

## **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

### **2.1 Penelitian Terdahulu**

Penelitian lain yang ada kaitannya dengan penelitian ini antara lain yang dilakukan oleh Aditantra (2011) dengan judul Analisa pemahaman laba dalam penentuan laba optimal (studi kasus pada pedagang keliling). Hasil penelitian Pedagang keliling memiliki konsep laba yang unik yang terbentuk dari pemahaman pemahaman serta pengalaman-pengalaman selama pedagang beroperasi, masing-masing pedagang memiliki ciri khas sendiri dalam proses analisis cost,volume,profit mereka.

Kedua penelitian yang dilakukan oleh syukron (2009) dengan judul analisis keuntungan untuk usaha martabak. Analisis keuntungan untuk usaha martabak ini dianalisis peneliti disaat terjadi kenaikan dan sebelum harga tepung terigu sebagai bahan baku martabak. Hasil dari penelitian ini Usaha martabak manis kaki lima dilokasi penelitian memberikan keuntungan bagi pedagang

Ketiga penelitian yang juga dilakukan oleh Elmi (2005 )dengan judul analisis pendapatan dan nilai tambah industry kecil keripik dan sale hasil produk olahan pisang,kasus industri kecil keripik dan sale pisang di Desa Sawarna Kecamatan Bayah,Kabupaten Lebak. Hasil penelitian Pada pengelolaan keripik R/C pendapatan biaya atas rasio sebesar 1.22 dan R/C biaya total sebesar 1,17% Untuk dapat mempermudah pembaca penulis menyajikan penelitian terdahulu dalam bentuk tabel penelitian sebagai berikut :

**Tabel 2.1  
Penelitian Terdahulu**

<b>Nama/Tahun</b>	<b>Tujuan</b>	<b>Tema</b>	<b>Metode</b>	<b>Hasil</b>
Aditantra (2011)	Untuk Analisa pemahaman laba dalam penentuan laba optimal	Laba	Metode Kualitatif	Pedagang keliling memiliki konsep laba yang unik yang terbentuk dari pemahaman pemahaman

	(studi kasus pada pedagang keliling)			serta pengalaman-pengalaman selama pedagang beroperasi, masing-masing pedagang memiliki ciri khas sendiri dalam proses analisis cost, volume, profit mereka
Syukron (2009)	Untuk menganalisis keuntungan untuk usaha martabak ini dianalisis peneliti disaat terjadi kenaikan dan sebelum harga tepung terigu sebagai bahan baku martabak	Keuntungan	Metode Kualitatif	Usaha martabak manis kaki lima dilokasi penelitian memberikan keuntungan bagi pedagang
Elmi (2005)	Untuk menganalisis analisis pendapatan dan nilai tambah industry kecil keripik dan sale hasil produk olahan pisang	Pendapatan	Metode Kualitatif	Hasil penelitian Pada pengelolaan keripik R/C pendapatan biaya atas rasio sebesar 1.22 dan R/C biaya total sebesar 1,17%

## 2.2 Landasan Teori

### 2.2.1 Pedagang

Pemerintah kecamatan Benjeng (2020) pedagang merupakan orang atau badan yang berkegiatan melakukan kegiatan jual beli barang atau jasa dipasar. Didalam kegiatan perdagangan, pedagang adalah orang atau instusi yang melakukan jual beli produk kepada konsumen baik secara langsung maupun tidak langsung.

Konteks usaha mikro, pedagang mikro adalah bentuk kegiatan ekonomi yang memiliki skala kecil, banyak dilakukan oleh sebagian masyarakat lapisan bawah dengan

sektor informal atau perekonomian subsisten. Ciri-ciri dari usaha mikro yaitu tidak memperoleh pendidikan formal yang tinggi, keterampilan rendah, sebagian pekerja adalah keluarga dan dikerjakan secara padat karya serta penjualan eceran.(Deperindag, dan Abdullah,2013).

Kegiatan perdagangan atau usaha yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu usaha kuliner. Dalam kamus bahasa Indonesia usaha adalah kegiatan dengan melakan kegiatan untuk mengerahkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai sesuatu.(Ety Rachacty dan Raih Tresnawati,2005 : 159)

Dalam Undang-undang tentang mewajibkan untuk mendaftarkan perusahaan, usaha adalah sebuah tindakan, perbuatan atau kegiatan apapun untuk dibidang perekonomian yang dilakukan oleh setiap pengusaha atau individu dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan atau laba. (Ismail Solihin, 2011: 27)

## **2.2.2 Laba**

### **2.2.2.1 Pengertian Laba**

Laba adalah perbedaan antara pendapatan dengan beban jika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih.Laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian. Laba merupakan salah satu pengukur aktivitas operasi dan dihitung berdasarkan atas dasar akuntansi akrual

(J Wild, KR Subramanyan, 2009).

