

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Keuangan Perusahaan

Manajemen keuangan berkepentingan dalam upaya menciptakan dan mengembangkan nilai ekonomis atau kekayaan. Konsekuensinya, semua pengambilan keputusan harus berdasarkan analisis keuangan dan difokuskan terhadap adanya pencapaian kekayaan. Demikian juga seorang manajer keuangan akan berhadapan dengan keputusan keuangan seperti ketika memperkenalkan produk baru, kapan melakukan investasi dalam aset baru, kapan mengganti aset yang sudah ada, kapan melakukan pinjaman dari bank, kapan untuk memperluas ke pelanggan dan berapa banyak kas untuk pemeliharaan dan sebagainya. implikasi keuangan pada semua keputusan bisnis, dan eksekutif non keuangan harus memiliki pengetahuan yang cukup dibidang keuangan dalam membuat suatu analisis.

Dengan demikian manajemen keuangan bukan saja digunakan oleh manajer keuangan tetapi juga oleh para eksekutif non keuangan dalam menjalankan bisnisnya. Seseorang yang mempunyai pengetahuan dalam bidang manajemen keuangan akan mampu membaca situasi dan mampu menganalisis keuangannya sehingga akan lebih mudah dan berani dalam melakukan pengambilan keputusan-keputusan yang berkaitan dengan

keuangan. Analisa laporan keuangan menurut Soemarsono (2007:380) sebagai berikut.

“analisa laporan keuangan (*Financial Statement Analysis*) adalah hubungan antara suatu angka dalam laporan keuangan dengan angka lain yang mempunyai makna atau dapat menjelaskan arah perubahan (trend) suatu fenomena. Untuk mengetahui aliran dana itu dalam satu periode diperlukan data yang berupa laporan *financial* perusahaan. Darimana datangnya dana disetor apa ditanamkan, tercermin dalam apa yang disebut dengan “*statement* sumber-sumber dan penggunaan dana.”

a. Tanggung Jawab Bagian Keuangan

Seseorang yang bekerja di bagian keuangan mempunyai tanggung jawab yang besar dan dituntut mempunyai kemampuan dan ketelitian, kejujuran mengenai keuangan karena bagian keuangan menjadi pusat perhatian berbagai pihak dan beresiko bagi laporan keuangan menurut Fraser (2008:215) sebagai berikut : “penting bahwa setiap analisis laporan keuangan yang berguna untuk memberikan analisis tambahan dalam ;laporan tahunan dan dengan sumber informasi lain yang terpisah dari laporan tahunan. Aktivitas yang spesifik staf keuangan adalah peramalan dan perencanaan, keputusan investasi dan pembiayaan yang utama, koordinasi dan pengendalian, berhubungan dengan pasar keuangan, dan manajemen resiko. Seseorang yang bekerja dalam bidang manajemen keuangan adalah orang yang membuat keputusan tentang aktiva perusahaan mana yang harus

diperoleh, bagaimana aktiva tersebut akan dibiayai, dan bagaimana perusahaan harus mengelola sumber daya yang ada.

b. Memperoleh laba dan menjaga kelangsungan perusahaan

Investor adalah pemilik perseroan, dan mereka menanamkan modalnya dengan harapan dapat memperoleh keuntungan dari dana yang diinvestasikannya. Pada kebanyakan kasus, pemilik perusahaan biasanya memilih dewan direksi, yang kemudian mengangkat manajer untuk menjalankan perseroan sehari-hari, karena manajer bekerja untuk pemilik modal, maka mereka harus menentukan kebijakan yang dapat meningkatkan nilai kepentingan pemilik modal atau pemegang saham.

Disamping itu, perusahaan memiliki tujuan lain, yaitu: kepuasan pribadi manajer perusahaan, kesejahteraan karyawan, lingkungan dan masyarakat pada umumnya. Meskipun demikian, memaksimalkan laba perusahaan adalah tujuan terpenting pada sebagian besar perusahaan.

c. Laporan Keuangan bagi manajemen dan direksi

Diantara para pemakai laporan keuangan adalah pemilik dan manajer perusahaan, mereka memerlukan informasi tentang perusahaannya. Apakah perusahaannya memperoleh keuntungan atau menderita kerugian pada suatu periode tertentu, berapa harta dan utang yang dimiliki perusahaannya dan mengenai perkembangan perusahaan, apakah ada kemajuan atau bahkan menurun. Untuk memberikan penjelasan dari

beberapa pertanyaan seperti dikemukakan di atas adalah dengan membaca dan mencermati laporan keuangan dari perusahaan tersebut.

Dengan membaca laporan keuangan para pemakai laporan keuangan akan mendapatkan informasi mengenai kekayaan, utang yang menjadi kewajiban perusahaan, modal kerja, laba atau rugi dan informasi lainnya yang dapat digunakan sebagai bahan pertimbangan dalam mengambil suatu keputusan, karena di dalam laporan keuangan informasi penting yang dapat diperoleh ada dua jenis. Pertama, bagian verbal seringkali disajikan sebagai surat dari direktur utama yang menguraikan hasil operasi perusahaan selama tahun berjalan dan membahas perkembangan-perkembangan baru yang akan mempengaruhi operasi di masa mendatang. Kedua, laporan tahunan yang menyajikan empat laporan keuangan dasar yaitu neraca, laporan rugi laba, laporan laba ditahan dan laporan arus kas.

