

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA, KERANGKA PEMIKIRAN, DAN HIPOTESIS

2.1 Tinjauan Pustaka

2.1.1 Biaya Tenaga Kerja

2.1.1.1 Pengertian Biaya Tenaga Kerja

Dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, perusahaan harus menyadari bahwa unsur manusia dalam suatu perusahaan (organisasi) dapat meningkatkan keunggulan bersaing, membuat organisasi dapat bertahan dan berhasil mencapai visi dan misi perusahaan (Nainggolan & Patimah, 2020). Menurut Undang-Undang No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan yang diatur dalam Pasal 1 ayat (2), tenaga kerja merupakan setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan guna menghasilkan barang dan/atau jasa baik untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun untuk masyarakat. Sedangkan menurut Mulyadi (2018:319), tenaga kerja merupakan usaha fisik atau mental yang dikeluarkan karyawan untuk mengolah produk.

Biaya tenaga kerja merupakan salah satu komponen utama dalam proses produksi dan operasional perusahaan, baik di sektor manufaktur, jasa, maupun perdagangan (Lestari et al., 2025). Terdapat beberapa pengertian dari biaya tenaga kerja yang dikeluarkan oleh para ahli.

Mulyadi (2018:319) mengemukakan bahwa biaya tenaga kerja adalah harga yang dibebankan untuk penggunaan tenaga kerja manusia tersebut.

Definisi biaya tenaga kerja menurut Pramiana et al. (2023:118) merupakan harga atau jumlah rupiah tertentu yang dibayarkan kepada para pekerja atau karyawan yang bekerja pada bagian produksi.

Lestari et al. (2025:59) menerangkan bahwa biaya tenaga kerja diartikan sebagai suatu balas jasa yang diberikan sebagai pengganti tenaga kerja orang yang menjual tenaganya yang pada umumnya berupa uang atau sesuatu yang dapat dinilai dengan uang.

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya tenaga kerja merupakan balas jasa berupa uang atau sesuatu yang dapat dinilai dengan uang yang diberikan perusahaan kepada tenaga kerja dalam kegiatan produksi.

2.1.1.2 Penggolongan Biaya Tenaga Kerja

Menurut Mulyadi (2018:321), biaya tenaga kerja dapat dibagi ke dalam tiga golongan besar berikut ini:

1. Gaji dan upah regular yaitu jumlah gaji dan upah bruto dikurangi dengan potongan-potongan seperti pajak penghasilan karyawan dan biaya asuransi hari tua;
2. Premi lembur;
3. Biaya-biaya yang berhubungan dengan tenaga kerja (*labour related costs*).

Komponen biaya ini sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan aktivitas operasional perusahaan karena tenaga kerja tidak hanya berperan sebagai pelaksana proses produksi, tetapi juga sebagai faktor penentu

efisiensi dan efektivitas penggunaan sumber daya. Dilihat dari keterkaitannya dengan proses produksi, menurut Dunia et al. (2019:262) biaya tenaga kerja terdiri dari dua elemen utama, yaitu:

1. Biaya tenaga kerja langsung (*direct labour*), yaitu biaya tenaga kerja yang secara langsung berhubungan dengan proses produksi, di mana tenaga kerja tersebut berkontribusi secara nyata dalam menyelesaikan produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Biaya ini dapat dengan mudah diidentifikasi karena memiliki keterkaitan langsung dengan suatu operasi atau aktivitas tertentu dalam proses produksi. Oleh karena itu, semua biaya tenaga kerja langsung dibebankan secara langsung kepada komponen-komponen dari barang jadi atau produk yang dihasilkan. Biaya ini merupakan elemen biaya produk yang bersama biaya bahan baku langsung dikenal sebagai biaya utama (*prime cost*), yang merupakan biaya langsung terbesar dalam proses produksi. Selain itu, biaya tenaga kerja langsung juga dikombinasikan dengan biaya *overhead* pabrik untuk membentuk biaya konversi (*conversion cost*), yaitu biaya yang diperlukan untuk mengubah bahan baku menjadi barang jadi.
2. Biaya tenaga kerja tidak langsung (*indirect labour*), yaitu semua biaya tenaga kerja yang secara tidak langsung terlibat dalam proses produksi. Dengan demikian, biaya ini tidak dapat diidentifikasi secara khusus kepada suatu operasi atau proses produksi tertentu. Biaya ini terdiri atas biaya-biaya tenaga kerja yang terjadi dalam departemen-departemen pendukung, seperti departemen pembelian, departemen pemeliharaan,

departemen pencatat waktu, dan departemen pengendalian mutu. Di samping itu, termasuk dalam biaya tenaga kerja tidak langsung adalah upah atau gaji yang dibayarkan untuk pekerja-pekerja tertentu dalam departemen produksi, seperti penyelia, pemeriksa, pengangkut bahan baku, petugas administrasi, dan termasuk pula tenaga kerja pelengkap lainnya yaitu pegawai gudang dan kantor pabrik.

2.1.1.3 Penetapan Biaya Tenaga Kerja

Menurut Mulyadi (2018:421), penetapan biaya tenaga kerja merupakan proses penentuan besarnya biaya tenaga kerja yang seharusnya dibebankan pada produk berdasarkan waktu yang dikonsumsi tenaga kerja dalam proses produksi.

Dalam menghitung biaya tenaga kerja berupa gaji atau upah pokok perlu diketahui dua unsur, yaitu jam tenaga kerja atau tarif upah. Menurut, Mulyadi (2018) penetapan jam tenaga kerja dapat ditetapkan dengan cara sebagai berikut:

1. Menghitung rata-rata jam kerja yang dikonsumsi dalam satu pekerja dari kartu harga pokok (*cost sheet*) periode lalu.
2. Membuat *test-run* operasi produksi di bawah keadaan normal yang diharapkan.
3. Mengadakan penyelidikan gerak dan waktu dari berbagai karyawan di bawah keadaan nyata yang diharapkan.
4. Mengadakan taksiran yang wajar, yang didasarkan pada pengalaman dan pengetahuan operasi produksi dan produk.

Sedangkan tarif upah dapat ditentukan atas dasar sebagai berikut:

1. Perjanjian dengan organisasi karyawan
2. Data upah masa lalu
3. Perhitungan tarif upah dalam keadaan operasi normal

2.1.2 Biaya Pemeliharaan

2.1.2.1 Pengertian Biaya Pemeliharaan

Biaya pemeliharaan memiliki peran yang sangat penting dalam menunjang keberlangsungan aktivitas produksi suatu perusahaan, karena aktivitas pemeliharaan merupakan salah satu cara dalam menentukan tingkat kelancaran dan efisiensi produksi (Daro et al., 2021). Apabila perusahaan tidak melaksanakan pemeliharaan dengan baik, maka berbagai risiko dapat muncul, seperti meningkatnya frekuensi kerusakan peralatan, menurunnya efisiensi produksi, terganggunya proses kerja, hingga timbulnya biaya perbaikan yang lebih besar pada waktu yang akan datang. Kondisi tersebut tidak hanya menghambat produktivitas, tetapi juga dapat menurunkan kualitas hasil produksi dan kinerja perusahaan secara keseluruhan.

