

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Produk Sampingan (*by Product*)

Bustami dan Nurlela (2013:166) menyatakan “Produk sampingan adalah produk yang dihasilkan dalam proses produksi secara bersama, tetapi produk tersebut nilai atau kuantitasnya lebih rendah dibandingkan dengan produk lain (produk utama)”.

Supriyono (2011:246) menyatakan “Produk sampingan adalah satu atau beberapa macam produk yang mempunyai nilai relatif kecil dan dihasilkan secara serempak dengan produk utama yang mempunyai nilai lebih tinggi”.

Carter (2012:268) menyatakan “Produk sampingan (*by product*) umumnya digunakan untuk mendefinisikan suatu produk dengan nilai total yang relatif kecil dan dihasilkan secara simultan atau bersamaan dengan produk lain yang nilai totalnya lebih besar”.

Berdasarkan definisi-definisi diatas dapat disimpulkan, bahwa akuntansi produk sampingan (*by product*) merupakan suatu proses produksi yang dilakukan secara bersamaan sehingga menghasilkan produk utama dan produk sampingan, produk sampingan tersebut memiliki nilai relatif rendah dibanding dengan produk utama.

PSAK 14 paragraf 14 (2015) menyatakan “Suatu proses produksi mungkin menghasilkan lebih dari satu jenis produk secara simultan. Hal tersebut terjadi, sebagai contoh, ketika dihasilkan produk bersama atau bila terdapat produk utama dan produk sampingan. Ketika biaya konversi tidak dapat diidentifikasi secara terpisah, maka biaya tersebut dialokasikan antar produk secara rasional dan konsisten. Pengalokasian dapat didasarkan pada, sebagai contoh, perbandingan harga jual untuk masing-masing produk, baik pada tahap proses produksi pada waktu produk telah dapat diidentifikasi hakekatnya tidak material. Ketika kasusnya demikian, produk sampingan sering kali diukur pada nilai realisasi neto dan nilai tersebut dapat mengurangi biaya produk utama. Sebagai akibatnya, jumlah tercatat produk utama tidak berbeda secara material dan biayanya”.

2. Karakteristik Produk Sampingan

Produk sampingan dapat digolongkan sesuai dengan dapat tidaknya produk tersebut dijual pada saat terpisah dari produk utama (*main product*).

- a. Produk sampingan yang dapat dijual setelah terpisah dari produk utama, tanpa memerlukan pengolahan lebih lanjut.
- b. Produk sampingan yang memerlukan proses pengolahan lebih lanjut setelah terpisah dari produk utama. (Mulyadi, 2014:335)

Carter (2012:269) menyatakan “Produk sampingan dapat diklasifikasikan menjadi dua kelompok menurut kondisi dapat dipasarkannya produk tersebut pada titik pisah batas: 1) yang dijual dalam bentuk asalnya tanpa proses lebih lanjut, dan 2) yang membutuhkan proses lebih lanjut agar dapat dijual”.

Berdasarkan definisi-definisi yang dikemukakan para ahli diatas dapat disimpulkan, bahwa terdapat persamaan pada karakteristik produk sampingan yaitu: a) Produk sampingan yang dapat dijual setelah terpisah dari produk utama, tanpa memerlukan pengolahan lebih lanjut, dan b) Produk sampingan yang memerlukan proses pengolahan lebih lanjut setelah terpisah dari produk utama.

3. Macam-macam Produk Sampingan

Bustami dan Nurlela (2013:166) Produk sampingan dapat dikelompokkan sebagai berikut:

- a. Produk sampingan yang siap dijual setelah dipisah dari produk utama.
- b. Produk sampingan yang memerlukan proses lebih lanjut.
- c. Produk sampingan yang siap dijual setelah titik pisah dari produk utama, tetapi dapat diproses lebih lanjut agar dapat dijual dengan harga yang lebih tinggi.

Menurut Supriyono (2011:247) Produk sampingan yang dihasilkan perusahaan dapat dikelompokkan menjadi tiga macam yaitu:

- 1) Produk sampingan yang siap dijual setelah dipisah dari produk utama tanpa perlu diproses lebih lanjut.
- 2) Produk sampingan yang memerlukan proses pengolahan setelah dipisah dari produk utama agar siap dijual.
- 3) Produk sampingan yang siap dijual setelah dipisah dari produk utama dan dapat pula diproses lebih lanjut agar dapat dijual dengan nilai lebih tinggi. Pada produk sampingan golongan ini manajemen harus mengambil keputusan apakah produk sampingan diolah lebih lanjut atau dijual setelah dipisah dari produk utama.

