

## **BAB II**

### **KAJIAN PUSTAKA**

#### **2.1 Review Penelitian Terdahulu**

Jurnal ilmiah yang pertama yakni dari Sri Winarni, Dosen Program Studi Akuntansi Politeknik Darussalam Palembang. Vol. 1 No. 1 2009 yang melakukan penelitian yang berjudul “Menerapkan Penggunaan Laporan Keuangan Pada Usaha Kecil dan Menengah”. Dalam pelaksanaan bisnis baik skala besar maupun kecil, laporan sangat penting sebagai alat bantu bagi pemilik usaha dalam pengambilan keputusan terutama untuk memperoleh gambaran kondisi kinerja keuangan perusahaan, untung atau rugi. Melalui catatan yang baik dan terus menerus akan sangat membantu mengingatkan pengusaha mengenai transaksi apa saja yang telah dilakukan perusahaan selama periode tertentu. Pemilik bisa saja lupa, tapi laporan akan selalu mengingatkan setiap terjadi transaksi. Melalui penataan laporan keuangan yang baik, diharapkan kelak para pelaku usaha kecil dan menengah tidak akan mengalami kesulitan lagi ketika mengajukan kredit kepada pihak kreditur. Untuk itu, penyusunan laporan keuangan perlu dilakukan secara berkesinambungan. Tentunya dengan format pencatatan sederhana. Sehingga dapat ditumbuhkan kebiasaan untuk menyusun laporan keuangan pada usaha kecil dan menengah.

Jurnal ilmiah kedua yakni Thomas J. Liesz University of Idaho and Steven J. Maranville University of Houston-Downtown. Small Business Institute Journal, Volume 1, 2008 yang melakukan penelitian yang berjudul “*Ratio Analysis Featuring The DuPont Method: AN Overlooked Topic In The Finance Module of Small Business Management And Entrepreneurship Courses*”.

Manajemen usaha kecil harus terampil dalam melakukan analisis keuangan. Hal ini tidak hanya untuk menilai bagaimana kinerja usaha kecil tetapi juga untuk merancang strategi untuk perbaikan. Rasio keuangan digunakan perusahaan untuk menentukan kekuatan dan kelemahan perusahaan dan rasio menunjukkan hubungan penting antara sumber daya perusahaan dan arus keuangan. Untuk hal tersebut perlu dianalisis dalam bentuk analisis rasio keuangan. Maka penelitian ini bertujuan menilai kinerja keuangan dengan menganalisis rasio keuangan dengan menggunakan metode DuPont.

Analisis yang digunakan yakni metode DuPont yang dimodifikasi dari model DuPont sederhana. Model DuPont modifikasi memungkinkan seseorang untuk memeriksa bagaimana sebuah perusahaan dapat mengembalikan modalnya kepada pemiliknya, yaitu ROE-nya. Setiap keputusan operasional dan keuangan dapat dibuat dalam kerangka dan bagaimana keputusan itu dapat mempengaruhi ROE. Model DuPont tersebut yakni, Eq. 1:  $(\text{net income} / \text{sales}) \times (\text{sales} / \text{total assets}) = (\text{net income} / \text{total assets})$  i.e. ROA. Eq. 2:  $\text{ROA} \times (\text{total assets} / \text{equity}) = \text{ROE}$ . Eq. 3:  $(\text{net income} / \text{sales}) \times (\text{sales} / \text{total assets}) \times (\text{total assets} / \text{equity}) = \text{ROE}$ . Selanjutnya adalah model DuPont yang benar benar dimodifikasi yakni, Eq. 4:  $(\text{EBIT} / \text{sales}) \times (\text{sales} / \text{invested capital}) \times (\text{EBT} / \text{EBIT}) \times (\text{invested capital} / \text{equity}) \times (\text{EAT} / \text{EBT}) = \text{ROE}$ . Dimana  $\text{invested capital} = \text{cash} + \text{working capital requirement} + \text{net fixed assets}$ . Lima rasio yang benar benar merupakan modifikasi dari Model DuPont adalah

1. *operating profit margin: (Earnings Before Interest & Taxes or EBIT / sales)*
2. *capital turnover: (sales / invested capital)*
3. *financial cost ratio: (Earnings Before Taxes or EBT / EBIT)*
4. *financial structure ratio: (invested capital / equity)*
5. *tax effect ratio: (Earnings After Taxes or EAT / EBT)*

Kesimpulannya, ROE adalah ukuran yang paling komprehensif profitabilitas perusahaan. Untuk mempertimbangkan keputusan atas operasional dan investasi. Dan dengan modifikasi model DuPont yang membedah ROE

menjadi lima rasio dengan mudah dihitung dan dapat digunakan untuk strategi potensial untuk perbaikan atas kinerja perusahaan.

