

## **BAB II**

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

#### **2.1 Kajian Pustaka**

##### **2.1.1 Ukuran Perusahaan**

Menurut Brigham & Houston (2010:4) ukuran perusahaan adalah sebagai berikut :

“Ukuran perusahaan merupakan ukuran besar kecilnya sebuah perusahaan yang ditunjukkan atau dinilai oleh total asset, total penjualan, jumlah laba, beban pajak dan lain-lain”.

Menurut Putu Ayu dan Gerianta (2018), mengemukakan bahwa ukuran perusahaan merupakan suatu skala dimana dapat diklasifikasikan besar kecilnya perusahaan diukur dengan total aktiva, jumlah penjualan, nilai saham dan sebagainya. Risma dan Regi (2017) menjelaskan bahwa “Ukuran Perusahaan merupakan cerminan dari total aset yang dimiliki suatu perusahaan”

Kemudian menurut Consoladi et al. dalam Heni Oktaviani (2014) mengatakan bahwa:

“ukuran perusahaan dapat mempengaruhi kinerja sosial perusahaan karena perusahaan yang besar mempunyai pandangan yang lebih jauh, sehingga lebih berpartisipasi dalam menumbuhkan kinerja sosial perusahaan”.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa ukuran perusahaan merupakan ukuran besar kecilnya suatu perusahaan yang ditunjukkan berdasarkan

total asset, total penjualan, jumlah laba, beban pajak dan lain-lain. Ukuran perusahaan merupakan salah satu faktor yang dapat mempengaruhi perolehan laba. Semakin besar suatu ukuran perusahaan, biasanya akan mempunyai kekuatan tersendiri dalam menghadapi masalah-masalah bisnis serta kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba tinggi karena didukung oleh aset yang besar sehingga kendala perusahaan dapat teratasi. Perusahaan yang memiliki total aktiva atau total aset besar menunjukkan bahwa perusahaan tersebut telah mencapai tahap kedewasaan dimana dalam tahap ini arus kas perusahaan sudah positif dan dianggap memiliki prospek yang baik dalam jangka waktu yang relatif lama.

### **2.1.2 Klasifikasi Ukuran Perusahaan**

Klarifikasi ukuran perusahaan menurut UU No.20 tahun 2008 dibagi kedalam 4 kategori yaitu usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar. Pengertian dari usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar menurut UU No.20 Tahun 2008 pasal 1 adalah sebagai berikut :

1. Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan dan/atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagai mana diatur dalam undang-undang ini.
2. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana dimaksud dalam undangundang ini.

3. Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana di atur dalam undang-undang ini.
4. Usaha besar adalah usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh badan usaha dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan lebih besar dari usaha menengah, yang meliputi usaha nasional milik negara atau swasta, usaha patungan, dan usaha asing yang melakukan kegiatan ekonomi di indonesia.

**Tabel 2.1**  
**Kriteria Ukuran Perusahaan**

Ukuran Perusahaan	Kriteria	
	Assets (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha)	Penjualan Tahunan
Usaha Mikro	Maksimal 50 Juta	Maksimal 300 Juta
Usaha Kecil	>50 Juta – 500 Juta	>300 Juta – 2.5 M
Usaha Menengah	>10 Juta – 10 M	2.5 M – 50 M
Usaha Besar	>10 M	>50 M

Sumber: UU No. 20 Tahun 2008

#### 2.1.2.1 Indikator Ukuran Perusahaan

Dalam penelitian ini indikator Ukuran Perusahaan diukur dengan menggunakan Logaritma natural (Ln) dari total aktiva. Logaritma natural (Ln)

digunakan untuk mengurangi perbedaan yang signifikan antara ukuran perusahaan yang terlalu besar dengan ukuran perusahaan yang terlalu kecil, maka dari jumlah aktiva dibentuk logaritma natural yang bertujuan untuk membuat data jumlah aktiva terdistribusi secara normal (Mita Tegar Pribadi, 2018).

Nilai total aktiva biasanya bernilai lebih besar dibandingkan dengan variabel keuangan lainnya, maka variabel total aktiva diperhalus menjadi Log Aktiva atau Ln Total Aktiva. Dengan menggunakan Logaritma natural (Ln) dari total aktiva dengan nilai ratusan milyar bahkan trilyun akan disederhanakan tanpa mengubah proporsi dari total aktiva yang sesungguhnya.

Indikator untuk menghitung Ukuran Perusahaan menurut (Putu Ayu dan Gerianta, 2018), yaitu:

$$\text{Size} = \text{Ln} (\text{Total Aktiva})$$

Aset atau aktiva merupakan seluruh harta kekayaan yang dimiliki perusahaan yang akan digunakan untuk mendanai kegiatan operasional perusahaan agar tercapainya tujuan perusahaan yang salah satunya adalah memperoleh keuntungan atau laba.

### **2.1.3 Biaya Operasional**

Menurut Mulyadi (2012:8) Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi untuk satuan tertentu.

