

**PENGARUH PRODUK SAMPINGAN TERHADAP LABA  
PADA VERRY MEUBEL KOTA LUBUKLINGGAU**

**S K R I P S I**



**Disusun Oleh**

**Nama : Resty Mandasari**

**NIM : 215.02.0026**

**Diajukan Untuk Melengkapi Syarat Guna Memperoleh  
Gelar Sarjana Strata Satu**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BINA INSAN  
LUBUKLINGGAU  
TAHUN 2019**

## **ABSTRAK**

Pengaruh Produk Sampingan Terhadap Laba Pada Verry Meubel  
Kota Lubuklinggau

**RESTY MANDASARI**

**NIM 215.02.0026**

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana Pengaruh Produk Sampingan Terhadap Laba Pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui Pengaruh Produk Sampingan Terhadap Laba Pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau. Dalam penelitian ini menggunakan sumber data sekunder. Penelitian ini adalah penelitian deskriptif yang menjelaskan atau menggambarkan secara rinci suatu objek. Dalam melaksanakan penelitian ini teknik pengumpulan data dengan menggunakan teknik observasi dan dokumentasi. Teknik analisis data yaitu data *reduction* yaitu tahap pengumpulan data, data *display* yaitu tahap pengolahan data, dan *conclusion drawing/verification* yaitu tahap penyajian data atau mempertegaskan hasil pengolahan data. Hasil analisis menunjukkan pendapatan produk sampingan dalam menentukan laba pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau ditentukan dari penjualan produk sampingan yang terjual. Verry Meubel Kota Lubuklinggau mendapatkan laba dari produk sampingan sebesar Rp. 20.858.663,70. Laba tersebut berasal dari produk sampingan yang memerlukan proses lebih lanjut atau produk kerajinan.

Kata Kunci : Produk Sampingan, Laba

## **ABSTRACT**

*The accounting treatment beside product in Verry Meubel Lubuklinggau*

**RESTY MANDASARI**

**NIM 215.02.0026**

*The formula the result is how the accounting treatment beside product in Verry Meubel Lubuklinggau. The purpose is to know The accounting treatment beside product in Verry Meubel Lubuklinggau. The research use primer data and scunder data. The reseach to deskriptiftion or drawing likes detail. In the reseach use the collection with interview, observation and document. The data analisys is reduction data is step of the collective data, display data is step of analysis data, and conclusion drawing/verification is drawing of data. The analisys result show the income of beside product into the product at Verry Meubel Lubuklinggau City is must from the sales beside product at Verry Meubel Lubuklinggau City to profit the beside product is Rp. 20.858.663,70. The profit from beside must have proces countinue.*

*Key word : beside product, profit*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah memberikan Berkat rahmat dan Hidayah-Nya kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan pembuatan Skripsi ini dengan judul **"Pengaruh Produk Sampingan Terhadap Laba Pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau"**.

Tujuan penulisan Skripsi ini untuk memenuhi salah satu syarat dalam menyelesaikan pendidikan strata satu ( SI ) di Universitas Bina Insan Lubuklinggau.

Pada Kesempatan ini penulis mengucapkan banyak terima kasih kepada :

1. Bapak Rektor Universitas Bina Insan Lubuklinggau, Bapak Dr. Sardiyo, MM.
2. Wakil Rektor 1 Universitas Bina Insan Lubuklinggau yaitu bapak Sutanta, Ph.D
3. Wakil Rektor 2 Universitas Bina Insan Lubuklinggau yaitu bapak Wahid Nur Mukhlis, M.Pd.
4. Ketua Prodi Akuntansi Universitas Bina Insan Lubuklinggau yaitu ibu Indrawati Mara Kesuma, SE., M.Si.
5. Ibu Dewi Anggraini, SE., M.Si. selaku pembimbing I
6. Ibu Yuli Nurhayati, SE., M.Si. Ak. selaku pembimbing II
7. Seluruh dosen pengajar dan staf Universitas Bina Insan Lubuklinggau
8. Seluruh keluarga tercinta yang telah memberikan semangat dalam menyelesaikan Skripsi ini.
9. Serta teman-teman seperjuangan dan semua pihak yang telah membantu dalam menyelesaikan skripsi ini.

Semoga Allah SWT membalas semua budi baik yang telah diberikan. Penulis menyadari bahwa dalam penulisan skripsi ini masih banyak terdapat kekurangan yang merupakan kelemahannya, oleh karena itu penulis menerima kritik dan saran dari pihak manapun yang bersifat membangun sehingga di kemudian hari dapat bermanfaat bagi penulis.

Lubuklinggau, Oktober 2019

**RESTY MANDASARI**

## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	I
Pengesahan Skripsi .....	ii
Lembar Persetujuan.....	iii
Motto dan Persembahan.....	iv
Abstrak.....	v
Riwayat Hidup.....	vi
Kata Pengantar.....	vii
Daftar isi.....	ix

### **BAB I. PENDAHULUAN**

1.1. Latar Belakang Penelitian .....	1
1.2. Perumusan Masalah .....	5
1.2.1.Fokus dan Subfokus .....	5
1.2.2. Rumusan Masalah .....	5
1.3. Tujuan Penelitian .....	5
1.4. Manfaat Penelitian .....	5

### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

2.1. Teori yang Mendukung .....	7
2.2. Penelitian Terdahulu .....	30

### **BAB III METODOLOGI PENELITIAN**

3.1. Rancangan Penelitian .....	31
3.2. Jenis Penelitian .....	31
3.3. Waktu dan Tempat Penelitian .....	35
3.4. Sumber Data .....	36
3.5. Teknik Pengumpulan Data .....	36
3.6. Analisis Data dan Teknis Data.....	38

### **BAB IV HASIL PENELITIAN**

4.1. Gambaran Umum Objek Penelitian .....	39
4.2. Hasil Penelitian .....	42

### **BAB V PEMBAHASAN**

5.1. Pembahasan .....	47
-----------------------	----

**BAB VI SIMPULAN DAN REKOMENDASI**

6.1. Simpulan .....	66
---------------------	----

6.2. Rekomendasi .....	67
------------------------	----

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

## **DAFTAR TABEL**

Tabel 1.1 Hasil Produk Sampingan Verry Meubel Kota Lubuklinggau (2018).....	4
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu .....	23
Tabel 3.1. Waktu Penelitian .....	27
Tabel 4.1. Total Biaya Produk Sampingan (2018) .....	35
Tabel 4.2. Biaya Produksi Produk Figura (dalam Rupiah) .....	36
Tabel 4.3. Biaya Produksi Produk Kaca Cermin .....	37
Tabel 4.4. Total Biaya Produksi Produk Sampingan .....	38

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 5.1. Produk Cacat .....	66
Gambar 5.2. Perbandingan Produk yang dihasilkan dengan produk cacat .....	67
Gambar 5.3. Perubahan Haega Pokok .....	71

## **DAFTAR LAMPIRAN**

Lampiran 1. Formulir Pengajuan Judul

Lampiran 2. Mohon Izin Penelitian dari UNIBI

Lampiran 3. Izin Penelitian dari CV. Verry Meubel Lubuklinggau

Lampiran 4. Data Penelitian

Lampiran 5. Dokumentasi Penelitian

Lampiran 6. Kartu Konsultasi Skripsi

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Masalah**

Setiap perusahaan saling memproduksi produk yang terbaik untuk menarik minat para konsumen dipasaran, kemampuan untuk berkembang dan mempertahankan eksistensinya ditentukan dengan keunggulan yang dimiliki perusahaan. Tujuan dari perusahaan adalah memperoleh laba yang sebesarbesarnya, untuk mencapai tujuan tersebut perusahaan sangat perlu mempunyai gambaran yang jelas mengenai struktur biaya, sumber pendapatan serta perlu pengawasan terhadap biaya yang dikeluarkan selama operasi perusahaan agar pemborosan biaya dapat dihindari. Dalam proses produksi, bahan baku yang dimiliki perusahaan digunakan semaksimal mungkin untuk menghasilkan produk utama bagi perusahaan tetapi ada juga perusahaan yang memproduksi secara bersama-sama dengan produk lainnya, namun produk ini merupakan hasil sampingan dari produk utama, jumlah maupun harganya lebih rendah dari produk utamanya.

Sujarweni (2015:101) perusahaan manufaktur seringkali terdapat pembagian produk utama dan produk sampingan. Produk yang memenuhi spesifikasi yang telah ditetapkan dan menjadi tujuan utama, sedangkan produk yang tidak terelakan untuk dihasilkan dan menjadi tujuan utama perusahaan dapat di kategorikan menjadi (1) produk yang tidak mempunyai nilai ekonomis, sehingga tidak dapat dijual, produk ini di kenal dengan istilah limbah produksi,

(2) produk yang mempunyai nilai ekonomis berapapun besarnya, apakah akan menjadi bahan baku produk lain atau di jual langsung ke pasaran, produk ini dapat dikategorikan produk sampingan. Mulyadi (2015:334-335) Produk Sampingan adalah atau produk atau lebih yang nilai jualnya relatif rendah yang diproduksi bersama dengan produk lain yang nilai jualnya lebih tinggi. Jika nilai jual salah satu produk relatif kecil bila dibandingkan dengan total pendapatan perusahaan, maka produk tersebut merupakan produk sampingan.

Pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau bergerak di bidang meubel dan perkayuan yang menghasilkan produknya dari biaya bersama (*joint cost*) dengan memanfaatkan kayu dan papan sebagai bahan bakunya. Produk yang dihasilkan adalah meubel dan tumpukan kayu yang sangat bermanfaat bagi bahan baku industri. Meubel merupakan produk utama yang dapat digunakan sebagai bahan untuk furniture bagi rumah tangga, perkantoran, rumah makan dan lain-lain. Produk utama merupakan produk yang diprioritaskan untuk dijadikan sebagai sumber pendapatan pokok dalam kegiatan Verry meubel Kota Lubuklinggau. Adapun jenis produk utama dalam produksi Verry meubel Kota Lubuklinggau seperti lemari pakaian, meja makan, lemari TV, kursi tamu kupu-kupu, kursi tamu ukir dan meja kerja.

Di samping itu, Verry Meubel Kota Lubuklinggau juga menjual produk sampingan yang dapat digunakan untuk membuat atau menghasilkan produk lain seperti kerajinan dari sisa seperti kaca matahari dan figura. Produk sampingan yang ada pada Verry meubel Kota Lubuklinggau berupa tumpukan kayu potongan dan aneka hiasan dari limbah produk. Kayu hasil potongan merupakan

produk sampingan yang bermanfaat sebagai bahan baku kerajinan tangan dan sebagainya.

Verry Meubel Kota Lubuklinggau adalah perusahaan dibidang industri yang memproduksi furniture dan perabot rumah tangga. Produksi furniture merupakan kegiatan utama yang dilakukan perusahaan ini dan terdapat produk sampingan berupa potongan kayu. Perusahaan kemudian mengolah kembali potongan kayu tersebut menjadi kaca cermin, figura, dan potongan kayu yang dijadikan sebagai produk sampingan, dengan tujuan untuk memberikan keuntungan dan tambahan pendapatan bagi perusahaan. Selain itu, penggunaan produk sampingan ini dapat mengurangi beban biaya bahan baku pada produk utama.

Produk sampingan Verry Meubel Lubuklinggau terdiri dari produk sampingan mengalami perubahan dalam persentasenya. Rata-rata selama 3 bulan terakhir produk sampingan pada Verry Meubel Lubuklinggau hanya sebanyak 5 unit per bulan untuk pembuatan figura dan 13 sampai 14 unit setiap bulannya. Adapun lebih rinci mengenai produk sampingan Verry Meubel Lubuklinggau sebagai berikut:

Tabel 1.1  
Produk Sampingan Verry Meubel Kota Lubuklinggau

No	Jenis Produk	Unit yang diproduksi	Harga per / unit
1	Figura	15 unit	Rp. 1.898.379,34
2	Kaca cermin	40 unit	Rp. 1.813.925,00

3	Potongan kayu	1635 karung	Rp.	17.500,00
---	---------------	-------------	-----	-----------

Produk sampingan tersebut dipergunakan sebagai penghasilan tambahan produk sampingan seperti pembuatan figura, kaca cermin dan potongan kayu/kubik.

**Tabel 1.2**  
**Hasil Produk Sampingan**  
**Verry Meubel Lubuklinggau**  
**(2018)**

Penjualan Produk Sampingan		
Penjualan Figura	Rp 28.475.690,10	
Penjualan Kaca Cermin	Rp 75.934.973,60	
<b>Total Penjualan</b>		<b>Rp.104.410.663,70</b>
Biaya Bahan Baku	Rp 33.305.000,00	
Biaya Tenaga Kerja	Rp 13.063.000,00	
Biaya Overhead Pabrik	Rp 37.184.000,00	
<b>Total Biaya Produksi</b>		<b>Rp 83.552.000,00</b>
<b>Keuntungan penjualan</b>		<b>Rp. 20.858.663,70</b>

Sumber: Verry Meubel, 2019

Dari tabel 1.1 di atas dapat diketahui bahwa Produk sampingan sebesar Rp.104.410.663,70, total biaya produksi sebesar Rp 83.552.000,00 dan keuntungan yang diperoleh sebesar Rp. 20.858.663,70. Hal ini menunjukkan bahwa pendapatan dari Produk sampingan didapat dari penjualan potongan kayu (unit) dan kerajinan (unit).

Dalam laporan laba rugi Verry Meubel, memperlakukan pendapatan

dari penjualan produk sampingan ke dalam pendapatan lain-lain yang dihasilkan dari produk utama. Walaupun hasil produk sampingan kecil tetapi juga mempengaruhi pendapatan dan laba Verry Meubel Kota Lubuklinggau. Berdasarkan uraian keadaan Verry Meubel Lubuklinggau diatas maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Produk Sampingan Terhadap Laba Pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau”**.

