

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Landasan teori**

##### **2.1.1. Teori Akuntansi Biaya**

Menurut Dunia,dkk (2019:4) Akuntansi saat ini mempunyai beberapa bidang khusus seiring dengan perkembangan dunia usaha, pertumbuhan ekonomi, kemajuan teknologi yang pesat, dan faktor lainnya yang mempunyai pengaruh terhadap kegiatan perusahaan. Di antara bidang-bidang akuntansi tersebut adalah akuntansi keuangan, akuntansi manajemen, akuntansi biaya, pemeriksaan akuntansi (*auditing*), dan perpajakan. Akuntansi biaya adalah bagian dari akuntansi manajemen yang merupakan salah satu dari bidang khusus akuntansi yang menekankan pada penentuan dan pengendalian biaya. Bidang ini terutama berhubungan dengan biaya-biaya untuk memproduksi suatu barang, hingga saat ini masih banyak orang yang beranggapan bahwa akuntansi biaya hanya dapat diterapkan pada bidang manufaktur saja. Walaupun kenyataannya, hampir setiap jenis bidang usaha dapat memperoleh manfaat dari akuntansi biaya. Saat ini akuntansi biaya telah diterapkan pada berbagai bidang kegiatan non manufaktur atau jasa seperti: konsultan, perusahaan asuransi, perbankan, sekolah-sekolah dan rumah sakit, kereta api dan penerbangan, dan instansi pemerintah yang menggunakan teknik-teknik akuntansi biaya. Dalam pengelolaan perusahaan, akuntansi biaya merupakan bagian penting dari ilmu akuntansi dan telah berkembang menjadi *tools of management*, yang berfungsi menyediakan informasi biaya bagi kepentingan manajemen agar dapat menjalankan fungsinya dengan baik.

Menurut Kholmi dan Yuningsih (2018:7) menjelaskan arti akuntansi biaya sebagai serangkaian proses yang terdiri dari pelacakan, pencatatan, pengalokasian dan pelaporan informasi seputar macam-macam anggaran produksi perusahaan setelah melalui analisis. Menurut Dewi (2019:17) Konsep biaya merupakan nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan yang dilakukan untuk mendapatkan manfaat adalah definisi akuntan. Biaya seringkali disamakan dengan beban sehingga perlu dibedakan dimana biaya adalah suatu pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, untuk mendapatkan barang

atau jasa yang diharapkan akan memberikan manfaat baik sekarang maupun yang akan datang. Sedangkan beban adalah suatu pengorbanan sumber ekonomi yang ditujukan untuk memperoleh pendapatan pada periode dimana beban itu terjadi atau merupakan bagian dari harga perolehan yang dibebankan dalam rangka memperoleh penghasilan. Istilah biaya akan lebih spesifik jika digabungkan dengan suatu petunjuk tertentu, seperti biaya langsung, biaya konversi, biaya variabel, biaya tetap, biaya tak langsung, biaya terkendali, biaya bersama, estimasi biaya, biaya standar, dan lain sebagainya. Biaya tersebut akan dicatat dan diakumulasikan pada saat manajemen melakukan pembebanan biaya ke dalam persediaan, penyusunan laporan keuangan, merencanakan dan mengendalikan biaya, menetapkan pilihan dari beberapa alternatif, evaluasi kinerja, membuat rencana dan strategi. Sehingga dapat disimpulkan bahwa setiap beban adalah biaya akan tetapi tidak setiap biaya adalah beban

### **1. Peran Akuntansi Biaya**

Menurut Rahma (2019:12) Pada masa lampau akuntansi biaya merupakan metode perhitungan nilai persediaan yang hasilnya dilaporkan dalam neraca dan laporan harga pokok penjualan yang disajikan dalam laporan laba rugi. Dengan keterbatasan ini yang membuat informasi yang dihasilkan oleh akuntansi biaya hanya berupa data biaya produk yang dipergunakan untuk pemenuhan laporan kepada eksternal. Seiring dengan perkembangan di masa sekarang data informasi yang dihasilkan oleh akuntansi biaya tidak hanya dibutuhkan oleh akuntansi keuangan dalam pelaporan keuangan, akan tetapi juga dipakai sebagai dasar manajemen dalam aktivitas perencanaan, pengendalian, perbaikan kualitas dan efisiensi, serta pengambilan keputusan baik yang rutin maupun strategis.

### **2. Tugas-tugas Akuntansi Biaya**

Tugas- tugas akuntansi biaya sebagai berikut:

- a. Membuat dan melaksanakan rencana dan anggaran untuk operasi dalam kondisi kompetitif.
- b. Menetapkan metode perhitungan biaya yang memungkinkan pengendalian aktivitas, mengurangi biaya dan memperbaiki kualitas.

- c. Mengendalikan kualitas fisik dari persediaan dan menentukan biaya dari setiap produk dan jasa yang dihasilkan.
- d. Menentukan biaya dan laba perusahaan untuk satu tahun periode akuntansi atau untuk periode lain yang lebih pendek.
- e. Memilih di antara dua atau lebih alternatif jangka pendek atau jangka panjang yang dapat mengubah pendapatan atau biaya.