Dari definisi diatas dapat disimpulkan, bahwa terdapat persamaan pada pengelompokkan produk sampingan dari pendapat para ahli yaitu: a) Produk sampingan yang siap dijual setelah dipisah dari produk utama, b) Produk sampingan yang memerlukan proses lebih lanjut, dan c) Produk sampingan yang siap dijual setelah titik pisah dari produk utama, tetapi dapat diproses lebih lanjut agar dapat dijual dengan harga yang lebih tinggi.

4. Metode Perhitungan dan Akuntansi Harga Pokok Produk Samping

Metode yang dapat digunakan dalam perhitungan harga pokok produk sampingan adalah:

a. Metode Tanpa Harga Pokok (*Non Cost Method*)

Pada metode tanpa harga pokok dititik-beratkan pada masalah perlakuan hasil penjualan produk sampingan, dalam hal ini dapat digunakan beberapa metode sebagai berikut:

- 1) Produk sampingan langsung dapat dijual setelah dipisah
 - a) Hasil penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai penghasilan di luar usaha (penghasilan lain-lain).
Dalam metode ini apabila nilai jual produk sampingan relatif kecil tidak perlu diselenggarakan pencatatan persediaan produk sampingan, hasil penjualan bersih produk sampingan diperlakukan penghasilan di luar usaha.
 - b) Hasil penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai penambah penghasilan penjualan produk utama.
Pada metode ini hasil penjualan produk sampingan tidak diperlakukan sebagai penghasilan di luar usaha karena produk tersebut dihasilkan dari operasi perusahaan, akan tetapi penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai penambah penjualan produk utama.
 - c) Hasil penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai pengurang harga pokok penjualan.
Metode ini mengakibatkan besarnya laba bersih tidak berbeda dengan kedua metode sebelumnya.
 - d) Hasil penjualan produk sampingan mengurangi biaya produksi produk utama.
Penggunaan metode ini akan menghasilkan laba bersih yang berbeda apabila pada akhir periode sebagian produk utama belum terjual, karena hasil penjualan produk sampingan mengurangi biaya produksi maka persediaan akhir produk utama nilainya lebih rendah dan laba bersih akan lebih rendah pula.
- 2) Produk sampingan memerlukan proses pengolahan lanjutan setelah dipisahkan dari produk utama.
Apabila produk sampingan memerlukan proses pengolahan lebih lanjut maka penjualan produk sampingan dapat diperlakukan seperti metode pertama. Yang dimaksud penjualan bersih produk

sampingan adalah hasil penjualan produk sampingan setelah dikurangi dengan biaya produksi produk sampingan setelah dipisah, biaya pemasaran dan administrasi atas produk sampingan. (Supriyono, 2011:247-255)

Metode tanpa harga pokok adalah suatu metode dalam perhitungan produk sampingan tidak memperoleh alokasi biaya bersama dari pengolahan produk sebelum dipisah. Masalah yang timbul dalam metode ini adalah bagaimana perlakuan terhadap hasil penjualan produk sampingan, apakah hasil penjualan tersebut akan diperlakukan sebagai penambah pendapatan atau sebagai pengurang dari biaya produk utama. Disamping itu metode tanpa harga pokok ini dapat dibedakan sebagai berikut:

1. Pengakuan atas pendapatan kotor, dimana produk sampingan dapat langsung dijual pada saat titik pisah.
2. Pengakuan atas pendapatan bersih, dimana produk sampingan memerlukan proses lanjutan setelah dipisah dari produk utama. (Bustami dan Nurlala, 2013:166)

Metode tanpa harga pokok adalah metode yang tidak mencoba menghitung harga pokok produk sampingan atau persediaannya, tetapi memperlakukan pendapatan penjualan produk sampingan sebagai pendapatan atau pengurang biaya produksi. Berikut ini diuraikan beberapa metode perlakuan terhadap penjualan produk sampingan:

