

**PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA PENJUALAN TERHADAP PENJUALAN
PENJUALAN BERSIH
(STUDI PERUSAHAAN INDUSTRI MANUFAKTUR SEKTOR INDUSTRI BARANG
KONSUMSI SUB ROKOK YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE
2011-2018)**

Theresia Saubiran Mira¹, Teguh Purwanto²

Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

mirandsaubiran@gmail.com

ABSTRAK

Biaya produksi dan biaya penjualan merupakan merupakan faktor yang perlu diperhatikan dalam dunia usaha, sebab biaya tersebut memiliki pengaruh terhadap hasil penjualan bersih yang diperoleh perusahaan. Pengelolaan biaya tersebut dengan baik akan mampu meningkatkan pendapatan yang oleh suatu perusahaan dengan demikian laba pun ikut meningkat. Penelitian yang dilakukan ini untuk mengetahui besarnya pengaruh biaya produksi dan juga biaya penjualan terhadap penjualan bersih. Peneliti memperoleh data untuk melakukan penelitian ini yaitu dengan mengunduh laporan keuangan masing-masing perusahaan yang telah dipublikasikan melalui media internet, lalu dihitung dan dikelompokkan berdasarkan variabelnya sendiri-sendiri. Setelah melakukan perhitungan dan pengelompokan variabel penelitian, dilakukan analisis menggunakan regresi liner berganda setelah itu di uji hipotesisnya. Nilai koefisien determinasi (R) yang diperoleh 84,1 % yang berarti kemampuan variabel bebas mempengaruhi variabel terikat cukup kuat. Sisanya di pengaruhi oleh faktor lain.

Kata Kunci: Biaya Produksi, Biaya Penjualan, dan Penjualan Bersih.

ABSTRACT

Production costs and sales costs are factors that need to be considered in the business world, because these costs have an influence on the net sales results obtained by the company. Management of these costs properly will be able to increase revenue by a company, thereby increasing profits. This research was conducted to determine the effect of production costs and also the cost of sales on net sales. Researchers obtain data to conduct this research by downloading the financial statements of each company that have been published through the internet, then calculated and grouped based on their own variables. After calculating and grouping the research variables, an analysis was carried out using multiple linear regression after which the hypothesis was tested. The coefficient of determination (R) obtained 84.1%, which means the ability of the independent variables affect the dependent variable is strong enough. The rest is influenced by other factors.

Keywords: Production Cost, Sales Costs, and Net Sales

PENDAHULUAN

Persaingan global sekarang ini memicu setiap perusahaan untuk memenangkan kompetensi dalam dunia industri. Persaingan dunia usaha untuk menyediakan barang maupun jasa guna mencapai tujuan memperoleh laba maksimal memaksa agar manajemen setiap perusahaan dapat mengambil keputusan yang berkualitas. Laba akan diperoleh perusahaan apabila pendapatan yang diterima lebih besar dari pengeluaran. Agar dapat tercapainya tujuan tersebut unit kerja di perusahaan harus mempunyai tingkat efektifitas dan efisiensi yang tinggi sebab hal itu dapat meningkatkan daya saing dalam dunia industri. Keberadaan perusahaan akan langgeng dan terus berkembang apabila perusahaan dapat menggerakkan sumberdaya yang ada seperti modal, bahan baku, tenaga kerja dan lainnya secara efektif dan efisien.

Tantangan tersendiri bagi perusahaan adalah pemenuhan produk yang lebih baik, harga yang bersaing dan yang secara bersamaan dengan tingginya biaya produksi, maka perusahaan pun dituntut untuk menekan biaya bahan baku, tenaga kerja, dan *overhead* pabrik.

Penekanan terhadap biaya produksi penting untuk dilakukan karena berpengaruh terhadap laba yang akan diperoleh perusahaan. Manajemen perlu adanya informasi biaya produksi yang dikeluarkan dalam memproduksi pesanan tertentu agar dapat mengetahui dari pesanan tersebut, dapat menghasilkan laba bruto atau malah mengakibatkan rugi bruto.

Tinggi rendahnya biaya produksi berdampak pada tingkat penjualan. Penjualan merupakan suatu proses dimana kebutuhan penjual maupun pembeli dapat terpenuhi melalui pertukaran kepentingan dan informasi. Hal ini menjadi dasar sehingga adanya saling melengkapi dan membutuhkan antara produsen dan konsumen. Jika tidak ada yang membeli produk yang telah dihasilkan, produsen akan merasa tidak berguna. Adanya pelanggan menjadi alasan suatu perusahaan ada dan terus berkembang. Sebaliknya begitu pun dengan seorang konsumen, yang dimana jika tidak ada barang yang dapat dimanfaatkan nilainya ia akan merasa tidak berdaya dengan potensi yang dimilikinya.