Menurut Supriyono (2011:43) Biaya Operasional adalah biaya yang berkaitan langsung dengan pelaksanaan modal kerja. Pengertian dari Biaya Operasional itu sendiri adalah semua biaya yang menunjang penyelenggaraan pelayanan jasa atau semua biaya yang dapat didefinisikan mempunyai hubungan

langsung dengan penyelenggaraan pelayanan jasa. Menurut Rudianto (2013:17) Biaya Operasional adalah komponen biaya perusahaan di luar biaya produksi.

Menurut Slamet Sugiri dan Bogat Agus Riyono (2010:70) pengertian biaya operasional adalah:

“Biaya Operasional yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan usaha (operasi) perusahaan”.

Berdasarkan pengertian diatas, dapat disimpulkan bahwa biaya operasional merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan selama aktivitas perusahaan, untuk melihat apakah penggunaan Biaya Operasional efektif dan efisien atau tidak yang sesuai dengan rencana, maka dibutuhkan alat pengendalian biaya yang mendukung usaha untuk menghasilkan produk tersebut.

### **2.1.3.1 Pengendalian Biaya Operasional**

Pengendalian terhadap Biaya Operasional mempunyai arti yang sangat penting bagi perusahaan jasa yang bertujuan meningkatkan profit, karena efisiensi dari beban penjualan akan mempengaruhi kemampuan perusahaan tersebut dalam menghasilkan profit, dan agar efisiensi tersebut dapat tercapai maka diperlukan adanya pengendalian.

Hongren, Datar, dan Foster yang diterjemahkan oleh Adhariani (2012:263) menyatakan:

“pengendalian Biaya Operasional dilakukan dengan volume penjualan membandingkan antara biaya yang sesungguhnya dengan rencana atau

anggaran biaya yang telah ditetapkan dan ini merupakan bagian yang sangat penting dari proses pengendalian. Apabila timbul variance (selisih/penyimpangan) yang berarti manajemen harus mempelajari volume penjualan cermat dan melakukan penyelidikan untuk menentukan sebab-sebab dari timbulnya selisih tersebut. Hal ini dilakukan untuk menentukan tindakan koreksi apa yang akan dilaksanakan oleh manajemen untuk memperbaiki penyimpangan-penyimpangan yang terjadi”.

Menurut Welsh, Hilton, Gordon yang diterjemahkan oleh Purwatiningsih dan Maudi Waraouw (2011:264) pengertian pengendalian Biaya Operasional adalah:

“Pengendalian Biaya Operasional adalah usaha-usaha manajer untuk mencapai tujuan-tujuan (dalam hal biaya) pada sebuah lingkungan operasi tertentu”.

Menurut Supriyono (2011:209) Biaya Operasional dikelompokkan menjadi 2 golongan dan dapat diartikan sebagai berikut:

1. Biaya langsung (direct cost) adalah biaya yang terjadi atau manfaatnya dapat diidentifikasi kepada objek atau pusat biaya tertentu.
2. Biaya tidak langsung (indirect cost) adalah biaya yang terjadi atau manfaatnya tidak dapat diidentifikasi pada objek atau pusat biaya tertentu, atau biaya yang manfaatnya dinikmati oleh beberapa objek atau pusat biaya.

### 2.1.3.2 Indikator Biaya Operasional

Adapun rumus menghitung biaya operasional Menurut Mia Lasmi Wardiyah (2017:30) adalah sebagai berikut :

$$\text{Biaya Operasional} = \text{Biaya Penjualan/Pemasaran} + \text{Biaya Administrasi}$$

Adapun penjelasan dari rumus biaya operasional adalah sebagai berikut :

1. Biaya penjualan : biaya - biaya yang terkait langsung dengan aktivitas toko atau aktivitas yang mendukung operasional penjualan barang dagangan.
2. Biaya umum dan administrasi : dikeluarkan dalam rangka mendukung aktivitas urusan kantor (administrasi) dan operasi umum.

### 2.1.4 Laba Bersih

Pengertian laba bersih menurut V. Wiratna Sujarweni (2017:197) Laba bersih adalah angka terakhir dari perhitungan laba rugi dimana untuk mencarinya: laba operasi ditambah pendapatan lain-lain dikurangi dengan beban lain-lain.

Sedangkan menurut Carl S. Warren et al (2017:17) mengemukakan bahwa jika pendapatan lebih besar daripada beban, selisihnya disebut laba neto (net income atau net profit).

Laba bersih (Net Profit) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak (Kasmir, 2015:303).

Berdasarkan beberapa kajian teoritis menurut para ahli dapat disimpulkan bahwa laba bersih merupakan pendapatan yang telah dikurangi biaya dan pajak.

#### **2.1.4.1 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.

Sedangkan rumus untuk menghitung laba bersih yang dikemukakan oleh Kasmir (2015:303) adalah:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Kotor} - \text{Beban Operasi} - \text{Beban Pajak}$$

Dimana penjelasan dari rumus di atas yaitu:

- 1) Laba Kotor, adalah laba yang berasal dari penjualan dikurangi harga pokok.
- 2) Beban Operasi, adalah beban aktivitas operasional perusahaan.
- 3) Beban pajak, adalah beban pajak perusahaan pada periode tertentu.

