

BAB II

KAJIAN TEORI

A. Konsep dan Teori

1. Akuntansi Syariah

a. Pengertian Akuntansi Syariah

Akuntansi Syariah terdiri dari dua kata akuntansi dan syariah. Akuntansi merupakan identifikasi transaksi yang kemudian diikuti dengan kegiatan pencatatan, pengukuran, dan pelaporan transaksi keuangan suatu entitas (Muslih, R. A., et al. 2024). Sedangkan syariah adalah aturan yang telah ditetapkan oleh Allah SWT untuk dipatuhi oleh manusia dalam menjalankan segala aktivitas hidupnya didunia (Khaddafi et al., 2016). Akuntansi syariah merupakan sebagai proses akuntansi atas transaksi-transaksi yang sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan Allah SWT (Nurhayati & Wasilah, 2023). Menurut Wardiyah (2022) akuntansi syariah merupakan proses yang berkaitan dengan pencatatan, pengklasifikasian, dan pengumpulan data yang berhubungan dengan transaksi perusahaan dan kejadian lainnya yang dilakukan dalam entitas Syariah.

Dengan demikian akuntansi syariah dapat diartikan sebagai metode pencatatan, penggolongan, pelaporan dan menganalisa data keuangan yang dilakukan dengan cara tertentu dan ukuran moneter yang digunakan dalam pengambilan keputusan ekonomi perusahaan, berdasarkan aturan-aturan Islam yang terkandung dalam Al-Qur'an dan Hadis.

dengan benar. Dan persaksikanlah dengan dua orang saksi laki-laki di antara kamu. Jika tidak ada (saksi) dua orang laki-laki, maka (boleh) seorang laki-laki dan dua orang perempuan di antara orang-orang yang kamu sukai dari para saksi (yang ada), agar jika yang seorang lupa maka yang seorang lagi mengingatkannya. Dan janganlah saksi-saksi itu menolak apabila dipanggil. Dan janganlah kamu bosan menuliskannya, untuk batas waktunya baik (utang itu) kecil maupun besar. Yang demikian itu, lebih adil di sisi Allah, lebih dapat menguatkan kesaksian, dan lebih mendekatkan kamu kepada ketidakraguan, kecuali jika hal itu merupakan perdagangan tunai yang kamu jalankan di antara kamu, maka tidak ada dosa bagi kamu jika kamu tidak menuliskannya. Dan ambillah saksi apabila kamu berjual-beli, dan janganlah penulis dipersulit dan begitu juga saksi. Jika kamu lakukan (yang demikian), maka sungguh, hal itu suatu kefasikan pada kamu. Dan bertakwalah kepada Allah, Allah memberikan pengajaran kepadamu, dan Allah Maha Mengetahui segala sesuatu".

Ayat di atas menjelaskan atas perintah untuk melakukan pencatatan yang menjadi prinsip dasar seorang akuntan dalam semua transaksi yang non-tunai atau utang piutang dalam bermuamalah. Kegiatan pencatatan ini agar seorang akuntan tidak berpihak pada salah satu pihak, tidak mengurangi atau menambahi sehingga dapat mencegah perselisihan. Sehingga kehadiran saksi atau jaminan barang diperlukan sebagai bentuk kepercayaan dalam bermuamalah.

2) Hadis

عَلَيْكُمْ بِالصِّدْقِ ، فَإِنَّ الصِّدْقَ يَهْدِي إِلَى الْبِرِّ ، وَإِنَّ الْبِرَّ يَهْدِي إِلَى الْجَنَّةِ ، وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَصْدُقُ وَيَتَحَرَّى الصِّدْقَ حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ صِدْقًا ، وَإِيَّكُمْ وَالْكَذِبَ ، فَإِنَّ الْكَذِبَ يَهْدِي إِلَى الْفُجُورِ ، وَإِنَّ الْفُجُورَ يَهْدِي إِلَى النَّارِ ، وَمَا يَزَالُ الرَّجُلُ يَكْذِبُ وَيَتَحَرَّى الْكَذِبَ حَتَّى يُكْتَبَ عِنْدَ اللَّهِ كَذَابًا

Artinya: “Hendaklah kamu semua bersikap jujur, karena kejujuran membawa kepada kebaikan, dan kebaikan membawa ke sorga. Seseorang yang selalu jujur dan mencari kejujuran akan ditulis oleh Allah sebagai orang yang jujur. Dan jauhilah sifat bohong, karena kebohongan membawa kepada kejahatan dan kejahatan membawa ke

neraka. Orang yang selalu berbohong dan mencari-cari kebohongan akan ditulis oleh Allah sebagai pembohong” (HR. Muslim).

Hadis ini menjelaskan bahwa kejujuran akan mengantarkan seseorang pada jalan kebaikan, sedangkan kebohongan akan mengantarkan pada keburukan. Hal ini sejalan dengan Q.S Al-Baqarah ayat 282, yang mewajibkan pencatatan dalam setiap transaksi. Seorang akuntan dituntut untuk selalu jujur yang akan berdampak pada laporan keuangan harus bersifat transparan dan jelas.

c. Tujuan Akuntansi Syariah

Allah Swt memberikan berbagai peraturan tidak lain semuanya untuk mencapai kesejahteraan dunia dan akhirat. Begitupun dengan akuntansi syariah, terdapat tiga tujuan akuntansi syariah menurut Khaddafi et al (2016) yaitu:

- 1) Untuk menyucikan jasmani dan rohani muslim.
- 2) Tegaknya keadilan di lingkungan masyarakat.
- 3) Mencapai lima tujuan utama syariah Islam yang meliputi keselamatan agama, jiwa, akal, keluarga dan keturunan, serta harta benda yang dimiliki merupakan suatu kewajiban. Oleh karena itu, penggunaan prinsip syariah dalam aktivitas ekonomi dan akuntansi syariah menjadi wujud cinta kita kepada-Nya.