Dalam menjalankan aktivitasnya, maka diperlukan kegiatan-kegiatan pemeliharaan dan perawatan perusahaan yaitu dengan melakukan pengecekan (*inspection*), pelumasan (*lubrication*), dan perbaikan atau reparasi atas kerusakan yang ada serta penyesuaian atau penggantian *sparepart* yang terdapat pada fasilitas tersebut tetap dalam kondisi optimal agar proses operasional tidak terhenti (Wiyono et al., 2021).

Menurut Brahim (2021:10), biaya pemeliharaan (*maintenance cost*) adalah biaya yang dikeluarkan untuk memelihara aktiva atau produk/jasa agar tetap dalam kondisi baik.

Mulyadi (2018:194) mengemukakan:

“Biaya reparasi dan pemeliharaan berupa biaya suku cadang (*sparepart*), biaya bahan habis pakai (*factory supplies*), dan harga perolehan jasa dari pihak luar perusahaan untuk keperluan perbaikan dan pemeliharaan *emplasemen*, perumahan, bangunan pabrik, mesin-mesin, *equipment*, kendaraan, perkakas laboratorium, alat kerja, dan aktiva lain yang digunakan di pabrik”.

Menurut Hani (2019:3), biaya pemeliharaan adalah biaya yang dipakai untuk melakukan pemeliharaan dengan tujuan untuk mempertahankan kapasitas barang modal dalam proses produksi. Dalam terminologi lain, biaya pemeliharaan adalah biaya yang dikeluarkan untuk mempertahankan fungsi dari barang modal sepanjang umur ekonomisnya. Artinya bahwa biaya pemeliharaan tidak menambah umur ekonomis suatu barang modal.

Berdasarkan definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa biaya pemeliharaan merupakan biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk menjaga dan mempertahankan kondisi serta fungsi aktiva atau barang modal agar tetap beroperasi secara normal dalam kegiatan produksi atau operasional, tanpa menambah umur ekonomis maupun kapasitas aktiva tersebut. Biaya ini meliputi pengeluaran untuk perbaikan rutin, suku cadang, bahan habis pakai, serta jasa pihak luar yang bertujuan untuk memastikan aktiva tetap dalam kondisi layak pakai.

2.1.2.2 Tujuan Biaya Pemeliharaan

Tujuan utama biaya pemeliharaan menurut Nasution et al. (2021) adalah sebagai berikut:

1. Kemampuan berproduksi dapat memenuhi kebutuhan sesuai dengan rencana produksi.
2. Menjaga kualitas pada tingkat yang tepat untuk memenuhi apa yang dibutuhkan oleh produk itu sendiri dan kegiatan produksi yang tidak terganggu.
3. Untuk membantu mengurangi pemakaian dan penyimpangan di luar batas dan menjaga modal yang diinvestasikan dalam perusahaan selama waktu yang ditentukan sesuai dengan kebijakan perusahaan mengenai investasi tersebut.
4. Untuk mencapai tingkat biaya *maintenance* secara efektif dan efisien keseluruhannya.
5. Untuk menjamin keselamatan orang yang menggunakan sarana tersebut.
6. Memaksimalkan ketersediaan semua peralatan sistem produksi (mengurangi *downtime*).
7. Untuk memperpanjang umur masa pakai dari mesin/peralatan.

2.1.2.3 Jenis-jenis Biaya Pemeliharaan

Menurut Fahrudin (2023:151) terdapat jenis-jenis pemeliharaan, antara lain:

1. Pemeliharaan *Preventif (Preventif Maintenance)*

Pemeliharaan *preventif* ialah pemeliharaan yang dilakukan secara berkala dan terencana agar dapat mencegah terjadinya kerusakan yang mungkin terjadi di masa yang akan datang. Hal-hal yang dilakukan yaitu adalah kegiatan pelumasan, pembersihan, pemeliharaan, dan pengujian rutin untuk menjaga komponen dan sistem tetap berjalan dengan optimal.

2. Pemeliharaan Perbaikan (*Corrective Maintenance*)

Pemeliharaan perbaikan ialah kegiatan pemeliharaan yang dilakukan apabila telah terjadi kegagalan atau kerusakan yang tidak terduga pada sistem yang ada. Hal ini dilakukan untuk memperbaiki atau mengganti komponen maupun sistem yang mengalami kerusakan agar dapat berfungsi kembali dengan baik.

3. Pemeliharaan Prediktif (*Predictive Maintenance*)

Pemeliharaan prediktif ialah kegiatan pemeliharaan yang melibatkan teknologi dan bantuan alat untuk melakukan pemantauan pada komponen maupun sistem secara berkelanjutan. Kemudian data yang nantinya diperoleh dapat digunakan untuk mengidentifikasi peluang terjadinya kegagalan dan kerusakan di masa depan.

4. Pemeliharaan Adaptif (*Adaptive Maintenance*)

Pemeliharaan adaptif ialah kegiatan pemeliharaan yang melibatkan penyesuaian dan perubahan sistem dalam memenuhi kebutuhan yang baru serta perubahan lingkungan. Dalam hal ini biasanya melibatkan pembaruan dalam perangkat lunak, penyesuaian perangkat kerja, serta perubahan konfigurasi agar kinerja sistem dapat berjalan dengan baik.

5. Pemeliharaan Kondisional (*Conditional-based Maintenance*)

Pemeliharaan kondisional ialah kegiatan pemeliharaan yang melibatkan analisis serta pengumpulan data untuk dapat menentukan waktu yang tepat dalam pemeliharaan dan perawatan akan diperlukan. Hal yang biasa dilakukan yaitu untuk melakukan pemantauan pada suhu, getaran, atau parameter lainnya.

6. Pemeliharaan Rutin (*Routine Maintenance*)

Pemeliharaan rutin ialah kegiatan pemeliharaan yang melibatkan tugas-tugas perawatan dasar, diantaranya pembersihan, dan pengecekan pada komponen atau sistem secara rutin. Contohnya kegiatan pelumasan, dan penggantian pada filter udara dengan tujuan agar dapat berjalan secara optimal.

2.1.2.4 Perlakuan Akuntansi Biaya Pemeliharaan

Menurut Mulyadi (2018:194), biaya pemeliharaan (*maintenance cost*) termasuk ke dalam komponen biaya *overhead* pabrik (*factory overhead cost*), yaitu biaya produksi selain bahan baku dan tenaga kerja. Dalam hal ini, biaya pemeliharaan secara tidak langsung berhubungan dengan proses perusahaan untuk melakukan pendistribusian air bersih ke pelanggan.

