

BAB II.

LANDASAN TEORI

2.1 Uraian Teoritis

2.1.1 Pendapatan

2.1.1.1. Pengertian Pendapatan

Menurut Ahmed R. (2012:278), “Pendapatan adalah arus masuk untuk menambah atas aktiva suatu entitas atau penyelesaian kewajiban, yang berasal dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa merupakan operasi utama atau operasi inti yang berkelanjutan dari suatu entitas”.

Menurut K.R. Subramanyam (2010:29), Pendapatan (*revenue*) secara praktis didefinisikan sebagai “ arus masuk atau peningkatan nilai asset suatu perusahaan atau pengurangan kewajiban” yang berasal dari “aktivitas utama atau inti” yang masih berlangsung .

Menurut Harahap (2010:39), “Pendapatan berasal dari penjualan barang dan penyerahan jasa serta diukur dengan pembebanan yang dikenakan pada pelanggan, klien, atau penyewa untuk barang dan jasa yang disediakan bagi mereka. Pendapatan juga mencakup keuntungan dari penjualan atau pertukaran aktiva (selain saham yang diperdagangkan), bunga deviden, yang diperoleh dari investasi, dan peningkatan lainnya dalam ekuitas pemilik kecuali yang berasal dari kontribusi modal dan penyesuaian modal.”

Menurut Thedurus M.Tuanakotta (2013:152) menyatakan bahwa :
“Pendapat dapat didefinisikan secara umum sebagai hasil dari suatu perusahaan. Pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan. Mengingat pentingnya

sangat sulit mendefinisikan pendapatan sebagai unsur akuntansi pada dirinya sendiri. Pada dasarnya pendapatan adalah kenaikan laba. Seperti laba pendapatan adalah proses arus penciptaan barang atau jasa oleh suatu perusahaan selama kurun waktu tertentu.”

Menurut Hery (2010 : 49) mendefinisikan “Pendapatan adalah arus kas aktiva atau penyelesaian kewajiban entitas (atau kombinasi dari keduanya) dari pengiriman barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan.

Dari penjelasan di atas dapat diketahui bahwa pendapatan adalah sesuatu yang sangat penting dalam setiap perusahaan. Tanpa ada pendapatan mustahil akan didapat penghasilan. Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dikenal atau disebut penjualan, penghasilan jasa (*fee*), bunga, dividen, royalti dan sewa. Dapat disimpulkan bahwa pendapatan adalah keseluruhan penerimaan dari transaksi keuangan perusahaan yang menambah kas dan modal perusahaan. Pendapatan barang harus diakui bila seluruh kondisi berikut dipenuhi :

1. Perusahaan telah memindahkan resiko secara signifikan dan telah memindahkan manfaat kepemilikan barang kepada pembeli.
2. Perusahaan tidak lagi mengelola atau melakukan pengendalian efektif atas barang yang dijual.
3. Jumlah pendapatan tersebut dapat diukur dengan andal.
4. Besar kemungkinan manfaat ekonomi yang dihubungkan dengan transaksi akan mengalir kepada perusahaan tersebut .

5. Biaya yang terjadi atau yang akan terjadi sehubungan dengan transaksi penjualan andal.

2.1.1.2. Konsep Pendapatan

Menurut K.R. Subramanyam (2010: 32) Dua konsep yang sangat erat berhubungan dengan masalah proses pendapatan yaitu :

1. Proses pembentukan (*Earnings Process*) adalah suatu konsep tentang terjadinya pendapatan. Konsep ini berdasarkan pada asumsi bahwa semua kegiatan operasi yang diperlukan dalam rangka mencapai hasil yang meliputi semua tahap kegiatan produksi, pemasaran, maupun pengumpulan piutang, memberikan kontribusi terhadap hasil akhir pendapatan berdasarkan perbandingan biaya yang terjadi sebelum perusahaan tersebut melakukan kegiatan produksi .
2. Proses realisasi pendapatan (*Realization Process*) adalah proses pendapatan yang terhimpun atau terbentuk sesudah produk selesai dikerjakan dan terjual atas kontrak penjualan. Jadi, pendapatan dimulai dengan tahap terakhir kegiatan produksi, yaitu pada saat barang atau jasa dikirimkan atau diserahkan kepada pelanggan dan jika kontrak penjualan mendahului produksi barang atau jasa maka pendapatan belum dikatakan terjadi. Proses realisasi pendapatan ditandai oleh dua kejadian berikut ini:
 - a. Kepastian perubahan produk menjadi potensi jasa yang kain melalui proses penjualan yang sah.
 - b. Pengesehan atau validasi transaksi penjualan tersebut dengan aktiva lancar.

