

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Perusahaan adalah tempat terjadinya kegiatan produksi, baik barang dan jasa serta tempat berkumpulnya semua faktor produksi (Hermanto, 2022). Perusahaan juga dapat didefinisikan sebagai suatu lembaga dalam bentuk organisasi yang dioperasikan dengan tujuan untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat dengan motif atau insentif keuntungan. Pada umumnya sebuah perusahaan berdiri dengan tujuan utama yaitu untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan dengan menghasilkan laba sehingga semua kegiatan perusahaan dapat dilakukan. Perkembangan perusahaan dan laba yang di capai dapat digunakan sebagai alat ukur terhadap keberhasilan suatu perusahaan dalam menjalankan aktivitas yang berkenaan dengan operasinya. Untuk menghasilkan laba, suatu perusahaan harus memiliki produk yang dapat dijual kepada masyarakat. Menurut (Monoarfa *et al*, 2023) Laba merupakan penghasilan bersih (*net income*) atau imbalan dari aktivitas perusahaan, mulai dari proses produksi hingga pemasaran yang sudah dikurangkan dengan biaya kegiatan operasi perusahaan. Laba bersih merupakan selisih lebih pendapatan atau beban yang merupakan kenaikan bersih setelah dikurangkan biaya bunga dan pajak yang berasal dari aktivitas usaha selama periode tertentu (Suhaemi, 2021).

Terdapat banyak cara yang bisa ditempuh untuk mendapatkan laba yang maksimal, salah satunya yaitu dengan cara memperhatikan volume penjualan dan

biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan, Perusahaan harus lebih selektif dalam menjual produk kepada konsumen sehingga target volume yang telah direncanakan dapat tercapai dengan optimal dengan biaya- biaya yang efisien. Hal tersebut mempengaruhi laba yang dihasilkan, laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya - biaya yang dikeluarkan.

Segala jenis pengeluaran yang dikorbankan perusahaan selama proses produksi disebut dengan Biaya, termasuk didalamnya biaya operasi, dan biaya produksi untuk mendapatkan barang dan jasa. Biaya merupakan salah satu hal penting yang menjadi bagian dalam proses produksi suatu barang atau jasa. Setiap biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi akan memengaruhi penetapan harga pada produk yang dihasilkan. Biaya adalah suatu pengeluaran atau pengorbanan yang wajib di keluarkan atau tidak bisa dihindari dalam suatu proses produksi (Rostianti & Ferliyanti, 2019)

Menurut (Pasaribu & Hasanuh, 2021) Biaya operasional merupakan aset keluar atau pihak lain memanfaatkan aset perusahaan atau munculnya utang atau kombinasi antar ketiganya selama periode dimana perusahaan memproduksi dan menyerahkan barang, memberikan jasa atau melaksanakan aktivitas lain yang merupakan operasi pokok perusahaan. Sedangkan menurut (Rostianti & Ferliyanti, 2019) Biaya operasional adalah pengeluaran yang berhubungan dengan operasi, yaitu semua pengeluaran yang langsung digunakan untuk produksi atau pembelian barang yang diperdagangkan termasuk biaya umum, penjualan, administrasi, dan bunga pinjaman.

Selain biaya operasional, berbagai biaya yang muncul dari kegiatan perusahaan disebut dengan biaya produksi. Biaya produksi adalah biaya-biaya di suatu perusahaan yang digunakan untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi lalu siap dipasarkan. Secara garis besar biaya produksi dibagi menjadi 3, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (*factory overhead cost*) (Perkasa & Suzan, 2021). Sedangkan Menurut (Brahim, 2021) Biaya Produksi adalah seluruh biaya yang dikeluarkan oleh produsen yang berkaitan dengan kegiatan menghasilkan produk (produksi) yang didalamnya terdapat komponen atau unsur biaya, baik itu biaya langsung maupun tidak langsung, seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, dan lain sebagainya. Menurut (Casmadi & Aziz, 2019) Biaya produksi adalah biaya – biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.

Penjualan dalam kegiatan usaha menjadi pengukur tingkat hasil yang diharapkan oleh perusahaan melalui nilai produk yang dihasilkan, melalui produk/jasa yang diterima baik oleh masyarakat maka tingkat penjualan akan meningkat seiring dengan bertambahnya jumlah permintaan. Bagi perusahaan penjualan merupakan hal penting dan mempunyai arti keuntungan yang paling berharga jika dibandingkan dengan kegiatan operasi perusahaan lainnya. Kegiatan ini bertujuan untuk mencari pembeli dan memberi petunjuk agar pembeli dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan oleh perusahaan. Penjualan merupakan proses mengeluarkan barang dari penjual kepada pembeli dengan harapan mendapatkan keuntungan (Imaniar *et al.*, 2020).

CV. Industri Malaka adalah perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan bahan mentah menjadi barang jadi yaitu benang yang di produksi menjadi jaring jala. Hasil produksi akan dipasarkan sesuai dengan harga pasar dan ditujukan ke konsumen yang memiliki daya beli cukup tinggi. CV. Industri malaka memiliki dedikasi yang sangat tinggi dengan perusahaan yang telah dibangun, hal ini dibuktikan dengan kokohnya sistem pekerjaan ataupun keuangan pada perusahaan ini. CV. Industri Malaka diprediksi akan tetap mengalami peningkatan seiring berjalannya waktu, permintaan pasar yang terus meningkat terhadap produksi akan menjadi modal utama untuk perkembangan ini dalam jangka waktu Panjang. Hal ini tidak membuat perusahaan ini menurunkan standarnya dalam beroperasi, semua bidang dalam perusahaan ini terus berkembang mengikuti zaman dan terus berusaha meningkatkan kualitasnya dari segi produksi maupun pemasaran produk.

Pada umumnya untuk meningkatkan atau memaksimalkan laba, suatu perusahaan harus meningkatkan penjualannya. Hal ini berarti bahwa, Cv. Industri Malaka harus meningkatkan kegiatan produksi untuk menghasilkan produk yang lebih banyak untuk meningkatkan laba yang dihasilkan. Kondisi ini terkendala dengan tingkat pengeluaran biaya produksi yang digunakan untuk membiayai bahan baku yaitu mencapai **70%** dari biaya produksi. Kemudian kendala yang lain timbul dari mesin produksi yang harus terus dijaga kelayakan pakainya agar tidak terjadi kendala saat akan melakukan produksi. Hal ini menyebabkan timbulnya overtime teknisi apabila teknisi lain sedang libur.