Rosidah (2021:6) menjelaskan bahwa biaya *overhead* pabrik merupakan biaya yang tidak dapat diidentifikasi secara langsung terhadap produk yang dihasilkan. Hal ini disebabkan karena biaya *overhead* pabrik termasuk ke dalam kategori biaya tidak langsung (*indirect cost*), yaitu biaya yang mendukung proses produksi namun tidak dapat ditelusuri secara

langsung pada satu jenis produk tertentu. Dengan kata lain, biaya ini bersifat umum dan berkaitan dengan aktivitas produksi secara keseluruhan.

Mulyadi (2018:194) mengelompokkan biaya *overhead* pabrik menurut sifatnya, antara lain:

1. Biaya Bahan Penolong

Biaya bahan penolong adalah biaya yang tidak menjadi bagian produk jadi atau bahan yang meskipun menjadi bagian produk jadi tetapi nilainya relatif kecil bila dibandingkan dengan harga pokok produksi tersebut.

2. Biaya Reparasi dan Pemeliharaan

Biaya reparasi dan pemeliharaan berupa biaya suku cadang (*spareparts*), biaya bahan habis pakai (*factory supplies*) dan harga perolehan jasa dari pihak luar perusahaan untuk keperluan perbaikan dan pemeliharaan emplasemen, perumahan, bangunan pabrik, mesin-mesin dan ekuipmen, kendaraan, perkakas laboratorium, dan aktiva tetap lain yang digunakan untuk keperluan pabrik.

3. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung

Biaya tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja pabrik yang upahnya tidak dapat diperhitungkan secara langsung kepada produk atau pesanan tertentu.

4. Biaya yang timbul sebagai akibat penilaian terhadap aktiva tetap

Contoh: biaya-biaya depresiasi emplasemen pabrik, bangunan pabrik, mesin dan ekuipmen, perkakas laboratorium, alat kerja, dan aktiva tetap lain yang digunakan di pabrik.

5. Biaya yang timbul sebagai akibat berlalunya waktu

Contoh: biaya-biaya asuransi gedung dan emplasemen, asuransi mesin dan ekuipmen, asuransi kendaraan, asuransi kecelakaan karyawan, dan biaya amortisasi kerugian *trial-run*.

6. Biaya *overhead* pabrik lain yang secara langsung memerlukan pengeluaran uang tunai

Contoh: biaya reparasi yang diserahkan kepada pihak luar perusahaan, biaya listrik PLN, dan sebagainya.

2.1.3 Volume Penjualan

2.1.3.1 Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan (Arohman et al., 2019).

Menurut Arifin (2020:2), menjual adalah memberikan sesuatu kepada orang lain (pembeli) untuk memperoleh uang pembayaran atau menerima uang.

Menurut Sumiyati & Nafioah (2021:2), penjualan adalah pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan cara mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut.

Menurut Adoe et al. (2024:3), penjualan secara umum dapat didefinisikan sebagai transaksi jual beli yang terjadi antara dua belah pihak atau lebih, dimana terjadi pertukaran dan pembayaran produk dengan alat pembayaran yang sah.

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan kegiatan inti perusahaan berupa transaksi jual beli antara penjual dan pembeli yang melibatkan penyerahan barang atau jasa dari satu pihak kepada pihak lain dengan imbalan pembayaran berupa uang atau alat pembayaran yang sah. Penjualan menjadi proses pertukaran nilai yang menandai terjadinya pemindahan hak atas barang atau jasa.

2.1.3.2 Tujuan dan Fungsi Penjualan

Menurut Adoe et al. (2024:3), perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan utama dalam penjualan, antara lain:

1. Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Memperoleh laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan serta perkembangan perusahaan.

Untuk mencapai tujuan-tujuan tersebut, perusahaan perlu melaksanakan fungsi penjualan secara efektif, karena fungsi penjualan merupakan rangkaian aktivitas yang secara langsung berperan dalam merealisasikan terjadinya penjualan. Adapun fungsi penjualan meliputi berbagai aktivitas yang dilakukan oleh penjual untuk merealisasikan penjualan, seperti menciptakan permintaan, mencari pembeli, memberikan

syarat-syarat penjualan, dan memindahkan hak milik (Priatna & Trisnawan, 2016).

2.1.3.3 Pengertian Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan suatu indikator penting untuk mengevaluasi kinerja bisnis, karena menunjukkan total barang atau jasa yang terjual dalam periode tertentu dan mencerminkan permintaan pasar (Bilqis & Muhammad, 2025). Menurut Atmoko & Susilowati (2021:68), volume penjualan merupakan hasil akhir yang dicapai perusahaan dari penjualan produk yang dilakukan oleh salesman dan tenaga penjual lainnya. Sedangkan menurut Haryati et al. (2022:140), volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Supriyati et al. (2023:107) menerangkan bahwa volume penjualan merupakan ukuran kuantitatif yang digunakan untuk menilai jumlah barang/jasa yang dijual oleh perusahaan dalam beberapa periode tertentu.

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa volume penjualan merupakan ukuran kuantitatif yang menunjukkan jumlah atau besarnya barang atau jasa yang berhasil dijual oleh perusahaan dalam periode tertentu sebagai hasil dari kegiatan penjualan. Volume penjualan mencerminkan tingkat keberhasilan perusahaan dalam memasarkan produk atau jasanya.

2.1.3.4 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Volume Penjualan

Menurut Irawan & Swastha (2017:406), faktor-faktor yang memengaruhi besar kecilnya volume penjualan antara lain:

1. Kondisi dan kemampuan penjual

Dalam hal ini, penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Dengan demikian, penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yaitu:

- a. Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- b. Harga produk
- c. Syarat penjualan

2. Kondisi pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualannya. Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah atau pasar internasional.
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
- c. Daya beli masyarakat.
- d. Frekuensi pembelinya.
- e. Kebutuhan dan keinginan.

3. Modal

Modal akan lebih sulit bagi penjual, apabila barang/jasa yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli atau apabila lokasi pembeli jauh dari tempat penjual. Dalam hal ini, penjual harus memperkenalkan barang/jasanya terlebih dahulu kepada pembeli.

4. Kondisi organisasi perusahaan

Dalam menangani masalah-masalah penjualan di dalam suatu perusahaan, dapat dilihat dari kondisi organisasi perusahaannya apakah termasuk jenis perusahaan besar atau kecil. Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu atau ahli bidang penjualan. Sedangkan pada perusahaan kecil, masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta saran yang dimilikinya juga tidak sekompleks perusahaan besar. Biasanya, masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.

5. Faktor lain

Faktor-faktor lain yang sering mempengaruhi penjualan, seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, diskon, dan lain-lain. Dalam pelaksanaannya, diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat, kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil, kegiatan ini lebih jarang dilakukan.