2.1.1.3. Jenis-jenis Pendapatan

1. Pendapatan Operasi

Pendapatan operasi didapatkan dari dua sumber yakni :

a. Penjualan kotor

Penjualan kotor merupakan penjualan sebagaimana yang telah tercantum pada faktur atau jumlah awal pembebanan sebelu, dikurangi penjualan return serta potongan penjualan .

b. Penjualan Bersih

Penjualan bersih merupakan penjualan yang didapat dari penjualan kotor serta dikurangi return penjualan yang ditambah potongan penjualan lainnya.

c. Pendapatan Non-Operasi

Pendapatan non operasi didapatkan dari dua sumber yakni :

d. Pendapatan Sewa

Pendapatan sewa merupakan sebuah pendapatan yang didapatkan perusahaan yang dikarenakan sudah menyewakan aktivitya untuk perusahaan lain.

e. Pendapatan Bunga

Pendapatan bunga merupakan suatu pendapatan yang didapat atau diterima sebab telah meminjamkan uangnya kepada pihak lainnya.

2.1.1.4. Panduan Pengakuan Pendapatan

Menurut Hery (2010 : 55) Dari sudut pandang analisis, pengakuan akrual pendapatan (dan keuntungan) yang tidak sesuai dapat menyebabkan satu dari dua konsekuensi yang tidak diinginkan .

1. Jika perusahaan mencatat pendapatan terlalu dini atau terlambat, maka pendapatan itu akan diakui pada periode yang salah.
2. Jika perusahaan mengakui pendapatan sebelum kepastian realisasi yang wajar, maka pendapatan kemungkinan akan dicatat pada satu periode dan kemudian dibatalkan atau dibalik diperiode berikutnya, ini akan membuat kelebihan pencatatan laba pada periode pertama dan kekurangan pencatatan pada periode berikutnya.

Kedua akibat ini akan memberikan dampak yang kurang baik pada pengukuran laba. Untuk mengatasinya, akuntansi menerapkan aturan yang ketat dan konservatif sehubungan dengan pengakuan pendapatan. Umumnya, pendapatan diakui jika telah direalisasi (atau dapat direalisasi) dan telah diperoleh.

2.1.1.5. Analisis Dampak Pengakuan Pendapatan

Menurut K.R. Subramanyam (2010:36) Laporan laba rugi penting bagi analisis dan penilaian perusahaan. Laporan ini juga penting bagi manajemen untuk alasan yang sama dan alasan lain seperti peranannya dalam perjanjian kontrak berdasarkan akuntansi, tekanan yang dirasakan manajemen untuk mencapai hasil berdasarkan laporan laba rugi, kompensasi manajemen yang dikaitkan dengan laba, dan nilai opsi saham. Memberikan insentif bagi manajemen bias diartikan kita mengharapkan manajemen memilih dan menerapkan prinsip akuntansi yang dapat memenuhi kepentingan mereka, tetapi tetap merupakan praktik akuntansi yang

diterima. Dalam hal ini, tujuan pelaporan laba tidak selalu sejalan dengan insentif yang diberikan kepada manajemen. Analisis yang kita lakukan harus mewaspadai kecenderungan manajemen dalam area ini dan kebijaksanaan akuntansi yang ada.

Pencatatan pendapatan merupakan peristiwa yang sangat penting dalam penentuan laba. Analisis kita harus melihat metode akuntansi untuk memastikan apakah mereka telah secara tepat mencerminkan realitas ekonomi. Misalnya, jika suatu perusahaan manufaktur mencatat laba atas penjualan sebuah dealer, analisis kita harus melihat persediaan dan kondisi pasar dealer tersebut, karena aktivitas laba riil adalah menjual ke pelanggan akhir.

2.1.2 Pengertian Biaya

Menurut L. Gayle Rayburn (2015:4), “Biaya adalah mengukur pengorbanan ekonomis yang dilakukan untuk mencapai tujuan organisasi. Untuk suatu produk, biaya menunjukkan ukuran moneter sumber daya yang digunakan, seperti bahan, tenaga, kerja dan overhead. Untuk suatu jasa, biaya merupakan pengorbanan moneter yang dilakukan untuk menyediakan jasa. Akuntan biasanya menggunakan biaya dengan istilah dekskriptif lainnya, seperti, historis, produk, utama, tenaga, kerja, atau bahan. Setiap istilah tersebut membentuk beberapa karakteristik proses pengukuran biaya atau aspek dari objek yang akan diukur”.

Menurut Wiratna Sujarweni (2015:9), “Biaya mempunyai dua pengertian yaitu pengertian secara luas dan secara sempit. Biaya dalam arti luas adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang dalam usahanya untuk mendapatkan sesuatu untuk mencapai tujuan tertentu baik yang sudah

terjadi dan belum terjadi/baru direncanakan . Biaya dalam arti sempit adalah pengorbanan sumber ekonomi dalam satuan uang untuk memperoleh aktiva.”

Menurut Bastian Bustami (2013:7), “ Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu. Biaya ini belum habis masa pakainya, dan digolongkan sebagai aktiva yang dimasukkan dalam neraca.” Menurut Mulyadi (2015:8) “ Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, sedang terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.”

Menurut Baldrice Siregar (2013:23) “Biaya adalah kos barang atau jasa yang telah memberikan manfaat yang digunakan untuk memperoleh pendapatan. Biaya yang dikurangkan dari pendapatan untuk menentukan laba atau rugi pada suatu periode sehingga biaya akan dicantumkan dalam laporan laba rugi. Pendapatan adalah nilai barang yang dijual atau jasa yang telah diberikan.”