CV. Industri Malaka yang kegiatan utama produksinya yaitu mengolah bahan mentah menjadi jala dan jaring. memiliki bahan baku atau bahan mentah yaitu *uv*

yarn atau benang yang kemudian diolah menjadi rangkaian benang dengan mesin. Produk jadi akan dipasarkan kepada konsumen - konsumen atau berbagai retail dengan berbagai macam permintaan.

Pada perusahaan pengolahan jala dan jaring seperti ini, mengharuskan perusahaan menghitung penjualan melalui setiap produk yang di pasarkan. CV. Industri Malaka melakukan atau menagih piutang sebulan sekali setelah produk mereka di pasarkan kepada konsumen – konsumennya. Hal ini menimbulkan resiko yang cukup besar apabila salah satu perusahaan konsumen mengalami gagal bayar atau kebangkrutan, mengingat dari besarnya biaya produksi yang dianggarkan dan dapat menyebabkan ketidakstabilan dalam arus kas perusahaan.

Berikut ini Data Perkembangan Biaya operasional, Biaya produksi, Penjualan dan Laba bersih tahun 2019 s/d 2022 sebagai berikut :

Tabel 1.1 Laporan Perkembangan Biaya Operasional, Biaya Produksi, Penjualan & Laba Bersih Tahun 2019- 2022

Tahun	Biaya Operasional	Biaya Produksi	Biaya Operasional + Biaya Produksi	Penjualan	Laba Bersih	Persentase
2019	713,374,925.47	7,286,452,086.62	7,999,827,012.09	10,001,697,585.00	342,905,091.77	4.29%
2020	804,207,898.66	8,191,202,291.10	8,995,410,189.76	12,069,582,109.00	455,005,230.65	5.06%
2021	926,966,628.14	8,970,105,446.94	9,897,072,075.08	10,645,758,912.00	391,867,865.16	3.96%
2022	991,366,671.14	5,899,098,094.77	6,890,464,765.91	4,219,370,716.00	159,365,345.93	2.31%
Rata - Rata	858,979,030.85	7,586,714,479.86	8,445,693,510.71	9,234,102,330.50	337,285,883.38	3,99%

Sumber : CV. Industri Malaka (2019 -2022)

Dari tabel diatas menunjukkan adanya peningkatan maupun penurunan laba dari tahun ke tahun, begitu pula pada biaya operasional dan biaya produksi serta

penjualan. Persentase laba bersih paling tinggi dihasilkan pada tahun 2020 yaitu sebesar 5,06% atau 455,005,230.65 dari total biaya produksi dan biaya operasional yang di keluarkan sebesar 8,995,410,189.76 dengan penjualan mencapai 12,069,582,109.00. Pada tahun 2022 menghasilkan laba terendah dengan persentase 2,31% atau sekitar 159,365,345.93 dari total biaya yang dikeluarkan yaitu 6,890,464,765.91 dengan penjualan hanya mencapai 4,219,370,716.00.

Pada tahun 2022, rendahnya laba bersih yang dihasilkan Perusahaan disebabkan karena tingginya jumlah biaya operasional, produksi dan menurunnya jumlah pendapatan dari hasil penjualan barang dagang. Hal ini berpengaruh besar pada laba rugi pada tahun 2022 yang hanya mendapat persentase terendah yakni sekitar 2.31% atau 159,365,345.93. Peningkatan biaya akan berdampak pada laba perusahaan. Jika perusahaan dapat menekan biaya operasionalnya, mereka akan dapat meningkatkan laba bersihnya. Jika tidak, pemborosan biaya akan mengakibatkan penurunan laba. Jika situasi ini tidak diatasi segera, hal itu dapat berdampak negatif pada perolehan keuntungan perusahaan.

Penurunan laba bersih selama beberapa tahun akan berdampak pada kondisi bisnis, perusahaan akan kesulitan membayar pajak dan deviden, yang akan mengurangi efisiensi operasional. Pencapaian laba bersih sangat bergantung pada besar kecilnya penggunaan biaya dan hasil penjualan oleh perusahaan saat berjalannya kegiatan. Tingkat efisiensi pengeluaran biaya, mempengaruhi tingkat laba bersih perusahaan.

Menurut (Rostianti & Ferliyanti, 2019) bahwa semakin tinggi tingkat biaya operasional maka semakin rendah laba bersih. Menurut (Purwoko *et al.*, 2022)

Biaya produksi berpengaruh terhadap laba perusahaan, karena besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan dapat ditentukan oleh volume produksi yang dihasilkan. Menurut (Diana *et al.*, 2020) secara simultan biaya operasional, biaya produksi, dan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, secara parsial biaya operasional dan produksi berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, sedangkan penjualan tidak berpengaruh terhadap laba bersih.

Menurut (Nadya Putri *et al.*, 2020) secara parsial biaya operasional berpengaruh negatif tidak signifikan terhadap laba bersih di PT. Hasanah Mulia Investama. Menurut (Adelia, 2021) Biaya produksi berpengaruh negative dan signifikan terhadap laba bersih pada perusahaan sub sektor logam dan sejenisnya yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2016 – 2020.

Dari fenomena di atas penulis tertarik mengadakan penelitian dengan judul “Analisis biaya operasional, Biaya produksi dan Penjualan dalam meningkatkan laba bersih” dengan memilih CV. Industri Malaka sebagai tempat penelitian penulis.

1.2 Identifikasi Masalah

Sesuai latar belakang penelitian, maka identifikasi penelitian yaitu :

1. Laba bersih CV. Industri Malaka tahun 2019 mengalami penurunan disebabkan menurunnya penjualan.
2. Laba bersih CV. Industri Malaka tahun 2022 mengalami penurunan disebabkan meningkatnya biaya operasional dan menurunnya penjualan.

1.3 Rumusan Masalah

Sesuai dengan identifikasi masalah, maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana biaya operasional dalam meningkatkan laba bersih CV. Industri Malaka?
2. Bagaimana biaya produksi dalam meningkatkan laba bersih CV. Industri Malaka?
3. Bagaimana penjualan dalam meningkatkan laba bersih CV. Industri Malaka?

1.4 Tujuan Penelitian

Berikut adalah tujuan pada penelitian ini :

1. Untuk menganalisis biaya operasional dalam meningkatkan laba bersih CV. Industri Malaka
2. Untuk menganalisis biaya produksi dalam meningkatkan laba bersih CV. Industri Malaka
3. Untuk menganalisis penjualan dalam meningkatkan laba bersih CV. Industri Malaka

1.5 Manfaat Penelitian

1.5.1 Manfaat Teoritis

Hasil penelitian diharapkan memberikan tambahan teori dalam menganalisis biaya operasional, biaya produksi dan penjualan dalam meningkatkan laba bersih.

1.5.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Peneliti

Penelitian ini diharapkan guna diketahuinya sejauh mana pengetahuan teori selama perkuliahan dan berguna untuk memperluas wawasan dan pengetahuan tentang masalah yang dihadapi di perusahaan.

2. Bagi Akademik

Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan studi dan dijadikan sumber informasi yang berkontribusi bagi ilmu pengetahuan dan meningkatkan koleksi keputakaan dan disajikan sebagai bahan referensi untuk penelitian lebih lanjut.

3. Bagi Peneliti Lanjutan

Sebagai acuan penelitian yang sejenis dimasa mendatang.

4. Bagi Objek Peneliti

Sebagai pertimbangan dasar, evaluasi, masukan, dan referensi untuk pihak manajemen perusahaan dalam menjalankan kinerja kegiatannya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Uraian Teoritis

2.1.1 Peningkatan laba

Dalam menjalankan setiap usaha baik besar maupun kecil memiliki tujuan jangka panjang yaitu dapat mempertahankan kelangsungan hidupnya, selain itu tujuan perusahaan pada umumnya yaitu memaksimalkan laba (Setyowati, 2022) . Laba merupakan hasil kegiatan operasional perusahaan dalam satu periode (Hissiyah & Meylianingrum, 2023) . Pertumbuhan laba dari perusahaan merupakan hal yang penting bagi pihak internal maupun eksternal perusahaan. Kemampuan manajemen perusahaan dalam menetapkan kebijakan - kebijakan yang menyangkut kegiatan operasional perusahaan memegang peranan penting didalam meningkatkan laba perusahaan. Peningkatan laba yang diperoleh merupakan gambaran meningkatnya kinerja dari perusahaan yang bersangkutan. Pertumbuhan laba adalah salah satu ukuran untuk dapat menilai suatu kinerja didalam suatu perusahaan (Kalbuana *et al.*, 2020)

2.1.2 Laba

Secara umum, untuk mengevaluasi keberhasilan manajemen perusahaan adalah dengan melihat tingkat keuntungan yang dicapai selama waktu ke waktu. Laba adalah selisih antara uang yang diterima dari pelanggan/konsumen/pembeli atas barang atau jasa yang diberikan dan biaya yang dikeluarkan untuk sumber daya dasar yang digunakan untuk menghasilkan barang atau jasa (Afdhal *et al*, 2023).

Menurut (Perkasa & Suzan, 2021) Laba merupakan selisih pendapatan dan beban merupakan tujuan utama dari suatu perusahaan serta tolak ukur bagi keberhasilan perusahaan untuk kelanjutan suatu perusahaan selain itu menjadi gambaran suatu manajemen dalam pengelolaan keuangan. Sedangkan menurut (Susilawati, 2019) laba (*profit*) adalah selisih antara jumlah yang diterima dari pelanggan atas barang atau jasa yang dihasilkan dengan jumlah yang dikeluarkan untuk membeli sumber daya alam dalam menghasilkan barang atau jasa tersebut.

Menurut (Monoarfa *et al* , 2023) 4 (empat) jenis laba atau penghasilan dalam akuntansi sebagai berikut :

1. laba kotor penjualan ; penjualan yang merupakan selisih dari harga pokok penjualan dan penjualan bersih.
2. laba operasional : penghasilan bersih operasional sebagai pengurangan penghasilan kotor penjualan dengan semua biaya produksi, biaya administrasi, biaya penjualan, dan biaya operasional lainnya.
3. Laba sebelum pajak : atau biasa disebut *Earning Before Tax* (EBIT) merupakan pendapatan menyeluruh perusahaan sebelum terkena potongan pajak perseroan.
4. Laba sesudah pajak : jenis ini bisa diperoleh dari laba kotor yang dikurangkan pajak, bunga, dan biaya operasional perusahaan.

4 (Empat) jenis laba dikelompokkan berdasarkan sifatnya (Monoarfa *et al*, 2023) diantaranya :

1. laba psikis (*Psychic Income*)

Penghasilan bersih produk atau jasa perusahaan mengalami peningkatan kepuasan dari konsumen. Tetapi sulit diukur karena kepuasan manusia tergantung dari kemakmuran dan pencapaian tingkat sosial, meskipun jumlah penghasilan bersihnya ini tidak berarti kepuasan setiap orang sama.

2. Laba riil (*Real Income*)

Merupakan kenaikan kemakmuran ekonomi.

3. Laba uang (*Money Income*)

2 jenis laba diatas, ada jenis lainnya yaitu money income. Jenis ini adalah terjadinya kenaikan jumlah uang dalam satu periode tanpa mempertimbangkan faktor daya beli dan hanya fokus pada pengukuran penghasilan bersih akuntansi.

2.1.3 Menetapkan Tujuan laba

Pada dasarnya, tiga pendekatan yang berbeda dapat diikuti dalam menetapkan tujuan laba (Nursanty *et al*, 2022) yaitu :

- a. metode priori, tujuan laba mendominasi perencanaan. Pertama-tama manajemen menentukan tingkat pengembalian yang diinginkan dan berusaha untuk merealisasikannya melalui perencanaan.
- b. Metode posteriori, tujuan laba berada dibawah perencanaan dan identifikasikan sebagai hasil dari perencanaan.
- c. Metode pragmantis, manajemen menggunakan suatu standar laba yang telah diuji dan dibuktikan melalui pengalaman.

Dalam menentukan laba yang diinginkan, pihak manajemen sebaiknya mempertimbangkan beberapa faktor berikut ini (Nursanty *et al*, 2022) :

- a. laba atau rugi yang diakibatkan dari volume penjualan tertentu.
- b. Volume penjualan yang diperlukan untuk menutup semua biaya plus menghasilkan laba yang mencukupi untuk membayar deviden serta menyediakan kebutuhan bisnis masa depan.
- c. Titik impas
- d. Volume penjualan yang dapat dicapai dengan kapasitas operasi sekarang
- e. Kapasitas operasi yang diperlukan untuk mencapai tujuan laba.
- f. Pengembalian atas modal yang digunakan.

2.1.4 Unsur – Unsur Laba

5 (lima) unsur laba atau penghasilan bersih (Monoarfa *et al*, 2023) sebagai berikut :

1. Pendapatan

Peningkatan aktivitas perusahaan atau penurunan kewajiban perusahaan dalam satu periode akuntansi. Hal ini bisa didapatkan dari kegiatan operasional berupa kredit atau penjualan barang dari perusahaan.

2. Beban

Pengeluaran atau pemakaian aset dalam satu periode akuntansi yang digunakan untuk aktivitas operasi. Beban berkurang aktiva atau penurunan manfaat ekonomi dalam satu periode akuntansi sehingga terjadi penurunan ekuitas.