2.1.4 Laba Bersih Perusahaan

2.1.4.1 Pengertian Laba Bersih Perusahaan

Laba merupakan parameter yang paling penting dalam kinerja keuangan perusahaan. Menurut PSAK No. 46 (paragraph 7) laba akuntansi adalah laba atau rugi bersih selama satu periode sebelum dikurangi beban pajak. Menurut Waty et al. (2023:39), laba merupakan selisih pengukuran pendapatan dan biaya. Menurut Ervina et al. (2022:174), laba adalah kenaikan modal (aset bersih) yang berasal dari transaksi sampingan atau transaksi yang jarang terjadi dari suatu badan usaha, dan dari semua transaksi atau kejadian lain yang mempunyai badan usaha selama satu periode, kecuali yang timbul dari pendapatan (*revenue*) atau investasi pemilik. Sehingga dapat disimpulkan bahwa laba merupakan selisih lebih antara pendapatan dan biaya yang digunakan dalam suatu kegiatan selama satu periode akuntansi.

Definisi laba bersih menurut PSAK No. 1 Tahun 2013 (Revisi 2009) adalah total pendapatan dikurangi beban, tidak termasuk komponen-komponen *other comprehensive income* atau *non-owner changes*. Laba bersih menurut Ardhianto (2020:100) merupakan selisih positif atas penjualan dikurangi biaya-biaya dan pajak. Sedangkan Nur (2022:166) menerangkan bahwa laba bersih merupakan keuntungan yang diperoleh yang sudah dikurangi dengan pajak, bunga, dan biaya operasinal perusahaan. Menurut Susrama (2024:15), laba bersih merupakan keuntungan bersih atau kerugian bersih yang dihasilkan oleh perusahaan setelah mempertimbangkan semua biaya operasional dan non-operasional.

Berdasarkan definisi di atas, maka dapat disimpulkan bahwa laba bersih adalah hasil pengurangan antara laba sebelum pajak dikurangi dengan beban pajak.

2.1.4.2 Unsur-Unsur Laba Bersih

Unsur-unsur laba bersih merupakan komponen utama yang membentuk hasil akhir dari laporan laba rugi perusahaan. Laba atau rugi sering dimanfaatkan sebagai ukuran untuk menilai kinerja perusahaan selama satu periode akuntansi setelah memperhitungkan seluruh pendapatan yang diperoleh dan beban yang terjadi dalam kegiatan operasional maupun non operasional (Lara, 2021). Menurut SAK-Kerangka Dasar Penyusunan dan Penyajian Laporan Keuangan (2018:70-71), penjelasan mengenai dua unsur tersebut adalah:

1. Pendapatan (*income*) adalah kenaikan manfaat ekonomi selama suatu periode akuntansi dalam bentuk pemasukan atau penambahan aktiva atau penurunan kewajiban yang mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal.
2. Beban (*expenses*) adalah penurunan manfaat ekonomi selama satu periode akuntansi dalam bentuk arus keluar atau berkurangnya aktiva atau terjadinya kewajiban yang mengakibatkan penurunan ekuitas yang tidak menyangkut pembagian kepada penanam modal.

2.1.4.3 Faktor-Faktor yang Memengaruhi Laba Bersih

Faktor-faktor yang mempengaruhi laba bersih dapat dilihat dari biaya yang timbul dari perolehan atau pengolahan suatu produk atau jasa, harga jual

produk atau jasa, dan besarnya volume penjualan. Kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba bersih pada tingkat tertentu juga menilai kemampuan manajemen perusahaan untuk mengontrol berbagai pengeluaran yang langsung digunakan (Lara, 2021).

Terdapat beberapa faktor yang memengaruhi perubahan laba bersih suatu usaha. Menurut Hidayat (2018), perubahan laba bersih (*net income*) dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain:

1. Fluktuasi volume penjualan dan harga satuan.
2. Naik turunnya harga pokok penjualan dan perubahan harga pokok penjualan dipengaruhi oleh harga satuan atau biaya satuan oleh pembelian, produksi atau kuantitas penjualan.
3. Naik turunnya biaya operasional yang dipengaruhi oleh jumlah unit yang terjual, perubahan jumlah unit yang terjual, perubahan tingkat harga dan efisiensi operasi.
4. Kenaikan dan penurunan pos pendapatan atau beban non-operasional dipengaruhi oleh perubahan jumlah unit yang terjual, perubahan tingkat harga, dan perubahan kebijakan preferensial.
5. Kenaikan atau penurunan pajak penghasilan badan dipengaruhi oleh besar kecilnya laba atau besarnya tarif pajak.

2.1.5 Kajian Empiris

Pada penelitian ini, penulis mengambil referensi dari berbagai penelitian terdahulu sebagai gambaran untuk mempermudah proses

penelitian. Untuk lebih jelasnya mengenai persamaan dan perbedaan dengan penelitian terdahulu sebagai berikut:

1. Kiki Rahmah, Laula Dwi Marthika, dan Eryasi Daryati (2025), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya Produksi, Volume Penjualan, Biaya Administrasi Umum dan Biaya Promosi Terhadap Laba Bersih (Studi Empiris Perusahaan Sektor Healthcare yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2021)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih pada Perusahaan Sektor Healthcare yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2021.
2. Surya Ramadhan Noor (2025), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja dan Biaya *Overhead* Pabrik Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2020-2022”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi, termasuk biaya tenaga kerja memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba bersih.
3. Nafila Mutiara Bilqis dan Muhammad (2025), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasional, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial volume penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.
4. Riska Diva Pertiwi, Hadi Samanto, dan Maya Widyana Dewi (2025), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya Tenaga Kerja, Biaya Pemasaran dan

Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Tahun 2020-2024”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial biaya tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Sementara itu, secara parsial volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

5. Happy Noviyanti, Hadi Samanto, dan Muhammad Hasan Ma’ruf (2025), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasional, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri yang Tedaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2021-2024”. Hasil peenelitian menunjukkan bahwa secara parsial volume penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih perusahaan manufaktur sektor aneka industri yang terdaftar di BEI tahun 2021-2024.
6. Karmilah, Mursalin, dan Andri Eko Putra (2024), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya Operasional, Biaya Produksi dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Penjualan Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial terdapat pengaruh antara volume penjualan terhadap laba bersih.
7. Elizabeth Tiur Manurung, Meta Aulia Rizqi, Angela Novita Sutanto, dan Mayang Gitakusumah Adriano (2024), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya *Maintenance* Terhadap Laba Perusahaan”. Hasil penelitian

menunjukkan bahwa biaya *maintenance* berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan PT Mayora Indah.