2. Akuntansi Manajemen

a. Pengertian Akuntansi Manajemen

Akuntansi manajemen merupakan suatu sistem pengolah informasi keuangan yang digunakan untuk menghasilkan informasi keuangan bagi

pemakai internal perusahaan. Menurut Susanto dkk (2023:2) "Akuntansi manajemen adalah informasi keuangan yang dihasilkan oleh bagian manajemen dari suatu prosedur atau kegiatan perusahaan atau organisasi yang akan digunakan untuk mengambil keputusan ekonomi untuk melaksanakan fungsi yang ada dalam bidang manajemen". Wardiyah (2016) menyatakan titik sentral dalam akuntansi manajemen adalah informasi untuk manajemen perusahaan yang berguna untuk mengendalikan kegiatan perusahaan, memonitor arus kas, dan menilai alternatif dalam pengambilan keputusan.

Tujuan penting akuntansi manajemen salah satunya adalah untuk mengembangkan informasi keuangan yang mendukung para manajer dan pimpinan perusahaan dalam pengambilan keputusan, sehingga perusahaan dapat lebih kompetitif di pasar terbuka. Informasi keuangan ini disediakan untuk setiap fungsi manajemen, termasuk manajemen strategis, perencanaan dan pengambilan keputusan, manajemen dan pengendalian operasional, serta penyusunan laporan keuangan. Akuntan manajemen bertanggung jawab untuk mengelola dan menganalisis informasi keuangan internal suatu organisasi (Muslih, R. A., et al. 2024).

b. Tujuan Akuntansi Manajemen

Menurut Riyadi (2017) tujuan akuntansi manajemen dikelompokkan menjadi 2, yaitu tujuan primer dan sekunder. Tujuan primer akuntansi manajemen adalah membantu manajemen dalam membuat keputusan

manajemen. Sedangkan tujuan sekunder akuntansi manajemen adalah sebagai berikut:

- 1) Membantu manajemen dalam melaksanakan fungsi perencanaan.
- 2) Membantu manajemen dalam menjawab masalah bidang organisasi.
- 3) Membantu manajemen dalam melaksanakan fungsi pengendalian manajemen.
- 4) Membantu manajemen dalam melaksanakan sistem kegiatan manajemen.

3. Biaya Operasional

a. Pengertian Biaya Operasional

Biaya merupakan pengorbanan sumber daya ekonomi yang dapat mengurangi kas atau asset lain, diukur dalam satuan uang, yang dibebankan pada produk barang dan jasa yang akan dijual untuk memperoleh pendapatan. T. Harahap (2020) menyatakan beban operasional adalah beban-beban yang dikeluarkan oleh perusahaan yang berkaitan dengan aktivitas operasi perusahaan dalam rangka tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba. Sedangkan Menurut Jusuf (2008:33) "Biaya operasional atau biaya usaha (Operating Expenses) adalah biaya-biaya yang tidak berhubungan langsung dengan produk perusahaan tetapi berkaitan dengan aktivitas perusahaan sehari hari".

Menurut Murhadi (2013:37) "Biaya operasional (*operating expense*) adalah biaya yang berkaitan dengan kegiatan operasional perusahaan, termasuk biaya penjualan dan administrasi (*selling and administrative*

expense), biaya iklan (*advertising expense*), biaya penyusutan (*depreciation and amortization expense*), serta biaya perbaikan dan pemeliharaan (*repair and maintenance expense*)". Dapat disimpulkan biaya operasional adalah pengeluaran yang dikeluarkan perusahaan untuk mendukung aktivitas operasional sehari-hari yang bertujuan untuk mencapai laba. "Bila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan akan dapat meningkatkan laba bersih, demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunnya laba" (Jusuf (2008:35).

b. Biaya Operasional dalam Perspektif Islam

Biaya operasional mencakup hal-hal seperti gaji, sewa, utilitas, dan persediaan. Dalam Islam, penting bahwa biaya ini harus bersumber dari hal-hal yang halal dan digunakan untuk tujuan yang dapat dibenarkan agar sesuai dengan Al-Qur'an dan Hadis. Selain itu, pengelolaan biaya operasional perlu dilakukan secara efisien dan adil bagi para pekerja, termasuk dalam pengaturan jam kerja dan imbalan yang diterima.

Pengeluaran untuk biaya operasional sebaiknya tidak berlebihan agar terhindar dari pemborosan yang menyebabkan kemubaziran. Untuk mengendalikan biaya operasional, cukup anggarkan hanya biaya-biaya yang diperlukan. Prinsip ini sejalan dengan yang terdapat dalam Q.S. Al-Isra' ayat 27 sebagai berikut:

إِنَّ الْمُبَذِّرِينَ كَانُوا إِخْوَانَ الشَّيْطَانِ ۗ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ ۖ كَفُورًا ﴿٢٧﴾

Artinya: “*Sesungguhnya pemboros-pemboros ini adalah saudara setan, dan syaitan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya*” (Q.S Al-Isra’:27).