Sedangkan Ahmad Ubaidilah (2013:67) berpendapat laba merupakan selisih antara seluruh pendapatan (*revenue*) dan beban (*expense*) yang terjadi dalam satu periode. *Revenue* diartikan sebagai pendapatan dan *Income* adalah penghasilan. *Revenue* dan *income* memiliki hubungan karena dalam PSAK no. 23 disebutkan pendapatan (*revenue*) adalah penghasilan (*income*) yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dan dikenal dengan sebutan yang berbeda. Dapat disimpulkan bahwa *income* merupakan hasil dari perolehan suatu organisasi

dari hasil kegiatan operasionalnya sedangkan revenue merupakan pendapatan yang diperoleh suatu organisasi baik dari kegiatan operasionalnya maupun dari kegiatan diluar operasional perusahaan.

Pada masyarakat umumnya seringkali mengartikan keuntungan sama dengan laba yang dilihat dari kenaikan kemakmuran. Berkaitan dengan adanya perubahan laba dianggap sebuah keuntungan. Menurut Themin (2012) laba merupakan kenaikan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi (misalnya,kenaikan aset atau penurunan kewajiban) yang menghasilkan peningkatan. Dari pengertian Themin dapat disimpulkan bahwa laba merupakan selisih lebih kenaikan manfaat ekonomi atau pendapatan yang dimana telah dikurangi seluruh beban yang berhubungan dengan kegiatan usaha selama satu periode akuntansi.

Menurut (Griffin dan Ronald, 2012 ) laba merupakan suatu keuntungan yang berbeda antara penerimaan pada bisnis atau pembiayaan lainnya. Perolehan laba pedagang bakso dipasar Benjeng saat harga daging sapi naik dipengaruhi dengan penambahan biaya operasional dimana laba pedagang bakso dipasar Benjeng mengurang karena harga jual bakso yang tetap berdasarkan hasil observasi dan wawancara tidak terstruktur.

#### **2.2.2.2 Jenis-jenis Laba**

Menurut sarweni (2017;196) terdapat beberapa jenis-jenis laba dalam hubungannya dengan perhitungan laba yang dibagi menjadi tiga jenis yaitu:

1. Laba kotor yang memiliki arti perbedaan antara pendapatan bersih dan penjualan dengan harga pokok penjualan.
2. Laba operasi yaitu selisih yang dimiliki antara laba kotor dengan total beban operasi
3. Laba bersih yaitu angka terakhir dari perhitungan laba atau rugi untuk mencari laba operasi yang ditambahkan dengan pendapatan lain-lain dan dikurangi dengan beban lain-lain.

### 2.2.2.3 Faktor-faktor Yang Dapat Mempengaruhi Laba

Ada beberapa faktor yang dapat mempengaruhi laba menurut Jumingan (2006:165) yaitu :

1. Naik turunnya jumlah unit yang dijual dengan harga per unit
2. Naik turunnya harga pokok penjualan, perubahan harga pokok penjualan dipengaruhi oleh jumlah unit yang dibeli atau diproduksi dan dijual dari harga per unit ataupun harga pokok per unit.
3. Naik turunnya biaya usaha yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang dijual, variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan efisiensi operasi perusahaan
4. Naik turunnya pos penghasilan atau biaya nonoperasional yang dipengaruhi oleh variasi jumlah unit yang dijual, variasi dalam tingkat harga dan perubahan kebijaksanaan dalam penerimaan discount.
5. Naik turunnya pajak perseroan yang dipengaruhi oleh besar atau kecilnya laba yang diperoleh tinggi atau rendahnya tarif pajak.
6. Adanya perubahan dalam suatu metode akuntansi.

### 2.2.2.4 Pengukuran Laba

Untuk dapat mengukur suatu tingkat laba dari hasil penjualan maka akan digunakan alat analisis *profit margin*. Hanafi dan Halim (2009:81) profit margin menghitung sejauh mana kemampuan perusahaan menghasilkan laba bersih pada tingkat penjualan tertentu.