8. Issulistaningtyas Okta An-nisa, Wikan Budi Utami, dan Indra Lila Kusuma (2024), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasional, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumen Primer yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2020-2022”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih perusahaan sektor industri barang konsumen primer yang terdaftar di BEI periode 2020-2022.
9. Nurhaliza Syahfitri dan Ria Fitria Andriani (2024), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga kerja, dan Biaya *Overhead* Pabrik Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020-2022”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial biaya tenaga kerja memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih.
10. Firda Dwi Pujihati, Sihabudin, dan Robby Fauji (2024), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya Produksi dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada UMKM Semprong Amoundy Karawang”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial volume penjualan berpengaruh positif yang signifikan terhadap laba bersih perusahaan pada UMKM Semprong Amoundy Karawang.

11. Angelia Alfatwa Rusandi Siregar, Bildanur Mauli Ginting, Windy Salsa Febrianti, dan Heny Triastuti Kurnia Ningsih (2023), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Tedaftar di BEI”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial volume penjualan memiliki pengaruh positif terhadap laba bersih perusahaan.
12. Surtikanti dan Tasya Dian Lestari (2023), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya Produksi, Volume Penjualan dan Pendapatan Usaha Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sub Sektor Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2021”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih.
13. Irma Rosmayanti, Tati Heryanti, dan Nur Rizqi Arifin (2023), meneliti mengenai ”Biaya Pemeliharaan Pada PT. Gapuraning Rahayu Ciamis”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya pemeliharaan tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba bersih.
14. Raffli Dika Pratama, Arwan Gunawan, dan Etti Ernita Sembiring (2022), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya Pemeliharaan Aset Tetap Terhadap Laba Bersih Pada PDAM Kota Cirebon”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya pemeliharaan aset tetap berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap laba bersih pada PDAM Kota Cirebon.
15. Leny Suzan dan Hafidza Qurrota Ayunina (2022), meneliti mengenai “Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba

Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif dan Komponennya yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2019”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial volume penjualan berpengaruh negatif terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sub sektor otomotif dan komponennya yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2019.

16. Renny Srirahayu, Subakir, dan Nurdina (2021), meneliti mengenai “Pengaruh Modal Kerja dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di BEI Periode 2016-2018”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial volume penjualan memiliki pengaruh terhadap laba bersih. Secara simultan, modal kerja dan volume penjualan memiliki pengaruh terhadap laba bersih.
17. Maulidya Masputri Ambarini (2020), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya Produksi dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2020”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial volume penjualan berpengaruh positif terhadap laba bersih perusahaan manufaktur makanan dan minuman yang terdaftar di BEI.
18. Djodi Setiawan dan Nia Candra Kurniasih (2020), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Tenaga Kerja Terhadap Laba Bersih Pada PT Satwa Prima Utama (Studi pada RJ Farm Amir Atanudin

Kp. Pasir Jati Desa Lebak Wangi Kecamatan Arjasari Kabupaten Bandung)”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial biaya tenaga kerja mempunyai hubungan positif yang kuat dan signifikan terhadap laba bersih.

19. Husaeri Priatna dan Ujang Imam Wahyudi (2017), meneliti mengenai “Pengaruh Biaya Pemeliharaan dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada PT PLN (Persero) APJ Majalaya”. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya pemeliharaan dan volume penjualan secara parsial dan secara simultan memiliki pengaruh terhadap laba bersih walaupun pengaruhnya tidak signifikan.
20. Husaeri Priatna dan Mochamad Rudi Trisnawan (2016), meneliti mengenai “Pengaruh Persediaan Bahan Baku dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan (Studi Kasus Pada CV. Cisatex di Daerah Majalaya)”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial volume penjualan tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap laba bersih perusahaan CV. Cisatex Majalaya.

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan Penelitian Terdahulu dengan Penelitian Penulis

No	Peneliti, Tahun, Tempat Penelitian	Persamaan	Perbedaan	Hasil Penelitian	Sumber Referensi
(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
1.	Kiki Rahmah, Laula Dwi Marthika, dan Eryasi	• Variabel X: Volume Penjualan • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Biaya Produksi, Biaya Administrasi	Secara parsial volume penjualan berpengaruh terhadap laba	Jurnal Ekonomi Bisnis dan Inovasi (JEBKI), Vol.

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Daryati, 2025, Pada Perusahaan Sektor Healthcare Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2021		Umum dan bersih. Biaya Promosi		01, No. 01, April 2025
2.	Surya Ramadhan Noor, tahun 2025, perusahaan sektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI periode 2020-2022	• Variabel X: Biaya Tenaga Kerja • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Biaya Bahan Baku dan Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Biaya produksi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba bersih.	Jurnal Akuntansi, Vol. 21, No. 1, Mei 2025 ISSN: 1979-8334
3.	Nafila Mutiara Bilqis dan Muhammad, 2025, Pada Perusahaan Manufaktur	• Variabel X: Volume Penjualan • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Biaya Produksi dan Biaya Operasional	Secara parsial volume penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.	Jurnal Bisnis dan Akuntansi Unsurya, Vol. 10, No. 2, Juni 2025 p-ISSN: 2460-7045 e-ISSN: 2654-4628
4.	Riska Diva Pertiwi, Hadi Samanto, dan Maya Widyana Dewi, 2025, Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di BEI Tahun 2020-2024	• Variabel X: Biaya Tenaga Kerja dan Volume Penjualan • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Biaya Pemasaran	• Secara parsial biaya tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. • Secara parsial volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.	Jurnal Ilmiah Manajemen dan Akuntansi, Vol. 2, No. 4, Juli 2025 P-ISSN: 3047-2792 E-ISSN: 3047-2032
5.	Happy Noviyanti, Hadi	• Variabel X: Volume Penjualan	• Variabel X: Biaya Produksi dan	Secara parsial volume penjualan	Jurnal Ilmiah Manajemen dan Akuntansi, Vol.

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Samanto, dan Muhammad Hasan Ma'ruf, 2025, Pada Perusahaan Manufaktur Sektor Aneka Industri yang Tedaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2021-2024	• Variabel Y: Laba Bersih	Biaya Operasional	berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih perusahaan manufaktur sektor aneka industri yang terdaftar di BEI tahun 2021-2024.	2, No. 4, Juli 2025 P-ISSN: 3047-2792 E-ISSN: 3047-2032
6.	Karmilah, Mursalin, dan Andri Eko Putra, 2024, Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia	• Variabel X: Volume Penjualan • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Biaya Operasional dan Biaya Produksi	Secara parsial terdapat pengaruh antara volume penjualan terhadap laba bersih.	Jurnal Mediasi Akuntansi, Vol. 6, No. 7, Maret 2024 ISSN: 1693-4091 E-ISSN: 2622-1845
7.	Elizabeth Tiur Manurung, Meta Aulia Rizqi, Angela Novita Sutanto, dan Mayang Gitakusuma h Adriano, 2024, Pada PT Mayora Indah	• Variabel X: Biaya Pemeliharaan • Variabel Y: Laba Perusahaan, tetapi tetap berfokus pada laba bersih	• Variabel X: Biaya Pemeliharaan pada penelitian tersebut berfokus pada aset tetap	Biaya <i>maintenance</i> berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan PT Mayora Indah.	JAZ: Jurnal Akuntansi Unihaz, Vol. 7 No. 1, Juni 2024 ISSN: 2620-8555
8.	Issulistaning tyas Okta An-nisa, Wikan Budi Utami, dan Indra Lila Kusuma, 2024, Pada	• Variabel X: Volume Penjualan • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Biaya Produksi dan Biaya Operasional	Secara parsial volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih	Jurnal Ilmiah Manajemen dan Akuntansi (JIMAT), Vol. 1, No. 4, Juli 2024 P-ISSN: 3047-2792