- a. Pendapatan penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai pendapatan di luar usaha.
- b. Pendapatan penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai tambahan pendapatan produk utama.
- c. Pendapatan penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai pengurang harga pokok penjualan.
- d. Pendapatan penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai pengurang total biaya produksi. (Mulyadi, 2014: 342-343)

Berdasarkan definisi-definisi diatas dapat disimpulkan, bahwa metode tanpa harga pokok pada produk sampingan merupakan metode yang memiliki masalah perlakuan hasil penjualan produk sampingan. Dari kedua definisi tersebut memiliki persamaan yaitu: 1) produk sampingan dapat langsung dijual setelah dipisah dan 2) produk sampingan memerlukan proses lanjutan setelah dipisah dari produk utama. Ada satu

definisi yang beda dari dua definisi para ahli tersebut, bedanya yaitu memiliki empat uraian metode perlakuan terhadap pendapatan penjualan produk sampingan.

Berikut contoh langsung jurnal dan laporan laba rugi dengan beberapa metode perlakuan terhadap penjualan produk sampingan atau metode tanpa harga pokok: PT Anto menghasilkan dua macam produk yaitu produk A yang merupakan produk utama dan dapat dijual dengan harga Rp.20 per kilogram dan produk B yang merupakan produk sampingan yang dapat dijual dengan harga Rp.1,2 per kilogram. Biaya produksi untuk bulan Januari 1982 meliputi biaya bahan Rp.8.600, biaya tenaga kerja Rp.6.000, biaya overhead pabrik Rp.4.000 dan perusahaan yang menggunakan satu rekening barang dalam proses untuk menampung elemen biaya produksi tersebut. Biaya pemasaran besarnya Rp.450 dan biaya administrasi dan umum Rp.550. produk utama yang dihasilkan sebanyak 1.200 kilogram dapat dijual dalam bulan Januari 1.000 kilogram, sedangkan produk sampingan yang dihasilkan sebanyak 500 kilogram sudah dapat dijual seluruhnya.

Jurnal transaksi yang dibuat sebagai berikut:

Tabel 2.1
PT Anto
Jurnal Transaksi
Bulan Januari 1982

No.	Nama rekening dan keterangan	Jumlah	
		D	K
1.	Biaya overhead pabrik Biaya pemasaran Biaya administrasi & umum Berbagai rekening ke kredit Barang dalam proses Biaya bahan Biaya gaji & upah Biaya overhead pabrik Mencatat biaya produksi dan komersial yang terjadi	Rp 4.000 450 550 Rp 18.600	 Rp 5.000 Rp 8.600 6.000 4.000
2.	Persediaan produk selesai Barang dalam proses Mencatat harga pokok produk utama yang selesai = Rp. 18.600 : 1.200 kg = Rp 15,5 per kg	Rp 18.600	Rp. 18.600
3.	Harga pokok penjualan Persediaan produk selesai Mencatat harga pokok penjualan produk utama = 1.000 x Rp 15,5 = Rp 15.500 Piutang dagang (kas) Penjualan Mencatat penghasilan penjualan produk utama = 1.000 x Rp 20 = Rp 20.000	Rp 15.500 Rp 20.000	Rp 15.500 Rp 20.000
4.	Piutang dagang (kas) Penghasilan di luar usaha penjualan produk sampingan Mencatat hasil penjualan produk sampingan = 500 x Rp 1,2 = Rp 600	Rp 600	Rp 600

Sumber: Supriyono, 2011:249

- a) Laporan laba rugi hasil penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai penghasilan di luar usaha.

Tabel 2.2
Penyajian Pendapatan Penjualan Produk Sampingan sebagai Penghasilan di Luar Usaha

PT Anto		
Laporan Laba Rugi		
Bulan Januari 1982		
Penjualan produk utama (1000 x Rp 20)		Rp 20.000
Harga Pokok Penjualan		
Biaya produksi:		
Bahan	Rp 8.600	
Tenaga kerja	6.000	
Overhead pabrik	4.000 +	
Jumlah biaya produksi (1.200 kg @ Rp 15,5)	Rp 18.6000	
Persediaan produk utama (200 kg @ Rp 15,5)	3.100 -	
Jumlah harga pokok penjualan (1.000 kg @ Rp 15,5)		Rp 15.500 -
Laba kotor atas penjualan		Rp 4.500
Biaya pemasaran	Rp 450	
Biaya administrasi dan umum	550 +	
		Rp 1.000 -
Laba bersih usaha		Rp 3.500
Penghasilan di luar usaha:		
Penjualan produk sampingan (500 kg @ Rp 1,2)		600 +
Laba bersih		Rp 4.100

Sumber: Supriyono, 2011:250

- b) Laporan laba rugi hasil penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai penambah penghasilan penjualan produk utama.