### **3. Fungsi-fungsi departemen Biaya**

Menurut Mulyati,dkk (2018:10-13) Fungsi departemen biaya juga harus dikoordinasikan dengan beberapa fungsi departemen tersebut :

- a. Departemen pabrikasi dibawah pengawasan para ahli rekayasa dan pengawas pabrik, bertugas membuat rancangan dan mengendalikan produksi. Dalam penelitian dan pengembangannya, akan dibuat estimasi biaya untuk setiap jenis bahan, pekerja, dan proses mesin-mesin guna menentukan apakah menerima atau menolak suatu rancangan.
- b. Departemen personalia mengadakan rangkaian wawancara dan memilih pegawai untuk berbagai klasifikasi pekerjaan. Departemen ini membuat catatan pegawai, yang mencakup tingkat gaji dan metode pemberian upah bagi setiap karyawan. Informasi ini merupakan dasar bagi penghitungan biaya gaji, dan menghitung hubungan pekerja dengan komponen biaya dari kegiatan, jasa, atau barang yang diproduksi.
- c. Departemen dana (*treasury*) bertanggung jawab atas administrasi keuangan perusahaan. Dalam menyusun skedul kebutuhan kas dan taksirannya, departemen ini berpedoman pada anggaran dan laporan-laporan lain dari departemen biaya.
- d. Departemen pemasaran menginginkan hasil produksi yang bermutu dengan harga bersaing agar dapat menarik pelanggan. Meskipun harga jual tidak dapat ditentukan semata-mata dengan menambahkan persentase tertentu pada harga pokok/biaya, namun biaya jelas tidak dapat diabaikan. Manajer pemasaran menggunakan data biaya tersebut untuk mengetahui produk yang paling menguntungkan dan kebijakan penjualan yang paling baik.
- e. Departemen hubungan masyarakat terutama berfungsi untuk memelihara hubungan baik antara perusahaan dengan masyarakat luar, khususnya para pelanggan dan

pemegang saham. Pertentangan mungkin akan timbul dalam hal harga, gaji, laba, dan *dividen*. Disini departemen biaya dapat diminta untuk memberikan informasi dasar yang berguna bagi masyarakat sehubungan dengan kebijakan dalam hal-hal yang dipertentangkan tersebut.

- f. Departemen hukum menggunakan informasi biaya sebagai alat bantu dalam mengurus perkara-perkara perusahaan sesuai dengan ketentuan hukum. Ketentuan hukum yang harus diperhatikan perusahaan dalam kaitan ini antara lain adalah peraturan mengenai upah minimum, pesangon dalam pemutusan hubungan kerja, asuransi tenaga kerja, dan pajak penghasilan.

#### **4. Perencanaan Akuntansi Biaya**

Menurut Rahma (2019:13-16) Dari tugas-tugas Akuntansi Biaya yang ada maka perusahaan dapat merencanakan dan menentukan:

- a. Anggaran merupakan pernyataan yang diperhitungkan dan tertulis dari rencana manajemen. Anggaran ini akan dapat dilaksanakan dengan adanya koordinasi dari pekerja, kebijakan sebagai dasar pelaksanaan tujuan organisasi. Anggaran sangat berperan dalam mempengaruhi perilaku penyediaan data yang dibutuhkan perencanaan dan pengendalian bagi manajemen, didalamnya termasuk menetapkan cita-cita, menginformasikan kepada tiap individu mengenai apa yang harus diberikan untuk pencapaian cita-cita organisasi, memotivasi kinerja sesuai dengan yang diinginkan, evaluasi kinerja, memberikan saran kapan tindakan korektif akan dilakukan.
- b. Pengendalian Biaya merupakan tanggung jawab yang harus diberikan kepada tiap individu yang juga bertanggung jawab untuk menganggarkan dibawah kendali manajemen. Dalam membantu mengendalikan biaya, akuntan memerlukan informasi dari proses sebelumnya yang dipergunakan sebagai jumlah biaya yang telah ditetapkan atau yang disebut sebagai biaya standar (*standard cost*). Selain biaya standar yang dipergunakan sebagai pengendali, terdapat aspek penting lainnya yaitu melakukan identifikasi terhadap aktivitas-aktivitas yang memberikan nilai tambah terhadap suatu produk dan aktivitas-aktivitas yang tidak memberikan nilai tambah (*non value added activities*). Identifikasi aktivitas-aktivitas ini akan mampu memberikan informasi bagi efisiensi dan efektivitas operasional perusahaan.