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumen Primer yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) Periode 2020-2022			perusahaan sektor industri barang konsumen primer yang terdaftar di BEI periode 2020- 2022.	E-ISSN: 3047- 2032
9.	Nurhaliza Syahfitri dan Ria Fitria Andriani, 2024, Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2020- 2022	• Variabel X: Biaya Tenaga Kerja • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Biaya Bahan Baku dan Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	Secara parsial biaya tenaga kerja memberikan pengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih.	<i>Balancing Acoountancy Journal</i> , Vol. 4, No. 2, Agustus 2024 P-ISSN: 2776-1487 E-ISSN: 2798-3439
10.	Firda Dwi Pujihati, Sihabudin, dan Robby Fauji, 2024, Pada UMKM Semprong Amoundy Karawang	• Variabel X: Volume Penjualan • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Biaya Produksi	Secara parsial volume penjualan berpengaruh positif yang signifikan terhadap laba bersih perusahaan pada UMKM Semprong Amoundy Karawang.	<i>COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting</i> , Vol. 7, No. 3, Tahun 2024 e-ISSN: 2597-5234
11.	Angelia Alfatwa Rusandi Siregar, Bildanur Mauli Ginting, Windy Salsa Febrianti, dan Heny Triastuti Kurnia Ningsih,	• Variabel X: Volume Penjualan • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Biaya Produksi dan Biaya Promosi	Secara parsial volume penjualan memiliki pengaruh positif terhadap laba bersih perusahaan.	Jurnal Bisnis Net, Vol. 6, No. 1, Juni 2023 ISSN: 2621-3982 EISSN: 2722-3574

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	2023, Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Tedaftar di BEI				
12.	Surtikanti dan Tasya Dian Lestari, 2023, Pada Perusahaan Sub Sektor Kimia yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017-2021	• Variabel X: Volume Penjualan • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Biaya Produksi dan Pendapatan Usaha	Secara parsial volume penjualan berpengaruh terhadap laba bersih.	JEMBA: Journal Of Economics, Management, Business, And Accounting, Vol. 3, No. 1, Juni 2023
13.	Irma Rosmayanti, Tati Heryanti, dan Nur Rizqi Arifin, 2023, Pada PT. Gapuraning Rahayu Ciamis	• Variabel X: Biaya Pemeliharaan • Variabel Y: Laba Bersih	• Subjek Penelitian: PT. Gapuraning Rahayu Ciamis	Biaya pemeliharaan tidak berpengaruh terhadap pertumbuhan laba bersih.	J-KIP (Jurnal Keguruan dan Ilmu Pendidikan), Vol. 4, No. 2, Juni 2023 e-ISSN: 2722-6069
14.	Raffli Dika Pratama, Arwan Gunawan, dan Etti Ernita Sembiring, tahun 2022, tempat pada Pada PDAM Kota Cirebon	• Variabel X: Biaya Pemeliharaan • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Biaya Pemeliharaan pada penelitian tersebut berfokus pada aset tetap	Biaya pemeliharaan aset tetap berpengaruh positif namun tidak signifikan terhadap laba bersih pada PDAM kota Cirebon.	<i>Indonesian Accounting Literacy Journal</i> , Vol. 02, No. 01, November 2022 ISSN: 2747-1918 (online)
15.	Leny Suzan dan Hafidza Qurrota Ayunina, 2022, Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Otomotif dan	• Variabel X: Volume Penjualan • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Biaya Operasional	Secara parsial volume penjualan berpengaruh negatif terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur sub sektor otomotif dan	JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksh, Vol. 13, No. 2, Tahun 2022

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
	Komponenn ya yang Terdaftar Pada Bursa Efek Indonesia Periode 2016-201			komponennya yang terdaftar pada Bursa Efek Indonesia tahun 2016-2019.	
16.	Renny Srirahayu, Subakir, dan Nurdina, 2021, Pada Perusahaan Industri Dasar dan Kimia yang Terdaftar di BEI Periode 2016-2018	• Variabel X: Volume Penjualan • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Modal Kerja	Secara parsial volume penjualan memiliki pengaruh terhadap laba bersih.	<i>Journal of Sustainability Business Research</i> , Vol. 2, No. 3, September 2021 ISSN: 2746-8607
17.	Maulidya Masputri Ambarini, 2020, Pada Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2012-2020	• Variabel X: Volume Penjualan • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Biaya Produksi	Secara parsial volume penjualan berpengaruh positif terhadap laba bersih perusahaan manufaktur makanan dan minuman yang terdaftar di BEI.	<i>International Journal On Economics, Finance And Sustainable Development</i> , Juli 2020 ISSN (electronic): 2620-6269 ISSN (printed): 2615-4021
18.	Djodi Setiawan dan Nia Candra Kurniasih, 2020, Pada PT Satwa Prima Utama	• Variabel X: Biaya Tenaga Kerja • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Biaya Bahan Baku	Secara parsial biaya tenaga kerja mempunyai hubungan positif yang kuat dan signifikan terhadap laba bersih.	Jurnal Ilmiah Akuntansi Vol. 11, No. 1, Januari-April 2020 P-ISSN: 2086-4159 E-ISSN: 2656-6648
19.	Husaeri Priatna dan Ujang Imam Wahyudi, 2017, Pada PT PLN (Persero) APJ Majalaya	• Variabel X: Biaya Pemeliharaan dan Volume Penjualan • Variabel Y: Laba Bersih	• Subjek Penelitian: PT PLN (Persero) APJ Majalaya	Secara parsial biaya pemeliharaan dan volume penjualan memiliki pengaruh terhadap laba bersih walaupun	Jurnal Ilmiah Akuntansi, Vol. 8, No. 3, September-Desember 2017 ISSN: 2086-4159

(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
				pengaruhnya tidak signifikan.	
20.	Husaeri Priatna dan Mochamad Rudi Trisnawan, 2016, Pada CV. Cisatex di Daerah Majalaya	• Variabel X: Volume Penjualan • Variabel Y: Laba Bersih	• Variabel X: Persediaan Bahan Baku	Secara parsial volume penjualan tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap laba bersih perusahaan CV. Cisatex Majalaya.	Jurnal Ilmiah Akuntansi, Vol. 7, No. 3, September 2016 ISSN: 2086-4159