Tabel 2.3

Penyajian Pendapatan Produk Sampingan diperlakukan sebagai
Penambah Penghasilan Penjualan Produk Utama

PT Anto		
Laporan Laba Rugi		
Bulan Januari 1982		
Penjualan:		
Produk utama (1.000 x Rp 20)		Rp 20.000
Produk sampingan (1000 x Rp 20)		<u>600 +</u>
Jumlah penjualan		Rp 20.600
Harga Pokok Penjualan		
Biaya produksi:		
Bahan	Rp 8.600	
Tenaga kerja	6.000	
Overhead pabrik	<u>4.000 +</u>	
Harga pokok produk utama (1.200 kg @ Rp 15,5)	Rp 18.600	
Persediaan akhir (200 kg @ Rp 15,5)	<u>3.100 -</u>	
Harga pokok penjualan		<u>Rp 15.500 -</u>
Laba kotor atas penjualan		Rp 5.100
Biaya komersial:		
Biaya pemasaran	Rp 450	
Biaya administrasi dan umum	<u>550 +</u>	
		<u>1.000 -</u>
Laba bersih		Rp 4.100

Sumber: Supriyono, 2011:251

- c) Laporan laba rugi hasil penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai pengurang harga pokok penjualan.

Tabel 2.4

Penyajian Pendapatan Penjualan Produk Sampingan diperlakukan sebagai Pengurang Harga Pokok Penjualan

PT Anto		
Laporan Laba Rugi		
Bulan Januari 1982		
Penjualan produk utama (1.000 x Rp 20)		Rp 20.000
Harga Pokok Penjualan		
Biaya produksi:		
Bahan	Rp 8.600	
Tenaga kerja	6.000	
Overhead pabrik	<u>4.000 +</u>	
Harga pokok produk utama (1.200 kg @ Rp 15,5)	Rp 18.600	
Persediaan akhir (200 @ Rp 15,5)	<u>3.100 -</u>	
Harga pokok penjualan sebelum dikurangi	Rp 15.500	
Hasil penjualan produk sampingan:		
Hasil penjualan produk (500 x Rp 1.2)	<u>600 -</u>	
Harga pokok penjualan		<u>Rp 14.500 -</u>
Laba kotor atas penjualan		Rp 5.100
Biaya komersial:		
Biaya pemasaran	Rp 450	
Biaya administrasi dan umum	<u>550 +</u>	
		<u>1.000 -</u>
Laba bersih		Rp 4.100

Sumber: Supriyono, 2011:252

- d) Laporan laba rugi hasil penjualan produk sampingan diperlakukan sebagai pengurang biaya produksi produk utama.

Tabel 2.5

Penyajian Pendapatan Penjualan Produk Sampingan diperlakukan sebagai Pengurang Biaya Produksi Produk Utama

PT Anto		
Laporan Laba Rugi		
Bulan Januari 1982		
Penjualan produk utama (1.000 x Rp 20)		Rp 20.000
Harga Pokok Penjualan		
Biaya produksi:		
Bahan	Rp 8.600	
Tenaga kerja	6.000	
Overhead pabrik	<u>4.000</u> +	
Biaya produksi sebelum dikurangi penjualan produk Sampingan	Rp 18.600	
Penjualan produk sampingan (500 x Rp 1,2)	<u>600</u> -	
Harga pokok produk utama (1.200 kg @ Rp 15)	Rp 18.000	
Persediaan akhir (200 @ Rp 15)	<u>3.000</u> -	
Harga pokok penjualan produk utama (1.000 @ Rp 15)		<u>Rp 15.000</u> -
Laba kotor atas penjualan		Rp 5.000
Biaya komersial:		
Biaya pemasaran	Rp 450	
Biaya administrasi dan umum	<u>550</u> +	
		<u>1.000</u> -
Laba bersih		Rp 4.000