Neraca adalah protret atau gambaran dari nilai akuntansi perusahaan pada tanggal tertentu. Neraca diidentifikasi sebagai: $Asset = Liabilitas + Stockholder's Equity$.

Laporan laba rugi adalah laporan yang mengikhtisarkan pendapatan dan pengeluaran perusahaan selama satu periode akuntansi, yang biasanya setiap satu kuartal atau satu tahun. Definisi dari pendapatan adalah: $Revenu - Expenses = Income$.

Modal kerja bersih (*net working capital*) biasanya meningkat seiring dengan pertumbuhan perusahaan. *Net working capital (NWC) = Current Asset - Current Liabilities*

Arus kas bersih adalah arus aktual, yang berlawanan dengan laba bersih akuntansi, yang dihasilkan oleh perusahaan selama satu periode tertentu. Arus kas lebih penting daripada laba bersih karena dividen harus dibayar secara tunai dan karena diperlukan untuk membeli aktiva yang dibutuhkan untuk melanjutkan operasi (Ahmad dan Herni, 2010 :h.20).

2.1.2. Analisis penjualan

Menurut Winardi (1991,220) *definisi ramalan penjualan adalah Suatu Perkiraan tentang penjualan selama sebuah periode masa yang akan datang, yang ditetapkan perkiraan mana dikaitkan dengan sebuah rencana pemasaran yang disusulkan, dan yang berisikan sejumlah kekuatan-kekuatan yang tidak dikuasai serta kekuatan-kekuatan kompetitif*

Untuk menyusun ramalan penjualan, tentu ada bermacam-macam metode yang dapat digunakan. Ada metode yang sulit dan ada pula metode yang tidak begitu sulit. Setiap perusahaan dapat memanfaatkan beberapa metode yang sesuai dengan keinginannya. Adapun **cara-cara menyusun ramalan penjualan** yang dikemukakan oleh Winardi (1991; 222) adalah sebagai berikut:

1. Survei Tentang Keinginan Pembeli

- (Survei of Buyer Intention).
2. Pengumpulan Pendapat Para Karyawan Bidang penjualan
(Pool Of Sales Force Opinion)
 3. Pandangan Para ahli (Expert opinion)
 4. Metode Pengetesan Pesan
(Market Test Method)
 5. Proteksi Penjualan Masa Lampau
(Proyeksi of Past Sales)
 6. Ramalan tentang Industri dan Prosentase Pangsa Pasar (Industry
Forecast and share of the market percentage)
 7. Analisa Tentang Produk Yang Sedang Digunakan
(Product In Use Analysis)
 8. Analisa Seri Waktu
(Time Series analysis)
 9. Analisa Permintaan secara Statistik
(Statistical Demand Analysis)
 10. Peramalan Secara Ekspensial
(Exponential Smoothing)
 11. Analisa Korelasi (Correlation. analysis)
 12. Konstruksi Model Econometric
(Econometric Model Building)

Jadi dalam membuat ramalan penjualan, penulis hanya menggunakan analisa trend linier dengan metode least square seperti yang dikemukakan oleh Sofyan Assauri (1950; 143) adalah A Legendre telah menemukan suatu cara penarikan garis linier pada serangkaian data yang terdiri dari pasangan observasi variabel X dan Y. Semua titik koordinat yang ada menyatakan periode tahun dan jumlah penjualan, yang sebenarnya merupakan pasangan observasi variabel X dan Y, bila X menyatakan periode tahun dan Y menyatakan jumlah penjualan pada periode X. Cara penarikan garis trend yang diajukan oleh Legendre dinamakan metode least square, dimana dalam perhitungannya memakai persamaan fungsi linier, $Y = a + bX$. Metode least Square ini menghendaki agar, jumlah kwadrat dari semua deviasi vertikal (residu) antar titik-titik koordinat dan garis trend itu sendiri menjadi minimum. Hal ini berarti bahwa jumlah kwadrat deviasi vertikal dari nilai-nilai trend yang telah dihitung haruslah seminimum mungkin.

Selanjutnya masih Sofyan Assauri (1950; 143) mengemukakan juga bahwa Dalam hal ini mencari variabel yang tidak diketahui yaitu a, dan b dalam persamaan $Y = a + bX$ dimana X adalah tahun dan Y adalah jumlah penjualan pada periode X, dibutuhkan dua persamaan yaitu

$$I = Y = n \cdot a + bX$$

$$II = XY = aX + bX^2$$

Angka-angka penjualan yang dapat diperoleh dari persamaan atau fungsi $Y = a + bX$ tersebut tentunya hanya dapat dipakai dengan asumsi apabila faktor-faktor lainnya tetap (konstan) atau setidaknya dalam

keadaan normal.

Dalam membuat ramalan penjualan jangka pendek dapat digunakan data penjualan bulanan, mingguan, dan harian. Menurut Sofyan Assauri, untuk membuat ramalan penjualan ini harus diperhatikan adanya variabel musim (seasonal variation) yang terdiri dari :

- a. Unsur variasi murni
- b. Variasi random atau irregular
- c. Variasi (Cyeles) dan
- d. Variasi-variasi trend.