3. Biaya

Unsur biaya merupakan uang kas perusahaan yang dikorbankan untuk memproduksi barang atau jasa yang kemudian hari akan memberikan keuntungan bagi perusahaan. Biaya kadaluarsa, disebut sebagai beban.

4. Untung- Rugi

Keuntungan perusahaan merupakan peningkatan ekuitas dari transaksi mempengaruhi suatu perusahaan dalam suatu periode tertentu, namun bukan dari pendapatan (*revenue*) dan merupakan arus masuk bruto yang berasal dari manfaat ekonomi.

5. Penghasilan

Unsur penghasilan yang meliputi keuntungan (*gain*) dan pendapatan (*revenue*) dan merupakan arus kas masuk bruto yang berasal dari manfaat ekonomi.

2.2 Laba Bersih

2.2.1 Pengertian Laba Bersih

Secara umum, laba bersih menjadi tujuan utama suatu perusahaan dalam menjalankan kegiatannya. Bagi manajemen, laba perusahaan bukan hanya laba nominal, tetapi target yang harus mencapai target yang ditetapkan.

Berikut definisi laba bersih menurut para ahli :

Laba bersih merupakan keuntungan yang diperoleh perusahaan dari berbagai kegiatan operasional perusahaan dalam jangka waktu tertentu. Laba ialah tujuan suatu perusahaan dalam menjalankan aktivitasnya yang nantinya akan

digunakan untuk berbagai keperluan baik oleh perusahaan, investor maupun pemilik perusahaan (Saputra, 2022).

Menurut (Muhajir, 2020) laba bersih adalah kelebihan seluruh pendapatan atas seluruh biaya untuk suatu periode tertentu setelah dikuragin pajak penghasilan yang disajikan dalam bentuk laporan laba rugi.

Menurut (Haryati *et al*, 2022) laba bersih atau net profit merupakan laba yang telah dikuragin biaya – biaya yang merupakan beban usaha dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

Menurut (Pasaribu & Hasanuh, 2021) laba bersih adalah laba yang telah dikuragin biaya biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak.

2.2.2 Faktor- Faktor yang mempengaruhi laba bersih

Laba bersih merupakan selisih positif antara total pendapatan dengan total biaya yang memberikan pemakai laporan keuangan sebuah ringkasan ukuran kinerja perusahaan secara keseluruhan. Menurut (Santoso, 2020) Faktor -faktor yang mempengaruhi laba bersih adalah pendapatan, beban pokok penjualan, beban operasi dan tarif pajak penghasilan.

2.3 Biaya

2.3.1 Pengertian Biaya

Segala yang harus dikorbankan oleh perusahaan demi aktivitas produksi yang dinyatakan dalam unit uang sesuai harga pasar saat ini, baik masa lalu ataupun yang belum terjadi disebut dengan Biaya.

Biaya adalah semua pengeluaran yang dapat diukur dengan uang, baik yang telah, sedang, maupun yang akan dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk (Brahim, 2021). Menurut (Ramdhani *et al*, 2020) Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

Berdasarkan penjelasan di atas, biaya adalah sumber ekonomi yang dapat diukur dengan satuan uang yang dikorbankan untuk memberikan manfaat untuk menghasilkan barang dan jasa baik saat ini maupun di masa depan.

2.3.2 Klasifikasi Biaya

Menurut (Iryanie Dan Handayani, 2019) ada 8(delapan) klasifikasi biaya, yaitu terdiri dari :

1. Unsur Produk

Pengklasifikasian biaya berdasarkan unsur produk ini dibedakan atas :

- a. Bahan - bahan : bahan utama yang dipakai di dalam produksi yang kemudian diproses menjadi produk jadi melalui penambahan upah langsung dan FOH

1. Bahan langsung : semua bahan yang dapat dikenal sampai menjadi produk jadi, dapat dengan mudah ditelusuri dan merupakan bahan utama produk jadi.
 2. Bahan tidak langsung : semua bahan yang dimasukkan kedalam proses produksi yang tidak dapat dengan mudah ditelusuri seperti bahan langsung.
- b. Tenaga Kerja/Buruh : usaha fisik atau usaha mental yang dikeluarkan didalam produk suatu produk
1. Tk. langsung : semua TK yang secara langsung terlibat dengan produksi produk jadi dan dapat juga ditelusuri dengan mudah, merupakan biaya TK langsung utama dalam menghasikan suatu produk.
 2. TK. tidak langsung : semua TK yang secara terlibat selama proses produksi produk jadi, tetapi bukan TK langsung.
- c. *Overhead* Pabrik (FOH) : semua biaya yang terjadi dipabrik selain bahan langsung (BB) dan upah TK langsung, merupakan kumpulan dari berbagai rekening yang terjadi di dalam eksploitasi pabrik.

2. Hubungannya dengan produksi

Pengklasifikasian biaya berdasarkan hubungan dengan produksi dibagi

atas:

- a. Biaya prima (*Prime cost*) : Biaya bahan baku langsung dan biaya TK langsung dimana biaya tersebut berhubungan langsung dengan produksi.

- b. Biaya konversi (*conversion Cost*) : biaya yang berhubungan dengan mengolah bahan baku menjadi produk jadi sehingga CC terdiri dari biaya TK langsung dan FOH.

3. Hubungannya dengan volume

Pengklasifikasian biaya berdasarkan hubungannya dengan volume, terbagi atas :

- a. Biaya Variabel (*Variabel cost*) : biaya yang secara total cenderung berubah-ubah secara proporsional sesuai dengan perubahan volume produksi sedangkan per unitnya cenderung tetap konstan.
- b. Biaya tetap (*Fixed Cost*) : biaya yang dalam unit berubah-ubah dan dalam total selalu konstan, meskipun dalam batas interval tertentu.
- c. Biaya semi variabel (*semi variabel Cost*) : biaya yang mengandung dua unsur biaya (FC & VC)
- d. Biaya penutupan (*Shutdown Cost*) : biaya tetap yang akan dibebankan ketika perusahaan tidak melakukan aktivitas produksi

Pemisahan semi *Variabel Cost* (SVC) :

1. Metode titik terendah dan titik tertinggi (*high and low point method*)
2. Metode statistik titik pencar atau titik sebar (*Scattergraph*)
3. Metode jumlah kuadrat terkecil (*Least Square*)

4. Pembebanannya terhadap departemen

Pengklasifikasian berdasarkan pembebanan terhadap departemen, sebagai berikut :

- a. Departemen produksi : suatu departemen yang secara langsung memberi kontribusi untuk memproduksi suatu item dan memasukkan departemen dimana proses konversi atau proses produksi berlangsung.
- b. Departemen Jasa: suatu departemen yang berhubungan dengan proses produksi secara tidak langsung dan berfungsi memberikan jasa (layanan) untuk departemen lain.

