BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Pertumbuhan penduduk, peningkatan kesadaran masyarakat akan pentingnya gizi, serta meningkatnya pertumbuhan industri olahan kedelai menyebabkan peningkatan permintaan kedelai. Sementara itu, disisi lain terjadi penurunan produksi kedelai yang disebabkan oleh penurunan areal luas panen dan rendahnya produktivitas. Kesenjangan antara peningkatan permintaan kedelai, penurunan produksi kedelai dalam negeri menyebabkan terjadinya kekurangan stok kedelai diberbagai daerah di Indonesia termasuk salah satunya adalah Sulawesi Utara. Kekurangan stok kedelai dalam negeri menyebabkan Indonesia mengalami. ketergantungan yang tinggi terhadap kedelai Impor.

Manusia sebagai makhluk yang bermasyarakat, keberadaanya menuntut kebutuhan bagi kelangsungan hidup. Kebutuhan hidup manusia dapat dipenuhi dengan kemampuan finansial berdasarkan tingkat pedapatan ekonominya. Masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya diharuskan untuk bekerja atau berusaha. Usaha menurut kamus besar Bahasa Indonesia adalah kegiatan dengan mengarahkan tenaga, pikiran atau badan untuk mencapai suatu maksud pekerjaan untuk mencapai sesuatu.

Berdasarkan pengertian tersebut, Usaha merupakan suatu kegiatan yang dilakukan dengan tujuan memperoleh hasil berupa keuntungan, upah atau laba usaha. Masyarakat dengan tingkat pendapatan menengah ke atas, biasanya dalam memenuhi kebetuhan hidupnya dengan pekerjaan yang menghasilkan pendapatan yang tinggi seperti bekerja diperusahaan besar atau membuka usaha yang besar dengan modal yang besar, sedangkan masyarakat dengan tingkat pendapatan menengah kebawah biasanya mencukupi kebutuhan hidupnya dengan melakukan usaha dengan modal yang kecil.

Aktivitas bisnis atau usaha dilakukan masyarakat untuk memenuhi kebutuhan hidupnya. Dalam aktivitas bisnis atau usaha manusia berusaha memenuhi kebutuhannya dan memperoleh kepuasannya atas kegiatan yang dilakukanna. Oleh karenanya manusia memanfaatkan semua kekuatan yang dimilikinya, termasuk menganalisis berbagai peluang dalam usaha. Dalam menghadapi persaingan dunia usaha yang semakin ketat, sekarang masyarakat di tuntut untuk dapat mengembangkan usaha supaya dapat maju dan berkembang serta menjadi pengusaha yang sukses, pengembangan usaha yang baik di mulai dari diri sendiri walaupun banyak menghadapi kendala-kendala dalam dunia usaha, maka dari itu di butuhkan staregi dalam pengembangan usaha supaya usaha dapat bertahan lama dan tidak terjadi kebangkrutan. [1]

---

[1] Melkias London, dkk, **Analisis Keuntungan Pengrajin Tahu Berdasarkan Cara Pembayaran di Kecamatan Malalayang**, Jurnal Agri-SosioEkonomi Unsrat, ISSN 1907- 4298, Volume 13 Nomor 1 A, Januari 2017: 155 - 168

Merintis usaha merupakan pekerjaan yang mudah dan dapat dilakukan oleh siapapun, yang terpenting adalah keyakinan dan nilai yang kuat untuk usaha mandiri, kemauan yang kuat untuk menjadi wirausaha saja tidak cukup. Kemampuan keberanian, dan kesempatan merupakan elemen yang lain yang harus diperkuat untuk menjadi wirausaha. Kewirausahaan adalah orang yang melihat adanya peluang kemudian menciptakan sebuah usaha untuk memanfaatkan peluang tersebut. Peluang usaha yang dilakukan masyarakat dengan menciptakan usaha yang mudah dilakukan baik secara modal hingga penjualan atau pemasarannya yaitu seperti pembuatan tahu.[2]

Industri tahu mengandalkan tahu mentah sebagai produknya. Tahu merupakan makanan yang berasal dari cina, tahu sudah banyak digunakan dalam masakan lokal dan menjadi favorit. Tahu di buat dari kacang kedelai yang diambil sarinya, yang kemudian di endapkan menggunakan bahan penggumpal. Tahu yang baik adalah tahu yang tidak memiliki bau menyengat (bau asam atau formalin), lembut tetapi tidak hancur, tidak berlendir dan berwarna putih.[3] Selain dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan tahu memilki banyak manfaat untuk kesehatan karena terubuat dari kacang kedelai yang merupakan sumber protein nabati dan lesiti dan juga sumber vitamin A, B kompleks dan E serta kalsium fosfor, magnesium dan zat besi.

---

[2] Buchari Alma, **Kewirausahaan**, Bandung: Alfabeta, 2017, hal 24

[3] Agnes Murdiati dan Amaliah, **Panduan Penyiapan Pangan Sehat**, (Jakarta: Kencana Prenadamedia Group, 2013), hal. 42

Setiap kegiatan usaha baik skala kecil, menengah atau atas bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dari usaha produksi yang dijalankan akan tetapi pada saat ini usaha tahu dihadapkan dengan faktor harga produksi yang tidak menentu sedangkan harga tahu cenderung tetap sehingga berdampak pada ukuran produk. Terkait dengan hal tersebut industri tahu diharapkan untuk dapat mengetahui pengaruh masukan biaya produksi terhadap keuntungan usahanya. Oleh sebab itu, perlu dilakukan penelitian mengenai analisis laba rugi dan skala usaha *home* industri tahu.

Skala usaha merupakan kemampuan perusahaan dalam mengelola usahanya dengan melihat berapa jumlah karyawan yang dikerjakan perusahaan. Jumlah karyawan yang yang dipekerjakan dapat menunjukkan berapa kapasitas perusahaan dalam mengoperasikan usahanya, semakin besar jumlah karyawan semakin besar tingkat komplektisitas perusahaan. Klasifikasi ukuran perusahaan menurut UU No. 20 Tahun 2008 dibagi ke dalam 4 (empat) kategori, yaitu usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar yang dibedakan menurut perputaran dan aset yang dimiliki perusahaan. Dalam *Home* Industri Tahu milik Ibu Tialam Panjaitan untuk skala kecil dengan jumlah karyawan 5 orang yang memproduksi tahu tersebut.