Ayat di atas menjelaskan bahwa orang yang boros dianggap sebagai saudara setan, sehingga kita dilarang bersikap demikian. Pengeluaran biaya operasional sangat disarankan untuk dihindarkan dari pemborosan agar tidak menimbulkan kemubaziran.

c. Tujuan Biaya Operasional

Menurut Achriani et al (2021) menyebutkan bahwasanya tujuan dari biaya operasional sebagai berikut:

- 1) Mengendalikan dan mengoordinasikan arus masukan (*input*) dan keluaran (*output*), serta mengelola sumber daya yang dimiliki agar kegiatan dan fungsi operasional dapat berfungsi secara efektif.
- 2) Untuk mengambil keputusan, akuntansi biaya memberikan informasi kepada pengguna informasi tentang biaya masa depan karena pengambilan keputusan selalu berkaitan dengan masa depan. Informasi tentang masa depan jelas tidak diperoleh dari catatan karena tidak dicatat melainkan dari hasil perkiraan.
- 3) Sebagai pedoman bagi seorang manajer perusahaan dalam melakukan kegiatan perusahaan yang telah direncanakan.

d. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Biaya Operasional

Menurut Jusuf (2008), Faktor yang mempengaruhi biaya operasional diantaranya:

- 1) Tenaga kerja administrasi terlalu banyak sehingga biaya gaji sangat tinggi.
- 2) Alat tulis kantor terlalu mewah sehingga boros.
- 3) Volume penjualan
- 4) Biaya tetap seperti gaji tenaga kerja administrasi, biaya penyusutan gedung dan lain-lain.

e. Pengukuran Biaya Operasional

Menurut Wardiyah (2017) rumus untuk menghitung biaya operasional sebagai berikut:

$$\text{Biaya Operasional} = \text{Biaya Penjualan} + \text{Biaya Administrasi Umum}$$

- 1) Biaya penjualan merupakan biaya promosi, biaya transportasi dan biaya perlengkapan pada perusahaan untuk meningkatkan penjualan dalam mengembangkan usahanya.
- 2) Biaya administrasi dan umum adalah biaya listrik, biaya telpon dan biaya konsumsi yang harus dianggarkan daa perusahaan supaya kegiatan atau usahanya berjalan lancar (Tripalupi, dkk., 2024, hlm. 183).

4. Volume Penjualan

a. Pengertian Volume Penjualan

Volume penjualan mencerminkan hasil dari penjualan produk atau layanan yang ditawarkan oleh perusahaan. Tingkat keberhasilan perusahaan dapat dinilai dari kondisi volume penjualannya secara keseluruhan. Padji & Alamiyah (2003:126) memberikan pengertian volume penjualan adalah

total penjualan yang berhasil dicapai atau ingin dicapai oleh suatu perusahaan pada periode tertentu.

Menurut Daryono, volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Volume penjualan akan berpengaruh terhadap besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan. Untuk meningkatkan laba maka harus meningkatkan volume penjualan karena semakin tinggi volume penjualan semakin besar juga laba yang dihasilkan, tapi sebaliknya jika volume penjualan rendah maka laba yang dihasilkan sedikit (Puspitasari & Fatah, 2021).

Dengan pencapaian laba yang diperoleh dari hasil penjualan, maka perusahaan dapat menggunakan volume penjualan sebagai alat bantu dalam perencanaan aktivitas dan penyusunan anggaran perusahaan dimasa mendatang. Demikian dapat disimpulkan bahwa volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan jumlah produk barang atau jasa yang terjual dalam periode tertentu. Perusahaan harus dapat memaksimalkan usahanya dalam menjual produk kepada konsumen, sehingga target volume penjualan dapat tercapai. Semakin banyak penjualan produk maka pendapatan yang diterima perusahaan semakin banyak pula (Wisesa et al., 2014).

b. Penjualan dalam Perspektif Islam

Menurut perspektif Islam, volume penjualan dianggap sebagai salah satu indikator keberhasilan dalam usaha penjualan. Dalam Islam, penjualan dipandang sebagai cara untuk mendistribusikan harta yang diberikan Allah

kepada manusia, sehingga tujuan utama penjualan adalah membagikan harta tersebut dengan cara yang sesuai dengan syariat Islam.

Dalam Islam, penjualan juga dianggap sebagai sarana untuk memenuhi kebutuhan manusia dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Oleh karena itu, Islam menekankan pentingnya etika dalam transaksi bisnis, seperti kejujuran dan menghindari penipuan, serta tidak melakukan transaksi yang melanggar syariat Islam, seperti riba (bunga) dan menjual barang yang tidak dimiliki. Sebagaimana firman Allah Swt dalam Al-Qur'an Ayat 278 yang berbunyi:

﴿يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا اتَّقُوا اللَّهَ وَذَرُوا مَا بَقِيَ مِنَ الرِّبَا إِن كُنْتُمْ مُؤْمِنِينَ﴾ ٢٧٨

Artinya: *"Wahai orang-orang yang beriman! Bertakwalah kepada Allah dan tinggalkan sisa riba (yang belum dipungut) jika kamu orang beriman."*

Keterangan Ayat Al-Quran diatas menjelaskan bahwa dalam melakukan praktik jual beli harus terhindar dari riba.

c. Tujuan Volume Penjualan

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

Menurut Astuti (2021), volume penjualan memiliki beberapa tujuan dalam manajemen, yaitu sebagai berikut:

- 1) Menetapkan target penjualan perusahaan

Dalam perencanaan, selalu ada target yang ingin dicapai, dan target penjualan menjadi aspek utama dalam produksi. Dengan mengetahui tingkat penjualan, perusahaan dapat menentukan apakah mereka memperoleh keuntungan atau kerugian.