Adapun indikator yang digunakan dalam penelitian ini adalah menurut Hery (2017: 44) yaitu:



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

## 2.2 Kerangka Pemikiran

### 2.2.1 Pengaruh Ukuran Perusahaan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman

ukuran perusahaan adalah gambaran perusahaan yang menunjukkan keberhasilan perusahaan yang dapat tercermin dari total aset yang dimiliki perusahaan. Semakin besar ukuran perusahaan maka semakin tinggi pula tingkat utang yang digunakan yang bertujuan untuk mengembangkan prospek perusahaan (Dewa Ayu dan Gede Mertha, 2017: 2227).

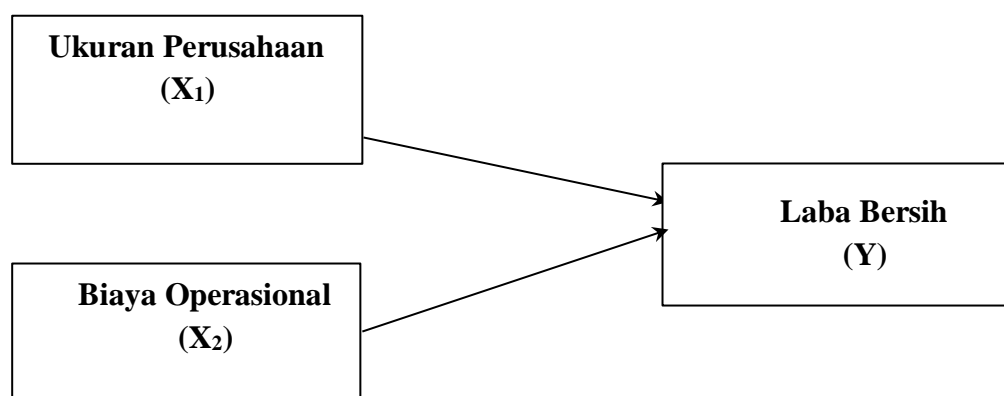
Secara umum, perusahaan yang memiliki total aset yang relatif besar dapat beroperasi dengan tingkat efektivitas yang lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan yang memiliki total aset yang lebih rendah. Perusahaan dengan total aset yang memadai relatif lebih stabil dan lebih mampu mengolah total aset yang dimilikinya sehingga mampu menghasilkan laba yang relatif besar.

Menurut penelitian Nur Andiani & Astika (2019:1005) dan Ginantra & Putra (2015:615) menyatakan bahwa ukuran perusahaan tidak berpengaruh terhadap perataan laba. Dengan tidak adanya pengaruh, berarti besar kecilnya perusahaan tidak akan memengaruhi tingkat perataan laba. Sedangkan pada penelitian (Dewantari & Badera, 2015) ukuran perusahaan berpengaruh pada praktik perataan laba. Selain itu bahwa adanya hasil penelitian terdahulu yang mendukung mengenai pengaruh ukuran perusahaan terhadap perataan laba antara lain penelitian yang dilakukan (Sidartha & Erawati, 6 2017:1124).

### 2.2.2 Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman

Biaya operasional atau biaya usaha (operating expenses) adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas operasional perusahaan sehari-hari (Jopie Jusuf, 2014:41). Biaya operasional merupakan sumber ekonomi dalam upaya mempertahankan dan menghasilkan pendapatan. Menurut Soleh Ridwan (2010) Agar memperoleh hasil laba yang optimal perusahaan perlu untuk menyusun perencanaan laba dengan baik, salah satunya yaitu dengan memperhatikan biaya operasional. Biaya operasional dalam perusahaan merupakan biaya yang mempunyai peranan besar untuk menjalankan aktivitas perusahaan dalam menggapai tujuan dari perusahaan tersebut, karena pada perusahaan yang sedang berjalan tidak luput dari penggunaan biaya operasional, sehingga perusahaan harus dapat mengendalikan biaya operasional dengan baik.

Menurut penelitian Ependi (2021) dan Y. Casmadi & Irfan Azis (2019) menyatakan bahwa Biaya operasional berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih pada PT Ultrajaya Milk Industry & Trading Company, Tbk. periode 2012-2016. Dimana jika biaya operasional meningkat maka laba bersih pun akan meningkat.



**Gambar 2.1**  
**Kerangka Pemikiran**

**2.3 Hipotesis**

Hipotesis merupakan jawaban sementara yang diberikan peneliti yang diungkapkan dalam pernyataan yang dapat diteliti. Berdasarkan kerangka pemikiran yang telah diungkapkan diatas penulis memberikan hipotesis sebagai berikut:

H<sub>1</sub> : Ukuran Perusahaan Berpengaruh Terhadap Laba Bersih

H<sub>2</sub> : Biaya Operasional Berpengaruh Terhadap Laba Bersih