Berdasarkan hasil pengamatan yang peneliti lakukan pada kegiatan produksi khususnya pada industri rumahan. Terdapat industri rumahan yang memproduksi tahu yang berada di Desa Siringkiron yaitu milik Ibu Tialam Panjaitan. Dalam hal ini peneliti tertarik untuk meneliti usaha tahu milik Ibu Tialam Panjaitan, karena usaha

tahu Ibu Tialam Panjaitan yang dalam memproduksi tahu setiap harinya yaitu sebesar 200 kg kacang kedelai. Alamat Ibu Tialam Panjaitan yang bertempat di Desa Siringkiron, Kecamatan Silaen, Kabupaten Toba.

Berdasarkan hasil prasurvey yang peneliti lakukan melalui wawancara kepada Ibu Tialam Panjaitan selaku pemilik usaha tahu, bahwasanya kegiatan produksi usaha tahu merupakan usaha rumah tangga yang mudah dilakukan baik secara modal hingga penjualan atau pasarannya diterima kalangan masyarakat. Dengan adanya usaha produksi tahu ini dapat dijadikan pengganti pangan yang memiliki nilai kandungan gizi yang baik dengan harga yang terjangkau.

Sedangkan usaha ini dapat bertujuan untuk mendapatkan keuntungan dari usaha produksi tahu yang dijalankan akan tetapi pada saat ini usaha tahu yang sedang berjalan dapat terkendala beberapa faktor diantaranya: harga produksi yang tidak menentu sedangkan harga tahu cenderung tetap sehingga berdampak pada ukuran produk tersebut, tetapi dalam memproduksi tahu Ibu Tialam Panjaitan tetap menggunakan 200 kg kacang kedelai setiap harinya walaupun harga kedelai naik.

Berdasarkan wawancara kepada bapak berman silaen selaku anak pemilik tahu dan sekaligus yang menjalankan usaha tahu, apabila dalam proses pembuatan tahu ini mengalami kegagalan itu dikarenakan harga bahan baku yang cenderung meningkat. Terkait dengan beberapa faktor pada usaha produksi tahu yang diharapkan untuk dapat mengetahui pengaruh pemasukan biaya produksi terhadap keuntungan usahanya, dengan demikian peneliti memahami dan menemukan masalah mengenai analisis laba rugi dan skala usaha *home* industri produksi usaha tahu.

Aktifitas usaha produksi tahu yang dilakukan banyak yang mempengaruhi terhadap untung dan ruginya salah satunya yaitu: jika mendapat keuntungan dari harga kacang kedelai turun dan konsumen tetap dalam pemesanan yang lebih sehingga proses pembuatan tahu ini menghasilkan keuntungan yang sangat meningkat dan jika pada saat mendapatkan kerugian terjadi pada saat harga kacang kedelai naik maka disitulah usaha produksi tahu tersebut mengalami kerugian.

Kegiatan produksi usaha tahu yang dilakukan Ibu Tialam Panjaitan di Desa Siringkiron, Kecamatan Silaen, Kabupaten Toba merupakan usaha rumah tangga. Berdasarkan hasil wawancara yang peneliti lakukan pada kegiatan produksi tahu mengenai jumlah modal usaha tahu Ibu Tialam Panjaitan tiap tahunnya tidak menentu.

Berdasarkan latar belakang masalah diatas, peneliti akan meneliti pemilik usaha produksi tahu, dan peneliti dapat menemukan masalah bahwasannya ketika melihat realitas dalam kehidupan sehari-hari yang terjadi pada perkembangan saat ini dengan meningkatnya permintaan harga kebutuhan pangan ditambah adanya kenaikan harga-harga kebutuhan pokok. Usaha produksi tahu merupakan kegiatan usaha rumah tangga yang mampu mengatasi masalah mengenai permintaan kebutuhan pangan dan kenaikan harga kebutuhan pokok agar masyarakat setempat dapat mencukupi sumber protein. Dengan adanya tahu ini dapat dijadikan pengganti pangan yang memiliki nilai kandungan gizi yang baik dan dengan harga yang terjangkau oleh masyarakat.

Berdasarkan hasil pemaparan tersebut maka penulis tertarik melakukan penelitian dan membahasnya dalam bentuk tulisan skripsi dengan judul: **ANALISIS LABA RUGI DAN SKALA USAHA *HOME* INDUSTRI TAHU (Studi Kasus Desa Siringkiron)**

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas perumusan masalah dalam penelitian ini adalah: Bagaimana Analisis Laba Rugi dan Skala Usaha *Home* Industri Tahu di Desa Siringkiron?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini dilakukan bertujuan untuk mengetahui Analisis Laba Rugi dan Skala Usaha *Home* Industri Tahu di Desa Siringkiron.

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi:

1. Penelitian ini dapat dijadikan bahan ajaran menambah wawasan untuk mengetahui secara langsung pengembangan usaha pembuatan tahu dari berbagai sudut pandang.
2. Penelitian ini Untuk menambah wawasan dan pengetahuan peneliti mengenai Analisis Laba Rugi dan Skala Usaha *Home* Industri Tahu, khususnya yang berorientasi pada industri rumahan.