Shaqilla Wulandari (2026): Pengaruh Biaya Tenaga Kerja, Biaya Pemeliharaan, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih

Subjek Penelitian: PERUMDA Air Minum Tirta Sukapura Kabupaten Tasikmalaya

Objek Penelitian: Biaya Tenaga Kerja (X_1), Biaya Pemeliharaan (X_2), Volume Penjualan (X_3), dan Laba Bersih (Y)

2.2 Kerangka Pemikiran

Kinerja keuangan perusahaan merupakan gambaran kemampuan perusahaan dalam mengelola sumber daya yang dimiliki untuk menghasilkan pendapatan dan laba secara optimal (Wulandari & Sardani, 2025). Laba bersih menjadi indikator utama dalam menilai kinerja keuangan perusahaan karena mencerminkan hasil akhir dari seluruh aktivitas operasional perusahaan setelah memperhitungkan pendapatan dan biaya dalam satu periode akuntansi. Menurut Nur (2022:166), laba bersih merupakan keuntungan yang diperoleh yang sudah dikurangi dengan pajak, bunga, dan biaya operasional perusahaan. Laba bersih yang optimal dan berkelanjutan menjadi dasar bagi perusahaan dalam penentuan strategi yang akan diterapkan oleh manajemen melalui laporan keuangan sebagai antisipasi perusahaan di masa mendatang (R. D. Pertiwi et al., 2025).

PERUMDA Air Minum Tirta Sukapura Kabupaten Tasikmalaya merupakan Badan Usaha Milik Daerah (BUMD) yang bergerak di bidang pelayanan air bersih kepada masyarakat. Sebagai perusahaan yang memiliki karakteristik *quasi non-profit*, PERUMDA Air Minum tidak hanya berorientasi pada pencapaian laba, tetapi juga memiliki tanggung jawab dalam memberikan pelayanan publik yang optimal kepada masyarakat (Kusmana et al., 2018). Meskipun demikian, laba bersih tetap menjadi aspek penting yang harus diperhatikan oleh manajemen karena laba bersih mencerminkan kemampuan perusahaan dalam menjaga keberlanjutan operasional serta mendukung peningkatan kualitas pelayanan air bersih kepada masyarakat.

Dalam menjalankan aktivitas operasionalnya, perusahaan memerlukan berbagai sumber daya, salah satunya unsur manusia berupa tenaga kerja yang berperan penting dalam menunjang kelancaran proses pelayanan dan operasional perusahaan. Keberadaan tenaga kerja yang dikelola secara optimal dapat meningkatkan keunggulan bersaing serta membantu perusahaan untuk bertahan dan berhasil mencapai visi dan misi perusahaan (Nainggolan & Patimah, 2020). Menurut Mulyadi (2018:319), tenaga kerja merupakan usaha fisik atau mental yang dikeluarkan karyawan untuk mengolah produk. Tenaga kerja merupakan salah satu faktor dominan yang diperlukan sejak perusahaan berdiri, beroperasi dalam mengelola kegiatan suatu produksi hingga produk yang dihasilkan dapat dipasarkan. Dengan demikian, tenaga

kerja dapat dikatakan sebagai tulang punggung suatu perusahaan (Oktaviani et al., 2023).

Menurut Mulyadi (2018:319), biaya tenaga kerja adalah harga yang dibebankan untuk penggunaan tenaga kerja manusia tersebut. Dalam penelitian ini, indikator yang digunakan untuk mengukur biaya tenaga kerja adalah biaya tenaga kerja langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung. Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya tenaga kerja yang secara langsung berhubungan dengan proses produksi, seperti gaji pokok. Sedangkan biaya tenaga kerja tidak langsung adalah biaya tenaga kerja yang secara tidak langsung terlibat dalam proses produksi. Dalam konteks PERUMDA Air Minum Tirta Sukapura Kabupaten Tasikmalaya, biaya tenaga kerja digunakan untuk mendukung kegiatan operasional seperti distribusi air bersih, perbaikan jaringan pipa, dan pelayanan pelanggan. Secara teori, efisiensi dalam pengelolaan biaya tenaga kerja dapat meningkatkan laba bersih, sedangkan kenaikan biaya tenaga kerja yang tidak diimbangi oleh peningkatan pendapatan atau produktivitas dapat berpotensi menurunkan laba bersih perusahaan (Massese et al., 2025). Hal ini sejalan dengan konsep perilaku biaya (*cost behavior*), di mana peningkatan biaya tanpa diikuti peningkatan pendapatan akan menurunkan laba bersih. Menurut Suartini et al. (2024:26), perilaku biaya (*cost behavior*) adalah istilah untuk mendeskripsikan perubahan biaya seiring dengan perubahan *output* atau suatu pola yang menggambarkan bagaimana jumlah biaya bervariasi atas perubahan aktivitas bisnis. Secara keseluruhan, *cost behavior* adalah mekanisme pengendalian

biaya digunakan oleh pelaku usaha untuk memberi batasan anggaran di setiap departemen guna meraih tujuan bisnis dan keuangan. Hal ini didukung dengan penelitian yang dilakukan oleh Setiawan & Kurniasih (2020), Syahfitri & Andriani (2024), dan Noor (2025) yang menyatakan bahwa biaya tenaga kerja berpengaruh dan signifikan terhadap laba bersih.

Selain biaya tenaga kerja, biaya pemeliharaan juga merupakan komponen biaya operasional yang penting bagi perusahaan penyedia air bersih. Kegiatan pemeliharaan dilakukan untuk menjaga dan memastikan sarana dan prasarana operasional tetap berfungsi optimal sehingga tidak menghambat proses pelayanan kepada pelanggan. Peran pemeliharaan mempengaruhi efektifitas internal perusahaan, sehingga aktivitas pemeliharaan memerlukan sejumlah pengeluaran yaitu biaya pemeliharaan atau biaya yang terkoordinasi dan terencana untuk memperoleh laba bersih perusahaan (Pratama et al., 2022).

Menurut Brahim (2021:10), biaya pemeliharaan (*maintenance cost*) adalah biaya yang dikeluarkan untuk memelihara aktiva atau produk/jasa agar tetap dalam kondisi baik. Dalam penelitian ini, indikator biaya pemeliharaan disesuaikan dengan karakteristik PERUMDA Air Minum Tirta Sukapura Kabupaten Tasikmalaya, yang meliputi biaya pemeliharaan sumber air, biaya pemeliharaan pengolahan air, dan biaya pemeliharaan transmisi dan distribusi air. Kegiatan pemeliharaan tersebut dilakukan untuk mengurangi faktor-faktor penghambat kegiatan operasional serta memastikan proses pendistribusian air bersih kepada pelanggan dapat berjalan secara optimal.