- 2) Mencapai laba perusahaan

Setiap perusahaan memiliki target volume penjualan dalam produksi bisnisnya. Target ini akan menghasilkan laba perusahaan, semakin tinggi penjualan, semakin besar laba yang diperoleh.

- 3) Mendukung pertumbuhan perusahaan

Setelah keuntungan atau kerugian teridentifikasi, manajemen dapat lebih mudah memperbaiki masalah yang muncul sehingga kesalahan yang sama tidak terulang di masa depan.

- d. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Volume Penjualan

Menurut Kotler dalam Aktarina (2019). Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan antara lain adalah :

- 1) Produk (*Product*) merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi tingkat volume penjualan sebagai barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan apakah sesuai dengan tingkat kebutuhan para konsumen.
- 2) Harga (*Price*) merupakan hal yang sangat penting dan mempengaruhi penjualan atas barang atau jasa yang dihasilkan.

Apakah barang atau jasa yang ditawarkan oleh perusahaan dapat dijangkau oleh konsumen sasaran.

- 3) Promosi (*Promotion*) adalah aktivitas-aktivitas sebuah perusahaan yang dirancang untuk memberikan informasi-informasi membujuk pihak lain tentang perusahaan yang bersangkutan dan barang-barang serta jasa-jasa yang ditawarkan.
- 4) Tempat (*Place*) merupakan salah satu variabel yang penting untuk meningkatkan volume penjualan. Tempat mengacu pada suatu tempat bagi pelanggan untuk lebih mudah mengaksesnya dan mendapatkannya. Saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang saling tergantung dan terlibat dalam proses untuk menjadikan suatu barang atau jasa siap untuk digunakan atau dikonsumsi.

e. Pengukuran Volume Penjualan

Volume penjualan adalah total jumlah yang diperoleh dari produksi suatu barang atau jasa (Ramadhayanti, 2021). Pengukuran volume penjualan dapat diketahui melalui laporan laba rugi perusahaan, sebagai berikut:

$$\text{Volume Penjualan} = \text{Kuantitas atau Total Penjualan}$$

5. Laba Bersih

a. Pengertian Laba Bersih

Martani et al (2015) menyatakan bahwa laba bersih merupakan laba sebelum pajak dikurangi beban pajak akan menghasilkan laba bersih setelah pajak. Laba bersih mengukur kemampuan usaha untuk menghasilkan laba dan menjawab pertanyaan bagaimana keberhasilan perusahaan mengelola

usahanya (Dhea & Hafsa, 2016). Menurut Mudzakir (2021) laba bersih merupakan laba perusahaan yang diperoleh dari pendapatan operasional perusahaan dikurangi biaya dan pajak. Sedangkan menurut Rahardjo (2007:83) “Laba sesudah pajak penghasilan atau laba bersih diperoleh dengan mengurangi laba atau penghasilan sebelum kena pajak dengan penghasilan yang harus dibayar oleh perusahaan”.

Menurut Wardiyah (2016) informasi kinerja perusahaan sangat diperlukan untuk menilai perubahan potensial sumber daya ekonomi yang mungkin dikendalikan pada masa depan. Oleh karena itu tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Menurut Swastha menyatakan “Dengan laba ini membuat perusahaan tumbuh dan berkembang, bisa menggunakan kemampuan yang lebih besar, bisa memberikan tingkat kepuasan yang lebih besar pada konsumen, dan perusahaan bisa memperkuat kondisi perekonomian secara keseluruhan” (Ramadhan, 2015). Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa laba bersih adalah selisih antara pendapatan dan biaya yang dihasilkan dari aktivitas perusahaan dalam periode tertentu.

Peningkatan laba bersih perusahaan mencerminkan kondisi keuangan yang baik dan mampu meningkatkan nilai perusahaan. Rahardjo (2007) menyatakan adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, yang dapat dilihat dari laporan laba-rugi perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang

dikeluarkan. ketika biaya operasional ditekan maka akan berpengaruh terhadap semakin besarnya laba yang akan didapatkan, apabila biaya operasional meningkat maka laba seharusnya akan mengalami penurunan. Sedangkan jika volume penjualan mengalami peningkatan maka akan berpengaruh terhadap meningkatnya laba yang akan dihasilkan perusahaan begitupun sebaliknya jika volume penjualan turun maka besar kemungkinan laba yang didapatkan semakin sedikit.

b. Laba dalam Prespektif Islam

Dalam pandangan Islam, laba harus diperoleh dengan berlandaskan Al-Qur'an sebagai pedoman dalam setiap tindakan. Dalam dunia usaha, perniagaan yang mengutamakan keselamatan dunia dan akhirat perlu diterapkan, yaitu perniagaan yang dibangun di atas prinsip kejujuran dan keadilan (Ekasari, 2014). Dengan demikian, perusahaan harus memperhatikan setiap aktivitasnya dalam upaya memperoleh laba agar tidak melanggar ketentuan yang dilarang oleh Allah.