2.1.3. Laba kotor

2.1.3.1.1. Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba

Menurut Mahmud M Hanafi dan Abdul Halim dalam bukunya “*Analisis Laporan Keuangan*” isi laporan laba rugi mencakup hal-hal seperti berikut ini :

- “ a. **Penjualan bersih**
b. **Harga Pokok Penjualan**
c. **Biaya operasional**
d. **Pendapatan dan biaya lainnya**
e. **Biaya pajak yang berkaitan dengan operasi perusahaan”.**

(2003 : 57)

Dalam suatu perusahaan pada umumnya terdapat laporan laba rugi yang didalamnya terdapat unsur-unsur biaya operasional yang mempengaruhi laba rugi usaha suatu perusahaan. Apabila pendapatan usaha lebih besar daripada biaya operasional yang dikeluarkan maka akan terjadi laba usaha, dan apabila pendapatan usaha lebih kecil dari biaya operasional yang dikeluarkan maka akan terjadi rugi operasi.

Agar perusahaan memperoleh laba maka perusahaan harus dapat menekan biaya operasional, dengan demikian jelaslah terlihat bahwa salah satu faktor yang mempengaruhi laba rugi usaha adalah biaya operasional. Biaya operasional dapat diartikan sebagai biaya yang terjadi dalam kaitannya dengan operasi pokok perusahaan untuk proses penciptaan pendapatan yang pada hakekatnya mempunyai masa manfaat tidak lebih dari satu tahun. Setiap perusahaan mempunyai unsur-unsur biaya operasional yang berbeda, hal ini sesuai dengan kebutuhan operasi masing-masing perusahaan.

Jadi laba usaha ditentukan oleh besarnya pendapatan yang diperoleh dan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan. Laba usaha mengeluarkan semua biaya yang benar-benar terjadi pada periode sebelumnya tetapi belum hingga akhir periode berjalan di dalam perhitungan laba bersih. Biaya harus dikaitkan dengan pendapatan yang direalisasikan di dalam periode tertentu berdasarkan korelasi positif yang dapat dilihat dari biaya tersebut dengan pendapatan yang diakui oleh perusahaan.

Hal ini juga dapat dilihat pada posisi antara pendapatan, biaya, dan laba pada uraian di bawah ini :

Penjualan Netto	xxx		
Beban pokok penjualan	xxx		
Laba (Rugi) kotor	xxx	_____	—
Beban Operasi		xxx	
Laba(Rugi)operasi	xxx	_____	—

2.1.4. Laba Bersih Setelah Pajak

Laba adalah salah satu hal yang paling penting dalam sebuah perusahaan, Laba terdiri atas beberapa jenis, yaitu :

1. Laba kotor adalah selisih dari hasil penjualan dengan harga pokok penjualan
2. Laba kotor merupakan hasil dari aktivitas-aktivitas yang termasuk rencana perusahaan kecuali terdapat perubahan-perubahan besar dala perekonomiannya, dapat diharapkan akan dicapai setiap tahun. Oleh karenanya, angka ini menyatakan kemampuan perusahaan untuk hidup dan mencapai laba yang sesuai dengan kenyataan operasional kegiatan sebagai jasa pada pemilik modal.
3. Laba sebelum dikurangi pajak atau EBIT (Earning Before Tax) , Laba sebelum dikurangi pajak merupakan laba operasi ditambah hasil dan biaya diluar operasi biasa. Bagi pihak-pihak tertentu

terutama dalam hal pajak, angka ini adalah yang terpenting karena jumlah ini menyatukan laba yang pada akhirnya dicapai perusahaan.

4. Laba Setelah Pajak Atau Laba Bersih, Laba Bersih adalah laba setelah dikurangi berbagai pajak. Laba dipindahkan kedalam perkiraan laba ditahan. Dari perkiraan laba ditahan ini akan diambil sejumlah tertentu untuk dibagikan sebagai Dividen kepada para pemegang saham.

Sedangkan Pengertian Laba Menurut Suwardjono (2008 : 464) laba dimaknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba merupakan kelebihan pendapatan diatas biaya (biaya total yang melekat kegiatan produksi dan penyerahan barang / jasa.

2.1.5. Harga Pokok Produksi

2.1.5.1. Biaya Bahan Baku

Perusahaan memerlukan informasi tentang besarnya pemakaian biaya bahan untuk menghasilkan suatu produk, karena informasi ini sebagai bahan pertimbangan dalam menentukan harga jual produk dan untuk membuat estimasi berapa besar laba yang diinginkan oleh perusahaan dari penjualan produk tersebut.

Biaya adalah kas dan setara kas yang dikorbankan untuk memproduksi atau memperoleh barang atau jasa yang diharapkan akan memperoleh manfaat

atau keuntungan dimasa mendatang. (Darsoni Prawironegoro&Ari Purwanti, 2008;49)

Jadi biaya merupakan total pengorbanan sumber daya yang sudah terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya sering diartikan sebagai pengurang asset yang mengakibatkan berkurangnya ekuitas pemilik, tetapi bukan karena pengurangan atau pengambilan modal oleh pemilik perusahaan dan bukan pula merupakan asset yang disebabkan karena berkurangnya *liability*.