2.1.2.1 Konsep Manajemen Biaya

Menurut Bastian Bustami (2013:8) “Mengakui pergeseran ini dalam struktur biaya ketika menyediakan informasi biaya produk”. Estimasi biaya produk mempengaruhi keputusan pengenalan produk, perancangan produk, dan upaya pemasaran yang diberikan lini produk. Biaya produk juga memainkan peranan yang penting dalam penerapan harga jual. Manajemen biaya menekankan dampak masa depan dari kondisi ekonomi, dan bukan memusatkan perhatian pada apa yang terjadi. Selanjutnya, kita ikhtisarkan beberapa perubahan penting dari

system akuntansi biaya yang harus diikuti perusahaan dalam mengelola pabrik dimasa mendatang.

Manajer mendistribusikan sumber daya untuk memenuhi tujuan operasional. Karena keterbatasan sumber daya. Maka para manajer harus mengandalakan data biaya dalam memutuskan tindakan apa yang akan memberikan hasil optimal bagi perusahaan. Untuk mencapai keputusan ini, mereka dapat menggunakan informasi manajemen biaya ke dalam operasi langsung sehari-hari dan menyediakan umpan balik untuk mengevaluasi dan mengendalikan kinerja.

2.1.2.2 Analisis Biaya

L.Gayle Rayburn (2015:9) Teknik analisis biaya mencakup analisis impas, analisis biaya komperatif, analisis pengeluaran modal dan teknik penganggaran. Setelah menentukan apa yang sesungguhnya terjadi, akuntan harus mengidentifikasi alternatif-alternatif yang ada. Selanjutnya mereka menggunakan pertimbangan professional untuk menerapkan dan menginterpretasikan hasil dari setiap teknik kalkulasi biaya. Sebagai contoh, meskipun analisis impas dapat menunjukkan kapasitas pada saat operasi akan menguntungkan, namun analisis mengasumsikan kondisi yang statis, yaitu harga jual dan beban-beban adalah konstan. Namun faktor-faktor tersebut akan terus konstan dalam dunia nyata. Sebaliknya inflasi, pemawaran, dan permintaan menyebabkan harga jual dan beban bervariasi.

Pendekatan Biaya Manfaat. Berdasarkan analisis biaya dan tingkat rehabilitas yang diinginkan. jika perusahaan menginginkan catatan yang terinci

dengan tingkat akurasi yang tinggi, maka manajer harus menyediakan tambahan biaya. Namun, manajer harus menggunakan analisis biaya dan teknik pengendalian hanya jika manfaat yangantisipasi dalam membantu pencapaian tujuan manajemen melebihi biayanya. Ini merupakan kriteria pokok untuk memelihara diantara berbagai alternatif pendekatan akuntansi disebut pendekatan biaya manfaat.

2.1.2.3. Jenis-Jenis Biaya

Biaya yang terjadi diperusahaan perlu ditelusuri berasal dari mana saja biaya tersebut. Menurut Baldrick Siregar (2013:23) Angka-angka yang disebut sebagai biaya dapat diklasifikasikan sebagai berikut :

1. Berdasarkan Pengelompokan Biaya

a. Biaya Pabrikase/ Pabrik/Manufaktur

1.) Bahan baku

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku utama yang dipakai untuk memproduksi barang.

Contoh : Biaya pembelian kain kaus diperusahaan konveksi.

2.) Tenaga Kerja Langsung

Adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar tenaga kerja utama yang langsung berhubungan dengan produk yang diproduksi dari bahan baku yang menta, mejadi barang jadi. Contoh : Biaya untuk pembayaran pegawai yang langsung membuat kaus.

3.) Biaya Overhead Pabrik

Biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang, selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung .

b. Biaya Komersial

Biaya Komersial terdiri dari 2 yaitu :

1.) Biaya Pemasaran

Biaya yang dikeluarkan untuk keperluan melaksanakan kegiatan pemasaran atau promosi produk. Contohnya adalah biaya pemasangan iklan papan, iklan televisi, iklan majalah, biaya angkutan dari gudang perusahaan ke gudang pembeli, gaji karyawan bagian – bagian yang melaksanakan bagian pemasaran, biaya untuk membuat contoh sampel produk. Contoh : Biaya iklan, Biaya Pengiriman Barang.

2.) Biaya Administrasi

Biaya-biaya untuk dikeluarkan untuk mengkoordinasi dan mengendalikan kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contohnya biaya ini adalah biaya gaji manager puncak, bagian keuangan, akuntansi, personalia.

2. Berdasarkan Perilaku Biaya

Klasifikasi biaya berdasarkan perilaku biaya dibagi menjadi 4 yaitu :

a. Biaya Variabel

Biaya yang jumlahnya berubah-ubah, namun perubahannya sebanding dengan perubahan volume produksi/penjualan.