Dalam Ekonomi Islam, keuntungan maksimal tercapai ketika selisih antara hasil penjualan dan biaya operasional berada pada tingkat tertinggi. Keuntungan diperoleh jika hasil penjualan melebihi biaya operasional, sedangkan kerugian terjadi apabila hasil penjualan lebih rendah dari biaya operasional. Sebagaimana Firman Allah SWT dalam Q.S Al-Baqarah ayat 16 yaitu:

وَالَّذِينَ اشْتَرُوا الضَّلَالَةَ بِالْهُدَىٰ فَمَا رَبِحَت تِّجَارَتُهُمْ وَمَا كَانُوا مُهْتَدِينَ ﴿١٦﴾

Artinya: *“Mereka itulah orang-orang yang membeli kesesatan dengan petunjuk, maka tidaklah beruntung perniagaannya dan mereka bukanlah orang-orang yang mendapatkan petunjuk”*.

Kesimpulan dari penjelasan tersebut adalah bahwa individu yang menjalankan perniagaan dengan cara yang tidak benar tidak akan mendapatkan petunjuk dari Allah. Oleh karena itu, penting untuk mematuhi ketentuan yang diajarkan dalam syariah Islam dalam kegiatan bisnis.

c. Tujuan Laba Bersih

Laba dalam aktivitas perdagangan memiliki tujuan untuk menjalankan fungsi tertentu. Ada tiga tujuan utama dari perolehan laba:

- 1) Sebagai sumber dana cadangan perusahaan untuk memenuhi kebutuhan investasi, pengembangan, dan dana darurat.
- 2) Sebagai sumber dana untuk membayar utang perusahaan.
- 3) Sebagai sumber dana untuk membiayai biaya operasional dan pembelian bahan baku.

Dari ketiga tujuan ini, dapat disimpulkan bahwa perusahaan berupaya keras menghasilkan laba untuk meningkatkan kualitas dan memenuhi kebutuhan perusahaan. Selain itu, laba memungkinkan perusahaan memproyeksikan keberlanjutan bisnis dalam beberapa tahun ke depan melalui perhitungan investasi dan manajemen risiko.

d. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba

Perolehan laba oleh suatu perusahaan tentu dipengaruhi oleh berbagai faktor tertentu. Menurut Mulyadi dalam Gunardi (2019) laba dapat dipengaruhi oleh berbagai faktor sebagai berikut:

1) Biaya

Biaya adalah pengorbanan yang diukur dalam satuan uang dan digunakan untuk menjalankan suatu usaha. Biaya yang muncul dalam perolehan atau pengolahan suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk tersebut.

2) Harga Jual

Harga jual adalah sejumlah uang yang dibayarkan oleh konsumen untuk memperoleh barang atau jasa tertentu. Harga jual produk atau jasa ini akan memengaruhi volume penjualan dari produk atau jasa tersebut.

3) Volume Penjualan

Volume penjualan memiliki dampak pada volume produksi suatu produk atau jasa, yang pada gilirannya memengaruhi besar kecilnya biaya operasional. Semakin tinggi volume penjualan suatu barang, biasanya akan meningkatkan laba yang diperoleh. Sebaliknya, jika volume penjualan menurun, maka perolehan laba juga cenderung ikut menurun.

e. Pengukuran Laba Bersih

Martani et al (2015) menyatakan bahwa laba bersih merupakan laba sebelum pajak dikurangi beban pajak akan menghasilkan laba bersih setelah pajak. Rumus untuk menghitung laba bersih yaitu:

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

Keterangan:

Laba Kotor = Laba yang berasal dari penjualan dikurangi HPP

Beban Operasional = Beban dari aktivitas operasi

Beban Pajak = Biaya pajak perusahaan pada periode tertentu

Menurut beberapa pendapat, indikator laba bersih dalam penelitian ini adalah labakotor yang telah dikurangi dengan biaya operasional dan pajak.

B. Penelitian Terdahulu

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang sejenis atau relevansi. Sehingga penelitian-penelitian tersebut bisa dijadikan referensi untuk mempermudah proses penelitian. Meskipun terdapat beberapa perbedaan di dalamnya. Hasil dari penelitian-penelitian tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Fera Rahmawati, Yuliana Kurmiati Eka Sari, & Dede Sopian (2021)

Penelitian yang dilakukan oleh Fera Rahmawati, Yuliana Kurmiati Eka Sari, & Dede Sopian (2021) berjudul “Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus pada Perum Jasa Tirta II Jatiluhur Purwakarta Periode 2012-2019)”. Hasil penelitian ini menyatakan biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih.

2. Arifelna Mendra (2021)

Penelitian yang dilakukan oleh Arifelna Mendra (2021) berjudul “Pengaruh Biaya Operasional dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub Sektor Farmasi Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2014-2018”. Kesimpulan hasil

penelitian ini menyatakan total hutang tidak berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan, volume penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih perusahaan, dan biaya perasional tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih perusahaan.