## **1.2 Perumusan Masalah**

### **1.2.1 Fokus dan Subfokus Penelitian**

#### **a. Fokus Penelitian**

Fokus penelitian dalam penelitian ini adalah pproduk sampingan.

#### **b. Subfokus Penelitian**

Sub fokus penelitian adalah laba.

### **1.2.2 Perumusan Masalah**

Adapun rumusan masalah dari penelitian ini untuk melihat bagaimanakah pengaruh produk sampingan terhadap laba pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau?

## **1.3 Tujuan Penelitian**

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh produk sampingan terhadap laba pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau.

## **1.4 Manfaat Penelitian**

Penelitian ini diharapkan mempunyai kegunaan sebagai berikut :

1. Bagi tempat penelitian yaitu Verry Meubel Kota Lubuklinggau dapat memberikan solusi dalam pemanfaatan produk sampingan sehingga memiliki nilai ekonomis
2. Bagi peneliti untuk menambah wawasan dan pengetahuan tentang pendapatan produk sampingan dalam menentukan laba dan dapat dijadikan referensi bagi mahasiswa lain jika melakukan penelitian dengan permasalahan yang sama, khususnya untuk yang mengangkat topik atau judul tentang produk sampingan.
3. Bagi penelitian selanjutnya diharapkan dapat memberi masukan informasi tentang perlakuan akuntansi terhadap produk sampingan serta dapat dijadikan media untuk mengaplikasikan ilmu-ilmu akuntansi sekaligus dapat menerapkan teori khususnya produk sampingan yang diperoleh selama studi.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Teori yang Mendukung**

##### **a. Produk sampingan**

###### **1) Pengertian Produk Sampingan**

Bagi banyak perusahaan industri, suatu proses secara simultan akan dapat menghasilkan dua atau lebih produk yang proporsinya berbeda-beda. Apabila dari suatu proses produksi dapat menghasilkan dua atau lebih produk, maka produk tersebut dapat diasumsikan sebagai produk bersama (*joint-product*), produk utama (*main product*) atau produk sampingan (*by-product*), Horngren dan Susilaningtyas (2015:361).

Menurut Bustami (2015:166) menjelaskan bahwa produk sampingan adalah produk yang dihasilkan dalam proses produksi secara bersama, tetapi produk tersebut nilai dan kualitasnya lebih rendah dibandingkan dengan produk lain (produk utama).

Produk sampingan adalah produk yang mempunyai nilai jual lebih rendah dari produk utama. Contoh: penggilingan padi menghasilkan beras sebagai produk utama, dan dedak atau katul sebagai produk sampingan (Suwandi, 2016:98).

Istilah produk sampingan (*by product*) umumnya digunakan untuk mendefinisikan suatu produk dengan total nilai yang relatif kecil dan dihasilkan secara simultan atau bersamaan dengan suatu produk lain yang total nilainya lebih besar. Produk dengan nilai yang lebih besar tersebut, biasanya disebut produk utama (*main product*), biasanya diproduksi dalam jumlah yang lebih besar dibandingkan dengan produk sampingan. Biasanya, produsen hanya memiliki sedikit kendali atas jumlah produk sampingan yang diproduksi dalam jumlah yang lebih besar dibanding dengan produk sampingan. (Carter, 2015:126). Produk Sampingan (*By Product*) merupakan satu produk yang mempunyai nilai pendapatan rendah dibandingkan dengan nilai pendapatan produk utama (Susilaningtyas, 2014:361).

## 2) Prinsip-prinsip Dasar Produk Sampingan

Menurut Bustami (2015:166) Pengelompokkan produk sampingan sebagai berikut:

- a) Produk sampingan yang siap dijual
- b) Produk sampingan yang memerlukan proses lebih lanjut.
- c) Produk sampingan yang siap dijual setelah titik pisah dari produk utama setelah titik pisahkan dari produk utama, tetapi dapat diproses lebih lanjut agar dapat dijual dengan harga yang lebih tinggi.

Menurut Suwandi (2015:98) bahwa karakteristik produk sampingan:

- 1) Merupakan hasil sampingan dari proses produksi produk utama, atau hasil dari proses penyiapan bahan baku sebelum bahan baku tersebut diproses menjadi produk utama

- 2) Produk sampingan diklasifikasi dapat dijual setelah titik pisah tanpa pemrosesan lebih lanjut, atau diproses lebih lanjut agar dapat dijual dengan harga lebih tinggi.

Produk Sampingan (*by-product*) dapat diklasifikasikan ke dalam dua kelompok (Hidayati, 2015:2) yaitu :

- a. Dapat dijual langsung pada saat titik pisah dalam bentuk asli tanpa diolah lebih lanjut. (biasanya barang sisa atau sampah)
- b. Memerlukan proses lanjutan lebih dulu, baru dapat dijual.

Jadi perbedaan pokok antara produk bersama atau produk utama terletak pada besar kecilnya nilai jual secara relatif. Perubahan nilai relatif dapat terjadi karena adanya kemajuan ilmu pengetahuan dan teknologi, di mana terdapat metode-metode baru dalam berproduksi. Hal ini dapat saja merubah status dari produk-produk yang ada. Produk yang pada awalnya masuk kelompok produk utama bisa menjadi produk sampingan atau sebaliknya produk yang pada awalnya merupakan produk sampingan berubah statusnya menjadi produk utama, karena meningkatnya nilai jual relatif.

### **3) Fungsi dan Tujuan Produk Sampingan**

Setiap perusahaan yang menyelenggarakan kegiatan produksi akan memerlukan bahan baku. Dengan Tersedianya produk sampingan bahan baku maka diharapkan perusahaan industri dapat melakukan proses produksi sesuai kebutuhan atau permintaan konsumen. Selain itu dengan adanya produk sampingan bahan baku yang cukup tersedia di gudang juga diharapkan dapat memperlancar kegiatan produksi/ pelayanan kepada konsumen perusahaan dari

dapat menghindari terjadinya kekurangan bahan baku. Keterlambatan jadwal pemenuhan produk yang dipesan konsumen dapat merugikan perusahaan dalam hal ini *image* yang kurang baik (Harnanto, 2017:87).

Produk sampingan memiliki berbagai fungsi yang berguna untuk mempertahankan kualitas perusahaan dan mempertahankan kepercayaan dari konsumen. Menurut Herjanto (2017:238) fungsi produk sampingan adalah sebagai berikut:

- a) Menghilangkan resiko keterlambatan pengiriman bahan baku atau barang yang dibutuhkan perusahaan.
- b) Menghilangkan resiko jika material yang dipesan tidak baik sehingga harus dikembalikan.
- c) Menaikan resiko terhadap kenaikan harga barang atau inflasi.
- d) Untuk menyimpan bahan baku yang dihasilkan secara musiman sehingga perusahaan tidak akan kesulitan jika bahan baku itu tidak tersedia di pasaran.
- e) Mendapatkan keuntungan dari pembelian berdasarkan diskon kuantitas.
- f) Memberikan pelayanan kepada pelanggan dengan tersedianya barang yang diperlukan.

Maka dari fungsi produk sampingan diatas dapat diambil kesimpulan bahwa fungsi produk sampingan untuk menghilangkan resiko keterlambatan bahan baku, resiko kenaikan harga bahan baku dan untuk menyimpan bahan baku yang sewaktu-waktu dibutuhkan oleh perusahaan untuk proses produksi.

Adapun tujuan dari produk sampingan (Harnanto, 2017:89) sebagai berikut:

- a) Menjaga agar barang dagangan jangan sampai kekurangan.

- b) Menjaga agar perusahaan jangan sampai menghentikan kegiatannya.  
Menjaga agar perusahaan jangan sampai mengecewakan langganannya.
- c) Mengatur jangan sampai jumlah pengadaan barang dagangan kekurangan atau kelebihan.

**4) Metode Produk Sampingan**

Menurut Carter (2012:127), salah satu metode untuk menghitung biaya produk sampingan, yaitu dengan Metode Harga Pasar. Metode tersebut mengurangi biaya produksi dari produk utama, bukan dengan pendapatan aktual yang diterima, melainkan dengan estimasi nilai produk sampingan pada saat dijual. Akun produk sampingan dibebankan dengan nilai estimasi ini, dan biaya produksi utama dikredit. Tambahan biaya bahan baku, tenaga kerja, atau overhead pabrik yang terjadi setelah titik pisah batas dibebankan ke produk sampingan.

Perlakuan akuntansi produk sampingan ada dua cara, yaitu tidak mendapat alokasi biaya bersama dan mendapat alokasi biaya bersama.

**a. Produk sampingan tidak mendapat alokasi biaya bersama (biaya bersama dibebankan semuanya ke produk utama), terdiri atas dua 2 metode, yaitu:**

**1). Metode Pendapatan Kotor**

Pendapatan kotor dari penjualan produk sampingan disajikan dalam Laporan Rugi-Laba sebagai pendapatan lain-lain (menambah laba operasi), menambah penjualan produk utama, mengurangi harga pokok penjualan produk utama, mengurangi biaya produksi total produk utama,

a). Pendapatan lain-lain

Penjualan (produk utama 10.000 unit @ Rp100)	Rp1.000.000
--	-------------

Harga Pokok Penjualan:

Sediaan awal (1.000 unit @ Rp85)	Rp xxx
Biaya produksi total (11.000 unit @ Rp85)	<u>Rp xxx</u>
Biaya barang tersedia untuk dijual	Rp xxx
Sediaan akhir (2.000 unit @ Rp85)	<u>Rp xxx</u>
Laba kotor	Rp xxx
Biaya pemasaran dan administrasi	<u>Rp xxx</u>
Laba operasi	Rp xxx
<i>Pendapatan lain-lain:</i>	
<i>Penjualan produk sampingan</i>	<u>Rp xxx</u>
Laba sebelum pajak	Rp xxx

Jurnal pendapatan penjualan produk sampingan:

Kas / Piutang Dagang	Rp xxx
Penjualan produk sampingan	Rp xxx

b). Menambah penjualan produk utama

Penjualan (produk utama xxx unit @ Rp xxx)	Rp xxx
<i>Pendapatan penjualan produk sampingan</i>	<i>Rp. xxx</i>

Harga Pokok Penjualan:

Sediaan awal (xxx unit @ Rp xxx)	Rp xxx
Biaya produksi total (xxx unit @ Rp xxx)	Rp xxx
Biaya barang tersedia untuk dijual	Rp xxx
Sediaan akhir (xxx unit @ Rp xxx)	<u>Rp xxx</u>

Laba kotor Rp xxx

Biaya pemasaran dan administrasi Rp xxx

Laba operasi Rp xxx

Jurnal pendapatan penjualan produk sampingan:

Kas / Piutang Dagang Rp xxx

Penjualan produk sampingan Rp xxx

c). Mengurangi harga pokok penjualan produk utama

Penjualan (produk utama xxx unit @ Rp xxx) Rp xxx

Harga Pokok Penjualan:

Sediaan awal (xxx unit @ Rp xxx) Rp xxx

Biaya produksi total (xxx unit @ Rp xxx) Rp xxx

Biaya barang tersedia untuk dijual Rp xxx

Sediaan akhir (xxx unit @ Rp xxx) Rp xxx

*Pendapatan penjualan produk sampingan* (Rp xxx)

Laba kotor Rp xxx

Biaya pemasaran dan administrasi Rp xxx

Laba operasi Rp xxx

Jurnal pendapatan penjualan produk sampingan:

Kas / Piutang Dagang Rp40.000

Penjualan produk sampingan Rp40.000

d). Mengurangi biaya produksi total produk utama

Metode ini mengakibatkan biaya per unit produk utama berubah, sehingga nilai sediaan akhir juga berubah.

Sediaan awal per unit berubah menjadi Rp xxx, disebabkan biaya produksi produk utama dikurangi pendapatan penjualan produk sampingan pada periode sebelumnya.

Penjualan (produk utama xxx unit @ Rp xxx)	Rp xxx
Harga Pokok Penjualan:	
Sediaan awal (xxx unit @ Rp xxx)	Rp xxx
Biaya produksi total (xxx unit @ Rp xxx)	<u>Rp xxx</u>
<i>Pendapatan penjualan produk sampingan</i>	<i>Rp xxx</i>
Biaya produksi neto	Rp xxx
Biaya barang tersedia untuk dijual (xxx unit @ Rp xxx)	Rp xxx
Sediaan akhir (xxx unit @ Rp xxx)	<u>Rp xxx</u>
	Rp xxx
Laba kotor	Rp xxx
Biaya pemasaran dan administrasi	<u>Rp xxx</u>
Laba operasi	Rp xxx
Jurnal pendapatan penjualan produk sampingan:	
Kas / Piutang Dagang	Rp xxx
Biaya Produksi Produk Utama	Rp xxx

## 2). *Metode Pendapatan Bersih*

Pada metode ini, pendapatan dari penjualan produk sampingan dikurangi dengan seluruh biaya yang terjadi setelah titik pisah. Biaya setelah titik pisah meliputi biaya administrasi, biaya pemasaran dan biaya pemrosesan lebih

lanjut produk sampingan. Pendapatan bersih produk sampingan disajikan dalam laporan Rugi-Laba sebagai:

- a). Pendapatan lain-lain
- b). Menambah pendapatan penjualan produk utama
- c). Mengurangi harga pokok penjualan produk utama
- d). Mengurangi biaya total produksi produk utama

**b. Produk sampingan mendapat alokasi biaya bersama**

Biaya produk sampingan meliputi biaya bersama yang dialokasikan ke produk sampingan ditambah dengan biaya setelah titik pisah (biaya pemrosesan produk sampingan lebih lanjut). Metode untuk menentukan jumlah biaya bersama yang dialokasikan ke produk sampingan ada dua, yaitu:

***1). Metode Biaya Pengganti***

Metode ini diterapkan pada perusahaan yang produk sampingannya digunakan sebagai bahan dalam proses produksinya, sehingga tidak membeli dari pemasok. Biaya bersama dialokasikan ke produk sampingan sebesar harga beli atau biaya pengganti produk tersebut di pasar.