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{Laba}}{\text{Penjualan}}$$

*Profit margin* yang tinggi menandakan kemampuan perusahaan menghasilkan laba yang tinggi pada tingkat penjualan tertentu. *Profit margin* yang rendah menandakan penjualan yang terlalu rendah untuk tingkat biaya tertentu, atau biaya yang terlalu tinggi untuk tingkat

penjualan tertentu, atau kombinasi dari kedua hal tersebut. Secara umum rasio yang rendah bisa menunjukkan ketidakefisienan manajemen.

### **2.2.3 Harga**

#### **2.2.3.1 Pengertian Harga**

Harga merupakan suatu nilai produk yang berpengaruh terhadap keuntungan produsen. Harga juga menjadi pertimbangan konsumen untuk membeli sehingga perlu pertimbangan khusus untuk menentukan harga tersebut.

Philip Kotler (2012:132) harga adalah jumlah uang yang harus dibayar pelanggan untuk produk itu. Menurut definisi ini kebijakan mengenai harga sifatnya hanya sementara, berarti produsen harus mengikuti perkembangan harga dipasar dan harus mengetahui posisi perusahaan dalam situasi pasar secara keseluruhan. Harga membutuhkan pertimbangan cermat, sehubungan dengan sejumlah dimensi strategi harga :

1. Harga merupakan pernyataan dari suatu produk (*a statement of value*) Nilai adalah rasio atau perbandingan antara persepsi terhadap manfaat (*perceived benefits*) dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan produk.
2. Harga merupakan aspek yang tampak jelas (*visible*) bagi para pembeli. Tidak jarang harga dijadikan semacam indikator kualitas jasa.
3. Harga berkaitan langsung dengan pendapatan dan laba.

#### **2.2.3.2 Metode Penetapan Harga**

Menetapkan harga merupakan sebuah keputusan bisnis yang melibatkan seni dan ilmu pengetahuan serta menggabungkan naluri dan perhitungan yang cermat. Menetapkan harga dalam memulai berdagang meminta wirausaha untuk dapat menyeimbangkan berbagai tekanan yang rumit, para wirausahawan harus menetapkan harga untuk produk yang dijual untuk menghasilkan laba.

Banyak pemilik usaha kecil yang menetapkan harga tanpa memiliki informasi yang cukup mengenai biaya operasional dan sifat pelanggan. Metode dalam penetapan harga berbasis laba yaitu untuk menyeimbangkan pendapatan dan biaya dalam penentuan harga.

Upaya ini dapat dilakukan atas dasar target volume laba spesifik atau dinyatakan dalam bentuk presentase terhadap penjualan atau investasi. Metode penetapan harga berbasis laba ini terdiri dari target harga, keuntungan, target pendapatan pada harga penjualan dan target laba atas harga investasi.

Keputusan penetapan harga harus mempertimbangkan seluruh aspek dalam suatu perusahaan kecil ataupun usaha yang dapat mempengaruhi segala sesuatu dari kegiatan pemasaran serta penjualannya hingga operasional dan strateginya. Dalam menetapkan harga bukan hanya sistem matematikanya melainkan juga pada psikologi. Psikologi penetapan harga merupakan seni yang dimiliki pengusaha agar pengusaha bisa mendapatkan laba yang sesuai dan menciptakan nilai tersendiri pada usahanya. Cortese (2011;68)

#### **2.2.4 Biaya**

Seorang produsen pada hakekatnya termasuk pedagang bakso dalam melakukan suatu proses produksi maka harus mengeluarkan sejumlah biaya agar kelangsungan produksi dapat terlaksana dengan baik. Biaya merupakan pengorbanan unsur ekonomi yang diukur dengan satuan uang yang telah terjadi untuk mencapai tujuan tertentu.

Biaya adalah pengorbanan yang diukur dengan satuan yang dikeluarkan atau harus dilakukan untuk mencapai tujuan tertentu. Ongkos produksi didefinisikan sebagai semua pengeluaran untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan baku yang digunakan untuk menciptakan hasil produksinya. (Sadomo Sukimo, 2010)

Biaya yang dikeluarkan pedagang bakso disaat harga daging sapi naik lebih banyak karena harga daging yang menjadi bahan baku utama pembuatan bakso begitu melonjak. Adapun jenis-jenis biaya sebagai berikut :