Jurnal ketiga yakni Osita C. Nwachukwu Fairleigh Dickinson University Braimoh Oseghale Fairleigh Dickinson University. Volume 3 No. 1, 2010 yang melakukan penelitian yang berjudul “*Determinants of Small Business Performance: A Meta-Analysis*”.

Penelitian tentang faktor penentu kinerja usaha kecil telah langka . Sejumlah peneliti memiliki, seperti Rutherford dan Oswald (2000) menunjukkan , meneliti dampak dari karakteristik individu , karakteristik perusahaan , dan karakteristik lingkungan terhadap kinerja usaha kecil . Hasil studi empiris sebelumnya pada faktor penentu kinerja usaha kecil telah meyakinkan. Tujuan utama dari penelitian ini adalah untuk mengumpulkan temuan penelitian empiris tentang faktor penentu kinerja usaha kecil dan menguji menggunakan meta analisis.

Karena studi meneliti dampak berbagai variabel terhadap kinerja usaha kecil umumnya jatuh ke dalam tiga kelompok : karakteristik individu , karakteristik perusahaan , dan karakteristik lingkungan maka, ke-27 studi ditempatkan dalam tiga kategori . Enam studi dimasukkan dalam lebih dari satu kategori . Selain itu, karena ukuran efek tampaknya bervariasi dari satu indikator kinerja yang lain meta - analisis dilakukan secara terpisah untuk tiga set ukuran kinerja : ROA , ROI , dan ROS , penjualan atau pendapatan pertumbuhan, dan indeks profitabilitas atau laba bersih . Tujuh meta - analisis terpisah dilakukan dalam penelitian ini , yang melibatkan semua 27 studi dan masing-masing pada tiga kelompok indikator kinerja dan tiga kategori (individu, perusahaan , dan lingkungan) untuk mengklasifikasikan kajian kinerja usaha kecil . Dan penelitian ini menemukan hubungan yang signifikan antara variabel prediktor dengan ROA , ROS , dan ROI namun efeknya kecil.

Penelitian yang ketiga yakni dari Edi Winarto (2009) Institut Teknologi Bogor dalam skripsinya yang berjudul “Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Sepatu” (Studi Kasus UKM Hunter, Depok). Menyimpulkan bahwa perhitungan harga pokok produksi yang dilakukan perusahaan masih sangat sederhana dimana biaya overhead pabrik tidak dialokasikan ke masing – masing produk secara rinci dan tidak disesuaikan dengan pemakaian biaya secara nyata melainkan hanya merupakan suatu estimasi biaya yang dianggarkan dalam kelompok biaya lain – lain. Sehingga harga pokok produksi dihitung secara tradisional, yakni berdasarkan metode yang biasa digunakan perusahaan kemudian membandingkannya dengan melakukan perhitungan harga pokok produksi menggunakan *Activity Based Costing system (ABC) system* untuk mengetahui pengaruhnya terhadap harga jual produk. Berdasarkan hasil perhitungan HPP per unit dengan metode activity based costing system menghasilkan biaya sebesar Rp. 92.617,67 lebih tinggi daripada metode yang digunakan perusahaan yang bernilai Rp. 89.234,00 untuk model sepatu pria. Begitu juga dengan model sepatu wanitanya., dimana hasil yang diperoleh dengan metode perusahaan sebesar Rp. 69.984,00 dan berdasarkan perhitungan metode ABC diperoleh Rp. 73.833,87. Perbedaan hasil perhitungan HPP per unit menurut perusahaan dengan menggunakan metode ABC terjadi karena perusahaan belum tepat dalam membebankan biaya overhead pabrik ke setiap produknya.

Penelitian keempat dilakukan oleh Devi Natalia (2012) Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia, dalam penelitiannya yang berjudul “Analisis Penerapan *Full Costing* Dalam Perhitungan Harga Pokok Produksi Multi Produk Manufaktur Rumah Tangga Sepatu Safety di Penggilingan Jakarta Timur”. Penelitian bertujuan menentukan biaya yang tepat dalam dalam perhitungan harga pokok produksi, dan menganalisis alokasi biaya overhead pabrik terhadap produk yang dihasilkan untuk menentukan harga pokok produksi masing masing model sepatu safety dengan metode konvensional (*full costing*) kemudian membandingkan dengan penetapan harga pokok produksi menurut pihak manajemen mendapatkan hasil bahwa perbandingan antara metode estimasi oleh pihak manajemen dengan metode full costing oleh penulis terdapat harga pokok yang terlalu rendah

(*undercosted*) pada seluruh sample model sepatu safety brave yang mengakibatkan kerugian bagi perusahaan.

## **2.2 Landasan Teori**

### **2.2.1 Definisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah**

Definisi usaha mikro, kecil dan menengah menurut Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008 adalah :

Usaha mikro adalah usaha produktif milik perseorangan dan atau badan usaha perseorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana diatur dalam undang undang ini. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil dan menengah sebagaimana dimaksud dalam undang – undang ini.

Usaha menengah adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan usaha kecil atau usaha besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan sebagaimana diatur dalam undang – undang ini. Menurut keputusan menteri keuangan No. 40/KMK.06/2003, pengertian usaha mikro yaitu usaha produktif milik keluarga atau perseorangan warga Negara Indonesia dan memiliki hasil penjualan paling banyakRp. 100.000.000,- per tahun.

Menurut keputusan presiden RI No 99 tahun1998, pengertian usaha kecil adalah kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dengan bidang usaha yang secara mayoritas merupakan kegiatan usaha kecil dan perlu dilindungi untuk mencegah dari persaingan usaha yang tidak sehat. Usaha kecil dapat mengajukan

kredit kepada bank paling banyak Rp. 50.000.000,-. Menurut Inpres No. 10 tahun 1998, pengertian usaha menengah adalah usaha bersifat produktif yang memenuhi kriteria kekayaan usaha bersifat lebih besar dari Rp. 200.000.000,- sampai dengan paling banyak sebesar Rp.10.000.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha serta dapat menerima kredit dari bank sebesar Rp. 500.000.000,- sampai dengan Rp.5.000.000.000,-

Menurut Badan Pusat Statistik (BPS) mengategorikan berdasarkan tenaga kerjanya adalah sebagai berikut :

Tabel 2.1 Definisi UMKM menurut Badan Pusat Statistik

Uraian	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
Tenaga Kerja	< 4 pekerja	5 -19 pekerja	20 – 99 pekerja

Sumber : Badan Pusat Statistik

Menurut *International Financial Reporting Standards (IFRS), Small and Medium Entyties* atau usaha kecil dan menengah, diartikan sebagai berikut :

1. Perusahaan kecil dan menengah adalah perusahaan yang tidak memiliki akuntabilitas publik, dan
2. Menerbitkan laporan keuangan tujuan umum untuk pengguna eksternal.

### 2.2.2 Kriteria Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah diatur dalam pasal 6 pada Undang – undang No. 20 Tahun 2008 tentang UMKM :

1. Kriteria usaha mikro
  - a. Memiliki kekayaan bersih paling banyak Rp. 50.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau

- b. Memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak Rp. 300.000.000,-
- 2. Kriteria usaha kecil
  - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 50.000.000,- sampai paling banyak Rp. 500.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 300.000.000,- sampai paling banyak Rp. 2.500.000.000,-
- 3. Kriteria usaha menengah
  - a. Memiliki kekayaan bersih lebih dari Rp. 500.00.000,- sampai paling banyak Rp. 10.000.000.000,- tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha; atau
  - b. Memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari Rp. 2.500.000.000,- sampai paling banyak Rp. 50.000.000.000,-

Kriteria usaha mikro, kecil, dan menengah pada draft RUU UMKM hasil akhir harmonisasi Dephukham, 5 Oktober 2006 adalah sebagai berikut :

Tabel 2.2 Kriteria UMKM pada draft RUU UKM

Kriteria	Usaha Mikro	Usaha Kecil	Usaha Menengah
Bentuk Usaha	Perseorangan	Perseorangan atau badan usaha bukan afiliasi usaha menengah atau besar.	Perseorangan atau badan usaha bukan afiliasi usaha besar
Kekayaan bersih	< Rp. 50 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan	Rp. 50 juta – Rp. 500 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan	Rp. 500 juta – Rp. 10 miliar, tidak termasuk tanah dan bangunan
Omset tahunan	< Rp. 300 juta	Rp. 300 juta – Rp. 2,5 miliar	Rp. 2,5 miliar – Rp. 50 miliar

Sumber : KUKM

### 2.2.3 Ciri – Ciri Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Ciri – ciri dan contoh dari usaha mikro, kecil, dan menengah yang terdapat di dalam buku Yuswar Zainul Basri dan Mahendro Nugroho di dalam bukunya yang berjudul “Ekonomi Kerakyatan : Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Dinamika dan pengembangan)” (2009: 38-41).

#### 1. Usaha mikro

Ciri – ciri usaha mikro :

- a. Jenis barang atau komoditi usahanya tidak selalu tetap, sewaktu – waktu dapat berganti.
- b. Tempat usahanya tidak selalu menetap, sewaktu – waktu dapat pindah tetap.
- c. Belum melakukan administrasi keuangan yang sederhana sekalipun dan tidak memisahkan keuangan keluarga dengan keuangan usaha.
- d. Sumber daya manusianya (pengusahanya) belum memiliki jiwa wirausaha yang memadai.
- e. Tingkat pendidikan rata – rata relatif sangat rendah.
- f. Umumnya belum akses kepada perbankan, namun sebagian dari mereka akses ke lembaga keuangan non bank.
- g. Umumnya tidak memiliki izin usaha atau persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.

#### 2. Usaha kecil

Ciri - ciri usaha kecil :

- a. Jenis barang atau komoditi yang diusahakan umumnya sudah tetap tidak gampang berubah.
- b. Lokasi atau tempat usaha umumnya sudah menetap tidak berpindah – pindah.
- c. Pada umumnya sudah melakukan administrasi keuangan walau masih sederhana, keuangan perusahaan sudah mulai dipisahkan dengan keuangan keluarga, sudah membuat neraca usaha.



- d. Sudah memiliki izin usaha dan persyaratan legalitas lainnya termasuk NPWP.
- e. Sumber daya manusia (pengusaha) memiliki pengalaman dalam berwirausaha
- f. Sebagian sudah diakses ke perbankan dalam hal keperluan modal.
- g. Sebagian besar belum dapat membuat manajemen usaha dengan baik seperti *business planning*.

### 3. Usaha menengah

Ciri - ciri usaha menengah :

- a. Pada umumnya telah memiliki manajemen dan organisasi yang lebih baik, lebih teratur bahkan lebih modern, dengan pembagian keuangan, bagian pemasaran dan bagian produksi.
- b. Telah melakukan manajemen keuangan dengan menerapkan sistem akuntansi dengan teratur, sehingga memudahkan untuk auditing dan penilaian atau pemeriksaan termasuk oleh perbankan.
- c. Telah melakukan aturan atau pengelolaan dan organisasi perburuhan, telah ada jamsostek, pemeliharaan kesehatan dll.
- d. Sudah memiliki segala persyaratan legalitas antara izin tetangga, izin usaha, izin tempat, NPWP, upaya pengelolaan lingkungan dll.
- e. Sudah diakses kepada sumber sumber pendanaan perbankan.
- f. Pada umumnya telah memiliki sumber daya manusia yang terlatih dan terdidik.

#### 2.2.4 Kekuatan dan Kelemahan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah

Usaha mikro, kecil, dan menengah dalam menjalankan usahanya memiliki kekuatan dan kelemahan yang dapat mempengaruhi kelangsungan usahanya. Kekuatan dan kelemahan usaha kecil dan menengah menurut Mulyadi Nitisusastro di dalam bukunya yang berjudul “Kewirausahaan & Manajemen Usaha Kecil” (2009: 38-42), antara lain :

1. Kekuatan usaha kecil dan menengah

a. Mengembangkan kreatifitas usaha baru

Kreatifitas tidak selalu dilakukan dengan menampilkan sesuatu yang produk secara murni baru, namun dapat dilakukan dengan cara meniru produk yang telah ada di pasar. Pelaku usaha kecil membuat tiruan dengan fitur yang relatif sama atau sedikit berbeda dan tentu saja dengan harga yang lebih murah. Produk yang dibuat oleh pengusaha kecil bisa dikatakan sebagai barang substitusi dari barang asli yang dibuat oleh perusahaan besar.

b. Melakukan inovasi

Lazimnya di masa sulit seseorang selalu berusaha menemukan solusi untuk mengatasi masalah yang dihadapi dengan cara berbeda. Hal inilah yang membuat usaha kecil membuat melakukan inovasi untuk produknya.

c. Ketergantungan usaha besar terhadap usaha kecil

Pada umumnya produk yang dihasilkan perusahaan besar tidak dikatakan agak sulit untuk menjangkau para pembeli di tempat terpencil. Selain daerah terpencil sulit dijangkau, juga daya pembeli di daerah terpencil pada umumnya juga rendah. Guna menyasati kondisi tersebut perusahaan besar mengemas produknya dalam kemasan kecil senilai kemampuan daya beli konsumen kecilnya, sebagai distribusinya mereka menggunakan pelaku usaha kecil yang tersebar di seluruh daerah terpencil.

2. Kelemahan usaha kecil dan menengah

a. Lemahnya keterampilan manajemen

Pelaku usaha kecil seringkali memulai bisnisnya dengan bekal sumber daya seadanya. Ketidakpastian tersebut bukan hanya dalam hal modal dan atau peralatan lainnya, tetapi juga ketidaksiapan dalam penguasaan kompetensi bidang usaha maupun kecilnya keterampilan manajemen. Sebagai akibat dari lemahnya keterampilan manajemen, seringkali terjadi ketidakseimbangan antara perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian.

b. Tingkat kegagalan dan penyebabnya

Menurut Nicholas Siropolis, tingkat kegagalan usaha kecil sebesar 44% disebabkan oleh kurangnya kompetensi disini meliputi kurangnya penguasaan tentang bidang usaha yang dijalankan dan kemampuan dalam mengelola kegiatan usaha. Penyebab kegagalan kedua adalah akibat lemahnya kemampuan manajemen yang menempati persentase 17%. Pengertian lemahnya kemampuan manajemen di sini penguasaan pengetahuan, dan pengalaman dalam hal mengelola sumber daya manusia dan sumber daya lainnya. Sumber kegagalan ketiga disebabkan oleh ketidakseimbangan pengalaman.

c. Keterbatasan sumber daya

Keterbatasan sumber daya bagi usaha kecil telah merupakan hal yang sangat umum. Keterbatasan tersebut bukan semata – mata dalam hal dana, peralatan namun juga dalam hal informasi. Keterbatasan informasi yang dimaksud di sini adalah kurangnya wawasan yang dimiliki guna membekali gambaran tentang kegiatan usaha yang sedang dilakukan.

Menurut Yuswar Zainul Basri dan Mahendro Nugroho di dalam bukunya yang berjudul “Ekonomi Kerakyatan : Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (Dinamika dan Pengembangan)” (2009: 6 – 7) kelebihan usaha mikro, kecil, dan menengah adalah sebagai berikut :

- a. Lebih fleksibel dalam menghadapi dan beradaptasi dengan perubahan pasar usaha mikro, kecil, dan menengah mempunyai peran yang penting dalam pembangunan ekonomi, karena intensitas tenaga kerja yang relatif lebih tinggi dan investasi yang lebih kecil sehingga usaha mikro, kecil, dan menengah lebih fleksibel dalam menghadapi dan beradaptasi dengan perubahan pasar.
- b. Tingkat penciptaan lapangan kerja  
Usaha mikro, kecil, dan menengah mempunyai tingkat penciptaan lapangan kerja lebih tinggi dibandingkan dengan perusahaan besar. Hal ini

biasanya disebabkan usaha mikro, kecil, dan menengah menggunakan teknologi yang masih sederhana sehingga masih memerlukan lebih tenaga manusia dibanding perusahaan besar.

c. Sebagai pondasi perekonomian Negara Indonesia

Posisi usaha mikro, kecil, dan menengah sebenarnya sangat penting dalam sebuah perekonomian Negara karena dianggap sebagai pondasinya. Sebagai sebuah unit usaha, diperkirakan usaha mikro, kecil, dan menengah di Indonesia menyumbang sekitar 61% dari total produk bruto Indonesia dan kontribusi ekspor sebesar 20,52%. Hal ini menunjukkan dominasi dari usaha mikro, kecil, dan menengah.

Kelemahan usaha mikro, kecil, dan menengah sebagaimana dikutip dari tulisan Mudrajat Kuncoro (2008 – 7) adalah sebagai berikut :

- a. Ketiadaan pembagian tugas yang jelas antara bidang administrasi dan operasi. Kebanyakan usaha mikro, kecil, dan menengah dikelola perorangan yang merangkap sebagai pemilik sekaligus pengelola perusahaan, serta memanfaatkan tenaga kerja dari keluarga dan kerabat dekatnya.
- b. Rendahnya akses industri kecil terhadap lembaga – lembaga kredit formal sehingga mereka cenderung menggantungkan pembiayaan usahanya dari modal sendiri atau sumber – sumber lain seperti keluarga, kerabat, pedagang perantara, bahkan rentenir.
- c. Kekurangjelasan status hukum sebagian besar usaha mikro, kecil, dan menengah. Mayoritas usaha mikro, kecil, dan menengah merupakan perusahaan perorangan yang tidak berakta notaris, 4,7% tergolong perusahaan perorangan berakta notaries dan hanya 1,7% yang sudah mempunyai badan hukum seperti PT/NV, CV, firma atau koperasi.

#### 2.2.5 Sejarah Genteng

Genteng ditemukan pada awal milenium ke-3 SM di Lerna, Yunani. situs ini berisi ribuan puing-puing ubin terakota yang jatuh dari atap. Pada periode

Mycenaean, atap genteng didokumentasikan untuk GLA dan Midea. Temuan awal genteng di Yunani kuno yang didokumentasikan berasal dari daerah yang sangat terbatas yaitu sekitar Korintus (Yunani), di mana genteng mulai menggantikan atap jerami di dua kuil Apollo dan Poseidon antara 700-650 SM. Karena penyebaran yang sangat cepat, atap ubin tercatat selama lima puluh tahun dalam bukti untuk sejumlah situs besar di sekitar Mediterania Timur, termasuk Daratan Yunani, Asia Kecil Barat, Selatan dan Tengah Italia.

Awalnya, genteng berbentuk S, berukuran agak besar, beratnya sekitar 30 kg. Karena pembuatannya lebih mahal dan tenaga kerja yang dibutuhkan tidak sembarangan, serta pengenalan genteng telah dijelaskan dengan ketahanan api. maka genteng dibutuhkan untuk memberikan perlindungan yang diinginkan di kuil yang mahal. Penyebaran teknik genteng dapat dikaitkannya dengan meningkatnya simultan dari arsitektur yang monumental di Yunani kuno. dibutuhkan dinding batu untuk mendukung berat atap genteng. dinding digunakan untuk

Di Belanda, Produksi gentengdimulai pada abad ke-14 ketika kota memerlukan perapian. Pada waktu itu kebanyakan rumah terbuat dari kayu dan memiliki atap jerami dan api bisa membakar seluruh kota. Untuk memenuhi permintaan, pembuat atap genteng mulai memproduksi genteng dengan tangan. Banyak dari pabrik-pabrik kecil mengatur produksi dekat sungai baik untuk ketersediaan tanah liat serta kemudahan transportasi.

#### 2.2.6 Penilaian Kinerja

Setiap perusahaan dituntut untuk memberikan kinerja yang baik sehingga dapat bertahan dalam persaingan bisnis. kinerja mencerminkan prestasi perusahaan berdasarkan kegiatan operasional sehari-hari perusahaan. Melalui pengukuran kinerja dapat diketahui kekuatan dan kelemahan perusahaan dalam mengelola sumber daya dalam pencapaian tujuan secara efektif dan efisien.

### 2.2.7 Pengertian Kinerja

Kinerja merupakan kondisi yang harus diketahui dan diinformasikan kepada pihak-pihak tertentu untuk mengetahui tingkat pencapaian hasil suatu instansi dihubungkan dengan misi yang diemban suatu organisasi serta mengetahui dampak positif dan negatif suatu kebijakan operasional yang diambil. Dengan adanya informasi mengenai kinerja perusahaan, akan dapat diambil tindakan yang diperlukan seperti koreksi atau kebijakan, meluruskan kegiatan-kegiatan utama dan tugas pokok perusahaan, bahan untuk perencanaan, menentukan tingkat keberhasilan (persentase pencapaian misi) perusahaan untuk memutuskan suatu kebijaksanaan dan lainnya. Simamora (2002:327) mendefinisikan kinerja adalah merupakan suatu pencapaian persyaratan pekerjaan tertentu yang akhirnya secara langsung dapat tercermin dari keluaran yang dihasilkan baik jumlah maupun kualitasnya.

### 2.2.8 Pengertian Penilaian Kinerja

Dalam mengelola sebuah perusahaan, manajemen biasanya menetapkan sasaran yang akan dicapai di masa yang akan datang dalam proses yang disebut perencanaan. Pelaksanaan rencana tersebut memerlukan pengendalian agar efektif dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan. Pengendalian yang dilakukan oleh manajemen perusahaan dapat berupa penilaian kinerja atau prestasi seorang manajer, dengan cara dan membandingkan data keuangan perusahaan selama periode berjalan. Dalam hal ini penilaian kinerja seorang manajer dapat diukur berdasarkan hasil laporan keuangan yang disajikan dalam laporan pertanggungjawabannya. Syahrul dan Nijar (2004:628) mendefinisikan penilaian kinerja adalah pertimbangan kumulatif tentang faktor-faktor (yang bersifat subyektif dan obyektif) untuk menentukan indikator representatif atau penilaian tentang aktivitas individu atau badan usaha yang berkaitan dengan sejumlah batasan (standar) selama beberapa periode

### 2.2.9 Akuntansi dan Laporan Keuangan UMKM

Akuntansi Pengertian akuntansi adalah proses sistematis untuk mengolah transaksi menjadi informasi keuangan yang bermanfaat bagi para penggunanya

(Warsono, 2010). Akuntansi digunakan oleh perusahaan untuk menghasilkan informasi keuangan dalam wujud laporan keuangan. Laporan keuangan akan digunakan oleh perusahaan untuk menentukan berbagai macam kebijakan. Informasi yang didapatkan dari laporan keuangan antara lain:

1. Informasi kinerja keuangan perusahaan.
2. Informasi perubahan jumlah modal pemilik dalam suatu perusahaan.
3. Informasi posisi keuangan perusahaan terkait dengan sumber dana dan jenis penggunaan dana.
4. Informasi pemasukan uang (kas) dan pengeluaran uang (kas).

Beberapa macam laporan keuangan dan manfaat yang dihasilkan dari informasi keuangan dalam laporan keuangan adalah:

#### 1. Laporan laba rugi

Manfaat dari laporan laba rugi antara lain: (1) Perusahaan mengetahui berbagai macam pendapatan yang diterima oleh perusahaan dan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memperoleh pendapatan tersebut. (2) Perusahaan mengetahui laba rugi selama perioda tertentu sehingga dapat mengetahui perkembangan perusahaan. (3) Perusahaan dapat menghitung dan menentukan besarnya pajak yang harus dibayar. (4) Perusahaan dapat memprediksi kinerja keuangan untuk perioda yang akan datang.

#### 2. Laporan Perubahan Ekuitas

Manfaat yang didapatkan dari laporan perubahan ekuitas antara lain: (1) Pemilik mengetahui besarnya modal akhir yang dimiliki dalam perusahaan. (2) Pemilik dapat mengetahui besarnya setoran modal dalam perioda berjalan. (3) Pemilik dapat mengetahui besarnya pengambilan barang/jasa untuk kepentingan pribadi pemilik. (4) Pemilik (pemegang saham) dapat mengetahui besarnya dividen yang dibagikan.

### 3. Neraca

Manfaat yang didapatkan dari neraca antara lain: (1) Perusahaan mengetahui jumlah aset (harta) yang dimiliki, baik jenisnya maupun nilainya. (2) Perusahaan dapat mengetahui besarnya kewajiban (utang) dan ekuitas (modal dan laba ditahan). (3) Perusahaan dapat menghitung rasio keuangan sehingga perusahaan dan pihak-pihak terkait seperti investor maupun kreditor dapat memprediksi kemampuan perusahaan untuk membayar bagi hasil kepada investor maupun membayar utang kepada kreditor.

### 4. Laporan Aliran Kas

Manfaat dari laporan aliran kas adalah perusahaan dapat mengetahui jenis aktivitas, yang meliputi aktivitas operasi, investasi, dan pendanaan, serta besarnya uang dikeluarkan atau diterima oleh perusahaan. Contoh aktivitas operasi adalah penerimaan pendapatn tunai, pelunasan piutang, atau membayar biaya. Contoh aktivitas investasi adalah pembelian atau penjualan aset. Contoh aktivitas pendanaan adalah setoran uang dari pemilik, pembayaran dividen, atau pengambilan uang untuk pribadi.

#### 2.2.10 Harga Pokok Produksi

Harga pokok produksi atau *products cost* merupakan elemen penting untuk menilai keberhasilan (*performance*) dari perusahaan dagang maupun manufaktur. Harga pokok produksi mempunyai kaitan erat dengan indikator-indikator tentang sukses perusahaan, seperti misalnya: laba kotor penjualan, laba bersih. Tergantung pada rasio antara harga jual dan harga pokok produknya, perubahan pada harga pokok produk yang relatif kecil bisa jadi berdampak signifikan pada indikator keberhasilannya.

Harga pokok produksi adalah semua biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa selama periode bersangkutan. Dengan kata lain bahwa harga pokok produksi merupakan biaya untuk memperoleh barang jadi



yang siap jual (kuswadi, 2005). Jadi perhitungan harga pokok produksi adalah menghitung besarnya biaya atas pemakaian sumber ekonomi dalam memproduksi barang dan jasa. Adapun tujuan dilakukan perhitungan harga pokok produksi adalah sebagai berikut :

1. Untuk menentukan harga jual suatu produk
2. Menentukan kebijakan dalam penjualan
3. Pedoman dalam pembelian alat-alat perlengkapan

Penetapan harga pokok produksi yang tepat sangat penting bagi perusahaan dalam menjalankan usahanya. Terdapat dua kemungkinan yang akan ditemui jika perusahaan tidak teliti dalam melakukan perhitungan harga pokok produksi, yaitu:

- a. Harga pokok yang diperhitungkan terlalu rendah

Rendahnya harga pokok yang ditetapkan dapat merugikan perusahaan itu sendiri karena harga pokok yang rendah akan menyebabkan harga jualnya pun menjadi rendah. Walaupun perusahaan dapat menjual produknya dengan cepat karena harga jual yang terlalu rendah, akan tetapi dapat merugikan perusahaan karena keuntungan yang didapat tidak menutupi biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi produk tersebut.