***2). Metode Biaya Reversal / Harga Pasar***

Pada metode ini biaya bersama dialokasikan ke produk sampingan sebesar taksiran biaya produk sampingan pada saat titik pisah. Taksiran biaya produk sampingan dihitung dengan cara nilai / harga pasar produk sampingan dikurangi taksiran laba kotor, taksiran biaya pemasaran, taksiran biaya administrasi dan umum, dan taksiran biaya proses lanjut produk sampingan. Rumusnya sebagai berikut:

Nilai pasar produk sampingan xx

Dikurangi:

Taksiran laba kotor xx

Taksiran biaya pemasaran xx

Taksiran biaya administrasi & umum xx

Taksiran biaya proses lanjut xx

xx

Taksiran biaya produk sampingan xx

Metode produk sampingan adalah suatu metode dalam perhitungan produk sampingan tidak memperoleh alokasi biaya bersama dari pengolahan produk sebelum dipisah. Metode tanpa harga pokok dapat dibedakan sebagai berikut:

- a. Pengakuan atas pendapatan kotor dimana produk sampingan dapat langsung dijual pada saat titik pisah.

Metode ini memperlakukan hasil pendapatan produk sampingan berdasarkan pendapatan kotor. Hal ini dilakukan karena biaya produk sampingan final dari produk utama dianggap terlalu tinggi sehingga menanggung biaya yang seharusnya dibebankan ke pada produk sampingan. Dalam metode ini metode pendapatan atau pendapatan produk sampingan dalam laporan Laba-Rugi dapat dikategorikan sebagai berikut:

- 1) Dipperlakukan sebagai penghasilan diluar usaha atau pendapatan lain-lain

- 2) Diperlakukan sebagai penambah pendapatan atau pendapatan produk utama
  - 3) Diperlakukan sebagai pengurang harga pokok pendapatan
  - 4) Diperlakukan sebagai pengurang biaya produksi.
- b. Pengakuan atas pendapatan bersih dimana produk sampingan memerlukan proses lanjutan setelah dipisah dari produk utama.

Pada metode ini hasil pendapatan produk sampingan yang diperhitungkan adalah berdasarkan hasil pendapatan atau pendapatan bersih produk sampingan. Hal ini dilakukan dengan asumsi bahwa adanya kebutuhan untuk membebaskan biaya yang terjadi setelah titik pisah di dalam memproses maupun dalam memasarkan produk sampingan. Pada metode ini produk sampingan memerlukan proses lebih lanjut setelah dipisah dari produk utama. Hasil pendapatan bersih produk sampingan dapat dihitung dengan cara; mengurangi pendapatan atau pendapatan produk sampingan dengan biaya proses lanjutan dan biaya pemasaran dan administrasi produk sampingan, sehingga diperoleh pendapatan atau pendapatan produk sampingan.

Pendapatan atau pendapatan produk sampingan yang dilaporkan dalam Laba-Rugi pada prinsipnya sama dengan pengakuan atas pendapatan atau pendapatan kotor, perbedaan hanya pada perhitungan pendapatan atau pendapatan produk sampingan itu sendiri. Hal ini dapat dijelaskan sebagai berikut:

- a) Diperlakukan sebagai penghasilan diluar usaha atau pendapatan lain-lain
- b) Diperlakukan sebagai penambah pendapatan atau pendapatan produk utama
- c) Diperlakukan sebagai pengurang harga pokok pendapatan
- d) Diperlakukan sebagai pengurang biaya produksi.

#### **5) Tahapan Produk Sampingan**

William K. Carter dan Milliton F. Usry (2004:246) juga menambahkan bahwa sehubungan dengan produk bersama, maka tidak terlepas dari suatu "titik pisah batas" (*split-off point*), yang mana didefinisikan sebagai titik dimana sebelumnya produk-produk yang dihasilkan tersebut merupakan suatu kesatuan yang homogen, sehingga pada akhirnya dapat dipisahkan sebagai suatu unit-unit yang individual.

#### **6) Indikator Produk Sampingan**

Titik *split-off* tersebut di atas akan menghasilkan produk sampingan (*by-product*), dimana produk sampingan itu sendiri dapat diklasifikasikan menjadi dua kelompok menurut kondisi pemasaran produk tersebut (William K. Carter dan Milliton F. Usry, 2004:248), yaitu diantaranya :

- a) Produk sampingan yang dapat dijual dalam bentuk asalnya tanpa diproses lebih lanjut; dan
- b) Produk sampingan yang membutuhkan proses lebih lanjut agar dapat dijual.

#### **7) Faktor-faktor Memengaruhi Produk Sampingan**

Faktor-faktor yang mempengaruhi bahan baku sebagai berikut:

- a) Memproduksi barang dan jasa yang halal pada setiap tahapan produksi.
- b) Mencegah kerusakan dimuka bumi, termasuk membatasi polusi, memelihara keserasian, dan ketersediaan sumber daya alam.
- c) Produksi dimaksudkan untuk memenuhi kebutuhan individu dan masyarakat serta mencapai kemakmuran.

Menurut (Kholmi 2015:172) bahan baku memiliki beberapa faktor yang perlu diperhatikan, yaitu :

a. Perkiraan pemakaian

Merupakan perkiraan tentang jumlah bahan baku yang akan digunakan oleh perusahaan untuk proses produksi pada periode yang akan datang.

b. Harga bahan baku

Merupakan dasar penyusunan perhitungan dari perusahaan yang harus disediakan untuk investasi dalam bahan baku tersebut.

c. Biaya-biaya produk sampingan

Merupakan biaya-biaya yang dibutuhkan oleh perusahaan untuk pengadaan bahan baku

d. Kebijakan pembelanjaan

Merupakan faktor penentu dalam menentukan berapa besar produk sampingan bahan baku yang akan mendapatkan dana dari perusahaan.

e. Pemakaian sesungguhnya

Merupakan pemakaian bahan baku yang sesungguhnya dari periode lalu dan merupakan salah satu faktor yang perlu diperhatikan.

f. Waktu tunggu

Merupakan tenggang waktu yang tepat maka perusahaan dapat membeli bahan baku pada saat yang tepat pula, sehingga resiko penumpukan ataupun kekurangan produk sampingan dapat ditekan seminimal mungkin.

**8) Keterkaitan Sub-subvariabel**

Produk sampingan merupakan bagian utama dalam perusahaan khususnya perusahaan dagang dan seringkali merupakan perkiraan yang nilainya cukup besar dan melibatkan modal kerja yang besar. Tanpa adanya produk sampingan barang dagangan, perusahaan akan menghadapi resiko dimana pada suatu waktu tidak dapat memenuhi keinginan dari para pelanggannya. Tentu saja kenyataan ini dapat berakibat buruk bagi perusahaan, karena secara tidak langsung perusahaan menjadi kehilangan kesempatan untuk memperoleh keuntungan yang seharusnya didapatkan.

**b. Laba**

**1) Pengertian Laba**

Menurut Munawir (2016:7), Laba merupakan sebuah keuntungan yang di dapat seseorang. Pengertian laba dapat dibedakan menjadi dua, yakni pengertian secara ekonomi murni maupun pengertian secara akuntansi. Laba dalam ilmu ekonomi dapat diartikan sebagai keuntungan yang didapat oleh seorang investor dalam suatu kegiatan bisnisnya. Hal ini tentu sudah dikurangi dengan biaya operasional yang ada di suatu bisnis yang dijalankan. Hal ini akan memberikan kemudahan dalam memahami laba atau yang secara umum dikenal dengan kata keuntungan. Sementara itu, laba menurut ilmu akuntansi didefinisikan sebagai selisih antara harga penjualan dengan biaya yang dikeluarkan pada saat produksi.

Sedangkan Kasmir (2015:45), laba merupakan jumlah pendapatan atau penghasilan yang diperoleh dan biaya-biaya yang dikeluarkan dan keuntungan dalam

suatu periode tertentu. Menurut Sujarweni (2016:51) bahwa laba merupakan tujuan utama perusahaan yang berorientasi pada profit.

Proses menganalisis perusahaan, disamping dilakukan dengan melihat laporan keuangan perusahaan, juga bisa dilakukan dengan menggunakan analisis rasio keuangan. Dari sudut pandangan investor, salah satu indikator penting untuk menilai prospek perusahaan di masa yang akan datang adalah dengan melihat sejauh mana pertumbuhan profitabilitas perusahaan

Laba merupakan pos dasar dan penting dari ikhtisar keuangan yang memiliki berbagai macam kegunaan dalam berbagai konteks, pengertian laba itu sendiri merupakan selisih antara pengeluaran dan pemasukan.

Laba perusahaan dalam hal ini dapat dilakukan dijadikan sebagai ukuran dari efisiensi dan efektifitas dalam sebuah unit kerja dikarenakan tujuan utama dari pendirian perusahaan adalah untuk memperoleh laba yang sebesar-besarnya dalam jangka pendek maupun jangka panjang. Oleh karena itu, laba suatu perusahaan khususnya pada pusat laba atau unit usaha yang menjadikan laba sebagai tujuannya merupakan alat yang baik untuk mengukur prestasi pimpinan atau manajer atau dengan kata lain efisiensi dan efektifitas dari perusahaan dapat dilihat dari laba yang diraih unit tersebut.

Laba merupakan tujuan perusahaan, dimana dengan laba perusahaan dapat memperluas usahanya. Kemampuan perusahaan untuk memperoleh laba merupakan salah satu petunjuk tentang kualitas manajemen serta operasi perusahaan tersebut, yang berarti mencerminkan nilai perusahaan. Tampubolon (2015:42) menyatakan bahwa laba atau korporasi diperoleh dari penjualan dikurangi semua biaya operasional”

Definisi tersebut, maka dapat disimpulkan bahwa laba diperoleh dari hasil penjualan setelah dikurangi semua biaya. Jadi untuk meningkatkan laba, perusahaan

harus mampu meningkatkan penjualan, atau menekan biaya, atau kalau sanggup kedua faktor tersebut diusahakan secara bersama-sama.

Laba didefinisikan oleh Skounse Stice-Stice (2016:51) sebagai berikut :

“Ukuran dari kinerja suatu perusahaan sama dengan pendapatan dikurangi biaya-biaya tersebut”. Pengerian laba menurut Sofyan Safri (2015:115) adalah : “*Gains* (laba) adalah naiknya nilai equity dari transaksi yang sifatnya insidental dan bukan kegiatan utama entity dan dari transaksi atau kejadian lainnya yang mempengaruhi entity selama satu periode tertentu kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik”. Laba menurut Soemarsono SR. (2000:234) adalah laba adalah selisih antara penerimaan atau pendapatan total dan jumlah seluruh biaya”.

Dalam perencanaan laba, harus menentukan strategi, yaitu salah satu dari beberapa cara untuk mencapai sasaran. Namun kita juga harus menentukan tujuan, yaitu target yang dapat dikuantifikasikan dan dikembangkan dari analisa terhadap situasi sekarang dan yang akan datang. Akhirnya kita harus melihat apa yang dibutuhkan untuk merencanakan rencana tersebut.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah aktivitas yang berkaitan dengan mengadakan peningkatan laba atau keuntungan yang dilakukan oleh pihak manajemen.

## **2) Prinsip-prinsip Laba**

Rencana laba harus tertulis, dilaksanakan secara konsisten, dan berisi elemen-elemen penting (Herry, 2015:575) berikut :

- 1) Pernyataan tentang tujuan
- 2) Parameter untuk mencapai tujuan tersebut (misalnya, larangan untuk mengurangi biaya diskreasioner seperti biaya riset dan pengembangan tahun berjalan hanya

untuk meningkatkan laba jangka pendek, bila hal ini akan memiliki pengaruh negated terhadap laba jangka panjang)

- 3) Rencana (operasi dan keuangan)
- 4) Jadwal
- 5) Cara-cara untuk mengukur dan menelusuri kinerja
- 6) Mereview prosedur
- 7) Mekanisme untuk membuat perubahan yang diperlukan.

### **3) Fungsi dan Tujuan Laba**

Menurut Herry (2015:574) bahwa dalam mencapai tujuannya, perusahaan perlu melakukan perencanaan, Perencanaan meliputi pemilihan serangkaian aktivitas dan spesifikasi bagaimana aktivitas tersebut akan dilaksanakan. Perencanaan merupakan langkah realistis yang telah ditentukan sebelumnya. Rencana memuat rincian kegiatan untuk mencapai tujuan. Rencana harus menetapkan kriteria penilaian dan standar pengukuran serta memberi peluang bagi kreatifitas dan fleksibilitas. Perencanaan harus mempertimbangkan siapa yang memiliki wewenang dan tanggung jawab untuk melakukan sesuatu.

Perhitungan laba pada umumnya mempunyai 2 (dua) tujuan, yaitu:

#### **1. Tujuan Internal**

Yaitu berhubungan dengan manajemen untuk mengarahkan pada kegiatan yang lebih menguntungkan dan mengevaluasi usaha yang telah dicapai.

#### **2. Tujuan External**

Yaitu untuk memberikan pertanggungjawaban kepada para pemegang saham untuk keperluan pajak atau tujuan lainnya, misalnya untuk permohonan kredit.

Perencanaan menentukan terlebih dahulu apa yang harus dilakukan, bagaimana harus dilaksanakan, dan harus mengidentifikasi masalah, alasan timbulnya masalah

tersebut, sifat kendala bisnis, karakteristik, kategorisasi, dan cara alternative untuk mencapai tujuan. Asumsi-asumsi rencana harus didukung oleh dokumentasi. Laba melibatkan kegiatan seperti penetapan tujuan dan target laba yang realistis serta cara untuk mencapainya. Rencana ini harus mempertimbangkan struktur organisasi, lini produk (misalnya yang up to date, yang sudah using), jasa yang diberikan, harga jual, volume penjualan, biaya (manufaktur dan operasi), pangsa pasar, wilayah, keterampilan tenaga kerja, sumber supply, kondisi ekonomi, lingkungan politik, resiko, efektivitas tenaga penjualan, kesehatan keuangan (yaitu arus kas untuk mendanai program), sumber tenaga dan kondisi fisik, jadwal produksi, sumber daya manusia (jumlah, kualitas, program pelatihan, dan hubungan dengan serikat pekerja), fasilitas distribusi, tingkat pertumbuhan, kemampuan teknologi, aspek motivasional, dan publisitas.