3. Penelitian ini dapat di jadikan ajuan bagi Industri tahu dalam mengembangkan bisnisnya.

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Analisis Laba Rugi

Di mana laporan keuangan tidak terdiri atas profit dan loss saja, tetapi cash flow, dan balance sheet. Baik itu secara tahunan, kuartal, dan triwulan yang mana pebisnis harus melakukan transparansi kepada kreditur, investor dan saham. Maka dari itulah analisis laporan keuangan ini menjadi komponen utama dalam analisis sebuah bisnis. Di mana tujuan melakukan pembuatan dan analisis laporan laba rugi ini agar perusahaan bisa mengetahui seberapa besar laba dan pengeluarannya. Dengan cara analisis persamaan laporan laba rugi adalah**:** Laba = Penjualan – Harga Pokok Penjualan – Biaya Operasional – Biaya Lain-lain**.** Berikut ini adalah hasil analisis sederhananya:

- Jika laporan laba rugi memburuk, maka diubah menjadi baik.
- Jika laporan laba rugi membaik, maka membuatnya menjadi yang lebih baik lagi.[4]

2.1.1 Pengertian Laba Rugi

Laba rugi adalah suatu laporan yang disusun secara sistematis berdasarkan standar akuntansi yang memuat hasil operasi selama setahun atau periode akuntansi. Laporan ini menunjukkan sumber darimana penghasilan diperoleh serta beban yang

[4] **Cara Analisis Laporan Laba Rugi Dengan Praktis,** https://www.harmony.co.id/blog/cara-analisis-laporan-laba-rugi, 30 Agustus 2021

dikeluarkan sebagai beban perusahaan, secara sistematis merupakan laporan tentang penghasilan, beban–beban, dan laba atau rugi.

Di dalam dunia bisnis dan perdagangan, istilah laporan laba rugi menjadi hal yang tidak asing terdengar. Laporan laba rugi menjadi penting dibuat karena bisa menjadi acuan terkait kondisi finansial usaha atau bisnis yang sedang dijalankan. Laporan laba rugi merupakan laporan yang menyajikan informasi pengeluaran, pendapatan, serta laba atau rugi yang dihasilkan perusahaan selama periode tertentu. Melalui laporan laba rugi ini, bisa memperlihatkan kinerja keuangan dari suatu usaha atau perusahaan.

Selain itu, laporan ini juga fungsinya sebagai alat memonitor kemajuan dan kekurangan keuangan perusahaan. Biasanya para pengusaha membuat laporan laba rugi untuk menentukan profitabilitas dan juga nilai investasi perusahaan. Laporan ini biasanya dibuat pada akhir tahun atau akhir periode. Adanya laporan laba rugi pada sebuah perusahaan juga akan memudahkan para investor dalam membaca juga memahami kinerja dari sebuah perusahaan.

Laporan laba rugi merupakan laporan sistematis tentang penghasilan, biaya dan laba/rugi yang diperoleh perusahaan selama periode tertentu (biasanya satu tahun). Laporan laba/rugi meringkaskan hasil dari kegiatan perusahaan selama periode akutansi tertentu. Laporan ini sering dipandang sebagai laporan akutansi yang paling penting dalam laporan tahunan. Selain itu, diharapkan dapat memberikan

informasi yang berkaitan dengan tingkat keuntungan (*Return On Investment*), risiko, dan kemampuan operasional perusahaan. [5]

Laporan laba rugi memuat jenis-jenis pendapatan yang diperoleh perusahaan di samping jumlah (nilai uangnya) dalam satu periode. Kemudian melaporkan jenis-jenis biaya yang dikeluarkan berikut jumlahnya (nilai uangnya) dalam periode yang sama. Dari jumlah pendapatan dan biaya ini akan terdapat selisih, jika dikurangkan selisih dari jumlah pendapatan dan biaya ini kita sebut laba atau rugi. Namun jika jumlah pendapatan lebih besar dari jumlah biaya, maka dikatakan perusahaan dalam kondisi laba (untung), namun jika sebaliknya, jika pendapatan lebih kecil dari jumlah biaya, maka dikatakan perusahaan dikatakan dalam kondisi rugi.

Menurut Van Horne dan Wachowicz:

"Laporan laba/rugi merupakan ringkasan dari pendapatan dan biaya perusahaan selama periode tertentu, diakhiri dengan laba atau kerugian bersih untuk periode tersebut. Laporan laba rugi adalah mengukur kinerja keuangan perusahaan selama satu periode tertentu". [6]

2.1.2 Komponen Laporan Laba Rugi

---

[5] Kasmir, **Penghantar Manajemen Keuangan**, Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2010, hal 81

[6] Mia Lasmi Wardiyah, **Akuntansi Keuangan Menengah**, Bandung: Pustaka Setia, 2016, hal 30.

Laba rugi sering di pandang sebagai laporan akutansi yang paling penting dalam laporan tahunan. Selain itu, diharapkan dapat memberikan informasi yang berkaitan dengan tingkat keuntungan *(return on investment)*, risiko, dan kemampuan operasional perusahaan.

Ada tiga elemen pokok yang terdapat dalam suatu laporan laba rugi, yaitu:

a. Pendapatan

Pengertian menurut Abdurachman menyatakan bahwa:

"**Pendapatan adalah uang, barang-barang, materi, atau jasa yang diterima selama jangka waktu tertentu, biasanya merupakan hasil dari pemakaian capital, pemberian jenis-jenis perseorangan atau keduanya. Yang termasuk pendapatan adalah upah, gaji, sewa tanah, deviden pembayaran, bunga dan gaji tahunan".**[7]

Pendapatan adalah penambahan jumlah aktiva sebagai hasil operasi perusahaan secara bruto dalam satu periode. Adapun siklus pendapatan adalah serangkaian bisnis terjadi secara berulang dan kegiatan pengolahan informasi, yang berhubungan dengan penyerahan barang dan jasa kepada pelanggan dan penerimaan pembayaran kas dari penyerahan barang dan jasa tersebut. Pendapatan ialah jumlah uang penjualan ditambah pendapatan lain yang diterima dari berbagai sumber seperti bunga, dividen, dan sewa.