Contoh : Biaya bahan baku, Biaya tenaga kerja langsung.

b. Biaya Tetap

Biaya yang tidak berubah jumlahnya walaupun jumlah yang diproduksi / dijual berubah dalam kapasitas normal. Contoh : Biaya pembelian mesin.

c. Biaya Semi Variabel

Biaya yang jumlahnya ada yang berubah-ubah sesuai dengan perubahan kuantitas dan ada tarif tetapnya. Contoh : Biaya telepon, Biaya listrik, kedua biaya tersebut terdiri dari biaya langganan yang pasti harus dibayar dan biaya pemakaian.

d. Biaya bertingkat

Biaya yang dikeluarkan sifatnya tetap harus dikeluarkan dalam suatu rentang produksi. Contoh : Biaya pembelian mesin pertama, jika produksi terlalu banyak mesin yang dibeli tidak memenuhi kapasitas, maka perusahaan membeli mesin kedua.

3. Berdasarkan Pengambilan Keputusan

Klasifikasi biaya berdasarkan pengambilan keputusan dibagi menjadi 2 yaitu :

a. Biaya relavan

Biaya yang harus direncanakan terlebih dahulu karena biayaini akan mempengaruhi pengambilan keputusan perusahaan masa mendatang.

Contoh biaya relavan. Suatu Perusahaan telah berhasil membeli sebuah ruko yang sangat besar, perusahaan harus melakukan pengambilan keputusan dimana ruko tersebut lebih baik dipakai sendiri untuk membuka cabang baru atau ruko tersebut disewakan saja untuk orang lain. Dari kedua alternative tersebut perlu dilakukan perhitungan supaya dapat memilih salah satu alternatif yang menguntungkan untuk perusahaan.

1) Biaya Tidak Relevan

Biaya yang tidak berbeda di antara alternatif tindakan yang sudah ada. Biaya ini tidak akan mempengaruhi pengambilan keputusan yang akan tetap sama jumlahnya tanpa menghentikan alternatif yang dipilih. Oleh karena itu biaya tidak relevan tidak harus dipertimbangkan dalam pembuatan keputusan. Biaya yang tidak perlu diperhitungkan karena tidak mempengaruhi pengambilan keputusan.

2) Biaya Kesempatan (*Opportunity Cost*)

Manfaat yang akan diperoleh jika salah satu alternatif dipilih dari beberapa alternatif yang ada. Atau dengan kata lain pendapatan yang tidak jadi diperoleh karena telah memilih salah satu alternatif dari beberapa alternatif yang tersedia. Untuk mengambil keputusan memilih salah satu alternatif seharusnya mempertimbangkan biaya dan pendapatan yang akan muncul.

2.1.2.4. Siklus Biaya

Siklus akuntansi biaya adalah merupakan serangkaian kegiatan dan aktivitas yang ada dalam beberapa jenis perusahaan. Menurut L.Gayle Rayburn (2015:8) adapun jenis perusahaan ada 3 yaitu :

1. Perusahaan jasa adalah perusahaan yang kegiatan dan aktivitasnya menjual jasa. Contoh : bank, asuransi, jasa konsultan.
2. Perusahaan dagang adalah perusahaan yang kegiatan dan aktivitasnya membeli barang dan dijual tanpa mengubah bentuk dengan harga yang lebih tinggi untuk mendapatkan keuntungan. Contoh : swalayan. .

3. Perusahaan manufaktur adalah perusahaan yang kegiatan dan aktivitasnya mengolah bahan mentah menjadi barang setengah jadi atau barang jadi.

2.1.2.5. Penelusuran Biaya Ke Objek Biaya

Menurut Bastian Bustami (2013:9) Pengukuran biaya tergantung kepada kemampuan untuk menelusuri biaya tersebut ke objek biaya. Penelusuri biaya ke objek biaya dapat membedakan biaya menjadi *biaya langsung* dan *biaya tidak langsung*. Biaya langsung adalah biaya yang dapat ditelusuri secara langsung ke sasaran biaya atau objek biaya. Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak dapat ditelusuri secara langsung ke sasaran biaya atau objek biaya.

Contoh :

1. Jika objek biaya yang digunakan adalah produksi maka biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya langsung, sedangkan biaya overhead merupakan biaya tidak langsung.
2. Jika objek biaya yang digunakan adalah produk, maka setiap bahan yang menyusun produk tersebut serta biaya paten dan royalti merupakan biaya langsung. Demikian juga dengan tenaga kerja langsung yang merubah bahan baku menjadi produk jadi juga merupakan biaya langsung. Biaya tidak langsung seperti asuransi, sewa pabrik dan lain sebagainya yang tidak dapat ditelusuri secara langsung ke produk.
3. Jika objek biaya yang digunakan adalah batch maka biaya persiapan (*setup cost*) merupakan biaya langsung karena biaya ini dapat dialokasikan secara arbitrer (dialokasikan secara tidak jelas) ke setiap unit produk.

2.1.2.7. Biaya Dalam Hubungan Periode Waktu

Menurut Mulyadi (2015:23) Dalam hubungan dengan periode waktu biaya dapat dikelompokkan menjadi biaya pengeluaran modal dan biaya pengeluaran pendapatan.