5. Daerah fungsional

Pengklasifikasian berdasarkan daerah fungsional terdiri dari :

- a. Biaya manufaktur : Biaya ini berhubungan dengan produksi suatu barang, merupakan jumlah dari biaya BB,TK langsung dan FOH
- b. Biaya pemasaran : Biaya yang dibebankan didalam penjualan suatu barang atau jasa dari keluarnya barang dari gudang sampai ke tangan pembeli.
- c. Biaya administrasi : biaya yang dibebankan untuk mengarahkan, mengawasi dan mengoperasikan suatu perusahaan dan memasukkan gaji yang dibayar untuk manajemen serta staff pembukuan.

6. Periode pembebanannya terhadap pendapatan

Pengklasifikasiannya terbagi atas :

- a. Biaya produk : Biaya yang secara langsung dapat diidentifikasi sampai ke produk jadi, meliputi biaya bahan langsung, TK langsung dan FOH.
- b. Biaya periodik : Biaya yang secara tidak langsung berhubungan dengan produk dan karenanya tidak dimasukkan dalam unsur persediaan.
 - 1. *Revenue expenditure* : jika manfaat biaya hanya satu periode
 - 2. *Capital expenditure* : jika manfaat biaya lebih dari satu periode

7. Pertimbangan ekonomik

Biaya kesempatan : nilai manfaat yang dapat diukur yang dapat dipilih dengan cara memilih serangkaian tindakan alternatif. Hubungannya dengan masa manfaat. Sama dengan periode pembebanannya terhadap pendapatan yaitu : *Revenue expenditure & Capital expenditure*.

8. Pertimbangannya dengan manajemen puncak

Pengklasifikasian berdasarkan pertimbangan manajemen puncak terdiri atas:

- a. Biaya Rekayasa : taksiran unsur biaya yang dibebankan dengan jumlahnya yang paling tetap dan wajar.
- b. Biaya kebijakan/*Discretionary Cost* : semua unsur biaya yang jumlahnya bervariasi sesuai dengan kebijakan manajer pusat pertanggungjawaban.
- c. Biaya Komite/*Sunk Cost* : biaya yang merupakan konsekuensi komitmen yang sebelumnya telah dibuat dan yang tidak dapat dihindarkan.

2.4 Biaya Operasional

Biaya operasional adalah salah satu jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan setiap tahunnya baik perusahaan besar maupun perusahaan kecil dalam jumlah tertentu. Biaya operasional kadang juga disebut dengan biaya komersial. Biaya operasional adalah seluruh biaya operasi kecuali biaya bunga dan biaya pajak penghasilan. Adapun yang menyatakan bahwa biaya operasional adalah biaya yang muncul dari aktivitas penjualan barang dan jasa oleh perusahaan kepada pelanggan. Selain itu ada juga yang kadang berpendapat biaya operasional sebagai biaya

yang memiliki pengaruh besar dalam mempengaruhi keberhasilan perusahaan untuk mencapai tujuannya.

Berikut pengertian biaya operasional menurut para ahli :

Menurut (Rusdiana, 2019) biaya operasional merupakan seluruh pengorbanan yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendanai kegiatan operasi perusahaan demi mencapai tujuan yang ingin di capai oleh perusahaan.

Menurut (Fathony & Wulandari, 2020) Biaya operasional adalah biaya- biaya yang dikeluarkan untuk menjalankan aktivitas perusahaan diluar aktivitas produksi guna mencapai tujuan perusahaan.

Menurut (Saripah & Harahap, 2021) Biaya operasional merupakan suatu hal yang memiliki keterkaitan langsung dengan operasi yang berjalan pada suatu perusahaan.

Secara umum, biaya operasional terbagi menjadi dua jenis, yaitu

a. *Fixed cost*

Biaya tetap atau *fixed cost* adalah biaya operasional yang nominalnya tidak berubah sekalipun adalah peningkatan atau pengurangan dalam produksi serta penjualan. Biaya tetap wajib dibayarkan dengan normal dan waktu yang sudah ditentukan, tanpa memepertimbangkan perubahan maupun performa dalam perusahaan. adapun contoh biaya operasional tetap adalah gaji karyawan, asuransi, dan sewa gedung.

b. *Variabel Cost*

Biaya variabel atau *variable cost* adalah biaya yang normalnya bisa berubah karena adanya perubahan pada aktivitas perusahaan, misalnya peningkatan

penjualan. Komponen ini berkaitan erat dengan proses produksi, jika ada peningkatan produksi, maka biaya operasional pun akan meningkat dan sebaliknya. Adapun contoh biaya variabel adalah bahan baku, biaya pengiriman, dan peralatan.

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya operasional adalah biaya yang terkait dengan kegiatan sehari-hari perusahaan di luar proses produksi, seperti biaya untuk memasarkan produk dan administrasi, serta biaya umum perusahaan.

2.4.1 Komponen Biaya Operasional

Biaya operasional memiliki beberapa komponen (Suzan *et al*, 2023) yaitu :

a. Biaya perolehan atau biaya pengadaan barang

biaya yang termasuk pada biaya perolehan barang adalah biaya yang memiliki kaitan dengan harga pokok produksi yang meliputi bahan baku (BBB), BTKL dan BOP. Biaya lain yang termasuk biaya perolehan adalah biaya untuk menghitung harga pokok penjualan yang meliputi biaya pembelian barang dagangan, biaya pengiriman atau biaya angkut, dan biaya lainnya.

b. Biaya penjualan dan pemasaran

Biaya penjualan dan pemasaran merupakan biaya yang di keluarkan perusahaan untuk mendukung kegiatan internal perusahaan diluar biaya perolehan barang. Biaya ini meliputi biaya gaji, biaya listrik, serta air, biaya internet, biaya transportasi, biaya konsumsi, biaya ekspedisi, biaya

marketing, biaya sewa, biaya legalitas perusahaan, biaya penyusutan dan biaya pajak.

2.4.2 Tujuan biaya operasional

Menurut (Brahim, 2021) tujuan biaya operasional adalah untuk mengelola sumber ekonomi yang dimiliki perusahaan untuk menjalankan aktivitas dalam upaya mempertahankan dan menghasilkan pendapatan.

2.5 Biaya Produksi

Perusahaan manufaktur merupakan perusahaan yang melakukan kegiatan produksi untuk mengolah bahan baku menjadi barang jadi, dibutuhkan suatu proses produksi yang efektif dan efisien. Dalam proses produksi dibutuhkan pengorbanan berupa biaya. Dimana biaya tersebut dapat digolongkan menjadi biaya yang dapat diidentifikasi dan ada pula biaya yang tidak dapat diidentifikasi. Kedua biaya tersebut mendukung dalam proses pembuatan suatu produk.