---

[7] Risti Pandhi, **Analisis Faktor Yang Mempengaruhi Pengembangan Usaha Untuk Peningkatan Pendapatan Menurut Etika Bisnis Islam**, Jurnal Ekonomi Islam Vol. 10 No.1/Desember 2018, 18

Menurut PSAK nomor 23 tentang pendapatan menyatakan bahwa:

"Pendapatan adalah arus masuk bruto dari manfaat ekonomi yang timbul dari aktivitas normal entitas selama periode jika arus masuk tersebut mengakibatkan kenaikan ekuitas yang tidak berasal dari kontribusi penanam modal". [8]

Berdasarkan uraian diatas pendapatan adalah jumlah uang yang diterima oleh perusahaan dari aktivitasnya, melalui penjualan produk dan atau jasa kepada konsumen.

b. Biaya Produksi

Biaya produksi dapat didefinisikan sebagai semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa. [9]

Biaya produksi juga merupakan biaya yang digunakan untuk menilai persediaan yang dicantumkan dalam laporan keuangan, dan jumlahnya relatif lebih besar dari pada jenis biaya lain yang selalu terjadi berulang ulang dalam pola yang sama secara rutin.

Biaya produksi adalah keseluruhan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk mendanai aktivitas produksi. Bagi perusahaan modern semua aktivitas produksi selalu mendapat perhatian manajemen untuk didansssai betapapun kecil aktivitas

---

[8] Joni Afandi, **Pengakuan Pendapatan menurut SAK dan Pengakuan Pendapatan Menurut SAP,** https://www.ksap.org/sap/pengakuan-pendapatan-menurut-sak-dan-pengakuan-pendapatan-menurut-sap, 28 Mei 2018

[9] Jusmer Sihotang, dkk, **Pengantar Mikroekonomi**, Edisi Pertama: Universitas HKBP Nommensen, Medan, 2018, hal 165.

produksi tersebut. Pada saat yang sama manajemen perusahaan juga mengevaluasi dampak dari aktivitas produksi yang telah dibiayai terhadap peningkatan nilai perusahaan.[10]

Biaya Produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yaitu terdiri dari:

1. **Biaya Bahan Baku**
2. **Tenaga Kerja Langsung**
3. **Biaya Overhead Pabrik**[11]

1) Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku adalah biaya yang digunakan untuk membeli bahan, dimana bahan tersebut digunakan untuk membuat barang jadi. Biaya bahan baku dapat dibedakan yaitu:

a. Bahan baku langsung yaitu bahan baku yang dipakai secara langsung untuk proses langsung. Contoh kayu yang dipakai untuk membuat mebel, kain untuk membuat pakaian.
b. Bahan baku tidak langsung bahan-bahan yang digunakan untuk menyelesaikan suatu produk, tetapi pemakaiannya relative kecil, ataupun

[10] Agung Abdul Rasul, dkk, **Ekonomi Mikro**, Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013, hal 137.
[11] Mangasa Sinurat, dkk, **Akuntansi Biaya**, Edisi Ketiga: Universitas HKBP Nommensen, Medan, 2016, hal 15.

pemakaiannya sangat rumit untuk dikenalidi produk jadi. Contoh paku, lem kayu dalam pembuatan mebel, dan benang dalam pembuatan pakaian. [12]

2) Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar gaji/ upah karyawan dibagian produksi. Biaya tenaga kerja dapat dibedakan, yaitu:

a. Biaya tenaga kerja langsung adalah gaji/ upah tenaga kerja yang diberikan kepada pekerja yang secara langsung berhubungan untuk memproses bahan baku menjadi barang jadi. Contoh baker untuk pembuat roti, koki untuk membuat makanan di rumah makan.
b. Biaya tenaga kerja tidak langsung adalah gaji/ upah tenaga kerja yang diberikan kepada pekerja yang tidak terlibat langsung dalam proses produksi, tetapi bekerja dibagian produksi. Contoh satpam pabrik, mandor pabrik.[13]

3) Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah biaya produksi yang tidak langsung terhadap produk. Contohnya bahan penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya reparasi dan pemeliharaan mesin, gaji mandor, biaya listrik pabrik, dan biaya penyusunan peralatan pabrik. Oleh karena itu, biaya *overhead* pabrik terdiri atas biaya bahan

---

[12] **Ibid**., hal 16.

[13] **Ibid**., hal 17.

penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung dan biaya produksi tidak langsung lainnya.

Biaya *overhead* pabrik adalah biaya-biaya pabrik selain bahan baku dan buruh langsung. Biaya ini tidak dapat diidentifikasikan secara langsung dengan barang yang dihasilkan. Contoh biaya *overhead* pabrik adalah:

1. Bahan pembantu (kadang-kadang disebut: bahan baku tidak langsung *(indirect materials)* misalnya perlengkapan pabrik (mur, baut, dan telepon dalam perusahaan mebel);
2. Buruh tidak langsung *(indirect labor)* yaitu buruh yang pekerjaannya tidak dapat diidentifikasikan secara langsung dengan barang yang dihasilkan, misalnya jadi mandor;
3. Pemeliharaan perbaikan *(maintenance and repair)*;
4. Listrik, air, telepon dan lain-lain.

Pembebanan biaya *overhead* pabrik dilakukan berdasarkan pergerakan biaya (*cost driver*), yaitu aktivitas volume atau berdasarkan aktivitas non volume. Yang termasuk aktivitas non volume adalah jam mesin, jumlah biaya bahan baku, unit produksi, jumlah pemakaian biaya tenaga kerja langsung, dan jam tenaga kerja langsung.[14]

c. Keuntungan

[14] **Ibid.,** hal 134.

Pengertian Keuntungan secara umum adalah selisih dari pendapatan di atas biaya-biayanya dalam jangka waktu (periode) tertentu. Keuntungan adalah selisih antara pendapatan dengan beban, jika pendapatan melebihi beban maka hasilnya adalah laba bersih. [15]

Keuntungan dari suatu usaha tergantung pada hubungan antara biaya produksi yang dikeluarkan dengan jumlah penerimaan dari hasil penjualan, dengan pusat perhatian ditunjukan bagaimana cara menekan biaya sewajarnya supaya dapat memperoleh keuntungan sesuai dengan yang dinginkan, adapun biaya yang dikeluarkan adalah biaya tetap dan biaya variabel.

Keuntungan merupakan tujuan utama pengusaha dalam menjalankan usahanya. Oleh karena itu, proses produksi dilaksanakan seefisien mungkin dengan tujuan meningkatkan keuntungan. Menurut Sunaryo, keuntungan adalah selisih antara total pendapatan dengan total.