- c. Penetapan Harga yang di telah ditetapkan dalam kebijakan manajemen sebaiknya dapat dipergunakan dalam jangka panjang, sehingga jika perusahaan dalam kondisi yang sulit akan tetap bertahan serta jika ada persaingan harga dari *kompetitor* dalam suatu waktu dengan produk senilai.
- d. Penentuan Laba dalam setiap periode yang disesuaikan dengan tujuan perusahaan memakai perhitungan akuntansi biaya dengan memperhitungkan biaya output terhadap produk yang dijual dibandingkan dengan biaya-biaya lain dan pendapatan sebagai dasar informasi menghitung laba. Proses penghitungan laba ini sangat berkaitan dengan hasil identifikasi biaya jangka panjang dan jangka pendek, serta biaya tetap dan biaya variabel. Perhitungan biaya ini dikaitkan dengan biaya manufaktur variabel yang dibebankan kepada unit yang diproduksi selanjutnya dikaitkan dengan nilai pendapatan saat produk tersebut dijual. Terdapat beberapa alternatif perhitungan biaya dengan mengaitkan total biaya tetap disebut dengan perhitungan biaya langsung (*direct costing*) atau perhitungan biaya variabel (*variable costing*). Kemudian mengaitkan sebagian atau seluruh biaya manufaktur sebagai bagian dari nilai harga pokok penjualan disebut dengan perhitungan biaya absorpsi penuh (*full absorption costing*).
- e. Pemilihan dari Berbagai Alternatif yang diperlukan perusahaan dalam mengambil keputusan, menggunakan informasi dari akuntansi biaya yang mengaitkan pendapatan dan biaya yang berbeda yang dihasilkan oleh tindakan-tindakan alternatif. Dengan adanya informasi ini manajemen dapat membuat keputusan jangka pendek dan jangka panjang saat perusahaan memasuki pangsa pasar baru, pengembangan produk maupun diversifikasi produk, menghentikan suatu produk maupun departemen, membeli atau membuat sendiri komponen untuk suatu produk, maupun sewa guna usaha peralatan. Dalam memilih alternatif manajemen mengambil keputusan berdasarkan informasi akuntansi biaya untuk menambah produk baru ataupun menghentikan produk yang telah ada sangatlah penting demi keberhasilan perusahaan dalam berkompetisi. Sehingga informasi biaya sangat penting peranannya dalam mengidentifikasi, mengevaluasi, dan memilih strategi bagi organisasi.
- f. Teknologi manufaktur telah menjadi semakin berembang dewasa ini yang mengakibatkan proses yang bersifat intensif modal, dimana dengan adanya otomatisasi pabrik dan bahkan dengan sistem yang terkomputerisasi bahkan dengan mesin mesin

yang dikendalikan dengan robot. Penggunaan teknologi merupakan solusi yang mahal dan menimbulkan banyak masalah walaupun juga memberikan keuntungan lebih besar bagi perusahaan. Teknologi mengubah karakteristik biaya yang menghasilkan contohnya tingkat persediaan yang lebih sedikit, penggunaan tenaga kerja lebih sedikit, sebaliknya dengan biaya tetap yang cukup tinggi. Sehingga membutuhkan keterlibatan dan motivasi karyawan dalam langkah pertama pelaksanaan otomatisasi.

## 5. Tujuan Informasi biaya

Menurut Dewi (2019:19) Dalam pengelolaan perusahaan, akuntansi biaya merupakan bagian penting dari ilmu akuntansi dan telah berkembang menjadi *tools of management*, yang berfungsi menyediakan informasi biaya bagi kepentingan manajemen agar dapat menjalankan fungsinya dengan baik. Informasi biaya diperlukan oleh manajemen untuk tujuan sebagai berikut :

- a. Penentuan Harga Pokok Dalam penentuan harga pokok, biaya-biaya dihimpun menurut pekerjaan (*job*), bagian-bagian (*departements*) atau dirinci lagi menurut pusat-pusat biaya (*cost pools*), produk-produk dan jasa-jasa.
- b. Perencanaan Biaya, Perencanaan merupakan kegiatan untuk merumuskan tujuan dan menyusun program operasi yang lengkap dalam rangka mencapai tujuan tersebut, termasuk pula proses penentuan strategi yang disusun untuk jangka panjang dan jangka pendek. Akuntansi biaya menyediakan informasi biaya yang dapat membantu manajemen dalam membuat keputusan operasi jangka pendek dan keputusan alokasi sumber daya jangka panjang dan merumuskan strategi-strategi untuk masa yang akan datang, antara lain mengenai:
  1. Harga jual dan volume penjualan;
  2. Tingkat keuntungan produk;
  3. Pembelian;
  4. Belanja barang modal;
  5. Perluasan pabrik.
- c. Pengendalian Biaya, Pengendalian merupakan usaha manajemen untuk mencapai tujuan yang telah diterapkan dengan melakukan perbandingan secara terus-menerus antara hasil yang diperoleh dengan yang direncanakan. Perbandingan antara hasil yang

sesungguhnya dengan anggaran yang disusun, maka manajemen dapat melakukan penilaian atas efisiensi usaha dan kemampuan memperoleh laba.

### **2.1.2. Teori Harga Pokok Penjualan**

Menurut Soemarso (2019:234) Harga pokok penjualan (*cost of goods sold*) adalah harga beli (perolehan) dari barang yang dijual. Dalam sebuah perusahaan dagang harga pokok penjualan dicari dengan, persediaan barang dagang pada awal periode ditambah pembelian bersih selama periode dikurangi persediaan barang dagang pada akhir periode.

Menurut Lestari dan Permana (2018:28) Bagian penting dalam laporan keuangan adalah laporan laba rugi (*income statement*) yang memuat laporan tentang penjualan yang telah dilakukan dan dibandingkan dengan biaya pembuatan barang jadi tersebut atau diistilahkan harga pokok penjualan (*Cost of good sold*).

Menurut Bustami Bastian dan Nurlela (2018:49) HPP adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses akhir.