#### **4) Metode Laba**

Laba melalui model CVP (Cost Volume Profit) yaitu misalnya diasumsikan suatu investasi sebesar Rp1000.000,- oleh suatu perusahaan dan menetapkan return/laba sebesar 15% per tahun. Biaya tetap saat ini per tahun Rp400.000,- dengan biaya variabel Rp15,- per unit produk. Pada tahun lalu perusahaan memproduksi dan menjual produk sebanyak 50.000 unit dengan harga Rp25,- per unit. Bagaimana manajemen dapat mencapai laba Rp150.000,- (15%)? Permasalahannya dapat diselesaikan dengan beberapa cara (Sodikin, 2015: 103) sebagai berikut:

- 1) Mengurangi biaya tetap
- 2) Pengurangan biaya variable
- 3) Meningkatkan harga jual per unit
- 4) Meningkatkan unit (Q) yang dijual

## **2. Tahapan Laba**

Dalam merencanakan laba, perusahaan harus memiliki (Herry, 2015:576):

- 1) Target laba. Perusahaan harus menentukan target laba agar dapat memperoleh keuntungan dan mampu mengembangkan produk baru.
- 2) Tujuan dalam rencana laba. Suatu tujuan harus menyertakan apa yang akan dikerjakan tujuan ini harus jelas, dapat dikuantifikasikan, sesuai, praktis, kuat, realistis, dan dapat tercapai dan juga harus tertulis.
- 3) Peran manajer nonkeuangan. Manajer nonkeuangan harus berani melanggar hal-hal yang ditabukan untuk meningkatkan laba. Misalnya, bahan baku yang lebih murah dapat digunakan untuk menghemat biaya tanpa harus mengorbankan kualitas produk.
- 4) Asumsi. Rencana laba sangat mengandalkan pada asumsi dan proyeksi. Manajer non keuangan harus membuat asumsi agar dapat meramalkan hal yang akan datang.
- 5) Alternatif. Dampak dari segi keuangan dalam laba harus dipertimbangkan kembali. Rencana alternatif dapat mengakibatkan beberapa kemungkinan seperti pemogokan, sehingga alternatif yang dipilih harus praktis dan menghasilkan laba yang sesuai dengan sasaran manajer nonkeuangan.
- 6) Tanggung jawab. Laba mensyaratkan bahwa manajer harus dapat mempertanggung jawabkan hasil-hasil yang dicapai jika mereka memiliki wewenang atas hal-hal yang tercakup dalam laba tersebut.
- 7) Partisipasi. Laba melibatkan usaha dan partisipasi yang dilakukan oleh para manajer penjualan hingga manajer produksi.
- 8) Para bawahan. Manajer harus memonitor kinerja bawahan namun harus juga memberikan kebebasan dalam pengambilan keputusan, serta para bawahan harus diberikan penghargaan (misalnya, kenaikan gaji, bonus) berdasarkan hasil yang memperbaiki profitabilitas divisional untuk mencapai laba yang direncanakan.

- 9) Koordinasi. Laba merupakan usaha tim dan harus ada koordinasi dari semua lini, baik manajer maupun staf untuk mencapai sasaran laba.
- 10) Penjadwalan. Suatu produk yang diperkenalkan harus dipersiapkan dan dijadwalkan dengan cara yang paling ekonomis.
- 11) Masalah. Dalam mencapai laba yang direncanakan tentu akan ada masalah. Masalah tersebut harus diidentifikasi, dipecahkan, dan dampaknya terhadap laba juga harus dipertimbangkan.
- 12) Pengendalian, Evaluasi, dan Analisis. System informasi manajemen meliputi informasi keuangan yang memungkinkan manajer membandingkan hasil actual dengan angka -angka target. Sangat baik untuk menganalisis dan mengevaluasi varians lebih sering, seperti secara bulanan.
- 13) Pengendalian internal. Pengendalian internal merupakan hal yang sangat mendasar dalam laba . Aktivitas harus diamankan dan dikendalikan. Pekerjaan seseorang harus diperiksa oleh orang lain. Disini satu orang tidak boleh memiliki kendali terhadap transaksi dari awal hingga akhir.

Sedangkan menurut Sumarno (2016:87) bahwa tahapan laba sebagai berikut:

1. Laba Kotor, yaitu penghasilan penjualan dikurangi dengan harga pokok produksi.
2. Laba Bersih Usaha (Laba Operasional), yaitu laba kotor yang dikurangi dengan biaya Komersial, yaitu biaya distribusi (Pemasaran) dan Biaya Administrasi dan Umum.
3. Laba Bersih Sebelum Pajak, yaitu Laba Bersih Usaha ditambah hasil di luar operasi atau usaha, dikurangi biaya kerugian yang terjadi di luar aktivitas normal perusahaan.
4. Laba Bersih Sesudah Pajak (Laba Bersih), yaitu laba bersih sebelum pajak dikurangi pajak penghasilan.

##### **5) Indikator Laba**

Indikator laba terdiri dari dua (Herry, 2015:578) yaitu:

1) Pengeluaran modal (*capital expenditures*)

Pengeluaran modal adalah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya periode akuntansi adalah satu tahun kelender). Pengeluaran modal ini pada saat terjadinya dibebankan sebagai kos aktiva, dan disebabkan dalam tahun-tahun yang menikmati manfaatnya dengan cara depresiasi, diamortisasi, atau didepleksi.

b) Pengeluaran pendapatan (*revenue expenditures*)

Pengeluaran pendapatan adalah biaya yang hanya mempunyai manfaat dalam periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Pada saat terjadinya, pengeluaran pendapat ini dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang diperoleh dari pengeluaran biaya tersebut.

**6) Faktor-faktor yang Memengaruhi Laba**

Menurut Herry (2015:586) menyatakan bahwa dalam mencapai tujuannya, perusahaan perlu melakukan perencanaan, Perencanaan meliputi pemilihan serangkaian aktivitas dan spesifikasi bagaimana aktivitas tersebut akan dilaksanakan. Perencanaan merupakan langkah realistis yang telah ditentukan sebelumnya. Rencana memuat rincian kegiatan untuk mencapai tujuan. Rencana harus menetapkan kriteria penilaian dan standar pengukuran serta memberi peluang bagi kreatifitas dan fleksibilitas. Perencanaan harus mempertimbangkan siapa yang memiliki wewenang dan tanggung jawab untuk melakukan sesuatu. Perencanaan menentukan terlebih dahulu apa yang harus dilakukan, bagaimana harus dilaksanakan, dan harus mengidentifikasi masalah, alasan timbulnya masalah tersebut, sifat kendala bisnis, karakteristik, kategorisasi, dan cara alternatif untuk mencapai tujuan. Asumsi-asumsi rencana harus didukung oleh dokumentasi. Laba melibatkan kegiatan seperti penetapan tujuan dan target laba yang realistis serta cara untuk mencapainya. Rencana ini harus mempertimbangkan struktur organisasi, lini

produk (misalnya yang up to date, yang sudah using), jasa yang diberikan, harga jual, volume penjualan, biaya (manufaktur dan operasi), pangsa pasar, wilayah, keterampilan tenaga kerja, sumber supply, kondisi ekonomi, lingkungan politik, resiko, efektivitas tenaga penjualan, kesehatan keuangan (yaitu arus kas untuk mendanai program), sumber tenaga dan kondisi fisik, jadwal produksi, sumber daya manusia (jumlah, kualitas, program pelatihan, dan hubungan dengan serikat pekerja), fasilitas distribusi, tingkat pertumbuhan, kemampuan teknologi, aspek motivasional, dan publisitas.

#### **7) Keterkaitan Sub-subfokus Laba**

Perencanaan merupakan aktifitas manajemen yang paling krusial, bahkan ia adalah langkah awal untuk menjalankan manajemen sebuah pekerjaan. Perencanaan sangat berpengaruh terhadap unsur-unsur manajemen lainnya, seperti merealisasikan perencanaan dan pengawasan agar bisa mewujudkan tujuan yang direncanakan (Sinn, 2016:79). Tujuan dari laba adalah untuk mengukur jumlah yang dibebankan pada periode berjalan dan menunda ke periode yang akan datang, jumlah yang menggambarkan perubahan barang atau jasa yang akan dipakai dalam periode mendatang tersebut. Prinsip-prinsip laba terdiri dari pernyataan tentang tujuan, parameter untuk mencapai tujuan tersebut, rencana (operasi dan keuangan), jadwal, cara-cara untuk mengukur dan menelusuri kinerja, mereview prosedur dan mekanisme untuk membuat perubahan yang diperlukan. Fungsi dan tujuan laba yaitu sebagai penetapan tujuan dan target laba yang realistis serta cara untuk mencapainya. Tahapan laba yaitu target laba, tujuan dalam rencana laba, peran manajer nonkeuangan, asumsi, alternatif, tanggung jawab, partisipasi, para bawahan, koordinasi, penjadwalan, masalah, pengendalian, evaluasi, dan analisis, pengendalian intern.

## **2.2 Penelitian Terdahulu**

**Tabel 2.1**  
**Penelitian Terdahulu**

No	Nama	Judul	Hasil Penelitian
1	Amelia Kurnia, 2016	Pengaruh Produk sampingan Terhadap Haga Pokok Pada Pt. Nusa Idman	Produk sampingan pada PT. Nusa Idmana terjadi akibat proses pengolahan bahan baku yang tidak habis menjadi produk utama minyakkelapa, namun Produk sampingan ini berupa COPEX ( <i>Copra Expeller</i> ) dijadikan produk sampingan berupa makanan ternak yang disebut bungkil. Perlakuan akuntansi atas produk sampingan yang dijadikan produk sampingan yaitu sebagai pendapatan di luar usaha ( <i>other Income</i> ) bukan sebagai pengurang biaya bahan baku pada kegiatan produksi. Sebaiknya perusahaan melakukan pencatatan jurnal atas pengakuan persediaan produk sampingan COPEX sebagai produk sampingan perusahaan dan melakukan pencatatan jurnal untuk mengakui penjualan atas produk sampingan sebagai pendapatan di luar usaha ( <i>other Income</i> ) serta menyajikan pendapatan atas produk sampingan tersebut ke dalam laporan laba rugi perusahaan.
2	Dewi Anisa Putri, 2017	Pengaruh Produk Sampingan Terhadap Laba Perusahaan (Studi Kasus Pada Pabrik Tahu dan	Perlakuan akuntansi untuk penjualan produk utama dan Produk sampingan pada Pabrik Tahu dan Tempe Padang Tarok dapat dilakukan dalam 4 metode yaitu; penjualan produk sampingan

Tempe Padang Tarok) diperlakukan sebagai pendapatan lain-lain, pendapatan produk sampingan dicatat sebagai tambahan pendapatan penjualan produk utama, penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai pengurang harga pokok penjualan, penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai pengurang harga pokok produksi.

- 3 Sahnoun. 2014 *Quality control planning to prevent excessive scrap production*
- This paper presents a risk-based approach for quality control planning of complex discrete manufacturing processes, to prevent massive scraps to occur. An analytical model is developed to optimize the quality control plan (QCP) subject to inspection capacity limitation and risk exposure objectives. The problem is then formulated as a constrained capacity allocation problem. A dedicated heuristic that solves a simplified instance of an industrial case study, from semiconductor manufacturing, is presented to provide insights into the applicability and the operational use of the approach and its potential gains in terms of risk exposure reduction. The main advancement resulting from this work is the proposal of a model of quality control allocation and an understandable algorithm to prevent the production of excessive amounts of scrap. The industrial illustration shows a decrease in potential losses by a factor of*
-

## **BAB III**

### **METODOLOGI PENELITIAN**

#### **3.1 Rancangan Penelitian**

Penelitian yang dilakukan dengan menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Kualitatif merupakan sistem menganalisis menggunakan data berupa pernyataan atau hasil wawancara yang menjadi sumber dalam pengelolaan data (Sugiyono, 2016:87). Penelitian dilakukan dengan menjabarkan tentang latar belakang, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah bagaimanakah pendapatan produk sampingan dalam menentukan laba pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau, sedangkan tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimanakah pendapatan produk sampingan dalam menentukan laba pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau.

Metodologi yang digunakan pada penelitian ini adalah metode kualitatif, sedangkan teknik analisisnya dengan cara deskriptif naratif mengenai pendapatan produk sampingan dalam menentukan laba pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau.