Berdasarkan teori ekonomi keuntungan mempunyai arti yang sedikit berbeda dengan pengertian keuntungan dari segi pembukuanaya, yang merupakan insentif bagi produsen untuk melakukan produksi.

Ditinjau dari sudut pandangan perusahaan/pembukuan seperti telah diterangkan diatas, keuntungan adalah perbedaan nilai uang dari hasil penjualan yang diperoleh dengan seluruh biaya yang dikeluarkan. Dalam teori ekonomi definisi itu di pandang luas karena tidak mempertimbangkan biaya tersembunyi, yaitu biaya

---

[15] Ahmad ubaidillah, Sri Mulyani, Dwi Erlin Effendi, **Makna Keuntungan Bagi Pedagang Kaki Lima**, Jurnal Akutansi dan Investasi Vol. 14 No.1/Januari 2013, 66.

produksi yang tidak dibayar dengan uang tetapi perlu dipandang sebagai bagian dari biaya produksi. Pengeluaran tersebut (biaya tersembunyi) meliputi pendapatan yang seharusnya dibayarkan kepada para pengusaha yang menjalankan sendiri perusahaannya, tanah dan modal sendiri yang digunakan dan bangunan dan peralatan pabrik yang dimiliki sendiri. Keuntungan menurut pandangan pembukuan, apabila dikurangi lebih lanjut oleh biaya tersembunyi, akan menghasilkan keuntungan atau keuntungan murni *(pure profit)*.

Keuntungan mencerminkan pos lainnya yang memenuhi definisi penghasilan dan mungkin timbul atau mungkin tidak timbul dalam pelaksanaan aktivitas perusahaan yang biasa. Keuntungan mencerminkan kenaikan manfaat ekonomi dan dengan demikian pada hakekatnya tidak berbeda dengan pendapatan.

Keuntungan merupakan selisih antara penerimaan dengan biaya sehingga keuntungan tergantung pada besarnya biaya yang dikeluarkan oleh suatu usaha atau seseorang. Pemilik usaha menjalankan kegiatan usahanya untuk mencari keuntungan, keuntungan hanya didapat apabila pemilik usaha membuat pilihan yang tepat terhadap jenis barang yang dijualnya.

2.1.3 Jenis-jenis Laba

Laba dapat digolongkan menjadi beberapa jenis, yaitu:

a. Laba kotor (*gross profit*) adalah selisih positif antara penjualan dikurangi retur penjualan dan potongan penjualan.

b. Laba operasional adalah laba kotor dikurangi harga pokok penjualan dan biaya-biaya atas usaha.

c. Laba bersih adalah jumlah laba yang diperoleh setelah adanya pemotongan pajak.

d. Laba bersih sebelum pajak adalah laba diperoleh setelah laba usaha dikurangi dengan biaya bunga. [16]

2.1.4 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Laba

Ada tiga faktor yang mempengaruhi besar-kecilnya laba yang dikaitkan dengan aktivitas jual beli suatu barang. Faktor - faktor tersebut adalah:

a. Biaya

Harus diketahui biaya pengeluaran sebelum mendapatkan laba, mulai dari awal sampai perhitungan akhir pada periode tertentu. Biaya bisa dalam artian modal yang dikeluarkan untuk membeli atau memproduksi produk yang dijual. Bila kita menyediakan produk berupa jasa, namun tetap saja ada barang yang dibeli di awal untuk menjalankan bisnis tersebut. Kebutuhan listrik dan biaya internet untuk usaha tertentu juga masuk hitungan.

b. Harga Jual

[16] Muchlisin Riadi, **Pengertian, Unsur dan Jenis-jenis Laba**, https://www.kajianpustaka.com/2013/09/pengertian-unsur-dan-jenis-jenis-laba.html, 22 september 2013.

Ada banyak hal yang bisa memengaruhi harga jual, mulai dari modal, kuantitas barang, dan biaya promosi. Terkadang juga bisa menaikan harga jual jika sebuah produk sedang sangat dicari oleh banyak orang. Namun juga harus dimulai dengan memangkas harga untuk meningkatkan volume penjualan.

c. Volume Penjualan dan Produksi

Semakin besar penjualan, jumlah produksi pun akan ditambah. Saat volume produksi bertambah, biaya produksi pun akan berkurang dalam hitungan persatuannya. Penawaran besar dengan permintaan yang kecil akan membuat barang yang dijual jadi sangat murah. Jika ini terjadi, laba akan terhitung sangat kecil atau malah tidak ada sama sekali.

2.2 Skala Usaha

Skala usaha adalah kemampuan perusahaan dalam mengelola usahanya dengan melihat dari berapa jumlah karyawan yang dipekerjakan dan besarnya pendapatan yang diperoleh oleh perusahaan tersebut selama suatu periode tertentu dengan indikator yang di tentukan dari Skala Usaha sebagai berikut:

1. Banyak karyawan yang menggunakan sistem informasi akuntansi.
2. Pengaplikasian atau pemanfaatan sistem informasi akuntansi
3. Inisiatif penggunaan sistem informasi akuntansi

Jumlah pendapatan atau penjualan yang dihasilkan perusahaan dapat menunjukkan perputaran aset atau modal yang dimiliki oleh perusahaan, sehingga semakin besar pendapatan atau penjualan yang diperoleh perusahaan, sehingga

semakin besar pendapatan atau penjualan yang diperoleh perusahaan maka semakin besar pula tingkat kompleksitas perusahaan dalam menggunakan informasi akuntansi. Jumlah karyawan dapat menunjukkan berapa kapasitas perusahaan dalam mengopresionalkan usahanya, semakin besar jumlah karyawan semakin besar tingkat kompleksitas perusahaan, sehingga informasi akuntansi sangat dibutuhkan.[17]

Skala usaha diukur dari banyaknya jumlah karyawan yang dimiliki perusahaan, menurut badan pusat statistik. Diberi skor 1 untuk skala usaha mikro dengan karyawan berjumlah kurang dari 5 orang, diberi skor 2 untuk skala usaha kecil dengan jumlah karyawan 5-19 orang, dan diberi skor 3 untuk skala usaha menengah dengan jumlah karyawan 20-99 orang. Klasifikasi ukuran perusahaan menurut UU No. 20 Tahun 2008 dibagi ke dalam 4 (empat) kategori, yaitu usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah, dan usaha besar yang dibedakan menurut perputaran dan aset yang dimiliki perusahaan. Pengukuran yang digunakan adalah dengan menggunakan skala interval dengan kriteria pendapatan penjualan rata-rata perbulan.[18]

2.2.1 Pengertian Usaha

[17] Mike Kusuma Dewi dan Vebyola Restika, **Skala Usaha dan Umur Usaha yang Mempengaruhi Penggunaan Sistem Informasi Akuntansi (Studi Empris Pada Toko Kue dan Roti di Kota Padang)**, Jurnal Pundi Vol. 02 No. 03/November 2018.