#### **1. Macam- macam harga pokok**

- a. Harga pokok persediaan, menurut Hidayah dan Mustofa (2018:147) persediaan adalah pos -pos aktiva yang dimiliki oleh perusahaan untuk dijual dalam operasi bisnis normal, atau barang yang akan digunakan atau dikonsumsi dalam membuat barang yang akan dijual.
- b. Harga pokok produksi, menurut Bustami Bastian dan Nurlela (2018:58) harga pokok produksi adalah kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurang persediaan produk dalam proses akhir.
- c. Harga pokok penjualan, menurut Novia Widya (2019:31), Harga Pokok Penjualan (HPP) merupakan total keseluruhan biaya yang dikeluarkan secara langsung oleh perusahaan untuk mendapatkan barang atau jasa yang dijual.

## 2. Langkah-langkah perhitungan Harga Pokok Penjualan

Menurut Novia Widya (2019:34) mengemukakan bahwa ada beberapa langkah yang harus diperhatikan dalam menghitung HPP perusahaan, yaitu:

### a. Menghitung Seluruh Bahan Baku yang Digunakan

Rumus yang digunakan untuk menghitung bahan baku, yaitu;

$$\begin{array}{l} \text{Bahan Baku Terpakai} = \text{Saldo Awal Bahan Baku} \\ \text{Pembelian Bahan Baku} - \text{Saldo Akhir Bahan Baku} \end{array}$$

b. Menghitung Biaya Produksi Lainnya. Biaya-biaya tersebut diantaranya adalah biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead seperti biaya bahan baku yang bersifat tidak pokok seperti biaya listrik, biaya reparasi, biaya pemeliharaan, dan sebagainya.

c. Menghitung Total Biaya Produksi. Total biaya produksi merupakan sebagian biaya yang dikeluarkan saat barang telah masuk ke dalam proses produksi dan biaya yang dikeluarkan untuk produksi barang tersebut.

Rumus yang digunakan untuk menghitung total biaya produksi yaitu:

$$\begin{array}{l} \text{Total Biaya Produksi} = \text{Bahan Baku Yang Digunakan} + \\ \text{Biaya Tenaga Kerja Langsung} + \text{Biaya Overhead Pabrik} \end{array}$$

d. Menghitung Harga Pokok Produksi Rumus yang digunakan untuk menghitung Harga Pokok Produksi, yaitu:

$$\begin{array}{l} \text{Harga Pokok Produksi} = \text{Total Biaya Produksi} + \\ \text{Persediaan Barang Dalam Proses Produksi Awal} - \\ \text{Persediaan Barang Dalam Proses Produksi Akhir} \end{array}$$

e. Menghitung Harga Pokok Penjualan (HPP) Rumus yang digunakan untuk menghitung Harga Pokok Penjualan, yaitu:

$$\begin{array}{l} \text{Harga Pokok Penjualan} = \text{Harga Pokok Produksi} + \\ \text{Persediaan Barang Awal} - \text{Persediaan Barang Akhir} \end{array}$$

Selanjutnya untuk menghitung harga jual dapat digunakan rumus sebagai berikut:

Harga Jual	=	Biaya Produksi	+
Biaya Non Produksi	+	Laba Yang Diharapkan	

*Mereview* kelima langkah tersebut diatas dapat disusun rumus perhitungan Harga Pokok Penjualan sebagai berikut:

Harga Pokok Penjualan	=	Bahan Baku Terpakai	+
Biaya Tenaga Kerja	+	Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	+
Persediaan Barang	-	Inventori Akhir	

Didalam perusahaan dagang, harga pokok penjualan dihitung dengan cara sebagai berikut :

Persediaan Awal Barang Dagangan	+	Pembelian Barang Dagang	-
Persediaan Akhir Barang Dagangan	=	Harga Pokok Penjualan	

Pada perusahaan - perusahaan industri dimana barang yang dijual bukan berasal dari pembelian, tetapi berasal dari hasil produksi dalam perusahaan itu sendiri, maka perhitungan harga pokok penjualan dilakukan sebagai berikut;

Harga Pokok Penjualan	=	Persediaan Awal Barang Jadi	+
Pembelian Bersih	-	Persediaan Barang Jadi	

Sumber: Harga pokok penjualan, Novia Widya (2019)

### 3. Elemen biaya bahan baku

Menurut Dunia,dkk(2019:6) Biaya produksi, merupakan jumlah biaya dari tiga elemen yaitu:

- a. Biaya bahan baku langsung adalah biaya semua biaya bahan baku dari produk jadi dan dimasukkan dalam perhitungan biaya produk.
- b. Tenaga kerja langsung yang diperhitungkan dalam akuntansi biaya adalah tenaga kerja yang melakukan proses dan berkaitan langsung dengan produk dengan melakukan konversi bahan baku langsung hingga menjadi produk jadi. Identifikasi tenaga kerja langsung dan tak langsung akan sulit dilakukan untuk perusahaan yang telah melakukan otomatisasi, dimana ada tenaga kerja yang tidak hanya mengerjakan

pekerjaan langsung tapi juga pekerjaan tak langsung. Ataupun beberapa tenaga kerja dapat bertukar peran secara bergantian ada elemen biaya yang sulit dipisahkan.

- c. Biaya *Overhead* pabrik, yang dapat disebut juga sebagai biaya manufaktur. Biaya pabrikasi, beban manufaktur terdiri dari beban yang tidak dapat ditelusuri secara langsung kedalam produk. Biaya *overhead* pabrik terdiri dari biaya selain biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung.