1. Ritongan mengkasifikasikan biaya produksi digolongkan ada 2 yaitu biaya produksi menurut sifatnya dan biaya produksi. Biaya produksi menurut sifatnya merupakan biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya tidak tetap (*variabel cost*). Biaya Produksi menurut perhitungannya merupakan biaya total rata-rata dan biaya marginal, secara umum biaya produksi merupakan semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan baku yang digunakan untuk produksi produknya tersebut.
2. Apabila jumlah suatu faktor produksi yang digunakan adalah tetap, biaya produksi yang dikeluarkan untuk memperolehnya adalah berubah nilainya. Dengan demikian keseluruhan jumlah biaya produksi yang dikeluarkan produsen dapat dibedakan menjadi dua jenis yaitu biaya tetap dan biaya variabel. Biaya tetap merupakan biaya yang tidak berubah meskipun outputnya berubah, jumlah tidak tergantung atas besar kecilnya kuantitas produksi yang dilakukan. Biaya variabel merupakan biaya yang berkaitan dengan output yang bertambah besar dengan meningkatnya produksi dan berkurangnya penurunan produksi, yang termasuk dalam biaya ini yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan lain-lain. Perhitungan biaya ini secara umum yaitu :

$$TB = BT + BV \text{ (TNR)}$$

Keterangan : TB = Total biaya (Rp/bln)

BT = Biaya tetap (Rp/bln)

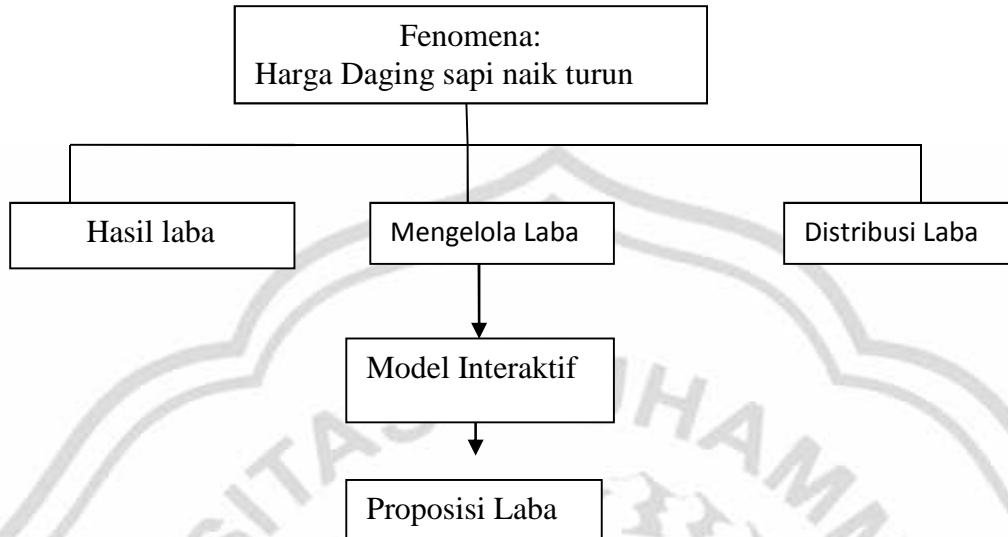
BV = Biaya variabel (Rp/bln)

### 2.3 Kerangka Konseptual

Di Kabupaten Gresik banyak pedagang bakso baik yang mangkal ataupun keliling. Pedagang bakso di Kabupaten Gresik khususnya Pasar Benjeng para pedagang bakso yang ada di Pasar Benjeng memiliki permasalahan yang dialaminya diantaranya ketika daging sapi



mengalami kenaikan harga para pedagang ada yang menjual dagangannya dengan harga yang tetap yang seharusnya para pedagang bisa menaikkan harga jualnya. Berikut ini kerangka pikir yang digunakan penulis :



**Gambar 2.1 Kerangka Konseptual**

Pada kerangka konseptual penelitian ini ada beberapa hal yang dilakukan penulis terhadap penelitiannya, yaitu : Pertama, fenomena ketika harga daging sapi naik turun para pedagang yang seharusnya menjual dagangannya dengan menaikkan harganya tapi kenyataannya para pedagang bakso di Pasar Benjeng menjual dengan harga yang tetap. Kedua, hasil laba yang didapatkan pedagang yang menjualnya dengan harga yang tetap kemudian pedagang mengelola laba yang diperoleh dan mendistribusikan laba tersebut. Ketiga, penulis menggunakan model interaktif dalam penelitiannya dan Keempat membuat proposisi tentang laba pedagang bakso di Pasar Benjeng Desa Bulurejo Kecamatan Benjeng Kabupaten Gresik.