Berikut pengertian Biaya produksi menurut para ahli:

Menurut (Anita *et al*, 2022) biaya produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan perusahaan saat menawarkan layanan atau membuat produk, ini terdiri dari berbagai biaya termasuk biaya bahan, upah karyawan, pemeliharaan pabrik dan biaya pengiriman.

Biaya produksi adalah biaya yang perlu diperhitungkan oleh perusahaan karena tingginya biaya produksi akan berdampak pada tingkat penjualan dan laba yang akan diperoleh (Sausan Nabilah R, 2020).

Biaya produksi merupakan biaya – biaya yang dikeluarkan dalam pengelolaan bahan mentah menjadi produk yang biasa digunakan menghitung harga pokok produk jadi dan biaya produk yang pada akhir akuntansi periode masih dalam proses (Nadiyah *et al.*, 2022)

Menurut (Ramdhani *et al.*, 2020) biaya produksi adalah total nilai dari input dalam kegiatan produksi untuk menghasilkan suatu produk baik barang atau jasa.

Menurut (Fathony & Wulandari, 2020) Biaya produksi adalah biaya – biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku menjadi produk selesai.

Secara umum biaya produksi dapat dibedakan menjadi lima jenis adapun beberapa jenis biaya produksi adalah sebagai berikut:

1. Biaya Tetap (*Fixed Cost*) yaitu biaya pada periode tertentu dengan jumlah yang tetap dan tidak tergantung pada hasil produksi. Contoh, sewa gedung, pajak perusahaan, biaya administrasi, dan lain-lain
2. Biaya Variabel (*Variabel Cost*) Yaitu biaya yang besarnya dapat berubah-ubah sesuai dengan hasil produksi. Artinya, semakin besar hasil produksi maka semakin besar biaya variabelnya, contoh, biaya upaya pekerjaan, biaya bahan baku yang dikeluarkan berdasarkan jumlah produksi
3. Biaya Total (*Total cost*) perusahaan yaitu total seluruh biaya tetap dan biaya variabel yang digunakan suatu untuk menghasilkan barang jadi dalam satu periode tertentu
4. Biaya Rata-Rata (*Average Cost*) Yaitu besarnya biaya produksi per unit yang dihasilkan. Besar biaya rata-rata ini dihitung dengan cara membagikan total biaya dengan jumlah produk yang dihasilkan

5. Biaya Marginal (*Marginal Cost*) Yaitu biaya tambahan yang dibutuhkan untuk menghasilkan satu unit barang jadi. biaya ini muncul ketika dilakukan perluasan produksi dalam rangka menambah jumlah barang yang dihasilkannya

Dengan mempertimbangkan pendapat para ahli di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya produksi adalah biaya yang muncul selama proses mengubah bahan baku menjadi produk akhir, yang mencakup biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik.

2.5.1 Tujuan penentuan biaya produksi

Pada dasarnya, tujuan penentuan *production cost* adalah untuk memaksimalkan laba perusahaan, yaitu menghasilkan pendapatan dan membandingkannya dengan biaya yang dikeluarkan. Adapun beberapa tujuan penentuan biaya produksi (Brahim, 2021) adalah sebagai berikut.

- a. Menentukan Harga jual produk
- b. Memantau Realisasi biaya produksi
- c. Menghitung laba rugi periodik
- d. Menentukan harga pokok persediaan produk jadi dan produk dalam proses yang disajikan dalam neraca

2.5.2 Faktor- faktor yang mempengaruhi biaya produksi

Adapun faktor- faktor yang mempengaruhi biaya produksi, (Anita *et al*, 2022) yaitu

1. biaya upah

Untuk industri padat karya (sektor jasa/pembuatan pakaian) perubahan kecil dalam biaya upah berdampak besar pada biaya keseluruhan perusahaan.

2. Produktivitas tenaga kerja

Teknologi baru yang meningkatkan *output* per pekerja memungkinkan perusahaan untuk mengurangi mempekerjakan pekerja, yang mengarah ke biaya yang lebih rendah.

3. Kurs

Kenaikan nilai tukar membuat impor lebih murah. Jika perusahaan perlu mengimpor bahan mentah, apresiasi dapat mengurangi biaya produksi (meskipun ekspor akan kurang kompetitif)

4. Bahan baku

Kenaikan biaya bahan baku, misal minyak, plastik, dan logam akan meningkatkan biaya perusahaan. Hampir semua perusahaan akan terpengaruh oleh harga minyak yang lebih tinggi yang meningkatkan biaya transportasi.

5. Pajak

Asuransi nasional yang lebih tinggi (pajak atas pekerja) meningkatkan biaya

6. Birokrasi dan administrasi

Perusahaan yang harus mengisi dokumen dan pengembalian pajak yang rumit akan memiliki biaya yang lebih tinggi. Ini bisa menjadi signifikan bagi perusahaan yang mengekspor tetapi harus melewati rintangan administratif (hambatan non-tarif)

7. Biaya transportasi

8. Suku bunga

Perusahaan yang meminjam untuk berinvestasi akan terpengaruh oleh kenaikan suku bunga yang meningkatkan biaya pembayaran kembali pinjaman

2.6 Penjualan

Secara umum definisi penjualan adalah kegiatan jual beli dijalankan oleh dua belah pihak atau lebih dengan alat pembayaran yang sah dengan tujuan utama tentunya mendatangkan keuntungan dari produk atau jasa yang dijual. Dimana pelaksanaannya dilakukan dengan adanya kontribusi dari pelaku yang bekerja, seperti pedagang, agen, dan tenaga pemasaran.

Berikut Pengertian menurut para ahli :

Menurut (Sumiyati, dan Yatimatun, 2019), adalah pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut.

Menurut (Saripah & Harahap, 2021) Penjualan adalah sebagai kegiatan pokok dari perusahaan dengan menjual belikan barang yang perusahaan hasilkan dan dapat dilakukan secara tunai maupun non tunai.

Menurut (Rostianti & Ferliyanti, 2019) Penjualan adalah sebuah usaha atau langkah sebenarnya yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya.

Dengan demikian, penjualan dapat didefinisikan sebagai suatu proses atau tindakan yang dapat mempengaruhi pelanggan untuk membeli barang yang dibuat

oleh suatu perusahaan serta menghasilkan keuntungan bagi kedua belah pihak dari hasil penjualan tersebut.