Penggolongan biaya diperlukan untuk mengembangkan data biaya yang dapat membantu manajemen dalam mencapai tujuannya. Ada beberapa jenis biaya menurut buku Mulyadi (2009;13) diantaranya adalah :

Jenis biaya berdasarkan objek pengeluaran

Nama objek pengeluaran digunakan sebagai dasar dalam penggolongan biaya.

Biaya Menurut fungsi pokok produksi

Seperti dalam perusahaan manufaktur ada tiga fungsi pokok, yaitu fungsi produksi, fungsi pemasaran, dan fungsi administrasi dan umum. Oleh karena itu dalam perusahaan manufaktur adalah biaya produksi, biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum.

Biaya Menurut Hubungan biaya dengan sesuatu yang di biayai

Biaya dapat dikelompokkan menjadi dua, yaitu:

1. Biaya langsung
2. Biaya tidak langsung

Dengan demikian tampaklah bahwa biaya bahan baku produk makanan dan minuman merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendapatkan bahan baku yang siap untuk diolah, dari biaya pembelian, penyimpanan sampai dengan pada kondisi siap diolah.

2.1.5.2. Standar Resep Makanan Dan Minuman

Pengelolaan jasa makanan dan minuman memerlukan keahlian khusus dan pedoman pelaksanaan pekerjaan. Dalam membuat produk makanan dan minuman supaya diperoleh hasil yang sesuai dengan standar perusahaan maka diperlukan standar resep makanan dan minuman.

Standar resep dapat dikatakan sebagai suatu aturan, langkah-langkah serta jadwal secara tertulis untuk memproduksi jenis makanan tertentu. Menentukan nama dan kuantitas makanan yang diproduksi, pemilihan bahan-bahan yang diperlukan untuk produksi tersebut, dan metode memasak/persiapannya.

Keuntungan-keuntungan dengan menggunakan standar resep makanan dan minuman adalah:

- 1) Biaya dapat ditetapkan secara akurat untuk setiap jenis makanan, dari biaya tersebut dapat dihitung pula biaya per porsi makanan. Untuk keperluan menentukan makanan, maka sangat diperlukan penghitungan penetapan biaya makanan

(*food cost*), hal tersebut juga untuk mendapatkan tingkat keuntungan kotor (*gross profit*) yang diminta.

- 2) Standar resep juga membantu pelaksanaan pembelian bahan makanan, juga dalam memenuhi permintaan-permintaan internal. Dengan memperhitungkan perkiraan produksi untuk beberapa hari berikutnya, maka menuntut kemampuan *Chef Cook* menggunakan standar resep untuk menghitung jumlah bahan makanan yang ia perlukan untuk beberapa hari berikutnya.
- 3) Standar resep sangat berguna bagi bagian dapur (*Kitchen*) terutama sewaktu mempersiapkan makanan untuk dimasak. Pertama, standar resep mengingatkan kepada juru masak tentang bahan-bahan yang harus dipersiapkan serta langkah-langkah didalam memasak. Kedua, standar resep juga sebagai alat untuk melaksanakan pelatihan dan pembinaan keterampilan dalam memasak. Lebih penting lagi bahwa standar resep dapat menjamin standarisasi produk makanan yang disajikan kepada tamu.
- 4) Standar resep dapat digunakan untuk membantu dalam merencanakan menu. Penambahan jenis makanan ke dalam menu memang harus dihitung biayanya secara akurat dan seimbang dengan jenis makanan yang lain, sekalipun

demikian tidak hanya yang berkaitan dengan harga saja, tetapi juga dalam penampilan, rasa, warna dan sebagainya.

- 5) Standar resep digunakan sebagai dasar penyusunan atau pembuatan standar porsi, yang mana bila standar resep dan standar hasil pengolahan (*standard yield*) digunakan secara bersamaan, maka akan dapat membentuk dan digunakan sebagai suatu sistem pengendalian produk yang efektif.

2.1.5.3. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya langsung adalah biaya yang terjadi, yang penyebab satu-satunya adalah karena adanya sesuatu yang dibiayai. Dengan demikian biaya langsung akan mudah diidentifikasi dengan sesuatu yang dibiayai. Biaya produksi langsung terdiri dari biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

Berdasarkan keterangan di atas bahwa biaya tenaga kerja untuk mengolah produk makanan dan minuman merupakan biaya tenaga kerja langsung, yang harus dipertimbangkan adalah mengukur jumlah jam kerja langsung yang dipakai dalam pembuatan suatu produk.

2.1.5.4. Biaya *Overhead* Pabrik

Dalam membuat suatu produk diperlukan beberapa kelompok biaya yang dikeluarkan, diantaranya adalah kelompok biaya *overhead* pabrik.

Menurut Carter dan Usry (2006:41-42) overhead pabrik terdiri atas semua biaya manufaktur yang tidak di telusuri secara langsung ke output tertentu. Overhead pabrik biasanya memasukan semua biaya manufaktur kecuali bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung.

