

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS
PENELITIAN

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Pengertian Biaya

Biaya memiliki pengertian yang beragam karena telah mengalami proses perkembangan dari dahulu hingga saat ini. Istilah biaya (*cost*) sering di salah artikan dengan istilah beban (*expense*). Istilah biaya ini berbeda dengan beban. Biaya (*cost*) adalah pengorbanan ekonomi yang diperlukan untuk memperoleh barang atau jasa, sedangkan beban (*expense*) adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan barang atau jasa dalam suatu periode tertentu, tetapi sudah tidak memberikan manfaat ekonomi untuk kegiatan ekonomi periode selanjutnya.

Menurut Mulyadi (2009:8) yang dimaksud biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

Sedangkan menurut Hansen dan Mowen (2005:66) biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang ataupun jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa datang bagi organisasi.

2.1.2 Penggolongan Biaya

Dalam akuntansi biaya, penggolongan biaya dilakukan untuk membantu pihak manajemen dalam mencapai tujuannya. Umumnya penggolongan biaya ditentukan berdasarkan tujuan atau yang hendak dicapai dengan penggolongan tersebut, karena dalam akuntansi biaya dikenal dengan konsep “*different cost for different purposes*”.

Menurut Mulyadi (2009:13) mengemukakan tentang penggolongan biaya sebagai berikut:

- a. Objek pengeluaran
- b. Fungsi pokok pengeluaran
- c. Hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai
- d. Perilaku biaya dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan.
- e. Jangka waktu manfaat

Berikut ini akan diuraikan penggolongan biaya seperti:

1. Menurut objek pengeluaran

Penggolongan ini merupakan penggolongan yang paling sederhana yaitu berupa penjelasan singkat objek suatu pengeluaran, misalnya objek pengeluaran, misalnya objek pengeluaran adalah bahan bakar maka pengeluaran yang berhubungan dengan bahan bakar disebut sebagai biaya bahan bakar.

2. Menurut fungsi pokok dalam perusahaan (perusahaan industri), fungsi ini dapat dikelompokkan ke dalam 3 kelompok yaitu:

- a. Biaya produksi adalah semua biaya yang berhubungan dengan fungsi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Biaya

produksi dapat digolongkan ke dalam biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* produksi.

- b. Biaya pemasaran merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk contohnya adalah biaya iklan, biaya promosi, dan biaya contoh (*sample*)
- c. Biaya administrasi dan umum merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk contohnya adalah gaji bagian akuntansi, personalia dan lain-lain.

3. Menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai.

Penggolongan biaya atas dasar ini dapat dibagi menjadi 2 golongan yaitu:

- a. Biaya langsung / *direct cost* adalah biaya yang terjadi dimana penyebab satu-satunya adalah sesuatu yang dibiayai, jika tidak ada yang dibiayai berarti biaya langsung tidak akan pernah terjadi. Contohnya adalah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja.
- b. Biaya tidak langsung/ *indirect cost* adalah biaya yang terjadi tidak hanya disebabkan oleh sesuatu yang dibiayai. Contohnya biaya *overhead* pabrik.

4. Menurut perilaku dalam kaitannya dengan volume kegiatan

Biaya berdasarkan tingkah lakunya terhadap volume kegiatan dapat digolongkan menjadi 3, yaitu:

- a. Biaya tetap adalah biaya yang totalnya tetap konstan tidak dipengaruhi adanya perubahan volume kegiatan dalam batas-batas tertentu.
- b. Biaya variabel adalah biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

- c. Biaya semi variabel adalah biaya yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan.
5. Menurut jangka waktunya
- Berdasarkan manfaatnya biaya terbagi menjadi dua yaitu:
- a. Pengeluaran modal (*capital expenditure*) adalah biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memberi manfaat pada masa yang akan datang. Pada saat terjadinya pengeluaran ini dikapitalisasi dan diperlakukan sebagai biaya.
 - b. Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditure*) adalah biaya-biaya yang bermanfaat di dalam proses akuntansi pada saat biaya tersebut terjadi.