2.6.1 Tujuan Penjualan

Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk ataupun barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya, penjual sendiri tak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya seperti agen, pedagang, dan tenaga pemasaran (Rostianti & Ferliyanti, 2019)

Menurut (Sumiyati, dan Yatimatun, 2019), tujuan utama penjualan adalah mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsen dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya penjualan tidak dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja di dalamnya, misalnya pedagang, agen, dan tenaga pemasaran.

2.6.2 Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Faktor - faktor yang memengaruhi penjualan menurut (Sumiyati, dan Yatimatun, 2019), antara lain sebagai berikut :

a. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Sebuah perusahaan akan mapan apabila mampu mengelola penjualan produknya dengan baik. Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang dan jasa pada prinsipnya melibatkan dua pihak, yaitu penjual sebagai pihak pertama dan pembeli sebagai pihak kedua. Penjual harus

mampu meyakinkan pembeli untuk memperoleh penjualan yang diharapkan. Beberapa masalah penting yang harus dipahami penjual, antara lain sebagai berikut.

1. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
2. Harga Produk
3. Syarat penjualan, seperti pembayaran, pengantaran, pelayanan penjualan, garansi dan sebagainya

b. Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula memengaruhi kegiatan penjualnya. Adapun faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan antara lain sebagai berikut.

1. Jenis pasarnya apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, atau pasar elektronik.
2. Kelompok pembeli atau segmen pasar.
3. Daya belinya
4. Frekuensi pembeliannya
5. Keinginan dan kebutuhannya.

c. Modal

Modal adalah daya beli yang ada dalam barang-barang modal. Modal berada di neraca sebelah kredit. Sedangkan yang dimaksud dengan kekayaan adalah seluruh barang-barang modal sebagai unsur kekayaan yang ada di neraca sebelah debit. Modal merupakan keseluruhan kekayaan yang terdapat dalam

neraca yang merupakan pendapatan setiap periode, triwulan, bulan, minggu, maupun harian dari setiap orang atau sekelompok orang.

d. Kondisi Perusahaan

Pemasaran barang dan jasa di perusahaan besar biasanya ditangani oleh bagian pemasaran/penjualan. Berbeda dengan perusahaan kecil, masalah pemasaran ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan jumlah tenaga kerja yang sedikit, sistem organisasi lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sarana yang dimiliki juga tidak sekompleks perusahaan besar. Biasanya masalah pemasaran/penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan perusahaan dan tidak diberikan kepada orang lain

e. Faktor Lain

Faktor-faktor lain, seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering memengaruhi penjualan, Namun, untuk melaksanakannya diperlukan dana yang tidak sedikit. Kegiatan seperti ini dapat rutin dilakukan oleh perusahaan bermodal kuat. Sedangkan bagi perusahaan kecil dengan modal relatif kecil, akan jarang dilakukan

Jadi, selama kegiatan pasar, ada lima hal yang dapat mempengaruhi penjualan dengan memenuhi keinginan konsumen untuk produk yang diproduksi atau dijual oleh produsen. Oleh karena itu, kondisi perusahaan harus selalu memperhatikan dan mempertimbangkan kondisi-kondisi tersebut agar dapat menjual produk sesuai dengan keinginan konsumen.

2.7 Penelitian Terdahulu

Penelitian- penelitian terdahulu berfungsi sebagai pendukung untuk melakukan penelitian. Sebagai bahan pertimbangan dalam penelitian ini akan dicantumkan beberapa penelitian terdahulu yang dilakukan oleh peneliti lain.

Tabel 2.1

Penelitian Terdahulu

NO	Nama Peneliti, Tahun dan Judul Penelitian	Variabel	Metode	Hasil Penelitian
1	Pengaruh Biaya Operasional Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri Yang Tercatat Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2012-2018 Program Studi Manajemen Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Komputer Indonesia Bandung (Saripah & Harahap, 2021)	<u>Variabel independen</u> Biaya Operasional (XI) Penjualan (X2) <u>Variabel dependen</u> Laba bersih (Y)	Metode analisis regresi linier berganda dengan bantuan software SPSS 21	Berdasarkan hasil dari penelitian dan analisis data diperoleh hasil biaya operasional memiliki pengaruh negatif signifikan terhadap laba bersih secara parsial pada Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri yang tercatat di Bursa Efek Indonesia tahun 2012-2018. Untuk variabel penjualan memiliki pengaruh dan signifikan terhadap laba bersih secara parsial pada Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri yang tercatat di Bursa Efek Indonesia tahun 2012-2018. Sedangkan secara simultan biaya operasional dan penjualan memiliki

				pengaruh yang signifikan terhadap laba bersih pada Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri yang tercatat di Bursa Efek Indonesia tahun 2012-2018.
2	<p>Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Tahun Berjalan Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Tekstil Dan Garmen Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia</p> <p>(Perkasa , & Suzan, 2021)</p>	<p><u>Variabel independen</u></p> <p>Biaya Produksi (XI)</p> <p>Biaya Operasional (X2)</p> <p><u>Variabel dependen</u></p> <p>Laba bersih (Y)</p>	<p>Metode analisis regresi data panel dengan menggunakan software Eviews versi 11</p>	<p>Hasil penelitian ini menyatakan secara simultan biaya produksi dan biaya operasional secara bersama-sama berpengaruh terhadap laba bersih tahun berjalan sebesar 65,612%. Secara parsial biaya produksi menunjukkan berpengaruh secara positif signifikan terhadap laba bersih tahun berjalan. Sedangkan biaya operasional menunjukkan berpengaruh secara negatif signifikan terhadap laba bersih tahun berjalan.</p>
3	<p>Pengaruh Biaya Operasional, Biaya Produksi, Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Dasar Industri Dan Kimia Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019</p>	<p><u>Variabel independen</u></p> <p>Biaya Operasional (XI)</p> <p>Biaya Produksi (X2)</p> <p>Penjualan (X3)</p>	<p>Metode Kuantitatif</p>	<p>Hasil penelitian ini secara simultan biaya operasional, biaya produksi, dan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih; secara parsial biaya operasional dan produksi berpengaruh signifikan terhadap</p>

	(Diana et al., 2020)	<u>Variabel dependen</u> Laba bersih (Y)		laba bersih, sedangkan penjualan tidak berpengaruh terhadap laba
4	Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasional, dan Penjualan terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar Di Bursa Efek Indonesia tahun 2012-2016 (Rostianti & Ferliyanti, 2019)	<u>Variabel independen</u> Biaya Produksi (XI) Biaya Operasional (X2) Penjualan (X3) <u>Variabel dependen</u> Laba bersih (Y)	Metode purposive sampling	Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan uji parsial (uji t), Biaya Produksi dan Penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih dengan nilai probabilitas masing-masing 0.0086 dan 0.0000 < 0.05. Sedangkan, Biaya Operasional tidak berpengaruh terhadap Laba Bersih dengan nilai probabilitas 0.9380 > 0.05. Secara simultan (uji f), Biaya Produksi, Biaya Operasional, dan Penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih dengan nilai probabilitas 0.0000<0.05.
5	Pengaruh Pendapatan Usaha Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Suhaemi, 2021)	<u>Variabel independen</u> Pendapatan Usaha (XI)	Metode pendekatan kuantitatif dengan analisis linear berganda	Hasil penelitian ini menunjukan pendapatan usaha, biaya operasional dan laba bersih mengalami fluktuatif selama periode tahun 2015-