Sumber: Supriyono, 2011:255

Perbedaan laba dengan metode lainnya yang telah dibahas di muka yaitu sebesar Rp 100 atau Rp 4.000 adalah: $= (1.200 - 1.000) (\text{Rp } 15,5 - \text{Rp } 15,00) = \text{Rp } 100$

b. Metode Harga Pokok (*Cost Method*)

Pada metode dengan harga pokok, produk sampingan memperoleh alokasi biaya produksi sebelum dipisah dengan produk utama. Salah satu metode dengan harga pokok adalah:

1) Metode Nilai Pasar atau Perputaran

Metode nilai pasar (*Reversal Cost Method*) atau kebalikan sering disebut metode *working backwards* (metode kerja mundur), pada metode ini produk sampingan memperoleh alokasi biaya produksi sebelum dipisah dengan produk utama sebesar taksiran harga jual semua produk sampingan dikurangi dengan taksiran laba kotor produk sampingan, taksiran biaya produksi produk sampingan setelah dipisah dengan produk utama, dan taksiran biaya komersial (biaya pemasaran dan administrasi) dari produk sampingan. Jadi disebut metode kerja mundur karena untuk menghitung alokasi biaya ke produk sampingan harus ditentukan taksiran harga jualnya lebih dahulu kemudian mundur ke harga pokok. Sedangkan produk utama memperoleh alokasi dari biaya produksi sebelum dipisah dikurangi dengan biaya yang dialokasikan pada produk sampingan. (Supriyono, 2011:260)

Metode nilai pasar atau *Reversal Cost Method*, pada metode nilai pasar ini yang dikurangkan adalah taksiran nilai pasar produk sampingan. Metode ini mencoba menaksir biaya produk sampingan dengan titik tolak dari nilai pasarnya. (Mulyadi, 2014:346)

Carter (2012:274) menyatakan bahwa "...metode ini mengurangi biaya produksi dari produk utama, bukan dengan pendapatan aktual yang diterima, melainkan dengan estimasi nilai produk sampingan pada saat dijual".

Berdasarkan definisi-definisi diatas dapat disimpulkan, bahwa produk sampingan memperoleh alokasi biaya produksi sebelum dipisah dengan produk utama menggunakan metode nilai pasar atau perputaran. Produk sampingan taksiran nilai pasarnya mengurangi dari biaya produksi pada produk utamanya serta metode ini menaksir biaya produk sampingan dengan titik tolak nilai pasarnya. Jadi, untuk menghitung alokasi biaya ke produk sampingan harus ditentukan taksiran harga jualnya lebih dahulu kemudian mundur ke harga pokok.

Berikut contoh perhitungan taksiran biaya produk sampingan pada saat terpisah atau biasanya disebut metode nilai pasar:

Tabel 2.6

Perhitungan Taksiran Biaya Produk Sampingan pada Saat Terpisah

Nilai pasar produk sampingan	Rp xxx
Taksiran biaya pemasaran produk sampingan	Rp xxx
Taksiran biaya administrasi & umum produk sampingan	xxx
Taksiran biaya pengolahan setelah saat terpisah	xxx
Taksiran laba bruto	xxx
	xxx
Taksiran biaya produk sampingan pada saat terpisah	xxx

Sumber: Mulyadi, 2014:346

2) Metode harga pokok pengganti (*Replacement Cost*)

Metode harga pokok pengganti dapat digunakan oleh perusahaan yang menghasilkan produk sampingan di mana produk sampingan tersebut tidak dijual tetapi digunakan sendiri di dalam proses produksi, baik sebagai elemen biaya bahan maupun sebagai bahan bakar. Metode harga pokok pengganti produk sampingan tidak dijual ke pasar tetapi dikonsumsi sendiri oleh perusahaan maka dipakai

harga pokok pengganti apabila dibeli dari pihak luar atau dari pasar. (Supriyono, 2011:258)

Metode biaya pengganti atau *replacement cost method*, metode ini biasanya digunakan dalam perusahaan yang produk sampingannya dipakai dalam pabrik sebagai bahan baku atau bahan penolong. Harga pokok yang diperhitungkan dalam produk sampingan adalah sebesar harga beli atau biaya pengganti (*replacement cost*) yang berlaku di pasar. (Mulyadi, 2014:347)