3. Siti Rahayu Deni Puspitasari dan Abdul Fatah (2021)

Penelitian yang dilakukan oleh Siti Rahayu Deni Puspitasari dan Abdul Fatah (2021) berjudul “Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih di Pangkalan LPG 3 Kg Siti Aminah Sidoarjo Periode 2017-2019”. Dapat disimpulkan hasil penelitian ini bahwa volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih, biaya operasional berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap laba bersih, volume penjualan dan biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

4. Robi Maulana (2022)

Penelitian yang dilakukan oleh Aksa Husna (2022) berjudul “Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Perusahaan Consumer Goods Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016 - 2020)”. Dapat disimpulkan hasil penelitian ini bahwa biaya produksi berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan dan biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan.

5. Paramitha Kharisma (2023)

Penelitian yang dilakukan oleh Paramitha Kharisma (2023) berjudul “Pengaruh Biaya Operasional dan Biaya Produksi terhadap Laba pada Perusahaan subsektor Farmasi yang terdaftar di ISSI Tahun 2019-2022”.

Kesimpulan dari hasil penelitian ini bahwa variabel biaya operasional secara parsial berpengaruh negatif signifikan terhadap laba, biaya produksi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba, dan biaya operasional dan biaya produksi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba.

6. Ersya Haryanti dan Raden Rijanto (2024)

Penelitian yang dilakukan oleh Ersya Haryanti dan Raden Rijanto (2024) berjudul “ Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk (Studi Kasus Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2023)”. Kesimpulan dari hasil penelitian ini bahwa variabel volume penjualan secara parsial tidak berpengaruh terhadap laba bersih, biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih dan secara simultan volume penjualan dan biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih.

7. Valda Melati (2024)

Penelitian yang dilakukan oleh Valda Melati (2024) berjudul “Pengaruh biaya operasional dan volume penjualan terhadap laba bersih: Studi kasus pada perusahaan manufaktur sektor farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022”. Adapun Kesimpulan dari hasil penelitian ini menyatakan bahwa variabel biaya operasional tidak terdapat pengaruh signifikan terhadap laba bersih pada Perusahaan, volume penjualan terdapat pengaruh signifikan terhadap laba bersih pada Perusahaan, dan biaya operasional dan Volume Penjualan terdapat pengaruh signifikan terhadap laba bersih pada Perusahaan.

8. Firda Dwi Pujihati, Sihabudin, & Robby Fauji (2024)

Penelitian yang dilakukan oleh Firda Dwi Pujihati, Sihabudin, & Robby Fauji (2024) berjudul “Pengaruh Biaya Produksi & Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada UMKM Semprong Amoundy Karawang”. Adapun Kesimpulan dari hasil penelitian ini menyatakan bahwa variabel biaya produksi berpengaruh negatif signifikan terhadap laba bersih, volume penjualan terdapat pengaruh positif signifikan terhadap laba bersih, dan biaya produksi dan volume penjualan secara simultan terdapat pengaruh signifikan terhadap laba bersih.

Tabel 2. 1 Kajian Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti & Tahun	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
1.	Fera Rahmawati, Yuliana Kurmiati Eka Sari, & Dede Sopian (2021)	Pengaruh Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus pada Perum Jasa Tirta II Jatiluhur Purwakarta Periode 2012-2019)	Biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih.	Perbedaan penelitian terletak pada tempat penelitian yang diteliti yaitu pada Studi Kasus pada Perum Jasa Tirta II Jatiluhur Purwakarta Periode 2012-2019.
2.	Arifelna Mendra (2021)	Pengaruh Total Hutang, Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Studi Empiris Pada Perusahaan Pertambangan Sub Sektor Batubara Yang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Total hutang tidak berpengaruh terhadap laba bersih. 2. Volume Penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap Laba Bersih. 3. Biaya operasional tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. 	Perbedaan terletak pada variabel yang digunakan, peneliti sebelumnya menggunakan tiga variabel independen (X) yaitu total hutang, volume penjualan dan biaya operasional terhadap laba

No	Nama Peneliti & Tahun	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
		Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2020		bersih pada perusahaan. Selain itu peneliti sebelumnya memilih Perusahaan Pertambangan Sub Sektor Batubara Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2020
3.	Siti Rahayu Deni Puspitasari dan Abdul Fatah (2021)	Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih di Pangkalan LPG 3 Kg Siti Aminah Sidoarjo Periode 2017-2019	<ol style="list-style-type: none"> 1. Volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. 2. Biaya operasional berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap laba bersih. 3. Volume penjualan dan biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. 	Perbedaan peneliti terletak pada tempat penelitian yang diteliti yaitu pada Perusahaan Pangkalan LPG 3 Kg Siti Aminah Sidoarjo Periode 2017-2019.
4.	Robi Maulana (2022)	Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih (Perusahaan Consumer Goods Yang Terdaftar di Bursa Efek	<ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya produksi berpengaruh terhadap laba bersih. 2. Biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih. 	Perbedaan tertelak pada penggunaan variabel independen yang digunakan oleh peneliti terdahulu menggunakan biaya produksi. Selain itu peneliti