1. Biaya pengeluaran modal

Biaya pengeluaran modal adalah biaya yang dikeluarkan untuk memberikan manfaat dimasa depan dan dalam jangka waktu yang panjang dan dilaporkan sebagai aktiva.

2. Biaya pengeluaran pendapatan

Biaya pengeluaran pendapatan adalah biaya yang memberikan manfaat untuk periode sekarang dan dilaporkan sebagai beban .

2.1.3 Transportasi

Menurut Sutarman (2017: 43) Transportasi bertugas memindahkan produk ke pasar secara geografi terpisah jauh dengan produsen, namun demikian transportasi sangat berguna untuk meningkatkan nilai tambah produk bagi para pelanggan, dimana produk harus datang tepat waktu, tidak rusak, dan pada jumlah yang sesuai dengan keperluan. Transportasi juga berkontribusi terhadap tingkat pelayanan, maka harus mampu memuaskan pelanggan, dengan cara mengirim kepada pelanggan secara tepat waktu, semua itu merupakan komponen penting dalam konsep pemasaran, terutama dalam memenuhi bauran pemasaran pada faktor *place*.

Sehubungan transportasi bias menciptakan utilitas tempat, dan kontribusi dalam utilitas waktu, keduanya sangat penting dalam upaya keberhasilan

pemasaran. Ketersediaan, kecukupan, dan ongkos transportasi berdampak terhadap keputusan bisnis tersebut sangat berelasi dengan pengelolaan fungsi transportasi, keputusan bisnis tersebut meliputi (1) apa yang harus diproduksi, (2) harus jual dimana, (3) diaman fasilitas ditempatkan, dan (4) dari mana sumber material berasal, keempat keputusan bisnis tersebut sangat berdampak terhadap fungsi transportasi.

Transportasi adalah salah satu fungsi yang memerlukan ongkos terbesar dalam logistik, dan menempati porsi signifikan dalam menentukan harga jual produk, khusus untuk komoditas yang bernilai rendah seperti pasir, batu untuk bangunan, batu bara, porsi ongkos transport terhadap nilai komoditas cukup signifikan, tetapi ongkos transport untuk mengangkut computer, mesin industri, komponen elektronik bila dibanding dengan harga produk yang diangkutnya memiliki persentase yang kecil. Ongkos transportasi *inbound* dan *outbound* sering menjadi masalah dan biasanya sebagai meningkatnya biaya produk, oleh karena itu manajemen transportasi yang efisien lebih baik penting untuk menyelesaikan masalah tersebut. Khusus untuk produk-produk yang bernilai tinggi, pengeluaran untuk transportasi juga penting meskipun persentase terhadap harga jualnya relative rendah, utamanya karena total ongkos transportasi mutlak berpengaruh besar terhadap ongkos logistik, maka sekecil apapun harus dibuat efisien.

Menurut Rahardjo Adisasmita (2011:52) : “Truk adalah salah satu jenis armada transportasi yang memiliki ukuran sangat beragam dengan tipe karoseri yang berbeda-beda. Penggunaan truk biasanya dilakukan untuk memenuhi kebutuhan pengiriman barang dengan jumlah dan ukuran besar”.

Menurut Sutarman (2017: 46) : “ Truk adalah moda angkutan darat yang sangat populer digunakan di Indonesia karena memiliki fleksibilitas tinggi dan mampu melayani *door to door*, barang yang diangkut bisa curah maupun dalam peti kemas dan tanki, untuk barang curah diangkut dengan truk biasa (Tronton, CDE, CDD), untuk peti kemas menggunakan trailer, untuk pasir, batu, batu bara menggunakan *dumptruck*, sedangkan untuk cair, dan gas menggunakan truk tangki dan pipa. Angkutan barang yang menggunakan moda darat, sarana angkutan truck memiliki popularitas tinggi dan memiliki porsi yang lebih besar dibanding moda darat lainnya.

2.1.3.1. Fungsi dan Manfaat Transportasi

Menurut Rahardjo Adisasmita (2011:35) Mengangkut atau memindahkan manusia dan barang-barang dari suatu tempat ke tempat yang lain merupakan kegiatan yang sudah dilakukan sejak dahulu atau dapat dikatakan setara dengan manusia. Orang primitif berpindah dari satu tempat ke tempat yang lain untuk mencari makanan dan melindungi diri, dan untuk menikmati keajaiban alamiah di dunia dimana mereka hidup. Kemampuan pribadi manusia terhadap jarak perjalanan dilakukan dengan menggunakan kaki; barang-barang dibawanya adalah terbatas, yaitu digendong dipunggung atau dijunjung di atas kepala. Kehidupan modern dan upaya penyempurnaan sistem transportasi secara terus menerus akan meningkatkan standar kehidupan.

2.1.3.2. Ciri-ciri Transportasi Barang

1. Ciri-ciri Barang

Komoditas-komoditas terdiri dari berbagai jenis yang mempunyai ciri secara fisik dan finansial yang berbeda-beda pula ditinjau dari segi pelayanan transportasi. Menurut Sutarman (2011:58) secara luas dapat diklasifikasikan :

- a. Kualitas fisik
- b. Tingkat pengolahan
- c. Cara pengepakan
- d. Ukuran
- e. Kepadatan
- f. Nilai

Berikut penjelasannya.