[18] **Loc.cit**

Usaha adalah suatu kegiatan yang dilakukan dengan tujuan memperoleh hasil berupa keuntungan, upah atau laba usaha, secara sederhana arti wirausaha *(enterpreneur)* adalah orang yang berjiwa berani mengambil resiko artinya bermental mandiri, tanpa diliputi rasa takut atau cemas sekalipun dalam kondisi tidak pasti. Kegiatan wirausaha dapat dilakukan seseorang diri atau berkelompok. [19]

Menurut Wasis dan Sugeng Yuli Irianto:

"Usaha adalah upaya manusia untuk melakukan sesuatu guna mencapai tujuan tertentu dan untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Usaha dalam sains adalah gaya yang diberikan oleh suatu benda sehingga bisa mengubah posisi benda tersebut". [20]

Jadi berdasarkan uraian diatas, usaha adalah upaya atau kegiatan yang dilakukan seseorang dalam bentuk menghasilkan barang atau pun jasa yang nantinya untuk diperjual-belikan kepada masyarakat guna memenuhi kebutuhan dan menghasilkan keuntungan.

2.2.2 Jenis-jenis Usaha

---

[19] Kasmir, ***Kewirausahaan***, Jakarta: 2017.

[20] Wasis, Sugeng Yuli Irianto, **Ilmu Pengetahuan Alam**, (Jakarta: PT. Gramedia, 2008), hal.172

Menurut UU No. 20 Tahun 2008, **UMKM adalah usaha perdagangan yang dikelola oleh perorangan atau badan usaha yang merujuk pada usaha ekonomi produktif dengan kriteria sebagai usaha mikro, usaha kecil, usaha menengah**.

a. Usaha Mikro

Pengertian usaha mikro diartikan sebagai usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria usaha mikro. Usaha yang termasuk kriteria usaha mikro adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih mencapai Rp 50.000.000,- dan tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha. Hasil penjualan usaha mikro setiap tahunnnya paling banyak Rp 300.000.000. Jenis usaha mikro diantaranya itu warung nasi, tukang cukur, tambal ban, peternak lele, warung kelontong, peternak ayam.[21]

b. Usaha Kecil

Usaha kecil merupakan suatu usaha ekonomi produktif yang independen atau berdiri sendiri baik yang dimiliki perorangan atau kelompok dan bukan sebagai badan usaha cabang dari perusahaan utama. Dikuasai dan dimiliki serta menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah.Usaha yang masuk kriteria usaha kecil adalah usaha yang memiliki kekayaan bersih Rp 50.000.000,- dengan maksimal yang dibutuhkannya mencapai Rp 500.000.000,-. Hasil penjualan bisnis setiap tahunnya antara Rp 300.000.000,- sampai paling banyak Rp 2,5.000.000.000.

---

[21] **Mengenal Usaha Mikro, Kecil dan Mednengah (UMKM),** https://sumbabaratkab.go.id/galleries/mengenal-usaha-mikro-kecil-dan-menengah-umkn/, 1 Desember 2020.

c. Usaha Menengah

Pengertian usaha menengah adalah usaha dalam ekonomi produktif dan bukan merupakan cabang atau anak usaha dari perusahaan pusat serta menjadi bagian secara langsung maupun tak langsung terhadap usaha kecil atau usaha besar dengan total kekayan bersihnya sesuai yang sudah diatur dengan peraturan perundang-undangan.Usaha menengah sering dikategorikan sebagai bisnis besar dengan kriteria kekayaan bersih yang dimiliki pemilik usaha mencapai lebih dari Rp500.000.000,- hingga Rp10.000.000.000,- dan tidak termasuk bangunan dan tanah tempat usaha. Hasil penjualan tahunannya mencapai Rp2,5.000.000,- milyar sampai Rp50.000.000.000. Contoh usaha menengah adalah:

1. Usaha perkebunan, peternakan, pertanian, kehutanan skala menengah
2. Usaha perdagangan skala besar yang melibatkan aktivitas atau kegiatan ekspor-impor
3. Usaha ekspedisi muatan kapal laut, garmen, serta juga jasa tranportasi serta bus dengan jalur cantar provinsi
4. Usaha industri makanan, minuman, elektronik, serta juga logam
5. Usaha pertambangan.[22]

2.3 Industri Rumah Tangga

2.3.1 Pengertian Industri Rumah Tangga

[22] **Loc. Cit**

Industri adalah sejumlah perusahaan yang memproduksi dan menjual sejumlah produk serupa, memanfaatkan teknologi yang serupa dan mungkin juga mengakses faktor produksi (input) dari pasar faktor produksi yang sama.[23]

Home Industri, *Home* berarti rumah, tempat tinggal, ataupun kampung halaman. Sedangkan Industri, dapat diartikan sebagai kerajinan, usaha produk barang dan ataupun perusahaan. [24] *Home* Industri adalah suatu unit usaha/perusahaan dalam skala kecil yang bergerak dalam bidang industri tertentu.