#### **3.2 Jenis Penelitian**

Menurut Sugiyono (2016:6-7) bahwa jenis-jenis penelitian ada lima macam sebagai berikut:

- a. Jenis penelitian berdasarkan bidang adalah akademis, profesional, dan institusional. Penelitian akademis merupakan penelitian yang dipergunakan oleh pihak akademis yang berkaitan dengan dunia pendidikan. Penelitian profesional yaitu jenis penelitian yang menekankan pada pengembangan profesi yang ada seperti guru, dokter dan lain sebagainya. Penelitian institusional adalah penelitian yang dilakukan oleh lembaga dalam pengembangan profesional lembaga tersebut.
- b. Jenis penelitian berdasarkan tujuan adalah murni dan terapan. Penelitian murni adalah peneliti yang dilakukan dengan mengadakan percobaan secara langsung dengan dua bentuk percobaan yaitu eksperimen dan kontrol. Penelitian terapan adalah penelitian yang telah menggunakan konsep yang telah ada.
- c. Jenis penelitian berdasarkan metode adalah survey adalah penelitian yang berkaitan dengan keadaan fisik atau tempat. Penelitian *expostfacto* adalah penelitian dengan membandingkan sesuatu yang telah ada. Penelitian eksperimen adalah penelitian dengan melakukan percobaan terhadap benda atau objek penelitian.
- d. Jenis penelitian berdasarkan tingkat eksplanasi adalah deskriptif, komparatif dan asosiatif. Penelitian deskriptif adalah penelitian yang menekankan pada penjelasan melalui kata-kata atau kalimat yang bersifat naratif atau menggambarkan. Penelitian komparatif adalah penelitian yang membandingkan dua objek penelitian. Penelitian asosiatif adalah penelitian yang menggabungkan dua objek dan dua bentuk penelitian menjadi satu.
- e. Jenis penelitian berdasarkan waktu adalah *cross sectional* dan *longitudinal*. Penelitian *cross sectional* adalah penelitian yang menyamakan dua perbedaan subjek

penelitian, sedangkan penelitian longitudinal adalah penelitian yang dilakukan menggunakan waktu yang lama dalam proses penelitiannya.

Berdasarkan pendapat di atas maka jenis penelitian ini adalah penelitian berdasarkan tingkat eksplanasi adalah deskriptif. Jenis penelitian yang digunakan adalah merupakan sistem menganalisis menggunakan data berupa angka-angka yang menjadi sumber dalam pengelolaan data (Sugiyono, 2016:87).

### 3.4. Waktu dan Tempat Penelitian

#### a. Waktu

Waktu penelitian ini adalah selama enam bulan yang dimulai dari awal proses perencanaan pelaporan hingga proses pelaporan selesai, terhitung dari bulan April 2019 sampai dengan bulan Juli 2019, dengan alokasi pembagian waktu yang dapat dilihat pada tabel berikut ini :

**Tabel 3.1**  
**Waktu Penelitian**

No	Jenis Kegiatan	Waktu Pelaksanaan / Bulan						
		Apr	Mei	Jun	Jul	Ags	Sept	Okt
1	Pengajuan Judul dan persetujuan	√						
2	Persiapan Proposal		√					
3	Pembuatan dan Pengajuan Proposal			√				
4	Persetujuan Ujian Proposal			√				
5	Perbaikan setelah Ujian Proposal			√				
6	Seminar				√			
7	Pengumpulan dan Pengolahan data					√		
8	Pengajuan BAB I, II, III & Perbaikan					√		
9	Pengajuan BAB IV, V, & Perbaikan					√	√	
10	Ujian Skripsi							√

#### b. Tempat

Penelitian ini dilakukan Pada Verry Meubel Lubuklinggau Jalan Garuda Kelurahan Lubuk Amann Kecamatan Lubuklinggau Barat II Kota Lubuklinggau.

### **3.5. Sumber Data**

Sumber data menurut Sugiyono (2016:97) ada 2 yaitu:

a. Data Primer

Sumber data primer adalah data yang dikumpulkan dari sekumpulan orang yang menjadi objek yang akan diselidiki. Cara mengumpulkan data ini dilakukan dengan wawancara. Wawancara, yaitu dengan melakukan tanya jawab secara langsung mengenai hal-hal yang dianggap relevan dan erat hubungannya dengan masalah yang akan dibahas.

b. Data Skunder

Data sekunder adalah sumber data yang menjadi pendukung, yang akan melengkapi kekurangan dari data utama. Data yang digunakan dalam bentuk yang telah dikumpulkan, dan dengan mempelajari masalah-masalah yang berhubungan dengan objek-objek yang diteliti melalui laporan, buku-buku tentang penelitian tertulis.

Dari kedua sumber data di atas, maka sumber data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah sumber data sekunder yang berkaitan dengan bahan baku dan sisa bahan baku.

### **3.6. Teknik Pengumpulan Data**

Menurut Sugiyono (2016:194) pengumpulan data dilakukan melalui teknik sebagai berikut:

a. Interview

Interview digunakan sebagai teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit/kecil. Teknik pengumpulan data dengan cara wawancara atau tanya jawab. Mengenai laporan keuangan yang dijalankan perusahaan selama ini maupun menyangkut transaksi-transaksi yang terjadi yang mempengaruhi laporan keuangan perusahaan. Pertanyaan mengenai laporan keuangan maupun transaksi perusahaan bertujuan untuk meyakinkan validitas data yang dibutuhkan.

b. Dokumentasi

Metode dokumentasi yaitu mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, lengger, agenda, dan sebagainya. Suatu teknik pengumpulan data dengan cara membaca, mencatat dan menganalisis dokumen-dokumen yang ada hubungannya dengan penelitian. Terkait bukti-bukti transaksi aktifitas perusahaan, baik berupa penjualan, penggajian, daftar aset, persediaan maupun biaya-biaya yang dikeluarkan untuk kepentingan bisnis dan laporan keuangan yang dilakukan perusahaan.

c. Observasi

Observasi adalah pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap suatu gejala yang tampak pada objek penelitian. Dalam kegiatan observasi ini peneliti akan mengamati secara nyata tempat fisik berupa jumlah karyawan yang ada serta sarana dan prasarana yang ada pada Verry Meubel Lubuklinggau.

Dari ketiga metode pengumpulan data tersebut, dalam penelitian ini metode pengumpulan data yang digunakan adalah observasi dan dokumentasi.

### **3.7. Teknik Analisis Data**

Analisis data dibedakan menjadi 2 (dua) yaitu analisis kuantitatif dan analisis kualitatif : Analisis Kualitatif menurut Danang Sunyoto (2015:24) adalah merupakan analisa nonstatistik yaitu berupa kata-kata atau kalimat yang membantu dalam penelitian. Pada penelitian ini, peneliti menggunakan teknik analisis kualitatif sebagai alat bantu menyelesaikan masalah-masalah penelitian dengan langkah-langkah sebagai berikut:

- a. Memastikan apakah ada produk sampingan
- b. Menentukan bagaimana pendapatan produk sampingan yang dilakukan
- c. Menentukan biaya yang dipergunakan dalam produk sampingan
- d. Mencari permasalahan yang ada dalam produk sampingan
- e. Menganalisis dan memberikan solusi terhadap permasalahan yang ada
- f. Membahas hasil penemuan dan membuat kesimpulan
- g. Menghitung laba

## **BAB IV**

### **HASIL PENELITIAN**

#### **4.1. Hasil Penelitian**

##### **4.1.1. Gambaran Objek Penelitian**

Very meubel merupakan mebel yang berdiri pada tahun 2002 yang mengerjakan furniture dan perabot rumah tangga dengan menggunakan sistem pesanan (*job order*) atau penjualan langsung. Very meubel merupakan usaha pribadi yang didirikan oleh bapak Very dengan tenaga kerja sebanyak 8 orang. Seiring berjalannya waktu, proses produksi ini terus dilakukan. Dalam kegiatan produksinya Very Meubel juga mengalami kemunduran yaitu pada tahun 2006, hal ini dikarenakan terjadinya permasalahan pribadi sehingga manajemen meubel tidak terkendali.

Produk-produk dari Very Meubel yang banyak dipesan maupun dibeli oleh konsumen berupa lemari hias 4 pintu, lemari hias 3 pintu, lemari rias, serta bufet. Very Meubel adalah salah satu badan usaha yang berbentuk perusahaan perorangan yang berarti segala sesuatu yang berhubungan dengan kebijaksanaan

operasional dilakukan oleh pemilik perusahaan. Secara umum dapat dikemukakan. Secara umum dapat dikemukakan bahwa organisasi adalah suatu sistem hirarki dari satuan-satuan administratif dan operasional.

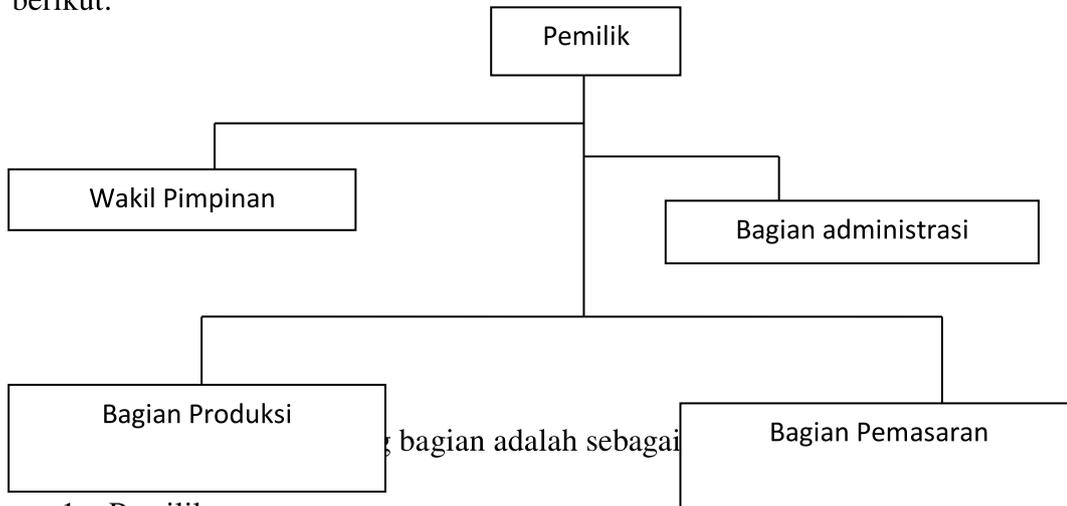
Dalam operasionalnya Very Meubel menjadi organisasinya sebagai acuan penyusunan *Job Discription* dalam rangka mencapai tujuan yang optimal. Untuk dapat melaksanakan fungsi dan aktivitasnya, suatu perusahaan harus mempunyai struktur organisasi yang sesuai dengan kondisi perusahaannya. Hal ini diperlukan agar kegiatan perusahaan dapat berjalan dengan baik dan lancar. Dengan adanya struktur organisasi maka dapat diketahui dengan jelas garis wewenang dan tanggung jawab dari masing-masing bagian yang ada dalam perusahaan serta dapat menciptakan suatu kerja sama yang baik antara bagian yang satu dengan bagian yang lain sehingga efisien dan efektivitas dalam bekerja dapat terlaksana.

Dalam kegiatan usahanya Very Meubel Lubuklinggau dalam melaksanakan proses produksi dengan cara pembelian bahan baku dilakukan dengan cara dua sistem yaitu sistem kas dan kredit. Dalam sistem kas maka semua ini akan berkaitan dengan keuntungan yang diperoleh yang berkaitan dengan rasio profitabilitas, sedangkan pada sistem kredit akan mempengaruhi rasio solvabilitas dan likuiditas perusahaan.

Keterkaitan usaha yang dilakukan oleh Very Meubel Kota Lubuklinggau yang berkaitan dengan rasio likuiditas berkaitan dengan kewajiban yang dilakukan oleh Very Meubel Kota Lubuklinggau, dalam hal ini berkaitan dengan utang lancar dan utang jangka panjang.

Adapun struktur organisasi di Very Meubel Kota Lubuklinggau sebagai

berikut:



1. Pemilik

Kewajiban yang harus dilaksanakan atau dibebankan kepada pimpinan adalah :

- a. Bertanggung jawab atas kelancaran operasional perusahaan baik jangka panjang maupun jangka pendek.
- b. Mewakili perusahaan dalam melaksanakan kegiatan yang berhubungan dengan pihak luar.
- c. Mengkoordinir semua kegiatan dalam perusahaan.
- d. Melaksanakan pengawasan terhadap pekerjaan yang dilaksanakan oleh karyawan.
- e. Mengatur pembelanjaan dan menyediakan barang-barang yang akan di cetak.

2. Wakil Pimpinan

Tugas dari wakil pimpinan antara lain:

- a. Mewakili pimpinan perusahaan bila pimpinantidak ada ditempat atau berhalangan.
  - b. Mengkoordininasi bagian-bagian dalam melaksanakan tugas masing-masing
  - c. Mengontrol terhadap kemungkinan-kemungkinan yang terjadi.
3. Bagian Administrasi/Keuangan

Tugas dari bagian administrasi/keuangan antara lain :

- a. Memberikan laporan pengeluaran keuangan perusahaan dan meneliti semua hutang piutang perusahaan.
  - b. Mencatat dan mengatur semua penerimaan dan pengeluaran uang dan menyusun daftar gaji karyawan.
  - c. Setiap akhir tahun mempersiapkan bahan-bahan untuk laporan dan menyusun neraca serta perhitungan laba/rugi.
4. Bagian Produksi

Tugas dari bagian produksi antara lain adalah :

- a. Mengatur jalannya percetakan, sesuai dengan pesanan yang sudah diinstruksikan oleh pimpinan perusahaan/pimpinan.
- b. Melaksanakan kegiatan pemotongan dan merapikan pesanan sesuai dengan yang diinginkan.
- c. Melaksanakan pelaksanaan kegiatan pekerjaan cetak dari persiapan cetak sampai penyelesaian cetak.
- d. Menjaga kualitas bahan baku, bahan pembantu, *supplies* dan meningkatkan kualitas produk-produk cetakan yang dihasilkan.

## 5. Bagian Pemasaran

Tugas dari bagian pemasaran adalah :

- a. Melaksanakan pengontrolan distribusi barang yang *display* kepada perusahaan lain.
- b. Membantu pimpinan dalam bidang tuganya.
- c. Melaksanakan pengawasan terhadap barang yang dipasok
- d. Menghubungi pemesanan yang potensial.

### **4.1.2 Produk Sampingan pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau**

Verry Meubel Kota Lubuklinggau adalah perusahaan dibidang industri yang memproduksi furniture dan perabot rumah tangga. Produksi furniture merupakan kegiatan utama yang dilakukan perusahaan ini dan terdapat produk sampingan berupa potongan kayu. Perusahaan kemudian mengolah kembali potongan kayu tersebut menjadi figura, kaca cermin dan potongan kayu yang dijadikan sebagai produk sampingan, dengan tujuan untuk memberikan keuntungan dan tambahan pendapatan bagi perusahaan. Selain itu, penggunaan produk sampingan ini dapat mengurangi pembebanan biaya bahan baku pada produk utama.