- a. Kualitas Fisik barang

Kualitas fisik barang yang intern – dalam beberapa hal yang dikaitkan dengan kebusukan atau kerusakan yang dapat ditinjau dari beberapa segi. Dari segi transportasi telah diadakan klasifikasi barang menurut bentuk dasarnya.

- b. Cair, panas, gas

Perbedaan ketiga jenis barang-barang tersebut mempengaruhi terhadap cara pengepakan dan penanganannya.

- c. Hewan hidup dan hewan mati

Semua jenis hewan hidup membutuhkan penanganannya yang berbeda dengan cara penanganannya untuk hewan mati atau barang-barang lainnya.

- d. Mudah rusak dan tidak mudah rusak

Faktor yang menimbulkan kerusakan dalam transportasi adalah kebakaran, gesekan, dan pengaruh kekerasan lainnya. Barang-barang seperti barang tambang, pasir, tanah termasuk barang-barang yang tidak mudah rusak.

- e. Mudah pecah dan tidak mudah pecah

Mudah pecah diklasifikasikan mudah rusak tetapi tidak semua barang-barang yang mudah rusak itu merupakan barang-barang yang mudah pecah. Barang-barang yang mudah pecah misalnya barang-barang gelas.

f. Basah atau kering

Muatan basah (*wet cargo*) diartikan sebagai muatan cair dan muatan kering (*dry cargo*) terdiri dari barang-barang manufaktur.

g. Berbahaya tidak berbahaya

Barang-barang berbahaya meliputi : korosif (asam belerang), mudah menyala(bensin), mudah meledak (dinamit), racun (arsenikum), berbau busuk (pupuk), mudah terbakar(kapas), mudah dijalar (terpetin), radio aktif (radium), dan bahan-bahan yang beraksi dengan air (kalsium karbid).

h. Bertunas dan tidak bertunas

Bahan yang dimakan seperti padi, buah-buahan dan sebagainya .

i. Lekas busuk dan tidak lekas busuk

Lekas busuk dapat disebabkan karena : (1) kerusakan fisik secara alamiah (buah-buahan, sayuran, bunga-bunga), dan (2) tidak bernilai setelah melampaui waktu tertentu (Koran).

2.1.3.3 Nilai Jasa Transportasi

Menurut Punaji (2010:35) Dari segi pemakai jasa angkutan (individu) tidak mudah menentukan nilai jasa angkutan. Untuk angkutan barang jarak jauh utamanya didasarkan pada perbedaan regional atau spesialisasi regional. Dapat dikatakan bahwa nilai jasa transportasi pemilik barang individual dapat diukur

dari perbedaan biaya harga anatr produksi pada titik asal dan harga pad beberapa titik tujuan lainnya. Ternyata tidak selalu demikian. Perbedaan harga antar daerah ditentukan oleh tarif angkutan, dapat pula tarif angkutan memtukan harga tetapi seringkali harga yang sudah ditentukan. Banyak produk dijual dengan tingkat harga standar diseluruh daerah meskipun biaya transportasi dari tempat asal ke tempat-tempat tujuannya berbeda-beda (misalnya rokok).

2.1.3.4. Harga Pelayanan Transportasi

Menurut Rahardjo Adisasmita (2011:38) Dalam permodelan transportasi dalam pekerjaan kuantitatif, komponen lain dari harga yaitu biaya waktu, waktu menunggu, ketidakamanan, dan lainnya, dapat dikombinasikan untuk membentuk suatu indeks biaya yang terealisasi.

Generalisasi adalah kesulitan yang jelas khususnya menyangkut semua modal transportasi tetapi dalam banyak kasus kelihatan jelas bahwa perubahan harga di dalam bats tertentu mempunyai pengaruh kecil secara relative pada kuantitas perjalanan atau jasa transportasi yang diminta. Permintaan untuk pelayanan barang misalnya, inelastik untk sebagian kelangkaan substitusi untuk jasa pelayanan. Sebagian karena permintaan yang bersifat tidak elastis untuk bahan baku atau mentah yang diangkut pada umumnya dan sebgaian karena kepentingan kecil secara relif angkutan dalam harga penjualan muatan.

Dalam kenyataannya, elatisitas harga jasa transportasi seperti halnya elastisitas harga dari barang-barang lain, seharusnya secara ideal diletakkan dalam konteks yang spesifik. Dalam kasus transportasi ada dua tipe klasifikasi yang penting.

1. Keperluan perjalanan. Elastisitas tarif untuk tipe tertentu dari perjalanan adalah lebih tinggi dari yang lainnya. Permintaan perjalanan bisnis nampaknya lebih tidak sensitif terhadap perubahan dalam harga transportasi dari pada bentuknya perjalanan lain.
2. Metode menetapkan tarif. Para pengguna bentuk-bentuk transportasi yang berbeda (atau seringkali, pelayanan berbeda dari moda yang sama) adalah sering dihadapkan dengan metode pembayaran yang berbeda. Dalam penentuan tarif transportasi ada yang menggunakan sebagai dasar yaitu biaya marginal jangka pendek (*short run marginal cost*) meliputi biaya bahan baku, minyak perawatan, baru, dan depresiasi/penyusutan.