Menurut undang-undang no. 3 tahun 2014 kriteria, yaitu:

a. Industri kecil yaitu industri dengan nilai investasi paling banyak Rp. 500.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha home industri rumah tangga: jumlah karyawan/tenaga kerja antara 1-4 orang, industri kecil: jumlah karyawan/tenaga kerja antara 5-19 orang. Dan
b. Industri menengah yaitu industri dengan nilai investasi lebih besar dari Rp. 500.000.000, atau paling banyak Rp.10.000.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. dan jumlah pegawai 20-100 orang. [25]

Disamping pembangunan industri rumah tangga (*home industry*) industri kecil ditujukan untuk meningkatkan dan memperbaiki struktur usaha industri kecil kearah

---

[23] Kiki Joesyiana,**Strategi Pengembangan Industri Rumah Tangga Di Kota Pekan Baru**, Jurnal Valuta Vol. 3 No. 1/April 2017, 162.

[24] **Ibid.**

[25] Riski Ananda, **Peran *Home* industri Dalam Meningkatkan Ekonomi Keluarga,** Jurnal JPM FISIP Vol. 3 No.2/Oktober 2016, 4.

yang lebih kuat dan mempunyai daya tumbuh dengan jalan meningkatkan peranan keterkaitan industri kecil dengan sektor industri lain. Oleh karena itu peran industri rumah tangga (*home industry*) yang dilakukan ibu rumah tangga di pedesaan perlu ditangani lebih seksama dan dirangsang pertumbuhannya dalam rangka memperluas kesempatan kerja maupun dalam rangka meningkatkan pendapatan masyarakat. Industri rumah tangga *(home industry)* industri kecil ini sangat sesuai untuk dikembangkan di daerah pedesaan, Dikarenakan tingkat teknologi yang digunakan sederhana dan dapat menampung masyarakat yang tidak bekerja pada sektor pertanian dan sekaligus untuk menciptakan pemerataan pendapatan untuk memberantas kemiskinan.[26]

2.3.2 Indikator Industri Rumah Tangga

Indikator adalah variabel yang mengindikasi atau menunjukkan satu kecenderungan situasi, yang dapat dipergunakan untuk mengukur perubahan. dalam industri rumah tangga memiliki tiga indikator yaitu usaha milik sendiri, tenaga kerja tidak lebih dari 10 orang, dan peralatan yang digunakan sederhana serta tujuannya hanya memenuhi kebutuhan sehari-hari.

---

[26] Syahdan & Husnan, **Peran Industri Rumah Tangga *(Home* Industri) Pada Usaha Kerupuk Terigu Terhadap Pendapatan Keluarga di Kecamatan Sakra**, : Jurnal Manajemen dan Ilmu Pendidikan Volume 1, Nomor 1, Februari 2019; 45-63.

Usaha industri rumah tangga atau usaha mikro sebagaimana dimaksud menurut Undang-undang Republik Indonesia No 9 tahun 1995, yaitu memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp.200.000.000, tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp1.000.000.000 milik perseorangan atau Warga Negara Indonesia.

Berdasarkan keterangan di atas dapat dijelaskan bahwa industri rumah tangga memiliki kriteria seperti modal yang digunakan relatif kecil, tenaga kerja yang digunakan tidak lebih dari 10 orang, biasanya dari anggota keluarga, peralatan yang digunakan sederhana dan bukan mesin serta bertujuan hanya untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

2.3.3 Pentingnya Industri Rumah Tangga

Di Indonesia, industri kecil memiliki peranan penting dalam menyerap tenaga kerja, meningkatkan jumlah unit usaha, dan meningkatkan pendapatan rumah tangga. Perkembangan suatu usaha dapat dipengaruhi oleh banyak faktor, baik itu faktor internal maupun eksternal. Untuk faktor eksternal, ada satu permasalahan yang sering dihadapi oleh para pemilik usaha yaitu permodalan.

Industri kecil memiliki peranan yang besar dalam mendorong pembangunan di daerah khususnya pedesaan. Dalam hal ini bisa dilihat bahwa pembangunan di daerah tidak terlepas dari pembangunan nasional dalam rangka pencapaian sasaran pembangunan yang disesuaikan dengan potensi daerah dan aspirasi daerah. Setiap

upaya pembangunan ekonomi daerah bertujuan meningkatkan jenis dan peluang kerja.[27]

Home Industri sangat bermanfaat bagi masyarakat, khususnya golongan ekonomi lemah karena sebagian besar pelaku *Home* Industri dari kalangan lemah yang berusaha memperbaiki prekonomiannya melalui usaha dalam sekala kecil, *Home* Industri mempunyai manfaat dan peran yaitu diantaranya sebagai berikut:

1. *Home* Industri sebagai Alternatif penghasilan bagi keluarga kegiatan ekonomi rumah tangga ini membantu meningkatkan pendapatan keluarga karena merupakan usaha sampingan yang tidak banyak menyita waktu.
2. *Home* Industri berpeluang untuk mengurangi angka kemiskinan kegiatan ekonomi *Home* Industri secara tidak langsung membuka lapangan kerja bagi anggota keluarga ataupun tetangga yang berada di sekitar tempat tinggal, oleh karena itu *Home* Industri dapat membantu mengurangi angka pengangguran dan kemiskinan.[28]

Upaya meningkatkan penjualan, para pemilik industri perlu memperhatikan aspek pemasaran. Pemasaran produk secara langsung ataupun lewat perantara sebaiknya dioptimalkan. Upaya sebagian kecil pemilik industri yang sudah

---

[27] Darsih, **Peranan Sektor Industri Kecil Batu-Bata Press Dalam meningkatkan Pendapatan Masyarakat**, Jurnal JOM Fekom Vol.4 No.1/Febuari 2017, 957.

[28] Tri Susilowati dan M. Faruk Hidayatulloh, **Metode Analitical Hierarchy Proces (AHP) Dalam Penentuan Lokasi Home Industri Di Kabupaten Pringsewu**, Jurnal Managemen dan Sistem Informasi dan Teknologi, Vol.09 No.01 (Universitas Bandar Lampung: 2019), hal. 21

mempromosikan produknya lewat jaringan internet perlu diikuti pemilik industri kecil yang lain.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Subjek dan Objek Penelitian

Subjek penelitian merupakan individu maupun objek ataupun organisasi yang terkait dalam penelitian ini sebagai sumber informasi guna untuk mengumpulkan data penelitiana yang relevan. Yang menjadi subjek penelitian ini adalah *Home* Industri Tahu Desa Siringkiron.