Untuk meningkatkan jumlah pelanggan, perusahaan perlu melakukan peningkatan terhadap biaya penjualan. Yang dimaksud dengan biaya penjualan adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan berkaitan dengan dengan kegiatan penjualan yang dimana terdiri dari biaya promosi dan biaya distribusi. Diperlukan promosi untuk memperkenalkan produk kepada konsumen, sebab dengan melakukan tindakan tersebut semakin banyak konsumen yang akan tahu dan mengenal tentang produk yang dihasilkan oleh perusahaan yang bersangkutan, sehingga dengan begitu volume penjualan pun semakin meningkat (Didik Darmadi, 2013). Wilayah distribusi yang luas juga berdampak pada penjualan.

METODE

Metode yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kuantitatif. Yang menjadi populasi adalah perusahaan rokok yang terdaftar di BEI. Sampel diambil menggunakan teknik *purposive sampling*. Sehingga yang dijadikan sampel 3 perusahaan sebab hanya ketiga perusahaan rokok yang memenuhi kriteria. Kriterianya sebagai berikut:

- Yang terdaftar dari tahun 2011-2018
- Mempublikasikan laporan keuangan dalam satuan jutaan rupiah.

Penelitian ini menggunakan kuantitatif diskrit karena data diperoleh dengan melakukan perhitungan biaya produksi, biaya penjualan, dan penjualan bersih. Perolehan data tersebut menggunakan teknik dokumentasi yang dilakukan dengan mengunduhnya melalui internet, lalu diolah kembali oleh peneliti dan dianalisis menggunakan program SPSS.

HASIL

1. Penyajian data hasil perhitungan biaya produksi, biaya penjualan, dan penjualan bersih yang telah dikelolah oleh peneliti

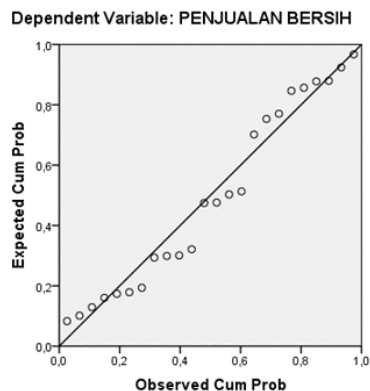
Tabel 1 Biaya Produksi, Biaya Penjualan, dan Penjualan Bersih Perusahaan Rokok yang Terdaftar di BEI tahun 2011-2018 (dalam jutaan rupiah)

| Kode Perusahaan | Tahun | Biaya Produksi | Biaya Penjualan | Penjualan Bersih |
|------------------------|--------------|-----------------------|------------------------|-------------------------|
| GGRM | 2011 | 9.996.619 | 2.028.709 | 41.884.352 |
| | 2012 | 12.701.504 | 1.693.871 | 49.028.696 |
| | 2013 | 14.517.870 | 2.485.937 | 55.436.954 |
| | 2014 | 17.242.165 | 2.691.651 | 65.185.850 |
| | 2015 | 17.147.672 | 3.318.160 | 70.365.573 |
| | 2016 | 17.290.294 | 4.036.613 | 76.274.147 |
| | 2017 | 16.901.649 | 4.354.354 | 83.305.925 |
| | 2018 | 18.021.517 | 4.644.965 | 95.707.663 |
| HMSP | 2011 | 9.649.174 | 3.562.619 | 52.856.708 |
| | 2012 | 11.954.147 | 4.183.635 | 66.626/123 |
| | 2013 | 13.443.354 | 4.027.561 | 75.025.207 |
| | 2014 | 14.317.403 | 5.295.372 | 80.690.139 |
| | 2015 | 16.087.806 | 5.974.163 | 89.069.306 |
| | 2016 | 15.275.043 | 6.097.049 | 95.466.657 |
| | 2017 | 16.102.380 | 6.258.145 | 99.091.484 |
| | 2018 | 17.085.772 | 6.296.611 | 106.741.891 |
| RMBA | 2011 | 7.794.600 | 1.076.774 | 10.070.175 |
| | 2012 | 8.842.255 | 1.383.757 | 9.850.010 |
| | 2013 | 10.993.388 | 2.121.648 | 12.522.822 |
| | 2014 | 12.567.643 | 1.843.192 | 14.489.473 |
| | 2015 | 15.539.578 | 1.706.418 | 16.814.352 |
| | 2016 | 16.476.877 | 2.108.682 | 19.228.981 |
| | 2017 | 17.566.612 | 1.847.568 | 20.258.870 |
| | 2018 | 19.295.514 | 1.989.393 | 21.923.057 |

2. Penyajian data hasil analisis menggunakan SPSS Uji Asumsi Klasik

a. Uji Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Gambar 1 Hasil Uji Normalitas

