapatan Usaha Terhadap Laba Bersih

Menurut Budi Rahardjo (2000:33):

> Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan perusahaan".

Hasil penelirian Meiza Efilia (2014)menyatakan bahwa pendapatan usaha berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, jika pendapatan usaha yang di dapat perusahaan mengalami kenaikan otomatis laba bersih perusahaan akan mengalami peningkatan .

Mokhamad Fikri (2011) yang meneliti Pengaruh Pendapatan Usaha dan Beban Pajak terhadap Prediksi Laba. Hasil penelitian menunjukan bhawa pendapatan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

Ni Komang Tri Utari Dewi meneliti Pengaruh Pendapatan dan Biaya terhadap Net Income Pada Lembaga Perkreditan Desa (LPD) Desa Pakraman Batumulapan di Kecamatan Nusa Penida. Hasil penelitian menunjukan bahwa pendapatan berpengaruh signifikan terhadap net income.

H1: Pendapatan berpengaruh terhadap Laba Bersih.

2.2.2 Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih

Menurut Mulyadi (2009:12) menyatakan bahwa biaya produksi berpengaruh terhadap laba usaha adalah sebagai berikut:

> "Biaya produksi merupakan suatu sumber ekonomi yang dikorbankan untuk menghasilkan keluaran, nilai keluaran diharapkan lebih besar

> daripada masukan yang dikorbankan untuk menghasilkan keluaran tersebut sehingga kegiatan organisasi dapat menghasilkan laba".

Hasil peneltiian Nakman Harahap dan Dwi Kumala V (2009) menunjukkan bahwa variabel efisiensi biaya produksi (biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik) memiliki hubungan positif dan signifikan terhadap laba bersih.

Hasil Penelitian Usman Kusumah dan Amalia S (2009) menunjukkan bahwa biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

Nemanja Berber Ma (2010) research *Analysis of the effect of production costs on profits and efficiency of the enterprise: a case study. The research results show that the cost of production has a positive and significant relationship of corporate profits.*

H2: Biaya Produksi berpengaruh terhadap Laba Bersih

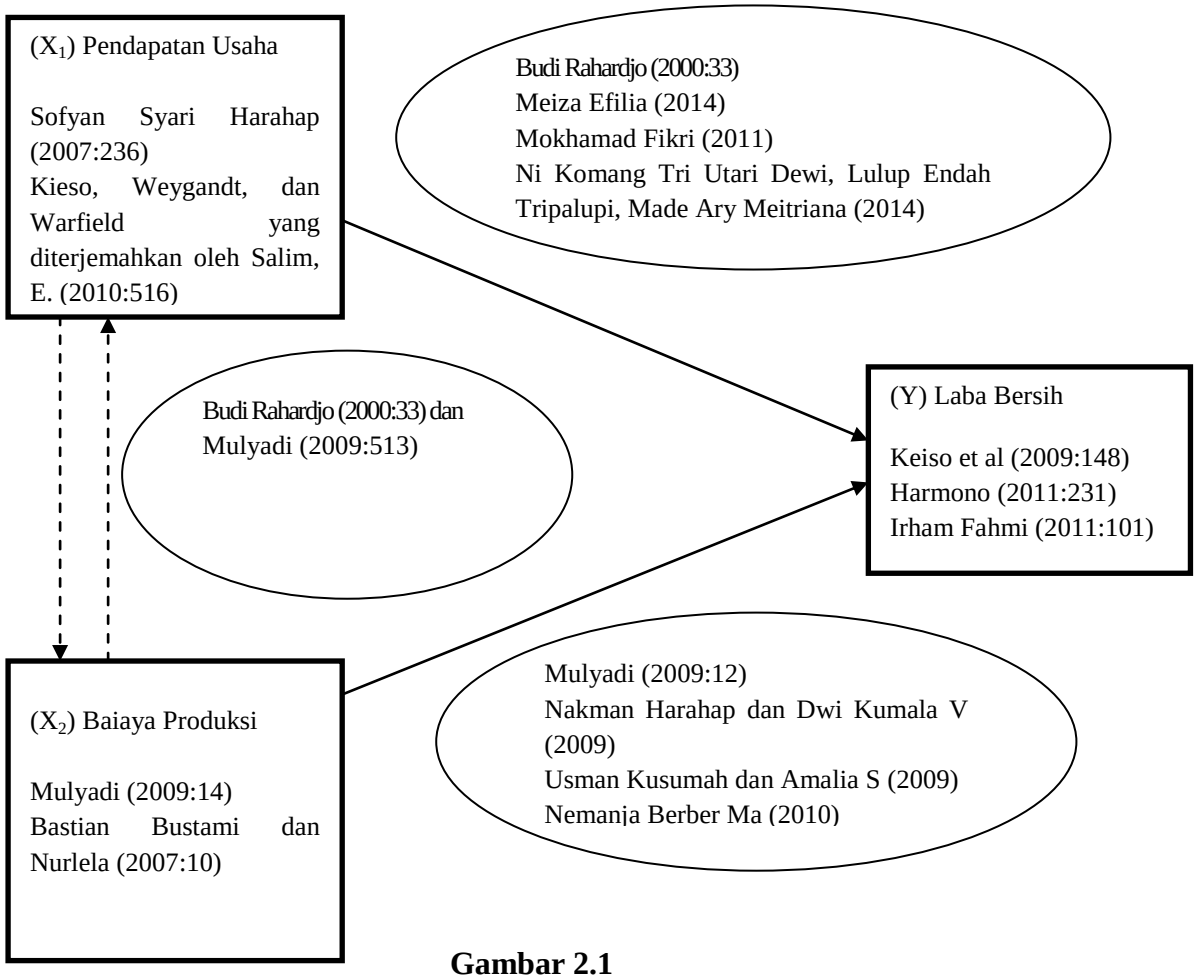
2.2.3 Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Pendapatan Usaha

Pendapatan usaha memiliki hubungan yang erat Biaya Produksi, seperti yang dipaparkan oleh Budi Rahardjo (2000:33) dan Mulyadi (2009:513) bahwa:

> "Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba adalah pendapatan, pendapatan dapat diperoleh dari hasil penjualan barang dagangan perusahaan (Budi Rahardjo). Besarnya penjualan berpengaruh terhadap *volume* produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi (Mulyadi)".

Adapun penelitian yang dilakukan oleh Ziraa'ah (2010) menyatakan bahwa biaya produksi berpengaruh positif terhadap pendapatan usaha dengan tingkat korelasi sebesar 0,875.

Berdasarkan uraian diatas, paradigma pada penelitian ini adalah sebagai berikut



Gambar 2.1

Paradigma Penelitian

2.3 Hipotesis

Kata hipotesis berasal dari kata "*hipo*" yang artinya lemah dan "*tesis*" berarti pernyataan.Dengan demikian hipotesis berarti pernyataan yang lemah, disebut demikian karena masih berupa dugaan yang belum teruji kebenarannya.

Menurut Kuncoro (2003:48) menyatakan:

> "Hipotesis adalah suatu penjelasan sementara tentang perilaku, fenomena, atau keadaan tertentu yang telah terjadi atau akan terjadi".

Menurut Sugiyono (2011:64)

> "Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan."

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas maka peneliti berasumsi mengambil jawaban sementara (hipotesis) terhadap rumusan adalah sebagai berikut:

H_1 = Pendapatan Usaha berpengaruh terhadap Laba Bersih.

H_2 = Biaya Produksi berpengaruh terhadap Laba Bersih

H_3 = Pendapatan Usaha dan Biaya produksi secara besama-sama berpengaruh terhadap Laba Bersih