Dengan demikian dalam usaha jasa makanan dan minuman yang perlu diperhatikan bukan hanya biaya yang dikeluarkan untuk pengadaan bahan baku dan membayar gaji pegawai yang langsung membuat produk, tetapi juga biaya lainnya. Dengan demikian untuk menentukan harga jual produk yang perlu menjadi bahan pertimbangan juga adalah biaya diluar biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, biaya tidak langsung atau biaya *overhead* pabrik.

2.1.5.5. Penjualan Produk Makanan Dan Minuman

Kegiatan menjual produk jadi kepada konsumen merupakan salah satu kewajiban bagi pengelola perusahaan, khususnya bagian penjualan. Walaupun demikian dalam perusahaan jasa makanan dan minuman setiap pegawai harus memiliki jiwa menjual. Transaksi penjualan produk akan mendapatkan pemasukan berupa uang tunai atau berupa piutang usaha.

Menurut Standar Akuntansi Keuangan (PSAK 2007 : 24) mendefinisikan pendapatan dan beban adalah sebagai berikut:

“Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal perusahaan apabila arus masuk mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak timbul dari kontribusi penanaman modal”.

“Beban adalah penurunan manfaat ekonomis selama suatu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan pembagian kepada penanam modal”.

Untuk perusahaan jasa makanan dan minuman yang dijual tidak hanya produk makanan dan minuman saja tetapi ada produk jasa berupa pelayanan yang mesti dijual kepada konsumen.

a. Penjualan Kotor

Dalam memasarkan produk dan jasanya perusahaan dituntut mampu membuat program yang menjadi daya tarik bagi para konsumen supaya mereka mau membeli produk dan jasa yang ditawarkannya. Program promosi yang umum ditawarkan adalah potongan harga (*sales discount*), atau adanya pengurangan harga karena pertimbangan tertentu, misalnya konsumen yang membayar utangnya sebelum jatuh tempo diberikan potongan harga. Konsumen yang menjadi pelanggan setia mendapatkan potongan harga, atau spesial promo membeli satu produk mendapat dua produk (*buy one get one free*), dan lain-lain.

Penjualan sebelum dikurangi pengurangan penjualan dan potongan penjualan adalah merupakan penjualan kotor. Untuk

memperhitungkan laba operasi harus diperoleh total penjualan bersih terlebih dahulu.

b. Penjualan Bersih

Karena adanya kebijakan dalam strategi memasarkan produk dan jasa seperti tersebut di atas, maka total penjualan harus dikurangi potongan penjualan, sehingga diperoleh penjualan bersih. Untuk mendapatkan laba operasi sebelum pajak yaitu penjualan bersih dikurangi harga pokok produk. Walaupun potongan penjualan merupakan salah satu upaya untuk menarik para konsumen tetapi perusahaan harus memperhitungkan jangan sampai memberikan potongan penjualan kepada konsumen diluar kendali. Dalam realisasinya memberikan dispensasi harga kepada pelanggan harus berdasarkan hasil analisis terhadap konsumen supaya tepat sasaran yaitu konsumen yang potensial karena semakin tinggi potongan penjualan akan semakin menurun laba yang diterima.

2.1.5.6. Laba Operasi

Secara umum tujuan perusahaan adalah untuk memperoleh keuntungan. Untuk mencapai keuntungan tersebut perlu pengelolaan perusahaan secara profesional. Pencapaian keuntungan perusahaan atau laba

diperoleh dari perbandingan penjualan bersih atas barang dan jasa dengan biaya yang dikeluarkan, terdiri dari harga pokok produksi, dan biaya lainnya. Apabila jumlah penjualan bersih lebih besar daripada biaya-biaya yang dikeluarkan maka perusahaan akan memperoleh laba tetapi kalau penjualan bersih lebih kecil dari biaya-biaya yang dikeluarkan maka perusahaan tidak memperoleh laba, atau menderita kerugian. Laba adalah selisih antara penerimaan/pendapatan total dan jumlah seluruh biaya.

2.1.6. Hasil Penelitian Yang Relevan

Andrian Noviardy (2011) : melakukan penelitian dengan judul “Analisis Pengendalian Biaya Produksi Dan Pengaruhnya Terhadap Laba PT. Pusri Palembang”. Pada penelitian tersebut, variabel yang digunakan adalah berupa (1) biaya bahan baku, yang terdiri dari gas bumi, air baku, dan off gas; (2) biaya tenaga kerja langsung, yang terdiri dari gaji dan kesejahteraan; dan (3) biaya *overhead* pabrik yang terdiri dari bahan penolong yang terdiri dari kimia dan katalis serta pelumas, pemeliharaan pabrik, suku cadang pabrik, asuransi, biaya jasa, pajak dan kontribusi, administrasi dan umum, penyusutan, amortisasi, dan kantong dan pengantongan.

Berdasarkan pada hasil analisis yang penulis lakukan, untuk tahun 2005 harga pokok penjualan sebesar Rp Rp 897,14 / kg sedangkan untuk tahun 2006 sebesar Rp Rp 911,99 / kg, berarti ada kenaikan sebesar Rp

14,85 / kg. Dalam pelaksanaan anggaran biaya produksi masih terdapat penyimpangan yang cukup besar, disebabkan kurangnya pengendalian biaya produksi pada perusahaan PT Pusri

Zaka Rangga (2009) : melakukan penelitian dengan judul “Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Usaha Pada Koperasi Peternak Sapi Bandung Utara” Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui biaya produksi pada KPSBU, untuk mengetahui laba usaha pada KPSBU dan untuk mengetahui pengaruh biaya produksi terhadap laba usaha pada KPSBU. Penelitian ini dilakukan menggunakan pengujian hipotesis dengan menggunakan tes statistik. Pengaruh antara Biaya produksi terhadap Laba usaha di mana tingkat keeratan hubungan (korelasi) sangat kuat. Sementara pengaruh biaya produksi terhadap Laba usaha sedikit dipengaruhi oleh faktor lain. Tingkat pengaruh biaya produksi terhadap Laba usaha adalah sangat kuat, hal ini dapat diterima mengingat besarnya biaya produksi diikuti dengan kenaikan laba usaha.

2.1.7. Kerangka Pemikiran

Perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya memerlukan dana untuk menunjang operasional. Keperluan dana tersebut diantaranya adalah untuk membiayai pengadaan bahan baku dan biaya lainnya dalam membuat suatu produk sampai kepada kegiatan penjualan. Proses produksi merupakan kegiatan membuat barang dan jasa yang ditawarkan perusahaan kepada

konsumen, kegiatan produksi dalam perusahaan melibatkan banyak karyawan dan *asset* perusahaan lainnya. Dalam kegiatan proses produksi yaitu mengubah input yang terdiri dari sumber daya manusia, modal, bahan yang diperlukan untuk proses produksi menjadi output berupa produk, jasa dan pelayanan. Perusahaan harus mempertimbangkan produk apa yang mau dibuat dan berapa biaya yang mesti dikeluarkan untuk menghasilkan produk tersebut sampai dalam kondisi siap untuk dijual.

Menurut **Bastian Bustami dan Nurlela** adalah sebagai berikut:

“Akuntansi biaya bertujuan untuk menyajikan informasi biaya yang akurat dan tepat bagi manajemen dalam mengelola perusahaan atau divisi secara efektif. Oleh karena itu biaya perlu dikelompokkan sesuai dengan tujuan apa informasi tersebut digunakan sehingga dalam pengelompokkan biaya dapat digunakan suatu konsep *“Different Cost Different Purposes”* artinya berbeda biaya berbeda tujuan”.

2006:9).

Setelah proses produksi selesai dan produk siap dijual, maka kegiatan penjualan harus dapat dilakukan dengan optimal. Sesuai dengan tujuan perusahaan yaitu ingin mendapatkan keuntungan maka produk harus laku dijual kepada konsumen. Dalam hal ini yang harus menjadi pertimbangan perusahaan diantaranya adalah harga jual yang tepat disamping pelayanan yang prima, sehingga dapat memenangkan persaingan pasar. Total penjualan produk dan jasa harus diupayakan lebih besar

daripada jumlah biaya yang dikeluarkan sehingga akan diperoleh keuntungan.

Menurut **Firdaus Ahmad Dunia dan Wasilah Abdullah** adalah sebagai berikut:

Akuntansi biaya lebih rinci dalam menyajikan persediaan yang dikelompokkan menjadi 3 yaitu sebagai berikut:

- a. **Persediaan bahan baku**
- b. **Persediaan barang dalam proses**
- c. **Persediaan barang jadi**

(2009:31).

Uraian mengenai siklus akuntansi dalam menyajikan persediaan adalah sebagai berikut:

- a. **Persediaan bahan baku** adalah akun persediaan untuk bahan baku yang belum diolah dalam proses produksi.
- b. **Persediaan barang dalam proses** adalah akun persediaan untuk barang yang ada pada saat pelaporan masih di dalam proses produksi.
- c. **Persediaan barang jadi** adalah akun persediaan untuk barang siap dijual.

Menurut **Bastian Bustami dan Nurlela** adalah sebagai berikut:

Siklus Akuntansi Biaya ada 3 macam yaitu:

1. **Penentuan harga pokok yang dibeli dan harga pokok bahan yang dipakai dalam produksi.**
2. **Penentuan biaya tenaga kerja langsung.**
3. **Penentuan biaya overhead pabrik”.**

(2006:54).

Sehubungan dengan hal itu maka sangat penting bagi pimpinan perusahaan untuk memperkirakan berapa besar volume penjualan yang dapat menutupi biaya total dengan menggunakan keseluruhan aktiva perusahaan sehingga terhindar dari kerugian.

Untuk memperoleh laba yang maksimal, perusahaan harus mampu menciptakan produk yang berkualitas dan menghasilkan volume produksi yang maksimal. Dengan demikian makin banyak volume produksi yang dihasilkan maka makin tinggi pula anggaran biaya produksi tetapi akan diimbangi dengan tingginya total pendapatannya.

Agar perusahaan memiliki keunggulan daya saing yang harus dipenuhi oleh perusahaan adalah kemampuan dalam meningkatkan laba dan mengendalikan biaya, karena laba diperoleh dari total penjualan setelah dikurangi biaya-biaya, sehingga manajemen dituntut mampu merencanakan dan mengendalikan kegiatan perusahaan dengan efektif dan efisien agar tujuan perusahaan bisa tercapai. Dua hal utama yang mesti diperhatikan dalam perolehan laba, yang pertama adalah berupaya untuk meningkatkan penjualan produk secara maksimal dan yang kedua adalah mengendalikan biaya yang dikeluarkan. Mengendalikan biaya bukan berarti membatasi biaya yang dikeluarkan tetapi lebih kepada mengatur biaya sehingga pengeluaran yang tidak perlu, tidak dikeluarkan. Apabila kedua hal tersebut di atas dapat berjalan dengan baik maka perolehan laba akan maksimal. akuntansi manajemen mengemukakan bahwa “ Contribution Margin

merupakan jumlah yang tersisa dari pendapatan di kurangi biaya variabel yang akan merupakan jumlah yang akan menutupi biaya tetap dan kemudian menjadi laba.

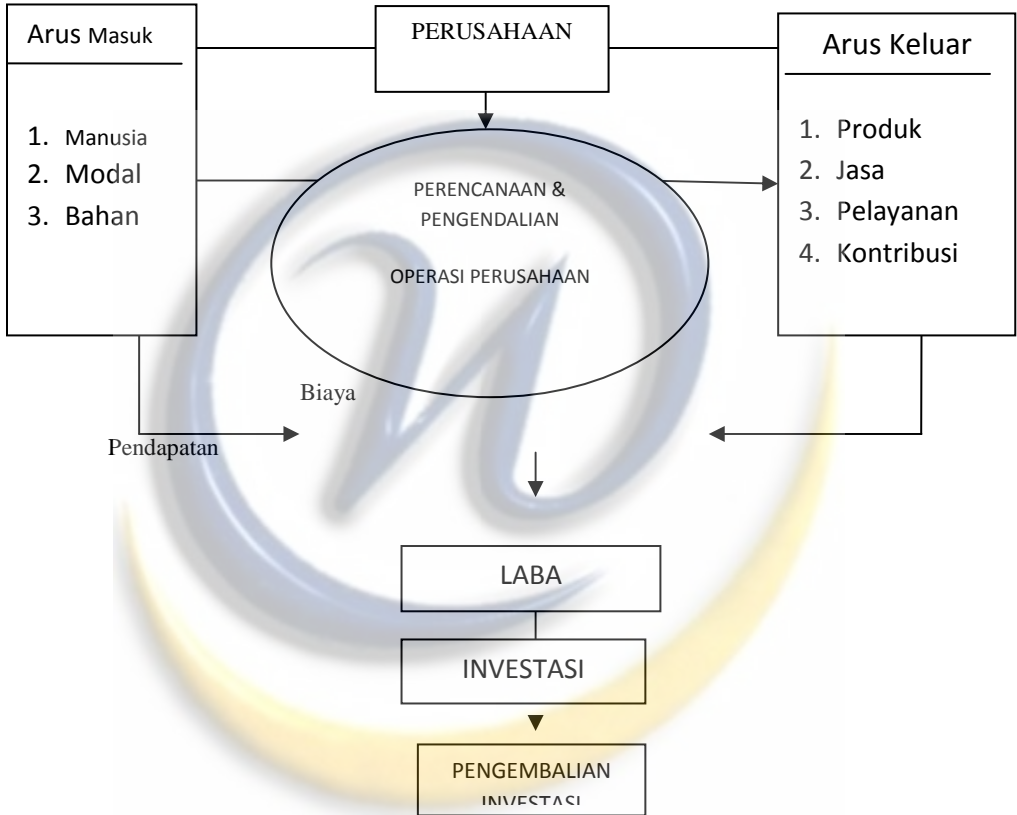
Secara umum keuntungan atau kerugian adalah perbedaan antara hasil penjualan dan biaya yang dikorbankan, sebuah perusahaan dikatakan memperoleh keuntungan bila hasil penjualan lebih besar dari biaya. Sedangkan kerugian jika penjualan lebih kecil dari biaya.

Ketersediaan serta kemampuan perusahaan dalam menyediakan biaya produksi akan sangat menunjang terhadap kelangsungan kegiatan produksi suatu perusahaan. Persediaan produk siap jual akan menunjang proses penjualan ke para konsumen. Dengan demikian biaya produksi dan hasil produk yang siap untuk dijual sangat diperlukan dalam pencapaian laba perusahaan.