Proses produksi tidak semua bahan baku dapat menjadi bagian produk jadi. Ketika pembersihan dan pemotongan bahan baku dilakukan, ada bagian bahan baku yang tidak habis atau tidak lagi digunakan dalam proses produksi disebut sisa. Sisa dalam proses produksi mebel pada Verry Meubel Lubuklinggau berupa sisa potongan kayu. Disamping produk utama, terdapat pula produk sampingan berupa figura dan kaca cermin yang diolah kembali

dari bahan baku yang tidak habis dipakai untuk diolah menjadi mebel.

TABEL 4.1  
Total Biaya Produksi Produk Sampingan  
(Selama Tiga Bulan Pada 2018)

Kegiatan Produksi	Juni (Unit)	Juli (Unit)	Agustus (Unit)	Total
Figura	Rp. 3.835.000	Rp. 3.820.000	Rp. 3.340.000	Rp. 10.995.000
Kaca cermin	Rp. 22.061.000	Rp. 26.628.000	Rp. 23.868.000	Rp. 72.557.000
Jumlah	Rp.25.896.000	Rp. 30.448.000	Rp. 27.208.000	Rp. 83.552.000

Kegiatan tanpa proses produksi

Potongan kayu	Rp. 12.262.000
---------------	----------------

Sumber: Verry Meubel, 2019

Dari tabel 4.1 di atas dapat diketahui bahwa dalam memproduksi produk sampingan selama 3 bulan diketahui biaya produksi yang dikeluarkan secara keseluruhan sebesar Rp. 83.552.000 yang dipergunakan untuk pembuatan produk sampingan berupa Figura dan kaca cermin, sedangkan untuk potongan kayu dijual per unit selama satu tahun sebanyak 1635 karung potongan kayu bernilai Rp. 12.262.000. Penjualan potongan kayu dilakukan tanpa harus proses produksi kembali dengan penjualan harga Rp. 7.500,00/karung.

Produk sampingan yang ada pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau sama seperti diperlakukan layaknya produk utama dengan biaya-biaya produksi sebagai berikut:

Tabel 4.3.  
Biaya Produksi Produk Figura  
(dalam Rupiah)

Data Produksi	Jun-18	Jul-18	Agust-18	Jumlah
Jumlah Produk	5	5	5	15
Biaya Bahan Baku				
Sisa Papan Ukiran	Rp 1.625.000,00	Rp 1.875.000	Rp 1.075.000,00	Rp 4.575.000,00

Range	Rp 750.000,00	Rp 600.000	Rp 625.000,00	Rp 1.975.000,00
Total BBB	Rp 2.375.000,00	Rp 2.475.000	Rp 1.700.000,00	Rp 6.550.000,00
Biaya Tenaga Kerja				
Tukang Utama	Rp 750.000,00	Rp 750.000	Rp 875.000,00	Rp 2.375.000,00
Total BTKL	Rp 750.000,00	Rp 750.000	Rp 875.000,00	Rp 2.375.000,00
Biaya Overhead Pabrik				
Amplas	Rp 85.000,00	Rp 110.000	Rp 140.000,00	Rp 335.000,00
Dempul	Rp 100.000,00	Rp 100.000	Rp 175.000,00	Rp 375.000,00
Plitur	Rp 125.000,00	Rp 60.000	Rp 100.000,00	Rp 285.000,00
Cat	Rp 225.000,00	Rp 225.000	Rp 225.000,00	Rp 675.000,00
Pelaminir	Rp 175.000,00	Rp 100.000	Rp 125.000,00	Rp 400.000,00
Total BOP	Rp 710.000,00	Rp 595.000	Rp 765.000,00	Rp 2.070.000,00
Total Biaya Produksi	Rp 3.835.000,00	Rp 3.820.000	Rp 3.340.000,00	Rp 10.995.000,00

Sumber: Verry Meubel, 2019

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa bahwa dalam memproduksi Figura sebesar Rp. 10.995.000,00 yang dipergunakan untuk memproduksi Figura sebanyak 15 unit Figura yang dihasil dengan rincian satu Figura sebesar Rp. 733.000. Sedangkan untuk biaya pembuatan kaca cermin dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4.4.  
Biaya Produksi Produk Kaca Cermin

Data Produksi	Jun-18	Jul-18	Agust-18	Jumlah
	13	14	13	40
Biaya Bahan Baku				
Kaca Cermin	Rp 1.755.000,00	Rp 1.890.000	Rp 1.755.000	Rp 5.400.000,00
Sisa Papan Ukiran	Rp 5.525.000,00	Rp 7.070.000	Rp 6.825.000	Rp 19.420.000,00
Range	Rp 1.950.000,00	Rp 3.500.000	Rp 1.885.000	Rp 7.335.000,00
Total BBB	Rp 7.475.000,00	Rp 10.570.000	Rp 8.710.000	Rp 26.755.000,00
Biaya Tenaga Kerja				
Tukang Utama	Rp 3.250.000,00	Rp 3.850.000	Rp 3.588.000	Rp 10.688.000,00
Total BTKL	Rp 3.250.000,00	Rp 3.850.000	Rp 3.588.000	Rp 10.688.000,00

---

Biaya Overhead				
Pabrik				
Amplas kayu	Rp 1.651.000,00	Rp 1.778.000	Rp 1.690.000	Rp 5.119.000,00
Amplas kaca	Rp 1.950.000,00	Rp 2.100.000	Rp 2.015.000	Rp 6.065.000,00
Dempul	Rp 1.820.000,00	Rp 1.960.000	Rp 1.755.000	Rp 5.535.000,00
Plitur	Rp 2.275.000,00	Rp 2.450.000	Rp 2.275.000	Rp 7.000.000,00
Cat	Rp 1.885.000,00	Rp 2.030.000	Rp 2.015.000	Rp 5.930.000,00
Pelamir	Rp 1.755.000,00	Rp 1.890.000	Rp 1.820.000	Rp 5.465.000,00
Total BOP	Rp11.336.000,00	Rp12.208.000	Rp11.570.000	Rp35.114.000,00
Total Biaya Produksi	Rp22.061.000,00	Rp26.628.000	Rp23.868.000	Rp72.557.000,00

---

Sumber: Verry Meubel, 2019

Dari tabel di atas dapat diketahui bahwa bahwa dalam memproduksi kaca ceemin sebesar Rp. 72.557.000,00 yang dipergunakan untuk memproduksi kaca cermin sebanyak 40 unit kaca cermin yang dihasil dengan rincian satu kaca cermin sebesar Rp. 1.813.925,00.

Secara keseluruhan biaya produksi produk sampingan yang ada pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau sebagai berikut:

Tabel 4.4.  
Total Biaya Produksi Produk Sampingan  
Selama Tiga Bulan Pada Tahun 2018

Kegiatan	Juni	Juli	Agustus	Total
Produksi	(Unit)	(Unit)	(Unit)	
Figura	Rp 3.835.000	Rp 3.820.000	Rp 3.340.000	Rp 10.995.000
Kaca cermin	Rp 22.061.000	Rp 26.628.000	Rp 23.868.000	Rp 72.557.000

---

Sumber: Verry Meubel, 2019

Berdasarkan tabel di atas dapat diketahui bahwa selama tiga bulan biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan figura senantiasa mengalami penurunan dimana pada bulan Juni sebesar Rp. 3.835.000, bulan Juli sebesar Rp. 3.820.000 dan bulan Agustus sebesar Rp. 3.340.000, sedangkan biaya yang terjadi untuk pembuatan kaca cermin yaitu pada bulan Juni sebesar Rp. 22.061.000, bulan Juli sebesar Rp. 26.628.000 dan bulan Agustus sebesar Rp. 23.868.000. Selama 3 bulan terakhir pembuatan produk sampingan diketahui tidak tetap.

## **BAB V**

### **PEMBAHASAN**

#### **5.1 Pendapatan produk sampingan dalam menentukan laba pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau**

Pada perusahaan tertentu dimana pengolahan produknya menggunakan bahan yang tidak berukuran khusus sering timbul adanya sisa bahan dari bahan baku karena tidak bisa dihindari. Misalnya, perusahaan mainan anak dengan bahan kayu, dimana kayu akan dipotong – potong sepanjang 50 cm dan bahan kayu berukuran bervariasi seperti 120 cm, 80 cm dan sebagainya, maka akan timbul sisa bahan dan potongan – potongan kayu.

Kadang kala sisa bahan bisa dijual dan menghasilkan tambahan pendapatan cukup berarti. Atas hasil pendapatan sisa bahan, pengakuannya bisa dilakukan dengan dua cara:

- a. Disajikan langsung dalam laporan rugi laba sebagai laba lain – lain (*other income*)
- b. Di kreditkan ke rekening yang berhubungan dengan produksi:
  - 1) Harga pokok proses, dikreditkan ke biaya overhead pabrik sesungguhnya (*overhead control*)
  - 2) Harga pokok pesanan, dikreditkan pada barang dalam (*work in process*) pesanan yang berhubungan

Produk sampingan adalah produk yang mempunyai nilai jual lebih rendah dari produk utama. Verry Meubel Kota Lubuklinggau mengelompokkan produk sampingan menjadi dua yaitu produk sampingan siap jual dan produk yang memerlukan proses lebih lanjut. Produk sampingan siap jual yang ada pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau berupa potongan-potongan kayu yang diperuntukan sebagai bahan bakar usaha produk rumahan seperti pabrik tahu.

Karakteristik produk sampingan yang ada pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau dibagi menjadi dua yaitu:

- (1). Merupakan hasil sampingan dari proses produksi produk utama, atau hasil dari proses penyiapan bahan baku sebelum bahan baku tersebut diproses menjadi produk utama
- (2) Produk sampingan diklasifikasi dapat dijual setelah titik pisah tanpa pemrosesan lebih lanjut, atau diproses lebih lanjut agar dapat dijual dengan harga lebih tinggi.

Penghasilan potongan kayu selama satu tahun yang diperoleh Verry Meubel Kota Lubuklinggau sebesar Rp. 12.262.000,00 yang diperoleh dari penjualan sebanyak 1635 karung potongan kayu.

Disamping produk sampingan siap dijual Verry Meubel Kota Lubuklinggau produk lain yang membutuhkan proses lebih lanjut. Produk yang memerlukan proses lebih lanjut dalam hal ini berkaitan dengan biaya yang diperlukan dalam proses produksinya. Produk yang memerlukan proses lebih lanjut tersebut seperti asbak, figura, dan kaca cermin.

Selama tiga bulan tahun 2018 diketahui bahwa penjualan produk sampingan yang memerlukan proses lanjutan sebesar Rp. 41.900.000 yang terjadi penjualan asbak sebesar Rp. 5.250.000, figura sebesar Rp. 21.450.000 dan cermin sebesar Rp. 15.200.000. Dari penjualan produk sampingan yang telah dilakukan penjualan ditentukan dengan volume penjualan, menekankan biaya dan harga jual.

#### **a. Produk sampingan yang dikelola oleh Verry Meubel Kota Lubuklinggau**

Produk sampingan merupakan produk yang dihasilkan dalam proses produksi secara bersama, tetapi produk tersebut nilai dan kualitasnya lebih rendah dibandingkan dengan produk lain (produk utama). Verry Meubel Kota Lubuklinggau dalam menerapkan penentuan harga pokok pada produk sampingan (*by product*) yaitu suatu produk dengan total nilai yang relatif kecil dan dihasilkan secara bersamaan dengan suatu produk lain yang total nilainya lebih besar.

Dalam pengelolaan produk sampingan yang dikelola oleh Verry Meubel memiliki sedikit kendala diantaranya jumlah barang yang diproduksi lebih kecil

dari pada biaya bahan atas jumlah produk sampingan yang diproduksi yaitu terkait dengan variasi atau *finishing* produk yang telah dibuat. Produk Sampingan yang langsung dijual oleh Verry Meubel Kota Lubuklinggau mempunyai nilai penjualan rendah karena tidak melalui proses produksi. Produk sampingan yang langsung dijual adalah sisa potongan-potongan kayu sedangkan produk sampingan melalui proses produksi seperti asbak, figura dan kaca cermin.

Dalam penentuan laba atas pendapatan produk sampingan ini dipengaruhi oleh objek yang dibuat. Pada objek melalui proses produksi, maka adanya perhitungan biaya produksi yang harus dikeluarkan. Penentuan harga pokok produk sampingan pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau dilakukan dengan cara metode tanpa harga pokok.

Metode tanpa harga pokok ini menekankan bahwa pengakuan atas pendapatan kotor, dimana produk sampingan dapat langsung dijual pada saat titik pisah seperti potongan-potongan kayu, selain itu juga Verry Meubel Kota Lubuklinggau juga menerapkan pengakuan atas pendapatan bersih dimana produk sampingan memerlukan proses lanjutan setelah dipisah dari produk utama.

Sebelum menghitung keuntungan yang dihasilkan dari penjualan Figura dan kaca cermin sebagai berikut:

Dari perhitungan di atas diketahui bahwa Verry Meubel Kota Lubuklinggau selama satu tahun dalam kegiatan operasionalnya memperoleh laba dari pendapatan sampingan sebesar Rp. 33.212.500. Selanjutnya dilakukan perhitungan pengakuan pendapatan bersih.

Pengakuan pendapatan bersih menekankan pada hasil penjualan atau produk sampingan. Dalam metode ini memisahkan biaya yang telah terjadi setelah titik pisah di dalam memproses maupun dalam memasarkan produk sampingan. Pada metode ini produk sampingan memerlukan proses lanjutan setelah dipisah dari produk utama. Hasil penjualan bersih produk sampingan dapat dihitung dengan cara: mengurangi penjualan atau pendapatan produk sampingan dengan biaya proses lanjutan, sehingga diperoleh penjualan atau pendapatan produk sampingan.