### **2.1.3. Teori Pendapatan**

Menurut Harnanto (2019:102) menuliskan bahwa pendapatan adalah “kenaikan atau bertambahnya aset dan penurunan atau berkurangnya liabilitas perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya.

Menurut Sochib (2018:47) pendapatan merupakan aliran masuk aktiva yang timbul dari penyerahan barang/jasa yang dilakukan oleh suatu unit usaha selama periode tertentu. Bagi perusahaan, pendapatan yang diperoleh atas operasi pokok akan menambah nilai aset perusahaan yang pada dasarnya juga akan menambah modal perusahaan. Namun untuk kepentingan akuntansi, penambahan modal sebagai akibat penyerahan barang atau jasa kepada pihak lain dicatat tersendiri dengan akun pendapatan.

Dalam kamus besar bahasa Indonesia pendapatan adalah hasil kerja (usaha atau sebagainya). Sedangkan pendapatan dalam kamus manajemen adalah uang yang diterima oleh perorangan, perusahaan dan organisasi lain dalam bentuk upah, gaji, sewa, bunga, komisi, ongkos dan laba. Pendapatan adalah jumlah yang dibebankan kepada langganan untuk barang dan jasa yang dijual. Pendapatan adalah aliran masuk aktiva atau pengurangan utang yang diperoleh dari hasil penyerahan barang atau jasa kepada para pelanggan. Berdasarkan pengertian menurut para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah arus kas masuk yang berasal dari kegiatan normal perusahaan dalam penciptaan barang atau jasa yang mengakibatkan kenaikan aktiva dan penurunan kewajiban. Hubungan antara pendapatan dan konsumsi merupakan suatu hal yang sangat penting dalam berbagai permasalahan ekonomi. Kenyataan menunjukkan bahwa pengeluaran konsumsi meningkat dengan naiknya pendapatan dan sebaliknya jika pendapatan turun, pengeluaran konsumsi juga turun.

PSAK 23 (2019:22) mendefinisikan Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dalam pelaksanaan aktivitas entitas yang biasa dan dikenal dengan sebutan berbeda seperti penjualan, imbalan, bunga, *dividen*, *royalti* dan sewa.

### **1. Karakteristik Pendapatan**

Dari definisi dan teori pendapatan menurut para ahli diatas, dapat diketahui karakteristik yang membentuk pengertian pendapatan, yaitu :

- a. Aliran masuk atau kenaikan aset adalah jumlah aset baru yang diterima dari konsumen, aliran dari dana konsumen, kenaikan laba ekonomi, laba penjualan aset.
- b. Kegiatan yang mempresentasi operasi utama atau sentral yang terus menerus adalah pendapatan dari kegiatan normal perusahaan biasanya diperoleh dari hasil penjualan barang atau jasa yang berhubungan dengan kegiatan utama perusahaan.
- c. Pelunasan, penurunan, atau pengurangan kewajiban dimana suatu entitas mengalami kenaikan aset sebelumnya, misalnya menerima pembayaran dimuka dari pelanggan, pengiriman barang, atau pelaksanaan jasa akan mengurangi kewajiban yang menimbulkan pendapatan. Jadi kenaikan aset, pendapatan dapat diartikan sebagai penurunan kewajiban.
- d. Suatu entitas maksudnya adalah pendapatan didefinisi sebagai kenaikan aset bukannya kenaikan ekuitas bersih meskipun kenaikan aset tersebut akhirnya berpengaruh terhadap kenaikan ekuitas bersih.
- e. Produk perusahaan maksudnya dimana aliran aset dari pelanggan berfungsi hanya sebagai pengukur, tetapi bukan pendapatan itu sendiri. Produk fisik yang dihasilkan oleh kegiatan usaha itulah yang merupakan pendapatan. Produk merupakan pencapaian dari tiap kegiatan produktif. Pendapatan merupakan aliran masuk aset (unit moneter) dan hal tersebut berkaitan dengan aliran fisis berupa penyerahan produk (*output*) perusahaan.
- f. Pertukaran produk, harus dinyatakan dalam satuan moneter untuk dicatat kedalam system pembukuan. Satuan moneter yang paling objektif adalah jika jumlah rupiah tersebut merupakan hasil transaksi atau pertukaran antara pihak independen. Menyandang beberapa nama atau mengambil beberapa produk, dimana pendapatan

merupakan konsep yang bersifat generik dan mencakupi semua pos dengan berbagai bentuk dan nama apapun.

## **2. Unsur-unsur pendapatan**

Dalam PSAK 23 (2019:36) terdiri dari:

- a. Penjualan barang
- b. Penjualan jasa
- c. Penggunaan aktiva perusahaan oleh pihak-pihak lain yang menghasilkan bunga *royalti* dan *dividen*.

## **3. Dalam PSAK 23 (2019:37) Pendapatan dapat digolongkan beberapa bagian:**

- a. Pendapatan operasional perusahaan Pendapatan yang berasal dari kegiatan utama perusahaan. Pendapatan tersebut diharapkan akan terus dihasilkan selama kegiatan utama perusahaan tersebut terus berjalan.
- b. Pendapatan non operasional perusahaan Pendapatan yang berasal dari luar luar kegiatan utama perusahaan.
- c. Pendapatan luar biasa Pendapatan yang dihasilkan dari sesuatu yang tidak wajar dan tidak diketahui kapan akan mendapatkan kejadian tersebut. Contohnya adalah hadiah, sumbangan, dan lain-lain.
- d. Pendapatan dari hasil pajak Pendapatan yang dihasilkan dari kegiatan operasional perusahaan dikurangi beban pajak yang tarifnya ditentukan berdasarkan undang undang yang berlaku.

## **4. Dalam PSAK 23 (2019:38) Penjualan Barang Pendapatan dari penjualan barang harus diakui bila seluruh kondisi berikut dipenuhi:**

- a. Perusahaan telah memindahkan risiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli;
- b. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual;
- c. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal;

- d. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut; dan
- e. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan dapat diukur dengan andal.

## **5. Dasar penilaian pendapatan**

Dalam PSAK 23 (2019:22) 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. sebagai berikut :

- a. Biaya Histori (*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.
- b. Biaya Kini (*Current Cost*) : aktiva dinilai dalam wujud kas (atau setara kas) yang seharusnya dibayar bila aktiva yang sama atau setara yang diperoleh sekarang.
- c. 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.
- d. Nilai Sekarang (*Present Value*) : aktiva dinyatakan sebesar kas masuk bersih di masa depan yang didiskontokan ke nilai sekarang dari pos yang diharapkan dapat memberikan hasil dalam pelaksanaan usaha normal.

Dalam PSAK 23 (2019:14-16) Penentuan kapan suatu perusahaan telah memindahkan risiko signifikan dan manfaat kepemilikan kepada pembeli memerlukan pengujian keadaan transaksi tersebut. Pada umumnya, pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan bersamaan waktunya dengan pemindahan hak milik atau pemindahan penguasaan atas barang tersebut kepada pembeli. Hal ini terjadi pada kebanyakan penjualan eceran. Dalam hal lain, pemindahan risiko dan manfaat kepemilikan terjadi pada saat yang berbeda dengan pemindahan hak milik atau pemindahan penguasaan atas barang tersebut. Jika perusahaan tersebut menahan risiko signifikan dari kepemilikan, transaksi tersebut

bukanlah suatu penjualan dan pendapatan tidak diakui. Suatu perusahaan dapat menahan risiko kepemilikan yang signifikan dengan berbagai cara. Misalnya:

1. Bila perusahaan menahan kewajiban sehubungan dengan pelaksanaan suatu hal yang tidak memuaskan yang tidak dijamin sebagaimana lazimnya
2. bila penerimaan pendapatan dari suatu penjualan tertentu tergantung pada pendapatan pembeli yang bersumber dari penjualan barang yang bersangkutan
3. bila pengiriman barang tergantung pada instalasinya, dan instalasi tersebut merupakan bagian signifikan dari kontrak yang belum diselesaikan oleh perusahaan
4. bila pembeli berhak untuk membatalkan pembelian berdasarkan alasan yang ditentukan dalam kontrak dan perusahaan tidak dapat memastikan apakah akan terjadi retur.

Jika perusahaan hanya menahan risiko tidak signifikan atas kepemilikan, transaksi tersebut adalah suatu penjualan dan pendapatan diakui. Misalnya, penjual mungkin menahan hak milik atas barang semata-mata untuk melindungi kolektibilitas dari jumlah yang jatuh tempo. Dalam hal seperti itu, jika perusahaan telah memindahkan manfaat kepemilikan dan risiko yang signifikan transaksi tersebut adalah suatu penjualan dan pendapatan harus diakui.

Dalam PSAK 23 (2019:17) Pendapatan diakui hanya bila besar kemungkinan manfaat ekonomi sehubungan dengan transaksi tersebut akan mengalir kepada perusahaan. Kadang-kadang, kemungkinan hal tersebut terjadi sangat kecil, sampai imbalan diterima atau sampai suatu ketidakpastian dihilangkan. Misalnya, belum ada kepastian bahwa pemerintahan asing akan memberi ijin untuk pengiriman imbalan untuk suatu penjualan di suatu negara asing. Bila izin diberikan, ketidakpastian tersebut dihilangkan dan pendapatan diakui. Namun, bila suatu ketidakpastian timbul tentang kolektibilitas sejumlah tertentu yang telah termasuk dalam pendapatan, jumlah yang tidak tertagih atau jumlah yang pemulihannya tidak lagi besar kemungkinannya, diakui sebagai beban, menggantikan penyesuaian jumlah pendapatan yang diakui semula. Pendapatan dan beban sehubungan dengan suatu transaksi atau peristiwa tertentu diakui secara bersamaan; proses ini biasanya mengacu pada pengaitan pendapatan dengan beban (*matching revenue and expose*). Beban, termasuk jaminan dan biaya lain yang terjadi setelah pengiriman barang, biasanya dapat diukur dengan andal jika kondisi lain untuk pengakuan pendapatan yang berkaitan dapat dipenuhi. Tetapi, pendapatan tidak dapat diakui bila beban yang

berkaitan tidak dapat diukur dengan andal. Dalam keadaan demikian, setiap imbalan yang telah diterima untuk penjualan barang tersebut diakui sebagai suatu kewajiban.