No	Nama Peneliti & Tahun	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
		Indonesia Periode 2016 - 2020)		sebelumnya memilih perusahaan Consumer Goods Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2016 – 2020.
5.	Paramitha Kharisma (2023)	Pengaruh Biaya Operasional dan Biaya Produksi terhadap Laba pada Perusahaan subsektor Farmasi yang terdaftar di ISSI Tahun 2019-2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya operasional secara parsial berpengaruh negatif signifikan terhadap laba. 2. Biaya produksi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba. 3. Biaya operasional dan biaya produksi secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba. 	Perbedaan tertelak pada penggunaan variabel independen X_2 yang digunakan oleh peneliti terdahulu menggunakan biaya produksi. Selain itu peneliti sebelumnya memilih perusahaan subsektor farmasi yang terdaftar di ISSI tahun 2019-2022.
6.	Ersya Haryanti dan Raden Rijanto (2024)	Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Pada PT. Indofood Sukses Makmur Tbk (Studi Kasus Yang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Volume penjualan secara parsial tidak berpengaruh terhadap laba bersih. 2. Biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih. 3. Volume penjualan dan biaya produksi secara simultan 	Perbedaan tertelak pada penggunaan variabel independen menggunakan biaya produksi, selain itu metode yang digunakan menggunakan metode penelitian

No	Nama Peneliti & Tahun	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
		Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2023)	berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih.	kuantitatif asosiatif dan deskriptif dan peneliti memilih Studi Kasus Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2023.
7.	Valda Melati (2024)	Pengaruh biaya operasional dan volume penjualan terhadap laba bersih: Studi kasus pada perusahaan manufaktur sektor farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022	<ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya operasional tidak terdapat pengaruh signifikan terhadap laba bersih. 2. Volume penjualan terdapat pengaruh signifikan terhadap laba bersih. 3. Biaya Operasional dan Volume Penjualan terdapat pengaruh signifikan terhadap laba bersih. 	Perbedaan terletak pada tempat penelitian yang digunakan oleh peneliti terdahulu memilih perusahaan manufaktur sektor farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022.
8.	Firda Dwi Pujihati, Sihabudin, & Robby Fauji (2024)	Pengaruh Biaya Produksi & Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada UMKM Semprong Amoundy Karawang	<ol style="list-style-type: none"> 1. Biaya produksi berpengaruh negatif signifikan terhadap laba bersih. 2. Volume penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih 3. Biaya Produksi dan Volume Penjualan secara simultan berpengaruh 	Perbedaan tertelak pada penggunaan variabel independen X_1 yang digunakan oleh peneliti terdahulu menggunakan biaya produksi. Selain itu peneliti sebelumnya memilih pada perusahaan

No	Nama Peneliti & Tahun	Judul	Hasil Penelitian	Perbedaan
			signifikan terhadap laba bersih.	UMKM Semprong Amoundy Karawang.

Sumber: Data diolah (Peneliti, 2024)

Berdasarkan penelitian-penelitian terdahulu yang telah dikemukakan di atas, terlihat adanya perbedaan hasil (*inkonsistensi*) diantara beberapa penelitian, oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin melakukan penelitian yang membahas tentang pengaruh biaya operasional dan volume penjualan terhadap laba bersih. Penelitian ini dilakukan dengan novelty ditunjukan agar memiliki perbedaan yang signifikan dengan penelitian sebelumnya. Perbedaan yang dilakukan oleh penulis dengan peneliti terdahulu terletak pada variabel dan tempat penelitian, yang mana dalam penelitian ini penulis menggunakan variabel biaya operasional dan volume penjualan sebagai variabel independen (X) dan laba bersih sebagai variabel dependen (Y) dengan objek penelitian pada Perusahaan Industri Tekstil dan Garmen yang terdaftar di Indeks Saham Syariah Indonesia Tahun 2018-2023.

C. Kerangka Berpikir

1. Pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih

Menurut Murhadi (2013:37) "Biaya operasional (*operating expense*) adalah biaya yang berkaitan dengan kegiatan operasional perusahaan, termasuk biaya penjualan dan administrasi (*selling and administrative expense*), biaya iklan (*advertising expense*), biaya penyusutan (*depreciation and amortization expense*), serta biaya perbaikan dan pemeliharaan (*repair and maintenance*)

expense)”. Beberapa ahli menyatakan bahwa ada hubungan biaya operasional terhadap laba bersih. Jusuf (2008:35) ”menyatakan bahwa bila perusahaan dapat menekan biaya operasional, maka perusahaan dapat meningkatkan laba bersih, demikian juga sebaliknya, bila terjadi pemborosan biaya akan mengakibatkan menurunnya laba”.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Puspitasari, S.R.D.P., & Fatah, A. (2021) Pada Perusahaan Pangkalan LPG 3 Kg Siti Aminah Sidoarjo Periode 2017-2019, hasil dari peneltiannya Biaya operasional secara parsial berpengaruh positif dan tidak signifikan terhadap laba bersih. Sedangkan kharisma, P (2023) Pada Perusahaan subsektor Farmasi yang terdaftar di ISSI Tahun 2019-2022, memiliki hasil bahwa biaya operasional secara parsial berpengaruh negatif signifikan terhadap laba.

2. Pengaruh volume penjualan terhadap laba bersih

Volume penjualan yang meningkat serta biaya yang efisien mestinya berpengaruh terhadap peningkatan laba yang diperoleh oleh perusahaan dan demikian pula sebaliknya. Menurut Daryono, volume penjualan merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Volume penjualan akan berpengaruh terhadap besar kecilnya laba yang diperoleh perusahaan. Besarnya penjualan akan berpengaruh terhadap volume penjualan produk, begitu sebaliknya apabila penjualan tidak mencapai target optimal volume penjualan juga akan menurun. Hal ini membuktikan bahwa volume penjualan berpengaruh terhadap laba. Untuk meningkatkan laba maka harus meningkatkan volume penjualan karena semakin tinggi volume

penjualan semakin besar juga laba yang dihasilkan, tapi sebaliknya jika volume penjualan rendah maka laba yang dihasilkan sedikit (Puspitasari & Fatah, 2021).