Metode harga pokok pengganti dapat digunakan bagi perusahaan yang menggunakan produk sampingan untuk kebutuhan sendiri dalam proses produksi sebagai elemen biaya bahan maupun bahan pembantu. Metode ini tidak menjual produk sampingan ke pasar, tetapi dikonsumsi sendiri dengan patokan harga yang didasarkan kepada harga pasar. (Bustami dan Nurlela, 2013:173)

Berdasarkan definisi-definisi diatas dapat disimpulkan, bahwa metode harga pokok pengganti produk sampingan tidak dijual ke pasar tetapi dikonsumsi sendiri oleh perusahaan maka digunakan harga pokok pengganti apabila dibeli dari pihak luar atau dari pasar.

Berikut contoh laporan laba rugi dengan metode biaya pengganti dalam perlakuan terhadap produk sampingan, Misalkan diketahui data:

Jumlah biaya produksi untuk 18.000 kg produk utama	27.000
Pendapatan penjualan produk utama: 15.000 x Rp 3	45.000
Biaya pengganti produk sampingan yang	
digunakan dalam pengolahan produk utama	1.800
Biaya pemasaran dan administrasi & umum	4.000
Persediaan akhir produk utama	3.000kg

Laporan laba rugi akan Nampak pada Tabel 2.7:

Tabel 2.7
Perhitungan pada Laporan Laba Rugi dengan Metode Biaya Pengganti

Pndapatan penjualan produk utama		Rp 45.000
Harga Pokok Penjualan:		
Biaya produksi (18.000 x Rp 1,5)	Rp 27.000	
Dikurangi biaya pengganti produk sampingan	<u>1.800 -</u>	
	Rp 25.200 -	
Dikurangi persediaan akhir (3.000kg x Rp 1,4)	4.200	
		<u>21.000 -</u>
Laba bruto		24.000
Biaya pemasaran dan administrasi & umum		<u>4 000 -</u>
Laba bersih sebelum PPh		Rp 20.000

* $Rp 25.200 : 18.000 = Rp 1,40$

Sumber: Mulyadi, 2014:348

B. Penelitian Terdahulu

Sebagai bahan referensi penulis maka penulis mengambil sumber dari peneitian dahulu yang mendekati dengan penelitian ini, diantaranya:

1. Penelitian ini dilakukan oleh Rosario Betris Waroh, dkk (Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi: 2017) dengan judul: “Perlakuan Akuntansi atas Produk Sampingan pada PT. Royal Coconut Airmadidi”. Perusahaan tersebut bergerak pada bidang industri yang memproduksi tepung kelapa sebagai produk utama dan memiliki produk sampingan kopra dan paring. Metode yang digunakan adalah

analisis deskriptif. Dapat disimpulkan bahwa perlakuan akuntansi atas produk sampingan diakui sebagai pendapatan di luar usaha (*other income*) bukan sebagai pengurang biaya bahan baku pada kegiatan produksi, dan pendapatan atas penjualan kopra dan paring ini akan disajikan pada laporan laba rugi perusahaan sebagai pendapatan di luar usaha yang menambah pendapatan utama perusahaan. Persamaan dengan penelitian sebelumnya adalah menggunakan metode deskriptif dan pembedanya adalah penelitian sebelumnya memiliki 2 produk sampingan, sedangkan penelitian sekarang hanya 1 produk sampingan.

2. Penelitian yang dilakukan oleh Evan Bawiling dan Victorina Z Tirayoh (Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi: 2014) dengan judul: “Analisis Perhitungan Harga Pokok dan Perlakuan Akuntansi atas Produk Sampingan pada UD Sinar Sakti”. Perusahaan tersebut bergerak pada bidang industri kayu kelapa yang memproduksi berbagai macam *furniture*. Produk utama dari bahan baku kayu kelapa tersebut adalah meja dan kursi dan sisa-sisa kayu tersebut dibuat produk sampingan berupa souvenir kayu kelapa. Metode yang digunakan adalah deskriptif kuantitatif. Dapat disimpulkan bahwa perusahaan memproses lebih lanjut produk sampingan untuk kemudian dapat dijual, oleh karena itu perusahaan menggunakan metode akuntansi yakni menghitung harga pokok dengan mencoba mengalokasikan sebagian biaya bersama kepada produk sampingan dan menentukan harga pokok persediaan tersebut dan dalam perhitungan harga pokok untuk masing-