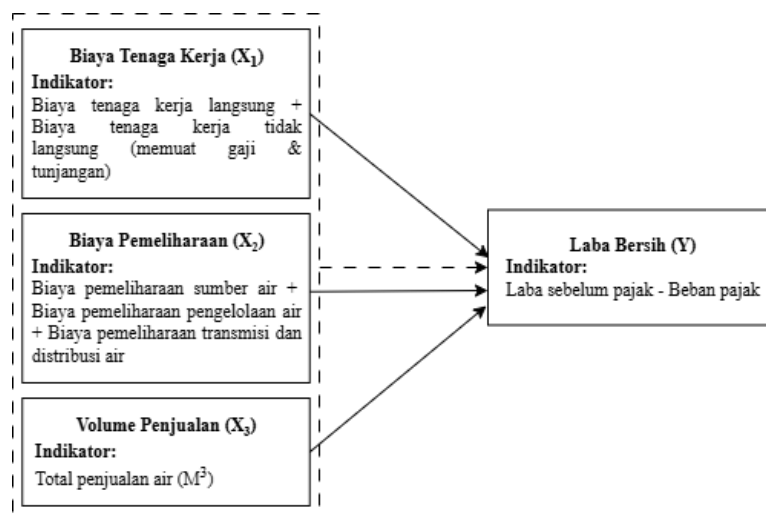
Secara teoritis, biaya pemeliharaan dalam penelitian ini dikategorikan sebagai biaya *overhead* pabrik (*factory overhead cost*). Hal ini sejalan dengan pendapat Mulyadi (2018:194) yang menyatakan bahwa biaya pemeliharaan (*maintenance cost*) termasuk ke dalam komponen biaya *overhead* pabrik (*factory overhead cost*), yaitu biaya produksi selain bahan baku dan tenaga kerja. Dalam hal ini, biaya pemeliharaan secara tidak langsung berhubungan dengan proses perusahaan untuk melakukan pendistribusian air bersih ke pelanggan. Dengan demikian, biaya pemeliharaan dalam penelitian ini merupakan penerapan teori efisiensi biaya operasional, yang memandang biaya pemeliharaan sebagai biaya *preventif* yang dikeluarkan untuk menjaga kelancaran operasional dan mengendalikan biaya *overhead* pabrik agar tidak menimbulkan pembengkakan biaya yang dapat menekan laba bersih perusahaan. Kegiatan pemeliharaan yang dilakukan secara terencana memungkinkan perusahaan untuk mengantisipasi biaya perbaikan dan mengurangi pembengkakan biaya akibat kerusakan yang tidak terduga (Sinaga, 2025). Dengan demikian, biaya pemeliharaan yang dikelola secara efisien tidak hanya berfungsi sebagai pengeluaran rutin, tetapi juga sebagai upaya pengendalian biaya operasional secara keseluruhan. Pengelolaan biaya pemeliharaan yang efektif diharapkan dapat menjaga kelancaran operasional dan pada akhirnya berkontribusi terhadap peningkatan laba bersih perusahaan. Hal ini sejalan dengan penelitian Priatna & Wahyudi (2017) yang menunjukkan bahwa biaya pemeliharaan berpengaruh terhadap laba bersih.

Selain faktor biaya, volume penjualan juga merupakan faktor utama yang menentukan besarnya laba bersih perusahaan. Menurut Haryati et al. (2022:140), volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Dalam penelitian ini, indikator volume penjualan disesuaikan dengan karakteristik PERUMDA Air Minum Tirta Sukapura Kabupaten Tasikmalaya, yang meliputi total penjualan air (m^3).

Pada PERUMDA Air Minum, volume penjualan air bersih sangat dipengaruhi oleh kelancaran distribusi air kepada pelanggan. Gangguan aliran air akibat kerusakan jaringan pipa dapat menurunkan volume penjualan karena pasokan air kepada pelanggan menjadi tidak optimal. Penurunan volume penjualan akan berdampak langsung pada menurunnya pendapatan perusahaan, yang pada akhirnya dapat menekan laba bersih yang diperoleh perusahaan. Sebaliknya, peningkatan volume penjualan diharapkan mampu meningkatkan pendapatan sehingga dapat menutup biaya operasional dan menghasilkan laba bersih yang optimal (Rohmah et al., 2025). Dengan demikian, volume penjualan dalam penelitian ini merupakan penerapan teori pendapatan (*revenue theory*), yang menyatakan bahwa volume penjualan merupakan faktor utama pembentuk pendapatan perusahaan. Pendapatan menurut Oktaviah et al. (2026:277) merupakan arus kas yang diperoleh perusahaan dari aktivitas usaha utama yang masih berlangsung. Oleh karena itu, peningkatan volume penjualan akan meningkatkan pendapatan perusahaan dan pada akhirnya berpengaruh terhadap laba bersih, sepanjang biaya

operasional dapat dikendalikan secara efisien. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Karmilah et al. (2024), An-nisa et al. (2024), Srirahayu et al. (2021) yang menyatakan bahwa volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih.

Berdasarkan fenomena gangguan aliran air yang terjadi pada PERUMDA Air Minum Tirta Sukapura Kabupaten Tasikmalaya, dapat diketahui bahwa gangguan aliran air tersebut tidak hanya berdampak pada meningkatnya biaya tenaga kerja dan biaya pemeliharaan, tetapi juga berpotensi menurunkan volume penjualan air bersih. Kondisi tersebut menunjukkan adanya keterkaitan antara biaya tenaga kerja, biaya pemeliharaan, dan volume penjualan dalam memengaruhi laba bersih perusahaan. Untuk memperjelas kerangka pemikiran, maka secara garis besar digambarkan seperti pada Gambar 2.1.



Keterangan:

- = Secara parsial
- - - - -> = Secara simultan

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

2.3 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2020), hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusuan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Dikatakan sementara karena jawaban yang diberikan baru berdasarkan fakta-fakta empiris yang diperoleh melalui data. Oleh karena itu, hipotesis berperan penting karena dapat menunjukkan harapan dari peneliti. Berdasarkan identifikasi masalah yang telah diuraikan, maka hipotesisnya adalah:

1. Biaya tenaga kerja, biaya pemeliharaan, dan volume penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih pada PERUMDA Air Minum Tirta Sukapura Kabupaten Tasikmalaya.
2. Biaya tenaga kerja secara parsial berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba bersih pada PERUMDA Air Minum Tirta Sukapura Kabupaten Tasikmalaya.
3. Biaya pemeliharaan secara parsial berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba bersih pada PERUMDA Air Minum Tirta Sukapura Kabupaten Tasikmalaya.
4. Volume penjualan secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih pada PERUMDA Air Minum Tirta Sukapura Kabupaten Tasikmalaya.