## 2.2. Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu sangat penting sebagai dasar pijakan dalam rangka penyusunan penelitian ini. Kegunaannya untuk mengetahui hasil yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu kemudian dijadikan referensi penelitian. Beberapa hasil penelitian terkait dengan judul penelitian yang berhasil dihimpun sebagai berikut dibawah ini;

Pada penelitian terdahulu yang dilakukan Yusni Arni (2018) dengan judul “Persentase Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga kerja, Biaya Overhead pabrik terhadap Harga Pokok Produksi pada PT. Maju Tambak Sumur” Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui, (1) *Persentase* biaya bahan baku, terhadap harga pokok produksi pada PT. Maju Tambak Sumur (2) *Persentase* Biaya tenaga kerja terhadap harga pokok produksi pada PT. Maju Tambak Sumur (3) *Persentase* biaya *overhead* pabrik terhadap harga pokok produksi pada PT. Maju Tambak Sumur dan (4) Seberapa besar jumlah rasio (*Persentase*) biaya bersama terhadap harga pokok produksi pada PT. Maju Tambak Sumur. Penelitian ini dilaksanakan pada PT. Maju Tambak Sumur, Way urang kalianda lampung Selatan Data dikumpulkan dengan metode wawancara dan dokumentasi. Dan selanjutnya dianalisis dengan analisis deskriptif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pada PT. Maju Tambak Sumur Besar (1) Biaya bahan baku memberikan persentasenya terhadap harga pokok produksi selama tahun 2014 sebesar 41,09%. (2) Biaya tenaga kerja pada PT. Maju Tambak Sumur terlihat persentasenya sebesar 14,50%. (3) Biaya *Overhead* Pabrik pada PT. maju Tambak Sumur memberikan persentase terhadap harga pokok produksi sebesar 44,41%. Dan (4) Jumlah rasio (*persentase*) biaya bersama terhadap harga pokok produksi pada PT. Maju Tambak Sumur sebesar 13,30%.

Pada penelitian terdahulu yang dilakukan Adi Lesmana (2019) dengan judul “Pengaruh harga pokok penjualan dan biaya produksi terhadap laba kotor studi kasus PT Gajah Tunggal Tbk”. Dalam penelitian ini terdapat tiga variabel yaitu variabel X1 (Harga Pokok Penjualan), X2 (Biaya Produksi) dan variabel Y (Laba Kotor). Penelitian ini dilakukan untuk mengetahui pengaruh harga pokok penjualan dan biaya produksi terhadap laba kotor (studi kasus pada PT. Gajah Tunggal Tbk tahun 2015-2018). Metode yang

digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif asosiatif dengan pendekatan kuantitatif. Data yang digunakan adalah data sekunder yang dikumpulkan melalui studi kepustakaan (*library research*), dan dokumentasi. Analisa data dengan menggunakan analisis regresi linear berganda. Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan statistik Uji T dan Uji F dengan bantuan program IBM *Statistik SPSS 25.00 for Windows*. Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel harga pokok penjualan dan biaya produksi memiliki hubungan yang positif dan signifikan terhadap laba kotor.

Pada penelitian terdahulu yang dilakukan Fachri Amrullah Faisal (2020) dengan judul “Analisis Biaya Produksi dalam menentukan harga jual produk liquid hero 57 studi kasus pada CV. Cloud Heaven Makassar”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa, secara garis besar komponen biaya produksi Liquid Hero 57 terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead*, berdasarkan hasil analisis diketahui bila metode yang digunakan perusahaan dalam menghitung biaya produksi yaitu *Full Costing*, sedangkan untuk menghitung harga jual perusahaan menggunakan metode *Variable Cost-Plus Mark-up*. Total biaya produksi hasil perhitungan perusahaan sebesar Rp. 1.079.703.000 atau Rp.107.970/pcs. Sedangkan hasil perhitungan dalam penelitian menggunakan metode *Variable Costing* sebesar Rp.962.600.000 atau Rp.96.260/pcs. Perhitungan harga jual oleh perusahaan sebesar Rp. 1.400.000.000 atau Rp. 140.000, sama dengan hasil perhitungan penelitian menggunakan metode *Variable Cost-Plus Mark-up*. Kontribusi masing-masing komponen biaya produksi terhadap harga jual yaitu, biaya overhead sebesar 64,72%, biaya bahan baku 21,71% dan biaya tenaga kerja sebesar 13.51%.

Pada penelitian terdahulu yang dilakukan Dina Satriani & Vina Wijaya Kusuma (2020) dengan judul “Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba penjualan”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba yang dihasilkan pada usaha donat madu. Unsur-unsur yang terdapat dalam harga pokok produksi yaitu biaya pabrikasi yang terdiri atas :biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik & nbs, dan persediaan barang dalam proses yang terdiri atas :persediaan barang dalam proses awal dan persediaan barang dalam proses akhir. Sedangkan unsur-unsur harga pokok penjualan meliputi total harga pokok produksi dan persediaan produk jadi (persediaan produk jadi awal dan persediaan produk jadi akhir). Unsur-unsur tersebut

yang akan mempengaruhi harga jual produk. Dalam penelitian data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder. data primer diperoleh dari hasil observasi secara langsung pada objek untuk mendapatkan data yang tepat serta hasil wawancara kepada pihak perusahaan. Untuk data sekunder diperoleh melalui dokumen perusahaan mengenai data yang terkait dengan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan yang akan berpengaruh terhadap laba yang dihasilkan dari penjualan produk makanan tersebut. Pada penelitian ini pendekatan yang dilakukan penulis adalah pendekatan kualitatif dan kuantitatif secara deskriptif, dimana penelitian ini menjabarkan faktor-faktor yang mempengaruhi laba perusahaan.