Hasil penelitian Arifelna Mendra pada Perusahaan Pertambangan Sub Sektor Batubara Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2020, menyatakan volume penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap Laba Bersih pada. Penelitian yang dilakukan oleh Melati. V pada perusahaan manufaktur sektor farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2022, juga menyatakan volume penjualan terdapat pengaruh signifikan terhadap laba bersih. Hal ini dapat diartikan bahwa ketika penjualan meningkat maka laba bersih akan ikut meningkat, sedangkan ketika penjualan menurun maka laba bersih perusahaan akan ikut menurun.

3. Pengaruh biaya operasional dan volume penjualan terhadap laba bersih

Terdapat hubungan yang erat antara biaya operasional dan volume penjualan terhadap peningkatan laba bersih perusahaan, menurut Rahardjo (2007) yang menyatakan laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Pendapatan menjadi faktor utama dalam menentukan besar kecilnya laba, pendapatan dapat diperoleh melalui hasil penjualan barang dagangan.

Di sisi lain, biaya operasional juga menjadi faktor kunci dalam menentukan besar kecilnya laba perusahaan. Jika perusahaan mampu mengendalikan biaya operasional dengan efisien, maka laba bersih yang diperoleh akan lebih maksimal. Sebaliknya, biaya operasional yang tidak terkendali, seperti

tingginya biaya produksi, distribusi, atau administrasi, dapat menggerus laba yang dihasilkan.

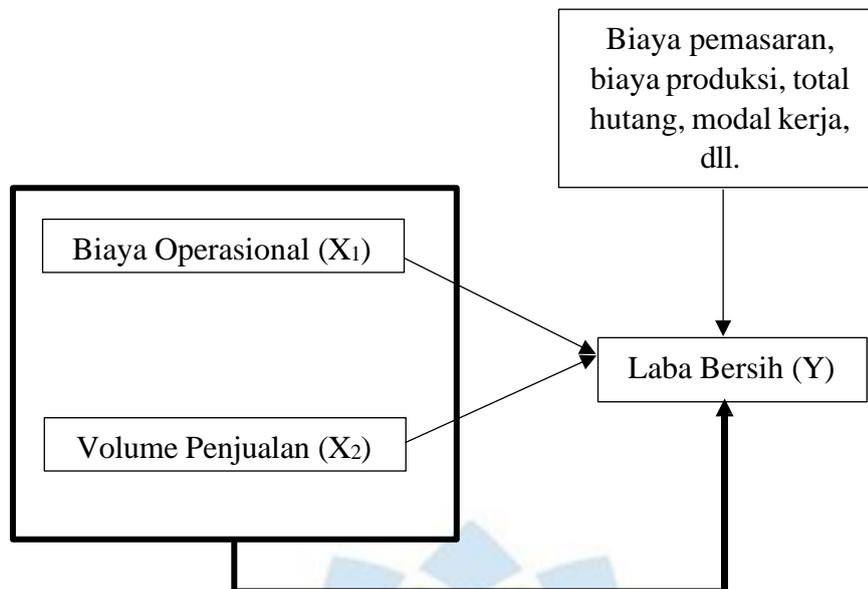
Penelitian Arifelna Mendra (2021), Siti Rahayu Deni Puspitasari dan Abdul Fatah (2021), dan Valda Melati (2024) menunjukkan hasil bahwa biaya operasional dan volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

4. Pengaruh faktor lain terhadap laba bersih

Laba bersih merupakan salah satu indikator utama kinerja keuangan suatu perusahaan. Laba bersih dipengaruhi oleh berbagai faktor internal maupun eksternal. Selain biaya operasional dan volume penjualan yang umum digunakan, terdapat variabel lain yang juga dapat memengaruhi laba bersih perusahaan, seperti biaya pemasaran, biaya produksi, total hutang, modal kerja dan lain sebagainya yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini.

Penelitian Arifelan mendra (2021), Robi Maulana (2022), Paramitha Kharisma (2023), Ersya Haryanti & Raden Rijanto (2024), dan Firda Dwi Pujihati, sihabudin, & Robby Fauji (2024) menunjukkan hasil bahwa biaya pemasaran, biaya produksi, total hutang, modal kerja memiliki pengaruh signifikan terhadap laba bersih.

Berdasarkan tinjauan pustaka dan kajian penelitian terdahulu, maka dapat digambarkan kerangka berpikir pada penelitian ini:



Gambar 2. 1 Kerangka Berpikir

Sumber: *diolah oleh peneliti*

Keterangan:

-  = Hubungan Parsial
 = Hubungan Simultan

D. Hipotesis

Menurut Sugiyono (2022) menyatakan bahwa hipotesis merupakan jawaban sementara atas rumusan masalah penelitian, yang telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Berdasarkan kerangka penelitian dan rumusan masalah yang sudah dijelaskan sebelumnya, maka terdapat penelitian yang dapat dirumuskan sebagai berikut:

H₁: Biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih

H₂: Volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih

H₃: Biaya operasional dan volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih