

BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Koperasi

2.1.1 Pengertian Koperasi

Menurut UU no 17 tahun 2012, koperasi adalah badan hukum yang didirikan oleh perorangan atau badan hukum Koperasi, dengan pemisahan kekayaan para anggotanya sebagai modal untuk menjalankan usaha, yang memenuhi aspirasi dan kebutuhan bersama di bidang ekonomi, sosial, dan budaya sesuai dengan nilai dan prinsip koperasi. Menurut Hatta dalam Trisnawati (2009), koperasi adalah usaha bersama untum memperbaiki nasib penghidupan ekonomi berdasarkan asas tolong menolong.

Berdasar dari 2 pengertian diatas, koperasi adalah badan hukum yang didirikan atas tujuan memenuhi kebutuhan bersama antar anggotanya beradasar asas tolong menolong. Hal tersebut sejalan dengan peranan koperasi menurut Trisnawati (2009) yaitu, menjadi wadah utama untuk pembinaan kemampuan usaha golongan ekonomi lemah.

2.1.2 Bidang-Bidang Pelayanan Koperasi

Dalam bukunya, Trisnawati (2009) mengatakan bahwa koperasi sebagai pusat pelayanan kegiatan perekonomian di daerah pada umumnya mempunyai bidang-bidang kegiatan pelayanan sebagai berikut :

1. Usaha simpan pinjam;

2. Penyediaan dan penyaluran bahan kebutuhan pokok dan jasa-jasa lainnya;
3. Pengolahan dan pemasaran hasil-hasil produksi;
4. Kegiatan perekonomian yang dibutuhkan oleh anggota.

2.1.3 Faktor-Faktor yang Mendukung Kegiatan Koperasi

Agar koperasi bisa tetap *survive*, dibutuhkan kemampuan dalam melakukan usahanya. Kemampuan tersebut berhubungan dengan faktor-faktor pendukung yang ada. Trisnawati (2009), berpendapat bahwa koperasi harus memperhatikan faktor-faktor sebagai berikut:

1. Sumber daya manusia (petugas pelaksana) ;
2. Sarana dan prasarana yang dimiliki, atau yang perlu dimiliki;
3. Permodalan baik modal sendiri maupun modal dari luar;
4. Kemampuan manajemen dalam pelaksanaannya;
5. Faktor eksternal yang terdiri atas potensi ekonomi diwilayah kerja koperasi dan kebijaksanaan (iklim usaha yang diciptakan oleh pemerintah bagi koperasi dan koperasi mampu melakukan interaksi terhadap kebijaksanaan yang bersangkutan).

2.1.4 Pengendalian Internal

Suatu koperasi yang telah berjalan hendaknya memiliki pandangan dan sikap profesional untuk memajukan atau meningkatkan hasil-hasil yang telah dicapai. Di dalam manajemen, pandangan tersebut hendaknya didapat dari melihat, meneliti, menganalisis dan mengambil keputusan berdasar laporan-laporan yang telah disampaikan. Laporan yang ada digunakan sebagai dasar

dalam pengambilan keputusan, baik untuk mengendalikan maupun untuk mengarahkan, biasanya berbentuk laporan akuntansi dan statistik.

Laporan berguna untuk mengendalikan dan mengarahkan, selain itu juga untuk menilai apakah kebijakan sudah sesuai dengan yg ditentukan. Oleh karena itu dibutuhkan pemeriksaan yang terus berkesinambungan, dianalisis dan dibuat catatan. Pemeriksaan, pencatatan dan analisis yang berkesinambungan tersebut dinamakan Sistem Pengendalian Internal (SPI).

Pengendalian internal memiliki 2 pengertian, dalam arti sempit merupakan prosedur-prosedur mekanisme untuk memeriksa data-data administrasi. Sedangkan dalam arti luas SPI dibagi menjadi Pengendalian Administrasi dan Pengendalian Akuntansi.

Pengendalian Administrasi meliputi rencana organisasi dan semua prosedur serta catatan-catatan yang berhubungan dengan proses pengambilan keputusan yang mengarah pada orientasi manajemen atas suatu transaksi.

Pengendalian Akuntansi meliputi organisasi, semua prosedur, dan catatan yang berhubungan dengan pengamanan harta dan kekayaan, serta dapat dipercayainya catatan keuangan. Oleh karena itu, pengendalian ini harus disusun sedemikian rupa, sehingga memberikan jaminan yang memadai Simorangkir (2004).

2.1.5 Akuntansi Koperasi

Terdapat 2 pengertian akuntansi yang diimplementasikan pada manajemen badan usaha Koperasi, yaitu akuntansi sebagai sistem informasi dan akuntansi sebagai suatu teknik prosedur pembukuan.

Akuntansi adalah suatu sistem informasi, berdasarkan mana pihak yang berkepentingan dalam badan usaha koperasi mengambil keputusan. Pihak-pihak yang berkepentingan tersebut adalah pihak manajemen (Pengurus, Pengawas, dan Manajer), pemilik (anggota koperasi), pemerintah (Dinas Koperasi dan UMKM, Instansi Pajak, dll), dan pihak kreditur (Bank, BUMN, dll).

Secara teknis akuntansi merupakan kumpulan prosedur-prosedur untuk mencatat, mengklasifikasikan, mengikhtisarkan dan melaporkan dalam bentuk laporan keuangan transaksi yang telah dilaksanakan oleh suatu badan usaha koperasi, dan pada akhirnya menginterpretasikan laporan-laporan tersebut Trisnawati (2009).

2.2 Pelaporan Segmen

2.2.1 Definisi Pelaporan Segmen

Menurut Garrison *et al.* (2015), pelaporan segmen adalah kegiatan melaporkan suatu aktifitas di organisasi. Menurut Hansen & Mowen (2007), pelaporan segmen adalah kegiatan melaporkan kontribusi laba dari aktifitas atau unit dalam suatu organisasi. Menurut Noreen *et al.* (2011), pelaporan segmen adalah suatu kegiatan untuk melaporkan bagian atau aktifitas yang ada dalam organisasi yang masuk dalam ranah sang manajer.

Berdasar dari pengertian diatas, maka disimpulkan bahwa pelaporan segmen adalah cara atau aktivitas yang dilakukan ntuk melaporkan hasil dari aktivitas yang ada dalam suatu bagian atau unit organisasi.

2.2.2 Manfaat dan Tujuan Pelaporan Segmen

Menurut Hansen & Mowen (2007), pelaporan segmen membantu pihak manajemen dalam melaksanakan tugas manajerialnya, yaitu:

1. Memberikan informasi untuk melakukan evaluasi dari aktivitas yang menjadi tanggung jawabnya.
2. Mengevaluasi berbagai aktivitas yang ada dalam perusahaan.
3. Memberikan informasi terkait profitabilitas dari beberapa segmen yang ada didalam perusahaan yang dapat digunakan untuk mengevaluasi dan untuk pengambilan keputusan terkait dengan aktivitas segmen.

2.2.3 Perhitungan Biaya Produk Berdasarkan *Absorption Costing* dan *Variable Costing*

1. *Absorption Costing*

Menurut Hansen & Mowen (2007), *absorption costing* memasukkan seluruh biaya produksi ke dalam produk. Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead variabel dan biaya overhead tetap merupakan biaya dari suatu produk. Pada metode ini, biaya overhead tetap dimasukkan dalam produk melalui tingkat overhead tetap yang telah ditentukan dan tidak dibebankan sampai produk dijual. Dengan kata lain, biaya overhead tetap merupakan biaya persediaan.

2. *Variable Costing*

Variable Costing hanya memasukan biaya produksi variabel ke dalam produk, ini berarti yang dimasukan hanya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead variabel. Biaya overhead tetap dimasukkan ke dalam beban periode dan dipisahkan dari biaya produk.

2.2.4 Penyusunan Pelaporan Segmen

1. Laporan Segmen Berdasarkan *Absorption Costing*

Langkah pertama yang dilakukan adalah menghitung pendapatan berdasarkan penjualan produk. Kemudian langkah selanjutnya adalah menghitung harga pokok penjualan. Setelah itu menghitung biaya overhead tetapnya. Pada metode ini, biaya overhead tidak dipisahkan antara overhead variabel dan overhead tetap. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat di tabel 2.1 sebagai berikut :

Tabel 2.1
Absorption Costing Income Statement (dalam ribuan rupiah)

	Segment A	Segment B	Total
Penjualan	1500	1000	2500
Harga Pokok Penjualan	(1050)	(200)	(1750)
Laba Kotor	450	300	750
Beban Administrasi dan Penjualan	(87,5)	(75)	(162,5)
Laba Operasi	362,5	225	587,5

Sumber data: Hansen & Mowen (2007)

2. Laporan Segmen Berdasarkan *Variable Costing*

Tahapan pelaporan segmen berdasar *variable costing* hampir mirip dengan pelaporan segmen berdasarkan *absorption costing*.

Perbedaannya adalah pada tahapan perhitungan biaya overheadnya. Menurut Hansen & Mowen (2007), biaya tetap dibagi menjadi 2 kategori yaitu:

a Biaya tetap langsung

Merupakan biaya tetap yang dapat ditelusuri secara langsung ke tiap segmen. Terkadang biaya ini disebut sebagai biaya tetap yang dapat dihindari karena akan menghilang ketika segmennya dihilangkan.

b Biaya tetap umum

Merupakan biaya yang terjadi dikarenakan dua atau lebih segmen. Biaya akan tetap ada meski salah satu segmen dieliminasi.

Pada pelaporan berdasarkan *variable costing*, penjualan atau pendapatan dikurangkan dengan harga pokok penjualan dan biaya variabel untuk mendapatkan margin kontribusi tiap segmen. Setelah itu, dikurangkan dengan biaya tetap langsungnya untuk mendapatkan margin segmen tiap segmennya. Tahap yang terakhir adalah mengurangkan total dari margin segmen dengan biaya tetap umum untuk mendapatkan laba bersih. Secara lebih rinci akan dijelaskan pada tabel 2.2 sebagai berikut :

Tabel 2.2
Variable Costing Income Statement (dalam ribuan rupiah)

	Segment A	Segment B	Total
Penjualan	400	290	690
Harga Pokok Penjualan	(200)	(150)	(350)
Biaya Penjualan Variabel	(20)	(14,5)	(34,5)
Marjin Kontribusi	180	125,5	305,5
Dikurangi Biaya Tetap Langsung			
Biaya Tetap Langsung	(30)	(20)	(50)
Beban Administrasi dan Penjualan	(10)	(15)	(25)
Marjin Segmen	140	90,5	230,5
Dikurangi Biaya Tetap Umum			
Biaya Overhead Tetap Umum			(100)
Biaya Administrasi dan Penjualan Umum			(20)
Laba Bersih			110,5

Sumber data: Hansen & Mowen (2007)

2.2.5 Perilaku Biaya

Menurut Mulyadi (2003), perilaku biaya merupakan hubungan antara total biaya dengan perubahan volume aktivitas. Dalam hubungannya dengan perubahan volume aktivitas, biaya dapat dibagi menjadi 3 golongan yaitu :

1. Biaya Tetap

Merupakan biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisar perubahan volume aktivitas. Biaya tetap atau biaya kapasitas merupakan biaya untuk mempertahankan kemampuan beroperasi perusahaan pada tingkat kapasitas tertentu. Biaya tetap dibagi menjadi 2 jenis:

a *Committed Fixed Cost*

Merupakan semua biaya yang tetap dikeluarkan, yang tidak dapat dikurangi guna mempertahankan kemampuan perusahaan didalam memenuhi tujuan-tujuan jangka panjangnya.

b *Discretionary Fixed Cost*

Merupakan biaya yang timbul dari keputusan penyediaan anggaran secara berkala yang secara langsung mencerminkan kebijakan manajemen puncak mengenai jumlah maksimum biaya yang diijinkan untuk dikeluarkan, dan yang tidak dapat menggambarkan hubungan optimum antara masukan dengan keluaran. Sering juga disebut sebagai *managed* atau *programed cost*

2. Biaya Variabel

Merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume aktivitas. Biaya variabel dibagi menjadi 3, yaitu :

a *Engineered Variable Cost*

Merupakan biaya yang memiliki hubungan fisik tertentu dengan ukuran aktivitas tertentu. Merupakan biaya yang antara masukan dan keluaran memiliki hubungan erat dan nyata. Contohnya adalah biaya bahan baku. Ketika penjualan meningkat maka biaya bahan baku akan meningkat. Jika biaya meningkat maka penjualan juga akan meningkat.

b *Discretionary Variable Cost*

Merupakan biaya yang masukan dan keluarannya memiliki hubungan erat namun tidak nyata. Contohnya adalah biaya iklan yang ditetapkan sesuai dengan penjualan. Ketika penjualan meningkat, biaya akan meningkat pula, namun ketika biaya

meningkat penjualan belum tentu meningkat, sehingga disebut biaya semu.

3. Biaya *Semi Variable*

Merupakan biaya yang jumlah totalnya berubah tidak sebanding dengan volume aktivitas. Biaya ini memiliki unsur tetap dan variabel di dalamnya. Unsur biaya tetap merupakan biaya minimum untuk menyediakan jasa, sedangkan unsur variabelnya adalah bagian dari biaya *semi variabel* yang dipengaruhi oleh perubahan volume aktivitas.

2.2.6 Pengukuran Kinerja Segmen

Pengukuran kinerja tiap segmen dapat dilakukan banyak cara, contohnya adalah dengan menggunakan margin kontribusi dan margin segmen (Wahyuni, 2005). Margin kontribusi memberitahukan kepada kita apa yang terjadi apabila volume berubah. Margin kontribusi sendiri merupakan kontribusi laba tiap segmen sebelum dikurangi biaya tetap perusahaan (Noreen *et al*, 2011).

Margin segmen didapatkan dari pengurangan margin kontribusi menggunakan biaya tetap yang dapat terukur dari segmen tersebut. Menurut Noreent *et al* (2011), margin segmen adalah alat pengukuran paling baik untuk menilai profitabilitas dari suatu segmen, karena didalamnya hanya terkandung biaya yang terjadi didalam suatu segmen saja. Jika suatu segmen dapat menutupi biayanya, segmen tersebut dapat diandalkan kecuali ada sesuatu hal yang berpengaruh terhadap segmen lainnya.

Margin segmen digunakan untuk menilai profitabilitas jangka panjang dari suatu segmen. Berbeda dari itu, margin kontribusi merupakan alat yang tepat

untuk mengukur profitabilitas jangka pendek dari suatu segmen. Hal tersebut dikarenakan margin kontribusi melihat suatu segmen dari pendapatan dan biaya variabelnya saja.