2.1.3.5. Penawaran Jasa Transportasi

Biaya untuk menyediakan jasa angkutan (penawaran) merupakan dasar yang sehat secara ekonomi untuk menentukan tarif angkutan yang wajar. Kapasitas fasilitas transportasi yang tersedia (penawaran) harus mampu melayani permintaan yang tertinggi pada suatu saat (*peak times*) agar supaya tidak terjadi akses permintaan yang mengakibatkan kemacetan lalu lintas, tetapi kapasitas dari alat-alat transportasi yang tersedia tersebut harus dimanfaatkan secara maksimum dengan menerapkan metode konsolidasi lalu lintas yang tepat.

Karena transportasi mempunyai peranan yang sangat penting dalam pembangunan, maka fasilitas transportasi dapat dibangun mendahului, dengan harapan bahwa jasa angkutan tersebut akan menciptakan permintaannya sendiri. Meskipun kondisi untuk strategi penawaran (*supply strategy*) tersebut tidak selamanya tepat; pengguna fasilitas transportasi untuk pembangunan, utamanya

dilaksanakan sebagai langkah untuk mengatasi persoalan daerah-daerah yang terbelakang atau untuk membuka daerah-daerah perbatasan.

2.1.3.6. Jumlah Pemesanan Jasa dan *Timing*

Menurut Sutarman (2011:149) menyatakan bahwa “Kuantitasi dan waktu pembelian terhadap produk yang diperlukan, berpengaruh terhadap harga yang harus dibayar, biaya transportasi, dan biaya simpan persediaan”. Beberapa strategi pembelian yang biasa dilakukan adalah :

1. Strategi *just in time*, yaitu pembelian hanya untuk memenuhi kebutuhan saat itu, atau disebut juga sebagai *hand to mouth buying*. Strategi ini akan mampu menekankan ongkos, terutama apad ongkos simpan.
2. *Forward buying*, yaitu pembelian dilakukan karena menharapkan adanya kenaikan harga material dimasa datang.
3. *Speculative buying*, adalah berbeda dengan *forward buying*, yaitu membeli pada tingkat yang melebihi jumlah kebutuhan yang ditentukan, namun berspekulasi untuk mendapatkan harga yang tinggi dimasa mendatang.

Strategi Campuran, bila suatu komoditas memiliki pola harga musiman yang dapat diprediksi, menggunakan strategi campuran antara *just in time buying* dengan *forward buying* dapat menghasilkan harga rata-rata lebih rendah disbanding jika menggunakan startegi *just in time* secara sendiri. *Forward buying* adalah tindakan membeli barannng dalam jumlah melebihi kebutuhan saat ini, tapi tidak melampaui kebutuhan masa yang akan datang, dan merupakan strategi menarik ketika harga diperkirakan meningkat, padahal perusahaan sudah memiliki tambahan barang yang telah dibeli dengan harga murah, tetapi untuk menjamin

kelangsungan sistem operasi persediaan dibuat dan harus diseimbangkan dengan keuntungan akibat kenaikan harga bahan yang dibeli.

Dengan kata lain *just in time buying* akan untung jika harga bahan yang dibeli menurun, dan dihindari pembelian dalam jumlah yang lebih besar saat ini, dapat dipastikan bahwa pembelian pada saat yang akan datang dapat menikmati harga yang lebih rendah, kombinasi dua strategi ini dinyatakan efektif jika kebutuhan musiman bisa menghasilkan keuntungan harga yang lebih besar.

2.1.4. Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian terdahulu sehubungan dengan analisis pendapatan dan biaya pengiriman barang terhadap jumlah *truck container* akan disajikan pada tabel berikut :

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

Nama	Judul Penelitian	Variabel Penelitian	Kesimpulan
Umami Hanni (2016)	Analisis Pendapatan Dan Biaya Pengiriman Barang Terhadap Jumlah <i>Truck Container</i> Pada PT. Adhi Karya Persero, Tbk	Pendapatan, Biaya Dan Jumlah <i>Truck Container</i>	Ada pengaruh pendapatan dan biaya pengiriman barang terhadap jumlah <i>truck container</i> pada PT. Adhi Karya Persero, Tbk.
Susandi (2017)	Analisis Pendapatan Dan Biaya Pengiriman Barang Terhadap Jumlah <i>Truck Container</i> Pada PT. Eracipta Karya Medan	Pendapatan, Biaya Dan Jumlah <i>Truck Container</i>	Ada pengaruh pendapatan dan biaya pengiriman barang terhadap jumlah <i>truck container</i> pada PT. Eracipta Karya Medan
Irmayani (2018)	Analisis Pendapatan Dan Biaya Pengiriman Barang Terhadap Jumlah <i>Truck Container</i> Pada PT. Mestika Mandiri Medan	Pendapatan, Biaya Dan Jumlah <i>Truck Container</i>	Ada pengaruh pendapatan dan biaya pengiriman barang terhadap jumlah <i>truck container</i> pada PT. Mestika Mandiri Medan.