2.1.3 Pengertian Biaya Produksi

Menurut Mulyadi (2009:14), pengertian biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual.

Menurut objek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi 3 (tiga) yaitu: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik, sedangkan menurut Bastian dan Nurlela (2006:10), pengertian biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.

Dari kedua pengertian di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya produksi dapat dikelompokkan menjadi 3 (tiga) unsur, yaitu:

1. Biaya bahan baku langsung

Biaya bahan baku langsung adalah bahan baku yang merupakan bagian yang tidak dapat dipisahkan dari produk selesai dan dapat ditelusuri langsung kepada produk selesai.

2. Biaya tenaga kerja langsung

biaya tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengkonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

3. Biaya *overhead* pabrik

biaya *overhead* pabrik adalah biaya selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung, tetapi membantu dalam merubah bahan menjadi produk selesai. Biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai. Biaya *overhead* pabrik dapat dikelompokkan menjadi elemen:

a. Bahan tidak langsung (bahan pembantu atau penolong)

Bahan tidak langsung (bahan pembantu atau penolong) adalah bahan yang digunakan dalam penyelesaian produk, tetapi pemakaiannya relatif lebih kecil dan biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.

b. Tenaga kerja tidak langsung

Tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri kepada produk selesai.

- c. Biaya tidak langsung lainnya.

Biaya tidak langsung lainnya adalah biaya selain bahan baku tidak langsung dan tenaga kerja tidak langsung yang membantu dalam pengolahan produk selesai, tetapi tidak dapat ditelusuri kepada produk selesai.

2.1.4 Metode Pengumpulan Biaya Produksi

Dalam pembuatan produk terdapat dua kelompok biaya : biaya produksi dan biaya non produksi. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk, sedangkan biaya non produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kegiatan nonproduksi, seperti kegiatan pemasaran, kegiatan administrasi dan umum. Biaya produksi membentuk biaya produksi, yang digunakan untuk menghitung biaya produk jadi dan biaya produk yang pada akhir periode akuntansi masih dalam proses. Biaya non produksi ditambahkan pada biaya produksi untuk menghitung total biaya produk.

Pengumpulan kos produksi sangat ditentukan oleh cara produksi. Secara garis besar, cara nonproduksi produk dapat dibagi menjadi dua macam: produksi atas dasar pesanan dan produksi massa. Perusahaan yang memproduksi berdasarkan pesanan melaksanakan pengolahan produknya atas dasar pesanan yang diterima dari pihak luar. Contoh perusahaan yang memproduksi berdasarkan pesanan antara lain adalah perusahaan percetakan, mebeul, perusahaan dok kapal. Perusahaan yang memproduksi berdasar pesanan, mengumpulkan kos produksinya dengan menggunakan metode kos pesanan (*job order cost method*). Dalam metode ini

biaya-biaya produksi dikumpulkan untuk pesanan tertentu dan kos produksi per satuan produk yang dihasilkan untuk memenuhi pesanan tersebut dengan jumlah satuan produk dalam pesanan yang bersangkutan.

Perusahaan yang memproduksi berdasar produksi massa melaksanakan pengolahan produksinya untuk memenuhi persediaan di gudang. Umumnya produknya berupa produk standar. Contoh perusahaan yang memproduksi massa antara lain adalah perusahaan semen, pupuk, makanan ternak, bumbu masak, dan tekstil. Perusahaan yang memproduksi massa, mengumpulkan biaya produksinya dengan menggunakan metode biaya proses (*process cost method*). Dalam metode ini biaya-biaya produksi dikumpulkan untuk periode tertentu dan biaya produksi per satuan produk yang dihasilkan dalam periode tersebut dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk periode tersebut dengan jumlah satuan produk yang dihasilkan dalam periode yang bersangkutan.

2.1.4.1 Sistem Penghitungan Biaya Berdasarkan Pesanan (*Job Order Costing*)

Menurut Carter (2009:144), dalam sistem penghitungan biaya berdasarkan pesanan (*job order costing*), biaya produksi diakumulasikan untuk setiap pesanan (*job*) yang terpisah.

Suatu pesanan adalah output yang diidentifikasi untuk memenuhi pesanan pelanggan tertentu atau untuk mengisi kembali suatu item persediaan, agar perhitungan biaya berdasarkan pesanan menjadi efektif, pesanan harus dapat diidentifikasi secara terpisah, agar rincian dari perhitungan biaya berdasarkan

pesanan sesuai dengan usaha yang diperlukan, harus terdapat perbedaan penting dalam biaya per unit suatu pesanan dengan pesanan lain.

Rincian mengenai suatu pesanan dicatat dalam kartu biaya pesanan (*job cost sheet*), yang dapat berbentuk kertas atau elektronik. Meskipun banyak pesanan dapat dikerjakan secara simultan, setiap kartu biaya pesanan mengumpulkan rincian untuk satu pesanan tertentu saja. Isi dan pengaturan dari kartu biaya pesanan berbeda dari satu bisnis ke bisnis lain. Perhitungan biaya berdasarkan pesanan mengakumulasikan biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* yang dibebankan ke setiap pesanan.

2.1.4.2 Sistem perhitungan biaya berdasarkan proses (*Process Cost System*)

Dalam sistem perhitungan biaya berdasarkan proses (*process cost system*) bahan baku, tenaga kerja, dan *overhead* pabrik dibebankan ke pusat biaya. Biaya yang dibebankan ke setiap unit ditentukan dengan cara membagi total biaya yang dibebankan ke pusat biaya tersebut dengan total unit yang diproduksi. Pusat biaya biasanya adalah departemen, tetapi bisa juga pusat pemrosesan dalam satu departemen. Persyaratan utama adalah bahwa semua produk yang diproduksi dalam suatu pusat biaya selama suatu periode harus sama dalam hal sumber daya yang dikonsumsi; bila tidak, perhitungan biaya berdasarkan proses dapat mendistorsi biaya produk tersebut.

a) Perhitungan biaya per departemen

Dalam sistem perhitungan biaya berdasarkan proses, bahan baku, tenaga kerja, dan overhead pabrik umumnya dibebankan ke departemen produksi. Tetapi, jika suatu departemen dibagi menjadi dua pusat biaya atau lebih, perhitungan biaya berdasarkan proses tetap dapat digunakan, selama unit-unit produk yang dihasilkan dalam pusat biaya selama periode tersebut bersifat homogen. Jika praktis untuk dilakukan, perhitungan biaya berdasarkan proses lebih disukai dibandingkan dengan perhitungan biaya berdasarkan pesanan. Hal ini disebabkan karena secara umum perhitungan biaya berdasarkan proses membutuhkan pencatatan yang lebih sedikit, dan pencatatan yang lebih sedikit berarti lebih murah untuk dioperasikan.

2.1.5 Metode penentuan biaya produksi

2.1.5.1 *Full costing*

Full costing merupakan metode penentuan kos produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam kos produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik, baik yang berperilaku variabel maupun tetap. Kos produk yang dihitung dengan pendekatan *full costing* terdiri dari unsur kos produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya *overhead* pabrik variabel, dan biaya *overhead* pabrik tetap) ditambah dengan biaya non produksi (biaya pemasaran, biaya administrasi dan umum).

2.1.5.2 Variable costing

Variable costing merupakan metode penentuan kos produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi yang berperilaku variabel ke dalam kos produksi, yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik variabel. Kos produksi yang dihitung dengan pendekatan *variable costing* terdiri dari unsur kos produksi variabel (biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik variabel) ditambah dengan biaya non produksi variabel (biaya pemasaran variabel dan biaya administrasi dan umum variabel) dan biaya tetap (biaya *overhead* pabrik tetap, biaya pemasaran tetap, biaya administrasi dan umum tetap).

2.1.6 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Sebenarnya pengertian penjualan sangat luas beberapa para ahli mengemukakan tentang definisi penjualan antara lain :

Menurut M. Nafarin (2006 : 60), bahwa :

“Penjualan adalah proses menjual, padahal yang dimaksud penjualan dalam laporan laba-rugi adalah hasil menjual atau hasil penjualan (sales) atau jualan”.

Adapun menurut Warren Reeve Fees yang diterjemahkan oleh Aria Faramita dan kawan-kawan, (2006:300), bahwa :

“Penjualan adalah jumlah yang dibebankan kepada pelanggan untuk barang dagang yang dijual, baik secara tunai maupun kredit”.

Dari penjelasan di atas, dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu proses pembuatan dan cara untuk mempengaruhi pribadi agar terjadi pembelian (penyerahan) barang atau jasa yang ditawarkan berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak yang terkait baik dibayar secara tunai maupun kredit.

2.1.6.1 Jenis dan bentuk penjualan

Transaksi penjualan dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Penjualan secara Tunai

Penjualan yang bersifat “*cash and Carry*” dimana penjualan setelah terdapat kesepakatan harga antara penjual dengan pembeli menyerahkan pembayaran secara kontan dan biasa langsung dimiliki oleh pembeli.

2. Penjualan Kredit

Penjualan non cash dengan tenggang waktu rata-rata diatas satu bulan.

3. Penjualan secara tender

Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.

4. Penjualan Ekspor

Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas *letter of credit* (LC).

5. Penjualan secara Konsiyasi

Penjualan barang secara “titipan” kepada pembeli yang juga sebagai penjual apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan pada penjual.

6. Penjualan secara Grosir

Penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik atau importir dengan pedagang eceran.

2.1.6.2 Faktor – faktor yang mempengaruhi penjualan

Dalam praktek, kegiatan penjualan ini dipengaruhi oleh beberapa faktor yaitu :

1. Kondisi dan kemampuan pasar

Disini penjual harus dapat meyakinkan pembeli agar berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan untuk maksud tertentu, penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan yaitu:

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- b. Harga pokok
- c. Syarat penjualan seperti pembayaran, perantaraan garansi dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar

Hal yang harus diperhatikan pada kondisi pasar antara lain :

- a. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar pemerintah atau internasional.
- b. Kelompok pembeli dan segmen pasarnya.
- c. Daya beli.
- d. Frekuensi pembeliannya.
- e. Keinginan dan kebutuhan.

3. Modal

Apakah modal kerja perusahaan mampu untuk mencapai target penjualan yang dianggarkan seperti untuk :

- a. Kemampuan untuk membiayai penelitian pasar yang dilakukan.
- b. Kemampuan membiayai usaha-usaha untuk mencapai target penjualan.
- c. Kemampuan membeli bahan mentah untuk dapat memenuhi target penjualan.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ditangani oleh bagian penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain.

2.1.6.3 Fungsi Dan Tujuan Penjualan

Pada umumnya, para pengusaha mempunyai tujuan yaitu mendapatkan laba tertentu semaksimal mungkin dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu yang lama. Tujuan tersebut dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang telah direncanakan.

2.1.7 Pengertian Laba

Laba merupakan elemen yang paling menjadi perhatian pemakai karena angka laba diharapkan cukup kaya untuk mempresentasi kinerja perusahaan secara keseluruhan. Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Pengertian laba menurut Harahap (2008:113) adalah kelebihan penghasilan di atas biaya selama satu periode akuntansi. Sementara pengertian laba yang dianut oleh struktur akuntansi sekarang ini adalah selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Besar kecilnya laba sebagai pengukur kenaikan sangat bergantung pada ketepatan pengukuran pendapatan dan biaya.

Aliyal Azmi (2007: 12) mendefinisikan laba sebagai jumlah yang berasal dari pengurangan harga pokok produksi, biaya lain dan kerugian penghasilan atau pengambilan operasi.

Menurut Stice, Skousen (2009: 240) laba adalah pengambilan atas investasi kepada pemilik. Hal ini mengukur nilai yang dapat diberikan oleh entitas kepada investor dan entitas masih memiliki kekayaan yang sama dengan posisi awalnya..

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 dalam kegiatan produksi dan penyerahan barang/jasa).

2.1.7.1 Laba operasi

Menurut Winaarmo (2006:451) bahwa: “laba operasi adalah laba yang diperoleh dari kegiatan usaha pokok dalam jangka waktu tertentu”.

Sedangkan menurut Hery (2009:123) bahwa: “laba operasi adalah ukuran kinerja fundamental operasi perusahaan dan dihitung sebagai selisih antara laba kotor dan beban operasional.

Laba operasi adalah selisih antara laba kotor dan biaya-biaya operasi yang terdiri dari biaya penjualan, serta biaya umum dan administrasi. Tingkat laba operasi merupakan perbandingan antara laba operasi dan penjualan bersih. Dalam laba operasi belum dihitung biaya bunga dan pajak, karena biaya bunga ditentukan oleh besarnya hutang perusahaan (bukan keputusan operasional melainkan finansial), sehingga besarnya pajak ditentukan oleh golongan pajak perusahaan yang berbeda-beda menurut besarnya laba yang dicapai. Tingkat laba operasi merupakan ukuran yang tepat untuk menilai efisiensi manajemen. Perusahaan yang laba operasionalnya tinggi dapat dinilai sebagai perusahaan yang kuat dan menguntungkan.

2.1.7.2 Faktor yang mempengaruhi laba

Besarnya laba yang diperoleh perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor, yaitu sebagai berikut (Halim & Supomo, 2009: 49) :

1. **Biaya.**
Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.
2. **Harga Jual**
Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.
3. **Volume Penjualan dan Produksi**

Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

2.2 KERANGKA PEMIKIRAN

Perusahaan manufaktur adalah perusahaan yang kegiatan pokoknya mengolah bahan baku menjadi produk jadi dan memasarkan hasil produksinya tersebut. Kegiatan khusus dalam perusahaan manufaktur adalah mengolah bahan baku menjadi barang jadi, kegiatan ini sering disebut sebagai proses produksi.

Biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi dalam proses pengolahan bahan baku menjadi barang jadi sehingga barang jadi siap untuk dijual. Menurut objek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan overhead pabrik. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung disebut pula dengan istilah biaya utama (*prime cost*), sedangkan biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik sering pula disebut dengan istilah biaya biaya konversi (*conversion cost*), yang merupakan biaya untuk mengkonversi (mengubah) bahan baku menjadi produk jadi.

Informasi harga pokok produk bermanfaat bagi manajemen untuk menentukan harga jual. Dalam penetapan harga jual produk, biaya produksi

merupakan salah satu data yang dipertimbangkan disamping biaya lain, serta data non biaya. Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

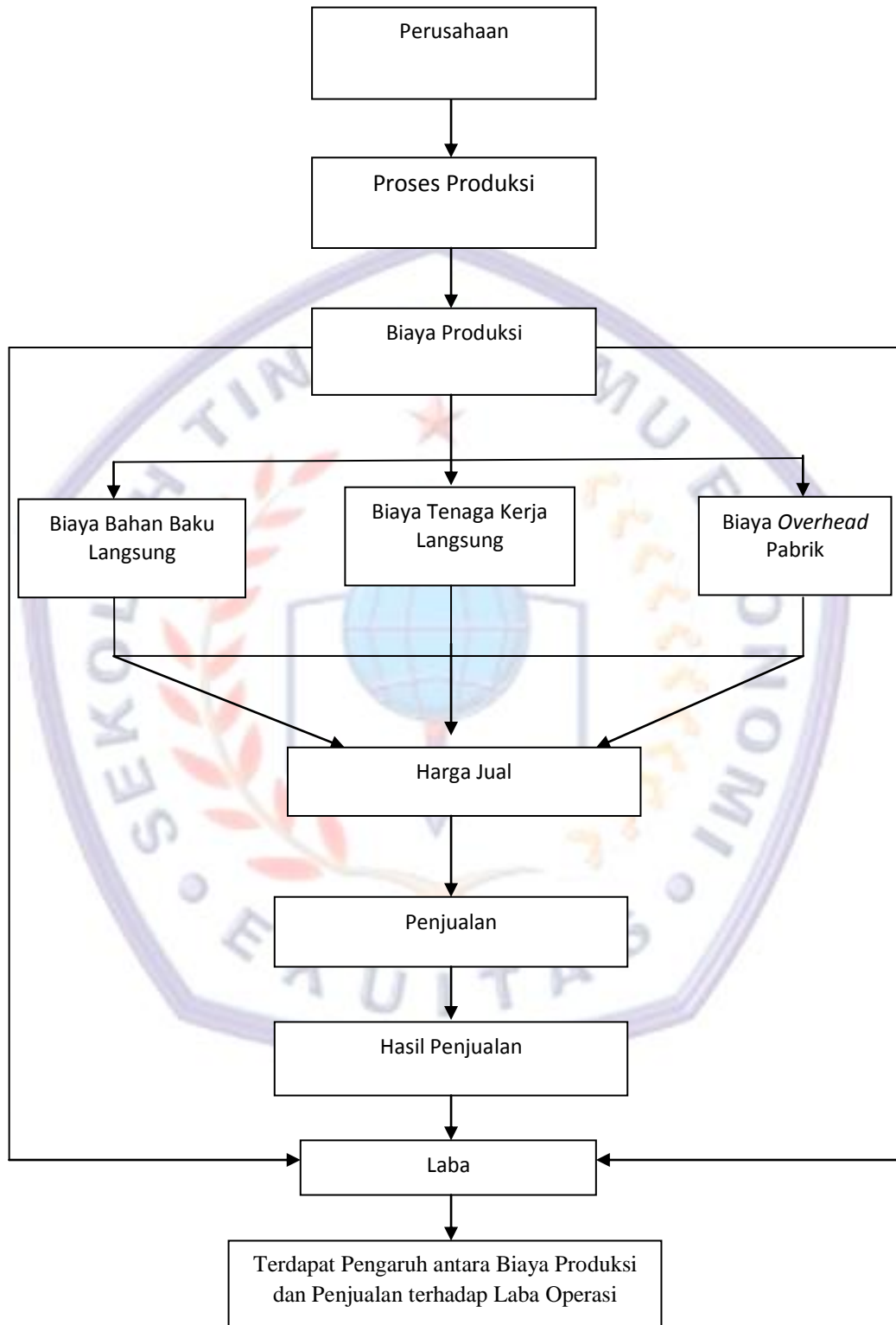
Keberhasilan suatu perusahaan dapat dilihat pada tingkat laba operasi yang diperoleh perusahaan itu sendiri karena tujuan utama perusahaan pada umumnya adalah untuk memperoleh laba operasi yang sebesar-besarnya dan pencapaian laba operasi merupakan faktor yang menentukan bagi kelangsungan hidup perusahaan sendiri. Laba operasi bisa didapat secara optimal, jika volume penjualan mencapai hasil yang maksimal.

Dalam hal ini untuk mengetahui hubungan antara volume penjualan dengan laba operasi dapat dilihat pada komponen-komponen dalam laporan laba rugi perusahaan yang saling terkait. Volume penjualan terhadap laba operasi ada hubungan yang erat, karena dalam hal ini dapat diketahui bahwa laba akan timbul jika penjualan produk perusahaan lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Laba operasi diperoleh dari selisih antara laba kotor dan biaya-biaya operasi yang terdiri dari biaya penjualan, serta biaya umum dan administrasi . Faktor utama yang mempengaruhi laba operasi adalah volume penjualan barang dagangan perusahaan.

Berdasarkan kerangka pemikiran diatas maka dirumuskan dalam bentuk diagram sebagai berikut :

Gambar 2.1

Bagan Kerangka Pemikiran



2.3 Hipotesis

Menurut Sugyono (2013:93) hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, oleh karena itu rumusan masalah penelitian biasanya disusun dalam bentuk kalimat pertanyaan.

Berdasarkan kerangka pemikiran di atas dan penelitian yang dilakukan oleh beberapa peneliti terdahulu maka dapat disusun sebuah hipotesis sebagai berikut :

“ Biaya produksi berpengaruh terhadap penjualan dan laba operasi”