Verry Meubel Kota Lubuklinggau mengelompokkan produk sampingan menjadi dua yaitu:

- d) Produk sampingan yang siap dijual berupa sisa potongan-potongan kayu, dimana potongan kayu dijual kepada industri rumahan yaitu pabrik tahu dan tempe sebagai bahan untuk pembakaran.
- e) Produk sampingan yang memerlukan proses lebih lanjut berupa asbak, figura dan cermin. Produk-produk tersebut membutuhkan proses lebih lanjutan sebelum dijual ke pada konsumen.

Berdasarkan penjabaran di atas, maka produk sampingan (*by-product*) yang ada pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau dikelompokkan menjadi dua kelompok yaitu :

- a. Dapat dijual langsung pada saat titik pisah dalam bentuk asli tanpa diolah lebih lanjut berupa sisa potongan-potongan kayu yang dapat dimanfaatkan oleh industri rumahan.

- b. Memerlukan proses lanjutan, berupa asbak, Figura dan cermin, yang harus dilakukan pengelolaan (proses lanjutan) terlebih dahulu sebelum dijual.

#### **b. Pengeluaran Biaya Pengolahan Untuk Produk Sampingan**

Verry Meubel Kota Lubuklinggau dalam pengeluaran biaya produk samping dengan menggunakan metode tanpa harga pokok. Metode tersebut mengurangi biaya produksi dari produk utama. Biaya produk sampingan pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau dibebankan dengan nilai produk yang dibuat, dan pengurangan pada biaya produksi utama. Tambahan biaya bahan baku, tenaga kerja, atau overhead pabrik yang terjadi setelah dipisahkan batas dibebankan ke produk sampingan.

#### **c. Penentuan Laba dari Produk Sampingan**

Data utama yang menjadi dasar dari penelitian ini adalah data produk sampingan berupa daftar harga pokok produksi. Penelitian ini meneliti produk sampingan yang ada pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau selama 1 tahun yaitu pada tahun 2019. Data yang dibutuhkan adalah daftar produk sampingan, biaya dan penjualan atas produk sampingan dan produk utama pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau.

Produk sampingan adalah produk yang dihasilkan dalam proses produksi secara bersama, tetapi produk tersebut nilai dan kualitasnya lebih rendah dibandingkan dengan produk lain (produk utama). Produk sampingan (*by product*) umumnya digunakan untuk mendefinisikan suatu produk dengan total nilai yang relatif kecil dan dihasilkan secara simultan atau bersamaan dengan suatu produk lain yang total nilainya lebih besar. Produk dengan nilai yang lebih

besar tersebut, biasanya disebut produk utama (*main product*), biasanya diproduksi dalam jumlah yang lebih besar dibandingkan dengan produk sampingan. Biasanya, produsen hanya memiliki sedikit kendali atas jumlah produk sampingan yang diproduksi dalam jumlah yang lebih besar dibandingkan dengan produk sampingan.

Guna mengetahui laba yang diperoleh Verry Meubel Kota Lubuklinggau mengenai biaya produksi per unit masing-masing produk berikut perhitungan biaya produksi produk utama dan produk sampingan. Perlakuan produk sampingan pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau sama halnya dengan produk utama yang terdiri dari :

a) Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku merupakan komponen biaya yang terbesar dalam pembuatan produk jadi. Dalam perusahaan manufaktur bahan baku diolah menjadi produk jadi dengan mengeluarkan biaya konveksi. Bahan baku yang digunakan untuk produksi diklasifikasikan menjadi bahan bahan baku utama (bahan langsung) dan bahan baku pembantu (bahan tidak langsung). Bahan baku yaitu bahan yang digunakan untuk produksi yang dapat diidentifikasi ke produk biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung yang merupakan biaya utama (*prime cost*) yang dibebankan kepada persediaan produk dalam proses. Bahan baku tidak langsung meliputi semua bahan yang dibebankan pada biaya overhead pabrik saat bahan tersebut digunakan untuk produksi.

Pembebanan biaya langsung dan biaya tidak langsung dalam hubungannya dengan produk sangat diperlukan apabila perusahaan menghasilkan lebih dari satu macam produk dan manajemen menghendaki penentuan biaya produk tersebut.

Transaksi pembelian maupun pemakaian bahan dan bahan tidak langsung atau perlengkapan pabrik dicatat sebenarnya bahan tidak langsung atau perlengkapan pabrik dicatat dalam suatu akun pengendali yaitu akun persediaan bahan (Dunia, 2015:57). Kendati demikian, sebenarnya bahan tidak langsung atau perlengkapan dapat pula dicatat secara terpisah dan tersendiri dalam akun bahan tidak langsung atau akun perlengkapan. Bukti permintaan bahan juga digunakan untuk pemakaian bahan tidak langsung atau perlengkapan.

Bahan baku langsung untuk suatu pesanan dikeluarkan ke pabrik berdasarkan bukti permintaan bahan baku (*material requisitions*). Dokumen ini dibuat petugas yang menyusun jadwal produksi atau personel lain dan berisi spesifikasi mengenai nomor pesanan, tipe serta jumlah bahan baku yang diperlukan.

Berdasarkan pendapat di atas dapat disimpulkan bahwa bahan baku merupakan hal yang utama yang mesti ada dalam pembuatan barang produksi. Tanpa adanya bahan baku maka kegiatan produksi tidak akan terlaksana dengan baik dan tidak akan ada produk yang dihasilkan. biaya langsung adalah biaya yang dapat ditelusuri dan diidentifikasi secara

langsung oleh pembuatan dari suatu produk jadi dan merupakan biaya bahan yang terbesar dalam menghasilkan suatu produk.

b) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Dalam pelaksanaan kegiatan produksi dari suatu perusahaan industri tenaga kerja berperan penting dalam proses mengelola produk. Tenaga kerja langsung dapat menangani pelaksanaan produksi dalam suatu perusahaan akan sangat menentukan baik buruknya kualitas produk yang dihasilkan.

Biaya tenaga kerja adalah merupakan upaya fisik dan mental yang dilakukan dalam proses produksi yang dibebankan pada suatu produk. Tenaga kerja dapat dibedakan menjadi dua jenis, yaitu:

1. Tenaga kerja langsung yaitu yang terlibat dalam pembuatan produk
2. Tenaga kerja tidak langsung yaitu pembantu dalam pembuatan produk

Biaya tenaga kerja tidak langsung (*indirect labour cost*) dapat didefinisikan sebagai tenaga kerja yang dikerahkan dan tidak secara langsung mempengaruhi pembuatan produk atau pembentukan barang jadi.

Penetapan biaya tenaga kerja langsung, tenaga kerja memegang peranan penting dalam proses produksi karena berhubungan langsung dengan proses produksi. Baik atau tidaknya kualitas produk dapat ditentukan oleh tenaga kerja tersebut. Upah buruh langsung merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk merubah bahan baku langsung menjadi barang jadi dan siap untuk dijual.

Pencatatan dan pembebanan biaya tenaga kerja untuk penentuan biaya dan pekerjaan-pekerjaan yang dilaksanakan, pada dasarnya dilakukan dalam dua tahap pencatatan atau penjurnalan, sebagai berikut:

- 1) Mencatat total gaji dan upah (*payroll*) untuk tenaga-tenaga kerja langsung (*direct labor*) dan tenaga-tenaga kerja tidak langsung (*indirect labor*) yang dihimpun dari kartu-kartu waktu (*time cards*). Kartu-kartu waktu ini menyediakan data atau catatan mengenai jumlah jam yang dipekerjakan setiap hari menurut masing-masing tenaga kerja yang dibayar berdasarkan upah jam-jaman.
- 2) Mengalokasikan biaya tenaga kerja, yaitu biaya tenaga kerja langsung dibebankan ke akun barang dalam proses dan tenaga kerja tidak langsung dibebankan ke akun biaya overhead pabrik. Data ini dapat dikumpulkan dari kupon-kupon waktu pekerjaan (*labor time tickets*) dari masing-masing tenaga kerja untuk berbagai pekerjaan. Jumlah jam dari kupon-kupon waktu tersebut seharusnya dicocokkan atau direkomendasikan dengan jumlah jam yang dihimpun dari kartu-kartu waktu, sehingga daftar gaji dan upah dapat ditentukan dengan akurat, demikian pula dengan pajak penghasilan karyawan dapat dihitung, dicatat, dan dibayarkan dengan semestinya.

Biaya tenaga kerja merupakan hal pokok yang harus diperhitungkan dalam pembuatan suatu produk, yang mempengaruhi proses pembuatan dan hasil akhir suatu produk.

c) Biaya *Overhead* Pabrik

Pembebanan atau lokasi overhead merupakan proses membebankan biaya overhead untuk pesanan yang sesuai. Alokasi diperlukan karena biaya overhead tidak dapat ditelusuri ke pesanan individual. Ada tiga pendekatan dalam membebankan biaya overhead pabrik ke berbagai pesanan yang dilakukan dengan menggunakan suatu alokasi yang sudah ditentukan (*actual costing*), dengan cara pembebanan biaya tidak menggunakan langsung dasar suatu alokasi yang telah ditentukan (*normal costing*), dan dengan cara pembebanan biaya yang menggunakan langsung dasar suatu alokasi yang telah ditentukan (*standar costing*).

Overhead pabrik terdiri atas semua biaya yang tidak dapat ditelusuri langsung ke pesanan tetapi terjadi dalam proses produksi (di luar pemasaran dan administrasi). Kurangnya penelusuran langsung menyebabkan akuntansi untuk overhead pabrik menjadi sangat berbeda. Hal ini disebabkan terutama karena peranan yang dimainkan oleh bukti permintaan bahan baku dan kartu jam kerja tenaga langsung tidak terdapat kesatuannya dalam akuntansi untuk biaya overhead. Oleh karena itu, biaya overhead diakumulasikan tanpa mengacu ke pesanan tertentu, dan total biaya overhead kemudian dialokasikan ke semua pesanan.

Biaya overhead pabrik meliputi semua harga pokok produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Oleh karena itu, biaya overhead pabrik meliputi juga biaya bahan penolong, gaji dan upah tenaga

kerja tidak langsung dan harga pokok produksi tak langsung lainnya. Biaya depresiasi, dan amortisasi aktiva tetap, serta biaya asuransi umpamanya, merupakan contoh dari biaya overhead pabrik.

Pembebanan biaya overhead pabrik pada pekerjaan atau produk tidak menggunakan biaya yang sesungguhnya terjadi seperti halnya biaya bahan langsung dan tenaga kerja langsung, tetapi dengan menggunakan suatu tarif biaya overhead yang ditentukan di muka (*predetermined overhead rate*), tarif ini diperoleh dengan membagi taksiran total biaya overhead. Dengan menggunakan tarif dalam mengalokasikan biaya overhead pabrik, maka perhitungan biaya menjadi lebih mudah.

Basis alokasi adalah suatu ukuran seperti jam kerja langsung atau jam mesin yang digunakan untuk membebankan biaya *overhead* ke produk atau jasa. Biaya alokasi digunakan untuk menghitung tarif overhead yang ditentukan dimuka.

Biaya overhead pabrik adalah semua harga pokok produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung meliputi juga biaya bahan penolong, gaji dan upah tenaga kerja tidak langsung dan harga pokok produksi tak langsung lainnya.

Adapun perhitungan total biaya Produk sampingan yang ada pada Verry Mebel Kota Lubuklinggau sebagai berikut:

Tabel 5.3  
Perhitungan Total Biaya Produk Sampingan

Data Produksi	Figura	Kaca Cermin	Total
---------------	--------	-------------	-------

Jumlah	15	40	55
<b>Biaya Bahan Baku</b>			
Kaca Cermin		Rp 5.400.000,00	Rp 5.400.000,00
Sisa Papan Ukiran	Rp 4.575.000,00	Rp 19.420.000,00	Rp 23.995.000,00
Range	Rp 1.975.000,00	Rp 7.335.000,00	Rp 9.310.000,00
Total BBB	Rp 6.550.000,00	Rp 26.755.000,00	Rp 33.305.000,00
<b>Biaya Tenaga Kerja</b>			
Tukang Utama	Rp 2.375.000,00	Rp 10.688.000,00	Rp 13.063.000,00
Total BTKL	Rp 2.375.000,00	Rp 10.688.000,00	Rp 13.063.000,00
<b>Biaya Overhead Pabrik</b>			
Amplas kayu	Rp 335.000,00	Rp 5.119.000,00	Rp 5.454.000,00
Amplas kaca	Rp -	Rp 6.065.000,00	Rp 6.065.000,00
Dempul	Rp 375.000,00	Rp 5.535.000,00	Rp 5.910.000,00
Plitur	Rp 285.000,00	Rp 7.000.000,00	Rp 7.285.000,00
Cat	Rp 675.000,00	Rp 5.930.000,00	Rp 6.605.000,00
Pelamir	Rp 400.000,00	Rp 5.465.000,00	Rp 5.865.000,00
Total BOP	Rp 2.070.000,00	Rp 35.114.000,00	Rp 37.184.000,00
<b>Total Biaya Produksi</b>	<b>Rp 10.995.000,00</b>	<b>Rp 72.557.000,00</b>	<b>Rp 83.552.000,00</b>

Sumber: Hasil Olah Data, 2019

Dari tabel di atas menyajikan data alokasi keseluruhan biaya produksi untuk 3 bulan pada produk Figura dan kaca cermin sebesar Rp. 83.552.000,00. Berdasarkan total biaya tersebut bahwa keuntungan yang diinginkan oleh Verry Mebel Kota Lubuklinggau diambil dari persentase untuk menentukan harga jual produk sampingan berupa figura yaitu 13,16% untuk harga pokok penjualan kaca cermin yaitu 86,84%.