Objek penelitian merupakan masalah yang diteliti oleh peneliti dengan dijelaskannya siapa, dimana, serta kapan dilaksanakannya penelitian. Yang menjadi objek penelitian ini adalah Analisis Laba Rugi Dan Skala Usaha *Home* Industri Tahu yang beralamat di Desa Siringkiron, Kec. Silaen, Kab.Toba, Sumatera Utara.

3.2 Jenis dan Sifat Penelitian

3.2.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*). Menurut Abdurrahmat Fathoni, penelitian lapangan yaitu suatu penelitian yang dilakukan di lapangan atau lokasi penelitian, suatu tempat yang dipilih sebagai lokasi untuk menyelidiki gejala objektif sebagai terjadinya di lokasi tersebut, yang dilakukan juga untuk penyusunan laporan ilmiah.

Penelitian lapangan *(field research*) dianggap sebagai pendekatan luas dalam penelitian kualitatif atau sebagai metode untuk mengumpulkan data kualitatif. Penelitian ini adalah penelitian lapangan yang bertujuan untuk mengetahui tentang analisis laba rugi dan skala usaha *home* industri tahu di Desa Siringkiron.

3.2.2 Sifat Penelitian

Penelitian ini bersifat deskriptif, karena penelitian ini berupaya mengumpulkan fakta yang ada, penelitian ini terfokus pada usaha mengungkapkan suatu masalah dan keadaan sebagaimana adanya yang diteliti dan dipelajari sebagai sesuatu yang utuh. [29] Deskriptif kualitatif dalam penelitian ini dimaksudkan untuk menganalisis laba rugi dan skala usaha *home* industri tahu Ibu Tialam Panjaitan di Desa Siringkiron.

3.3 Sumber Data

Sumber data adalah dari mana data yang diperoleh. Dalam penelitian ini, menggunakan dua sumber data yang berkatian dengan pokok permasalahan yang hendak di ungkapkan, yaitu sumber data primer dan sumber data sekunder.

3.3.1 Data Primer

Sumber data ini adalah sumber pertama dimana sebuah data dihasilkan dan sumber dimana data dapat diperoleh secara langsung dari lapangan atau dari sumbernya. Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data primer adalah interview langsung kepada pemilik tahu dan beberapa karyawannya.

3.3.2 Data Sekunder

Sumber data sekunder adalah sumber data kedua sesudah sumber data primer. Sumber data sekunder dihasilkan secara tidak langsung, oleh karena itu sumber data sekunder diharapkan dapat berperan membantu mengungkap data yang diharapkan. Berdasarkan pengertian tersebut, maka dalam mengumpulkan data tentang analisis laba rugi dan skala usaha home industri tahu di Desa Siringkiron tidak hanya bergantung pada data primer, tetapi juga melalui sumber lain yang dapat memberikan informasi tentang obyek yang diteliti. Data sekunder tersedia dalam bentuk

[29] Sumadi Suryabrata, **Metode Penelitian**, Jakarta: PT Raja Grafindo, 2011, hal.76

tulisan-tulisan yang telah diterbitkan.[30] Data sekunder yang digunakan dalam penelitian diantaranya Pengantar Mikroekonomi, Kewirausahaan, Ekonomi Mikro, Akuntansi Keuangan Menengah, Akuntansi Biaya dan lain-lain.

3.4 Teknik Pengumpulan Data

Teknik merupakan sebuah cara atau penerapan ilmu dan teknologi untuk menyelesaikan masalah manusia.Dalam memperoleh data yang dapat menunjang penelitian ini, baik data lapangan maupun data pustaka, maka peneliti menggunakan metode sebagai berikut:

3.4.1 Metode Wawancara

Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah, artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan oleh yang diwawancara. Jenis wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara tidak berstruktur dengan menggunakan bentuk pertanyaan terbuka. Adapun yang menjadi sasaran dalam wawancara ini Ibu Tialam Panjaitan sebagai pemilik usaha tahu, Bapak Berman Silaen (anak pemilik usaha yang menjalankan usaha) dan beberapa orang karyawan yang bekerja di usaha tahu Ibu Tialam Panjaitan yaitu Hendra Simanjuntak, Alex Napitupulu dan Angga Samosir.

3.4.2 Metode Observasi

Metode observasi adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan melalui suatu pengamatan, dengan disertai pencatatan-pencatatan terhadap keadaan atau perilaku objek

[30] Burhan Bungin, **Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi**, (Jakarta : Kencana Prenada Media Grup,2013), hal.29

sasaran. [31] Dalam mengadakan observasi, peneliti mengamati langsung ke lokasi penelitian, mengumpulkan semua data yang diperlukan dari lokasi penelitian yaitu data tentang proses produksi dan laba rugi dalam produksi tahu.

3.5 Analisis Data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data diperoleh dari hasil wawancara dan catatan lapangan dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, menyusun dalam pola, memilih mana yang penting dan akan dipelajari dan membuat kesimpulan sehingga mudah dipahami. Analisis data yang digunakan adalah analisa data kualitatif dengan cara berfikir induktif, karena data yang diperoleh berupa keterangan-keterangan dalam bentuk uraian.

Cara berpikir induktif, yaitu suatu cara berpikir yang berangkat dari fakta-fakta yang khusus dan konkrit, peristiwa konkrit, kemudian dari fakta atau peristiwa yang khusus dan konkrit tersebut ditarik secara generalisasi yang mempunyai sifat umum. Maka dalam menganalisis data, peneliti menggunakan data yang telah diperoleh kemudian data tersebut dianalisis dengan menggunakan cara berfikir induktif yang berangkat dari informasi mengenai laba rugi dan skala usaha *home* industri tahu (Studi kasus Desa Siringkiron).

[31] Sugiyono**, Metode Penelitian Bisnis**, Bandung: Alfabeta, 2010.