- b. Harga pokok yang diperhitungkan terlalu tinggi

Kondisi ini juga dapat menimbulkan masalah bagi perusahaan karena harga pokok yang tinggi akan menyebabkan harga jual produk di pasar menjadi mahal. Sehingga akan sulit bagi perusahaan dalam memasarkan produknya dan kalah dalam bersaing dengan perusahaan lain.

Menurut Mulyadi (2007: 10) harga pokok produksi atau disebut harga pokok adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk memperoleh penghasilan. Mulyadi lebih lanjut menjelaskan bahwa, biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan pengolahan bahan baku menjadi barang jadi.

Pada dasarnya tujuan penentuan harga pokok produksi adalah untuk menentukan secara tepat jumlah biaya perunit produk jadi, sehingga dapat diketahui laba atau rugi suatu perusahaan per periode. Menurut Mulyadi (2007: 41) manfaat dari penentuan harga pokok produksi secara garis besar adalah sebagai berikut:

1. Menentukan Harga Jual Produk
2. Memantau Realisasi Biaya Produksi
3. Menghitung Laba Rugi Periodik
4. Menentukan Harga Pokok Persediaan Produk Jadi dan Produk Dalam Proses yang Disajikan dalam Neraca.

Untuk menentukan harga pokok produksi yang mutlak diperlukan dasar penilaian dan penentuan laba rugi periodik. Biaya produksi perlu diklasifikasikan menurut jenis atau obyek pengeluarannya. Hal ini penting agar pengumpulan data biaya dan alokasinya yang seringkali menuntut adanya ketelitian yang tinggi, seperti misalnya penentuan tingkat penyelesaian produk dalam proses pada produksi secara massal dapat dilakukan dengan mudah.

Untuk menentukan harga pokok produk sebagai dasar penilaian persediaan, terdapat perbedaan yang fundamental tentang apa yang harus dilakukan terhadap biaya produksi langsung dan biaya overhead pabrik. Untuk biaya produksi langsung pengumpulan data biayanya dilakukan dengan menggunakan dokumen-dokumen transaksi seperti misalnya Surat Permintaan Bahan (SPB) untuk bahan baku, dan kartu jam kerja untuk tenaga kerja langsung ke dalam dokumen itu dicatat data kuantitas dan harga atau tarip per satuannya. Setiap kali terjadi transaksi pemakaian bahan baku atau pelaksanaan, satuan order produksi. Lain halnya dengan biaya overhead pabrik, biaya ini tidak dapat diidentifikasi secara langsung kepada masing-masing produk berdasarkan suatu taksiran. Untuk mengatasi hal ini, perusahaan pada umumnya menentukan jumlah biaya overhead pabrik untuk jangka waktu tertentu, misalnya satu tahun, kemudian membebankannya kepada produk yang dihasilkan dalam jangka waktu tersebut berdasarkan tarif tertentu (Rozi, 2010).

### 2.2.11 Metode penentuan harga pokok

Menurut Mulyadi (2007) metode penentuan harga pokok produksi adalah menghitung semua unsure biaya kerja dalam harga pokok produksi. Ada dua jenis utama dalam membebankan biaya ke produk. Kedua jenis tersebut adalah :

1. Metode penentuan Harga Pokok Pesanan (*Job Order Costing*)

Dalam sistem perhitungan biaya berdasarkan pesanan (*Job order Costing*), biaya produksi diakumulasikan untuk setiap pesanan yang terpisah (Usry, 2009).

2. Metode penentuan Harga Pokok Proses

Menurut Usry (2002), sistem perhitungan biaya berdasarkan proses, bahan baku, tenaga kerja, dan overhead pabrik dibebankan ke pusat. Pusat biaya biasanya adalah departemen tetapi bisa juga pusat pemrosesan dalam departemen. Persyaratan utama dalam sistem biaya proses adalah semua produk yang diproduksi dalam satu pusat biaya selama satu periode harus sama dalam hal sumberdaya yang dikonsumsi.

Masih ada beberapa metode – metode lainnya untuk menentukan harga pokok, antara lain : metode *Activity Based Costing* (ABC) System, metode *Full Costing*, metode *Variable Costing*.