Peneliti terdahulu Murjati (2021) dengan judul “Analisa Harga Pokok Penjualan dalam Menentukan Laba pada Rumah Makan Putri Solo “Takana Jo Kampuang” Muara Bulian” Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis perhitungan harga pokok penjualan sebagai dasar menentukan harga jual produk dalam menentukan laba pada satu periode pada Rumah Makan Putri Solo “Takana Jo Kampuang” Muara Bulian. Untuk Pengembalian Modal usaha usaha RM dengan kapasitas produksi yang dihasilkan. Penelitian menunjukkan bahwa Rumah Makan Putri Solo “Takana Jo Kampuang” Muara Bulian mengalami kondisi keuangan yang stabil bahkan dapat mencapai hasil yang maksimal. Biaya yang telah dikeluarkan dipakai sebagai elemen perhitungan pembentukan harga pokok penjualan dan penentuan harga jual sebagai dasar dalam menentukan laba usaha. Sebaiknya pimpinan Rumah Makan Putri Solo “Takana Jo Kampuang” Muara Bulian mempertahankan dan meningkatkan usaha dengan sebaik mungkin dan berinovasi jika ingin usaha tetap bertahan sebagai rumah makan yang maju.

**Tabel 2.1. Penelitian Terdahulu**

<b>Peneliti</b>	<b>Judul Penelitian</b>	<b>Variabel Penelitian</b>	<b>Hasil Penelitian</b>
Yusni Arni (2018)	Presentase Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga kerja, Biaya Overhead pabrik terhadap Harga Pokok Produksi pada PT. Maju Tambak Sumur	Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik dan harga pokok produksi	Hasil penelitian menunjukkan bahwa Pada PT. Maju Tambak Sumur Besar (1)biaya bahan baku persentasenya terhadap harga pokok produksi selama tahun 2014 sebesar 41,09%. (2) Biaya tenaga kerja persentasenya sebesar 14,50%. (3) Biaya <i>Overhead</i> Pabrik persentase sebesar 44,41%.

			(4) Jumlah rasio bersama <i>persentase</i> sebesar 13,30%.
Adi Lesmana (2019)	Pengaruh harga pokok penjualan dan biaya produksi terhadap laba kotor studi kasus PT Gajah Tunggal tbk.	Harga pokok penjualan dan biaya produksi	Pengaruh harga pokok penjualan dan biaya produksi terhadap laba kotor yaitu sebesar 83.3% sedang sisanya 16.7% dipengaruhi oleh variabel lainnya.
Fachri Amrullah Faisal (2020)	Analisis Biaya Produksi dalam menentukan harga jual produk liquid hero 57 studi kasus pada CV. Cloud Heaven Makassar,	Biaya produksi Dan Harga jual produk	berdasarkan hasil analisis diketahui bila metode yang digunakan perusahaan dalam menghitung biaya produksi yaitu <i>Full Costing</i> sedangkan untuk menghitung harga jual perusahaan menggunakan metode <i>Variable Cost-Plus Mark-up</i> .
Dina Satriani & Vina Vijaya Kusuma (2020)	Perhitungan harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba penjualan.	Harga pokok produksi, harga pokok penjualan dan penjualan	mengetahui seberapa besar pengaruh harga pokok produksi dan harga pokok penjualan terhadap laba yang dihasilkan pada usaha donat madu. Unsur-unsur yang terdapat dalam harga pokok produksi yaitu biaya pabrikasi yang terdiri atas: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya <i>overhead</i> pabrik dan persediaan barang dalam proses yang terdiri atas: persediaan barang dalam proses awal dan persediaan barang dalam proses akhir.
Muryati (2021)	Analisa Harga Pokok Penjualan dalam Menentukan Laba pada Rumah Makan Putri Solo “Takana Jo Kumpang” Muara Bulian	Harga pokok penjualan dan Laba	Penelitian menunjukkan bahwa Rumah Makan Putri Solo “Takana Jo Kumpang” Muara Bulian mengalami kondisi keuangan yang stabil bahkan dapat mencapai hasil yang maksimal. Biaya yang telah dikeluarkan dipakai sebagai elemen perhitungan pembentukan harga pokok penjualan dan penentuan harga jual sebagai dasar dalam menentukan laba usaha. Sebaiknya pimpinan Rumah Makan Putri Solo “Takana Jo Kumpang” Muara Bulian mempertahankan dan meningkatkan usaha dengan sebaik mungkin dan berinovasi jika ingin usaha

			<p>tetap bertahan sebagai rumah makan yang maju.</p>
--	--	--	--

Sumber: *Repository Kampus Terkait* (2023)

### 2.3. Kerangka Konseptual

Menurut Sugiyono (2019:72) mengatakan bahwa kerangka berpikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting. Kerangka berpikir menjelaskan pola hubungan antara variabel yang ingin diteliti yaitu hubungan antara variabel X dan variabel Y. Dalam penelitian ini yaitu harga pokok penjualan X dan tingkat pendapatan (Y). Dibawah ini adalah gambaran dari kerangka konseptual yang digunakan dalam penelitian ini.



**Gambar2.1.Kerangka Konseptual**

Sumber: Penulis (2023).