2.1.5. Kerangka Pemikiran

Menurut Harahap (2010:39), Pendapatan berasal dari penjualan barang dan penyerahan jasa serta diukur dengan pembebanan yang dikenakan pada pelanggan, klien, atau penyewa untuk barang dan jasa yang disediakan bagi mereka, maka untuk memperoleh pendapatan perusahaan harus melakukan kegiatan memproduksi barang atau jasa yang menjadi sumber utama pendapatan.

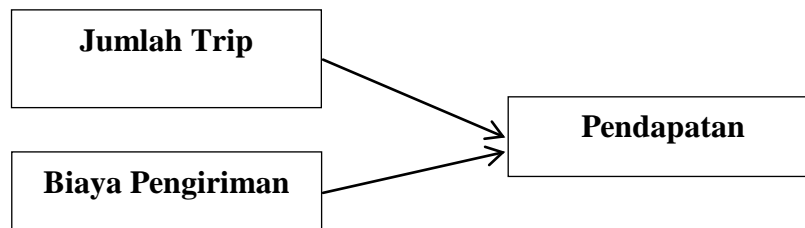
Pendapatan perusahaan ditentukan oleh jumlah Truck Container yang beroperasi saat ini di gudang, jika jumlah yang beroperasi saat ini tetap sama maka pendapatan yang diperoleh perusahaan akan sesuai dengan apa yang diinginkan perusahaan. Biaya-biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan agar jumlah Truck Container yang beroperasi di gudang saat ini dapat beroperasi dengan tepat. Perusahaan harus mengeluarkan biaya terlebih dahulu, dimana pengorbanan ekonomis untuk mencapai tujuan tertentu yaitu jasa pengorbanan atau secara langsung untuk mendapatkan hasil atau laba.

Biaya dan pendapatan bagi pihak manajemen merupakan salah satu hal penting bagi perusahaan dalam mencapai laba yang diinginkan. Salah satu upaya yang dilakukan yakni dengan meningkatkan jumlah trip setiap bulannya dan menurangi biaya-biaya pengeluaran digudang dan dilapangan merupakan kegiatan yang baik dari memberikan pelayanan jasa. Agar dapat menghasilkan laba yang sesuai yang ditargetkan oleh perusahaan, maka perusahaan dapat mengukur sejauh mana potensi perusahaan itu untuk bersaing dengan perusahaan lain.

Perhitungan yang matang dalam segi operasionalnya Jumlah Truk Container, yaitu dengan membandingkan antara pendapatan yang dihasilkan dan

biaya yang dikeluarkan harus diperhatikan produktivitasnya agar menjadi lebih efektif. Berdasarkan uraian di atas maka kerangka konseptual dapat dilihat pada Gambar 2.1 sebagai berikut :

Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran



Berdasarkan gambar kerangka pemikiran tersebut dapat diketahui hubungan antara variabel X (bebas) yaitu jumlah seluruh *truck container* dengan variabel terikat (Y_1) pendapatan yaitu berapa banyak jumlah pendapatan yang diterima perusahaan setelah mengerahkan seluruh *truck container* yang ada untuk satu periode tertentu.

Gambar juga menunjukkan hubungan antara variabel X (bebas) yaitu jumlah seluruh *truck container* dengan variabel terikat (Y_2) biaya yaitu berapa banyak jumlah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk membiayai kebutuhan dalam upaya mengoperasikan seluruh jumlah *truck container* yang ada untuk satu periode tertentu.

2.1.5. Hipotesis

Hipotesis merupakan hasil penelitian sementara yang memerlukan penelitian lanjutan untuk kebenarannya. Menurut Sujarweni (2014:62) menjelaskan bahwa "Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap tujuan penelitian yang diturunkan dari kerangka pemikiran yang telah dibuat". Hipotesis

sangat diperlukan dalam penelitian ilmiah karena keberadaan hipotesis dapat mengarahkan penelitian. Dalam hal ini, penelitian akan melakukan pembuktian terhadap hipotesis untuk diuji kebenarannya.

Adapun hipotesis penelitian ini adalah :

1. H_0 : Ada pengaruh jumlah trip dari seluruh jumlah *Truck Container* terhadap pendapatan pada CV. Pengangkutan TBB.

H_1 : Tidak ada pengaruh jumlah trip dari seluruh jumlah *Truck Container* terhadap pendapatan pada CV. Pengangkutan TBB.

2. H_0 : Ada seluruh biaya pengiriman terhadap pendapatan pada CV. Pengangkutan TBB.

H_1 : Tidak ada pengaruh seluruh biaya pengiriman terhadap pendapatan pada CV. Pengangkutan TBB.

3. H_0 : Ada pengaruh jumlah trip dari seluruh jumlah *Truck Container* dan seluruh biaya pengiriman terhadap pendapatan pada CV. Pengangkutan TBB.

H_1 : Tidak ada pengaruh jumlah trip dari seluruh jumlah *Truck Container* dan seluruh biaya pengiriman terhadap pendapatan pada CV. Pengangkutan TBB.