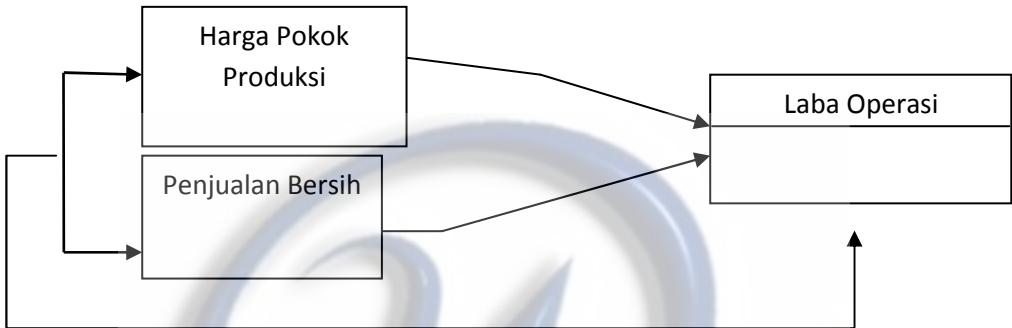
Berdasarkan uraian di atas, penulis merumuskan kerangka konseptual dari penelitian tentang pengaruh harga pokok produksidan penjualan bersih terhadap laba operasi pada perusahaan jasa makanan dan minuman studi kasus :

PT. Panorama Panghegar tergambar pada skema berikut ini

Gambar 1.Kerangka Pemikiran



Gambar 2. Paradigma Penelitian



2.1.7.1 Hipotesis

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Berdasarkan kerangka pemikiran dan rumusan masalah yang telah di kemukakan, maka di tarik suatu hipotesis mayor sebagai berikut.

1. Bahwa secara serempak faktor penjualan dan harga pokok produksi serta laba operasional berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih setelah pajak pada perusahaan.
2. dari hipotesisi mayor di atas, dapat di uraikan hipotesis minor (hipotesis secara persial) yang terdiri dari:
 - a. Faktor harga pokok produksi berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih setelah pajak.

- b. Faktor tingkat penjualan bersih berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih setelah pajak.
- c. Faktor laba bersih setelah pajak berpengaruh negatif signifikan terhadap harga pokok produksi dan operasional.

2.1.7.2 Rasio Profitabilitas

Rasio profitabilitas menurut Kasim (2010:196) merupakan rasio untuk menilai kemampuan perusahaan dalam mencari keuntungan.

Rasio ini dapat dilakukan dengan membandingkan berbagai komponen yang ada di laporan keuangan, terutama neraca dan laporan laba rugi. Tujuannya untuk melihat perkembangan perusahaan dalam rentang waktu tertentu, baik penurunan atau kenaikan.

Jenis-jenis rasio profitabilitas yang dapat digunakan adalah:

- a) Profit margin (*profit margin*)

Margin laba adalah rasio yang membandingkan laba bersih setelah pajak dengan penjualan bersih. Margin laba kotor menunjukkan laba yang relatif terhadap perusahaan. Sedangkan, margin laba bersih merupakan ukuran keuntungan dengan membandingkan antara laba setelah bunga dan pajak dibandingkan dengan penjualan.

Untuk menghitung margin laba, digunakan dua persamaan sebagai berikut:

1) Untuk margin laba kotor :

$$\text{Margin laba kotor} = \frac{\text{Penjualan Bersih} - \text{Harga pokok penjualan}}{\text{Penjualan bersih}}$$

2) Untuk margin laba bersih:

$$\text{Margin laba bersih} = \frac{\text{Laba setelah Bunga dan Pajak (EAIT)}}{\text{Penjualan bersih}}$$

b) *Return on Asset* (ROA)

Return on Asset (ROA) merupakan rasio yang menunjukkan hasil (*return*) atas jumlah aktiva yang digunakan dalam perusahaan.

Rumus untuk mencari pengembalian atas aset (ROA) dapat digunakan sebagai berikut:

$$\text{ROA} = \frac{\text{Laba setelah Bunga dan Pajak}}{\text{Total Aktiva}}$$

atau dapat pula dihitung dengan menggunakan pendekatan

Du Pont sebagai berikut:

$$\text{ROA} = \text{Margin laba bersih} \times \text{Perputaran total aktiva}$$

c) *Return on Equity* (ROE)

Tingkat pengembalian atas ekuitas (ROE) merupakan rasio untuk mengukur laba bersih sesudah pajak dengan modal sendiri.

Rasio ini menunjukkan efisiensi penggunaan modal sendiri. Semakin tinggi rasionya, maka semakin baik/kuat posisi pemilik perusahaan.

Formula untuk mencari *return on equity* yang digunakan oleh perusahaan adalah:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Laba setelah Bunga dan Pajak}}{\text{Ekuitas}}$$

Berdasarkan uraian dalam kerangka pemikiran di atas, maka penulis merumuskan hipotesis yang akan diuji dalam penelitian ini berkaitan dengan ada tidaknya pengaruh antara variabel bebas terhadap variabel tidak bebas, adalah sebagai berikut:

$H_0 : b_1 = 0$ Tidak terdapat pengaruh harga pokok produksi terhadap laba operasi.

$H_a : b_1 \neq 0$ Terdapat pengaruh harga pokok produksi terhadap laba operasi.

$H_0 : b_2 = 0$ Tidak terdapat pengaruh penjualan bersih terhadap laba operasi.

$H_a : b_2 \neq 0$ Terdapat pengaruh penjualan bersih terhadap laba operasi.

$$H_0 : b_1:b_2 = 0$$

Tidak terdapat pengaruh harga pokok produksi dan penjualan bersih secara bersama-sama terhadap laba operasi.

$$H_a : b_1:b_2 \neq 0$$

Terdapat pengaruh harga pokok produksi dan penjualan bersih secara bersama-sama terhadap laba operasi.