		Biaya Operasional (X2) <u>Variabel dependen</u> Laba bersih (Y)		2019. Berdasarkan hasil olah data dapat kita lihat pertama, laba bersih dipengaruhi oleh pendapatan usaha. Kedua, laba bersih dipengaruhi oleh biaya operasional . Ketiga, laba bersih dipengaruhi oleh pendapatan usaha dan biaya operasional secara simultan pada perusahaan sektor <i>property</i> dan <i>real estate</i> yang terdaftar di BEI periode 2015-2019.
--	--	--	--	---

2.8 Kerangka Berpikir

CV. Industri Malaka adalah perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan bahan mentah menjadi barang jadi yaitu benang yang di produksi menjadi jaring jala. Hasil produksi akan dipasarkan sesuai dengan harga pasar dan ditujukan ke konsumen yang memiliki daya beli cukup tinggi.

Laporan keuangan merupakan catatan informasi keuangan suatu perusahaan pada suatu periode yang dapat digunakan untuk menggambarkan kinerja perusahaan tersebut. Laporan keuangan diperlukan untuk menilai hasil- hasil yang telah dicapai sehingga dapat menaksir bagian keuntungan yang akan diterima. Dalam laporan keuangan dikenal beberapa laporan keuangan, termasuk laporan harga pokok produksi yang menunjukkan biaya produksi dan laporan laba rugi yang

menunjukkan jumlah perolehan penjualan atau penghasilan yang diperoleh dari biaya operasional dan biaya non operasional yang dikeluarkan dalam satu periode sehingga diketahui apakah perusahaan dalam keadaan laba atau rugi.

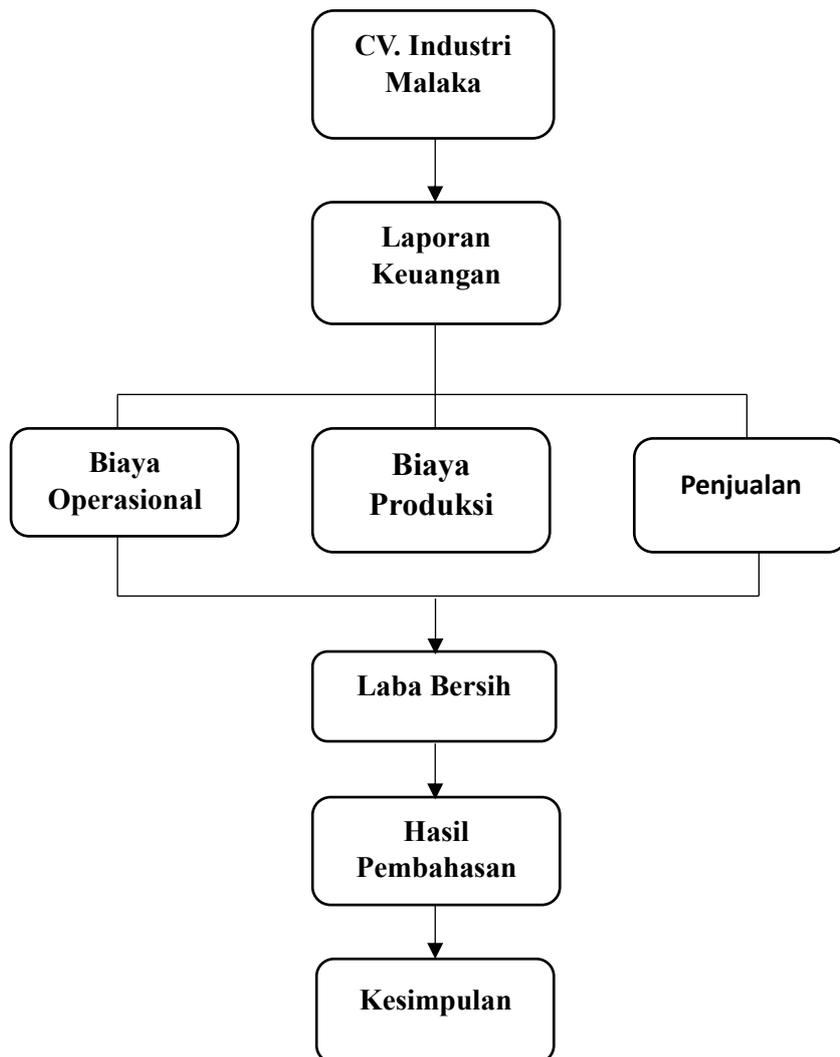
laba bersih adalah kelebihan pendapatan hasil penjualan bersih terhadap harga pokok penjualan setelah di potong dengan biaya operasi dan pajak penghasilan (Santoso, 2020). Laba bersih dapat terjadi jika penjualan yang diperoleh perusahaan mengalami kenaikan dan biaya operasional dapat dikendalikan maka laba bersih perusahaan tersebut akan mengalami peningkatan. Dari kondisi tersebut diharapkan manajemen tetap mempertahankan kinerjanya dengan baik agar penjualan yang didapat terus meningkat.

Biaya operasional merupakan beban yang ditimbulkan selama proses aktivitas operasi perseroan, yang termasuk kedalam kriteria dan prinsip penetapan pendapatan yang perlu ditentukan oleh perusahaan (Mutiara, 2022). Beban operasional dibedakan menjadi 2 kelompok yaitu : beban penjualan/marketing (*selling expense*) (Perkasa, & Suzan, 2021)

Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk membuat sejumlah barang atau jasa yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik (Pasaribu & Hasanuh, 2021).

Penjualan merupakan kegiatan untuk mendapatkan seseorang agar membeli salah satu produk atau jasa apakah dengan cara promosi atau secara langsung (Afdhal *et al*, 2023). Penjualan terdapat dua macam sistem yaitu pertama penjualan yang dilakukan secara tunai dan kedua penjualan yang dilakukan secara kredit (Saripah & Harahap, 2021)

Dari seluruh penjelasan diatas maka penulis memberikan suatu pemikiran. Alur pemikiran yang mendasari ini dapat dilihat pada bagan kerangka pemikiran sebagai berikut :



Gambar 2.1 Kerangka Berpikir