Berdasarkan penjelasan tersebut dapat diketahui bahwa harga jual produk sampingan pada Verry Mebel Kota Lubuklinggau sebagai berikut:

1. Harga pokok penjualan Figura = Biaya Produksi + persentase total biaya produk

$$\begin{aligned}
 & \text{sampingan} \\
 & = \text{Rp. } 733.000 + 13,16\% \\
 & = \text{Rp. } 829.462,80 \\
 2. \text{ Harga pokok penjualan kaca cermin} & = \text{Biaya Produksi} + \text{persentase total} \\
 & \text{biaya produk} \\
 & \text{sampingan} \\
 & = \text{Rp. } 1.813.925,00 + 86,84\% \\
 & = \text{Rp. } 3.389.137,47
 \end{aligned}$$

Dari perhitungan harga pokok penjualan di atas akan diketahui bahwa penjualan produk sampingan untuk produk Figura sebagai berikut:

Penjualan Figura		Rp. 28.475.690,10
= 15 x 1.898.379,34		
Biaya Bahan Baku		
Sisa Papan Ukiran	Rp 4.575.000,00	
Range	Rp 1.975.000,00	
Total BBB	<hr/>	Rp 6.550.000,00
Biaya Tenaga Kerja		
Tukang Utama	Rp 2.375.000,00	
Total BTKL	<hr/>	Rp 2.375.000,00
Biaya Overhead Pabrik		
Amplas kayu	Rp 335.000,00	
Dempul	Rp 375.000,00	
Plitur	Rp 285.000,00	
Cat	Rp 675.000,00	
Pelamir	Rp 400.000,00	
	<hr/>	

Total BOP	Rp 2.070.000,00
Total Biaya	Rp. 10.995.000,00
Keuntungan penjualan	Rp. 17.480.690,10

Perhitungan di atas menunjukkan bahwa laba atau keuntungan yang didapat pada penjualan produk sampingan berupa Figura sebesar Rp. 17.480.690,10 atau sebesar 61,39% dari biaya produksi yang dikeluarkan.

Sedangkan hasil penjualan dari produk sampingan berupa kaca cermin sebagai berikut:

Penjualan Kaca Cermin	Rp. 75.934.973,60
= 40 x 1.898.379,34	

Biaya Bahan Baku

Kaca Cermin	Rp 5.400.000,00
Sisa Papan Ukiran	Rp 19.420.000,00
Range	Rp 7.335.000,00
Total BBB	Rp 26.755.000,00

Biaya Tenaga Kerja

Tukang Utama	Rp 10.688.000,00
Total BTKL	Rp 10.688.000,00

Biaya Overhead Pabrik

Amplas kayu	Rp 5.454.000,00
Amplas kaca	Rp 6.065.000,00
Dempul	Rp 5.910.000,00

Plitur	Rp 7.285.000,00	
Cat	Rp 6.605.000,00	
Pelamir	Rp 5.865.000,00	
Total BOP	<u>Rp 37.184.000,00</u>	Rp 35.114.000,00
Total Biaya Produksi		<u>Rp 72.557.000,00</u>
Keuntungan penjualan		<u>Rp. 3.377.973,60</u>

Perhitungan penjualan kaca cermin yang ada Verry Meubel Kota Lubuklinggau sebesar Rp. 3.377.973,60 atau sebesar 4,45% dari total biaya produksi pembuatan barang.

Dari perhitungan di atas dilakukan perlakuan akuntansi untuk Figura dan kaca cermin terlihat pada jurnal berikut:

a. Produk Sampingan Figura

1) Produksi barang

Barang dalam proses	Rp. 10.995.000	
Biaya bahan baku		Rp. 6.550.000
Biaya Tenaga Kerja		Rp. 2.375.000
Biaya Overhead Pabrik		Rp. 2.070.000

2) Pemakaian Bahan baku

Barang dalam proses – bahan baku	Rp. 6.550.000	
Bahan baku		Rp. 6.550.000

3) Tenaga Kerja Langsung

Barang dalam Proses – tenaga kerja	Rp. 2.375.000	
------------------------------------	---------------	--

Tenaga kerja langsung		Rp. 2.375.000
4) Penggunaan Biaya Overhead Pabrik		
Barang dalam Proses – Overhead Pabrik	Rp. 2.070.000	
Biaya Overhead Pabrik		Rp. 2.070.000
b. Produk Sampingan Kaca Cermin		
1) Produksi barang		
Barang dalam proses	Rp. 72.557.000	
Biaya bahan baku		Rp. 26.755.000
Biaya Tenaga Kerja		Rp. 5.700.000
Biaya Overhead Pabrik		Rp. 6.720.000
2) Pemakaian Bahan baku		
Barang dalam proses – bahan baku	Rp. 26.755.000	
Bahan baku		Rp. 26.755.000
3) Tenaga Kerja Langsung		
Barang dalam Proses – tenaga kerja	Rp. 5.700.000	
Tenaga kerja langsung		Rp. 5.700.000
4) Penggunaan Biaya Overhead Pabrik		
Barang dalam Proses – Overhead Pabrik	Rp. 6.720.000	
Biaya Overhead Pabrik		Rp. 6.720.000

Untuk mengetahui besarnya jumlah penjualan produk sampingan yang ada pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau dapat dilihat melalui laporan laba rugi yang menggambarkan laba yang diperoleh sebagai berikut:

Penjualan Produk Sampingan

Penjualan Figura		Rp 28.475.690,10	
Penjualan Kaca Cermin		Rp 75.934.973,60	
Total Penjualan			Rp.104.410.663,70
Biaya Bahan Baku			
Kaca Cermin	Rp 5.400.000,00		
Sisa Papan Ukiran	Rp 23.995.000,00		
Range	Rp 9.310.000,00		
Total BBB		Rp 33.305.000,00	
Biaya Tenaga Kerja			
Tukang Utama	Rp 13.063.000,00		
Total BTKL		Rp 13.063.000,00	
Biaya Overhead Pabrik			
Amplas kayu	Rp 5.454.000,00		
Amplas kaca	Rp 6.065.000,00		
Dempul	Rp 5.910.000,00		
Plitur	Rp 7.285.000,00		
Cat	Rp 6.605.000,00		
Pelamir	Rp 5.865.000,00		
Total BOP		Rp 37.184.000,00	
Total Biaya Produksi			Rp 83.552.000,00
Keuntungan penjualan			Rp. 20.858.663,70

Selanjutnya perlakuan akuntansi produk sampingan untuk penjualan dicatat pada jurnal sebagai berikut:

Pendapatan lain-lain Rp. 104.410.663,70

Penjualan Figura Rp.  
28.475.690,10

Penjualan kaca cermin Rp.  
75.934.973,60

Selanjutnya bila diperlakukan sebagai kas dan piutang, maka dicatat sebagai berikut:

Kas / Piutang Rp. 104.410.663,70  
Pendapatan lain-lain Rp. 104.410.663,70

Sedangkan untuk mencatat laba atau keuntungan yang diperoleh Verry Meubel Kota Lubuklinggau dicatat sebagai berikut:

Laba Rp. 20.858.663,70  
Pendapatan lain-lain Rp. 20.858.663,70

Dalam hal ini laba produk samping membantu dalam penjualan produk utama. Perlakuan terhadap pendapatan produk sampingan terdapat empat macam perlakuan yaitu pendapatan produk sampingan diperlakukan sebagai tambahan penghasilan di luar usaha, pendapatan produk sampingan diperlakukan sebagai tambahan pendapatan penjualan produk utama, pendapatan produk sampingan diperlakukan sebagai pengurang harga pokok penjualan dan pendapatan produk sampingan diperlakukan sebagai pengurang total biaya produksi. Perlakuan produk sampingan sebagai tambahan pendapatan di luar usaha.

Secara umum hasil dari pembahasan dapat diketahui bahwa Verry Meubel Kota Lubuklinggau mengelompokkan produk sampingan menjadi dua yaitu produk sampingan siap jual dan produk yang memerlukan proses lebih lanjut. Produk sampingan siap jual yang ada pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau

berupa potongan-potongan kayu. Potongan kayu yang terjual selama satu tahun sebesar Rp. 12.262.000,00 dari penjualan sebanyak 1635 karung potongan kayu. Potongan-potongan kayu merupakan sisa dari produk utama yang tidak memiliki nilai ekonomi jika tidak dikumpulkan, tekecuali dilakukan proses lebih lanjut.

Selain Produk sampingan siap jual pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau ada juga produk sampingan yang membutuhkan proses lebih lanjut. Produk yang memerlukan proses lebih lanjut berupa asbak, figura, dan kaca cermin.

Selama tiga bulan biaya yang dikeluarkan dalam pembuatan figura senantiasa mengalami penurunan dimana pada bulan Juni sebesar Rp. 3.835.000, bulan Juli sebesar Rp. 3.820.000 dan bulan Agustus sebesar Rp. 3.340.000, sedangkan biaya yang terjadi untuk pembuatan kaca cermin yaitu pada bulan Juni sebesar Rp. 22.061.000, bulan Juli sebesar Rp. 26.628.000 dan bulan Agustus sebesar Rp. 23.868.000. Selama 3 bulan terakhir pembuatan produk sampingan diketahui tidak tetap.

Verry Meubel Kota Lubuklinggau dalam pengeluaran biaya produk samping dengan metode harga pasar. Metode tersebut mengurangi biaya produksi dari produk utama. Biaya produk sampingan pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau dibebankan dengan nilai produk yang dibuat, dan pengurangan pada biaya produksi utama. Tambahan biaya bahan baku, tenaga kerja, atau overhead pabrik yang terjadi setelah dipisahkan batas dibebankan ke produk sampingan.

Hal ini sejalan dengan hasil penelitian terdahulu adalah yang ditulis oleh Amelia Kurnia. 2016 dengan judul Pengaruh Produk sampingan Terhadap Harga

Pokok Pada Pt. Nusa Idman dengan hasil penelitian yaitu Produk sampingan pada PT. Nusa Idmana terjadi akibat proses pengolahan bahan baku yang tidak habis menjadi produk utama minyakkelapa, namun Produk sampingan ini berupa COPEX (*Copra Expeller*) dijadikan produk sampingan berupa makanan ternak yang disebut bungkil.

Dewi Anisa Putri, 2017 dengan judul Pengaruh Produk Sampingan Terhadap Laba Perusahaan (Studi Kasus Pada Pabrik Tahu dan Tempe Padang Tarok) dengan hasil penelitian yaitu Perlakuan akuntansi untuk penjualan produk utama dan Produk sampingan pada Pabrik Tahu dan Tempe Padang Tarok dapat dilakukan dalam 4 metode yaitu; penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai pendapatan lain-lain, pendapatan produk sampingan dicatat sebagai tambahan pendapatan penjualan produk utama, penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai pengurang harga pokok penjualan, penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai pengurang harga pokok produksi.

## **BAB VI**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **6.1. Simpulan**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan sebelumnya, maka dapat diambil bahwa produk sampingan merupakan produk yang penggunaan bahannya berasal dari sisa produk utama. Produk sampingan yang ada pada Verry Meubel Kota Lubuklinggau dikelompokkan menjadi dua yaitu produk sampingan tanpa proses produksi yaitu sisa potongan kayu dan produk sampingan melalui proses produksi seperti figura dan kaca cermin. Produk sampingan melalui proses produksi ini mengambil sisa bahan berupa ukiran kayu dari produk utama. Sisa bahan berupa kayu ukiran ini menjadi bahan utama dalam pembuatan produk sampingan yang dilakukan oleh Verry Meubel Kota Lubuklinggau. Ada pengaruh produk sampingan terhadap laba pada Verry

Meubel Kota Lubuklinggau dimana laba yang diperoleh dari hasil penjualan produk sampingan sebesar Rp. 20.858.663,70. Laba tersebut berasal dari produk sampingan yang memerlukan proses lebih lanjut atau produk kerajinan.

## **6.2. Saran**

Adapun saran yang peneliti berikan kepada Verry Meubel Kota Lubuklinggau sebagai berikut:

1. Hendaknya Verry Meubel Kota Lubuklinggau dapat memanfaatkan limbah yang ada untuk dijadikan sebagai produk sampingan yang memiliki nilai ekonomis.
2. Verry Meubel Kota Lubuklinggau dapat mengoptimalkan biaya yang digunakan dalam pembuatan produk sampingan sehingga laba yang diperoleh lebih besar lagi.
3. Hendaknya pemanfaat sisa kayu ukir tidak semata-mata digunakan untuk figura dan cermin, akan tetapi dapat dibuat produk sampingan yang lain.

## DAFTAR PUSTAKA

- Augustine, Ivonne dan Kristaung, Robert. 2015. *Metodologi Penelitian Bisnis dan Akuntansi*. Penerbit Dian Rakyat: Jakarta
- Eldon. 2016. *Accounting Information System*. Jakarta: Salemba Press
- Hery. 2015. *Dasar-dasar Akuntansi 1 dan 2*. Jakarta: Erlangga
- Horngren, Charles T. 2016. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Erlangga
- Ikatan Akuntansi Indonesia. 2012. *Peraturan Standar Akuntansi Keuangan 2012*, Jakarta: Salemba Press
- Lisbetty N S P, 2015. *Analisis Pengakuan Laba dan Biaya Pada Perusahaan Umum (Perum) Pegadaian Medan*. Medan: Universitas Sumatera Utara
- Mulyadi. 2015. *Akuntansi Biaya*. Jakarta : Erlangga

Munandar. 2016. *Akuntansi Edisi Ketujuh Jilid 1*. Jakarta: Erlangga

Poerwadinata. 2016. *Kamus Bahasa Indonesia*, Jakarta: Balai Pustaka

Sugiyono 2015. *Penelitian Kualitatif*. Bandung : Alfabeta

Sutrisno. Hadi. 2016. *Statistik Jilid 2*. Yogyakarta: Andi

Yahya. 2016. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Press