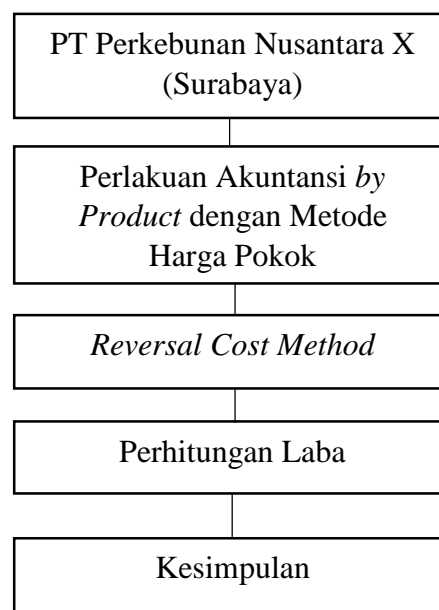
masing produk sampingan, digunakan taksiran nilai pasar untuk bahan baku produk sampingan yang kemudian akan mengurangi biaya produksi produk utama. Persamaan dengan penelitian sebelumnya adalah menggunakan metode perlakuan akuntansi produk sampingan dan pembedanya adalah penelitian sebelumnya menggunakan metode deskriptif kuantitatif.

3. Penelitian yang dilakukan oleh Sisilia Marina Runtuwene, dkk (Jurnal Riset Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi: 2014) dengan judul: “Penerapan Metode Pengakuan Pendapatan Kotor Terhadap Produk Sampingan pada PT Nichindo Manado Suisan”. Perusahaan tersebut bergerak pada bidang produksi ikan, sisa hasil produksi yang berupa tulang ikan Cakalang yang dapat dijadikan *fish meal*. Metode yang digunakan adalah analisis deskriptif. Dapat disimpulkan bahwa perlakuan akuntansi atas penjualan produk sampingan terhadap laba usaha sudah sesuai dengan ketentuan PSAK No. 14 paragraf 13. Metode yang dipakai perusahaan adalah metode pengakuan pendapatan kotor yang memiliki empat cara perlakuan atas hasil penjualan produk sampingan. Perusahaan memilih memperlakukan hasil penjualan produk sampingan sebagai tambahan pendapatan produk utama. Kelebihan dari perlakuan ini, secara langsung akan menambah total penjualan, selain itu laba kotor serta laba operasi akan meningkat. Persamaan dengan penelitian sebelumnya adalah menggunakan metode penelitian deskriptif dan pembedanya adalah penelitian sebelumnya

menggunakan metode pengakuan pendapatan kotor serta perlakuan akuntansi atas penjualan produk sampingan terhadap laba usaha sudah sesuai dengan ketentuan PSAK No. 14 paragraf 13, sedangkan penelitian sekarang adalah perlakuan produk sampingan terhadap perhitungan laba pada laporan keuangan perusahaan.

C. Kerangka Konseptual

Gambar 2.1
Kerangka Konseptual



Sumber: Penulis

Kerangka konseptual yang dibuat oleh penulis berawal dari PT Perkebunan Nusantara X Surabaya, yaitu sebuah perusahaan yang menghasilkan produk utama gula serta menghasilkan produk sampingan

tetes tebu dan ampas tebu. Dalam perlakuan akuntansinya diharapkan perusahaan melakukan pengakuan persediaan produk sampingan dengan metode harga pokok, di mana metode tersebut merupakan metode yang mungkin dapat diterapkan perusahaan atas perlakuan akuntansi produk sampingan. Metode dengan harga pokok yang dipilih adalah metode nilai pasar atau biasanya disebut *Reversal Cost Method*, bahwa metode nilai pasar tersebut produk sampingan memperoleh alokasi biaya produksi sebelum dipisah dengan produk utama. Setelah perusahaan mengakui persediaan produk sampingan, dalam penyajiannya diharapkan pendapatan atas produk sampingan tersebut disajikan ke dalam laporan laba rugi perusahaan setelah dilakukannya perhitungan laba pada laporan keuangan yang dimiliki perusahaan. Dari kerangka konseptual yang dibuat, diharapkan penulis dapat menarik kesimpulan dari penelitian yang didapat.