Berdasarkan gambar 1, dapat disimpulkan model regresi berdistribusi normal sebab terlihat titik-titiknya mengikuti garis diagonal.

b. Uji Multikolinieritas

Tabel 2 Hasil Uji Multikolinieritas

| Model | Collinearity Statistics | |
|-----------------|-------------------------|-------|
| | Tolerance | VIF |
| (Constant) | | |
| BIAYA PRODUKSI | ,851 | 1,175 |
| BIAYA PENJUALAN | ,851 | 1,175 |

Hasil output diatas terlihat bahwa nilai tolerance yang diperoleh sebesar 0,851 lebih dari 0,10 berarti tidak ada korelasi antara variabel independen. Begitupun dengan hasil perhitungan VIF variabel bebas memiliki nilai kurang dari 10, yaitu masing-masing sebesar 1.175. sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi multikolinieritas antarvariabel bebas dalam metode ini.

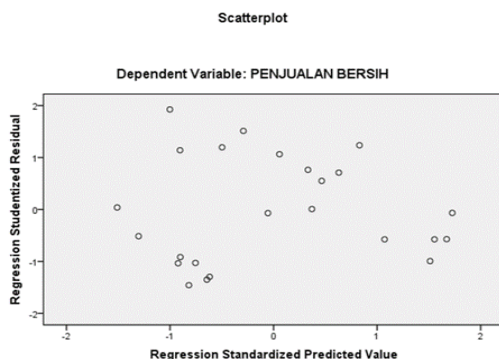
c. Uji Autokorelasi

Tabel 3 Hasil Uji Autokorelasi

| Model | Durbin-Watson |
|-------|---------------|
| 1 | ,363 |

Berdasarkan tabel 3, dapat dilihat bahwa, nilai Durbin Watson sebesar 0,363. Hal ini berarti nilai DW berada diantara -2 sampai dengan +2 atau $-2 \leq DW \leq +2$ yaitu $(-2 \leq 0,363 \leq +2)$. Menurut kriteria pengujian, model regresi ini tidak terdapat autokorelasi sehingga model layak digunakan.

d. Uji Heterokedastisitas



Gambar 2 Scatterplot

tampilan grafik scatterplot menunjukkan, bahwa tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y. dari gambar tersebut disimpulkan tidak terjadinya heterokedastisitas.

Analisis Regresi Linier Berganda

Tabel 3 Rangkuman Hasil Uji Statistik Regresi Berganda

| Model | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-----------------|-----------------------------|------------|---------------------------|--------|------|
| | B | Std. Error | Beta | | |
| 1 (Constant) | -16,422 | 12,520 | | -1,312 | ,204 |
| BIAYA PRODUKSI | 1,001 | ,916 | ,098 | 1,093 | ,287 |
| BIAYA PENJUALAN | 16,969 | 1,732 | ,882 | 9,796 | ,000 |

Berdasarkan tabel 2, hasil analisis dengan bantuan spss V23, disusunlah persamaan regresi berikut:

$$Y = -16,422 + 1,001X_1 + 16,969X_2$$

- Koefisien konstanta (a) sebesar -16,422 menunjukkan bahwa jika biaya produksi dan penjualan menurun maka nilai penjualan bersih sebesar 16,422 dan apabila tidak adanya biaya produksi dan biaya penjualan maka besarnya tingkat penjualan bersih yaitu sebesar 16,422.
- Nilai koefisien regresi pada variabel biaya produksi (X₁) positif, yaitu sebesar 1,001 yang artinya bahwa apabila biaya produksi naik sebesar satu satuan besarnya penjualan bersih menurun -1,001 atau apabila terjadi penurunan biaya produksi sebesar 1,001 maka terjadi peningkatan sebesar satu satuan dari penjualan bersih
- Koefisien regresi biaya penjualan (X₂) sebesar 16,969. Hal ini menunjukkan, bahwa penjualan bersih menurun -16,969 setiap biaya penjualan naik sebesar satu satuan, dan sebaliknya.

Uji Hipotesis

Uji t

Dilihat dari table 3 di atas, bahwa terdapat thitung, sedangkan untuk ttabel diperoleh nilai sebesar 2,080, melalui table t. sehingga kesimpulan yang dapat diambil untuk pengaruh masing-masing variabel:

1. Biaya produksi (X1) nilai thitung sebesar 1,093 yang artinya bahwa thitung < ttabel (1,093 < 2,080) dan memperoleh tingkat signifikansi sebesar 0,287 > 0,05. Hal tersebut berarti bahwa tidak berpengaruh biaya produksi terhadap penjualan bersih.
2. Variabel biaya penjualan memperoleh nilai thitung sebesar 9,796 yang artinya bahwa thitung > ttabel (9,796 > 2,080), dengan tingkat signifikannya 0,000 < 0,05 , jadi biaya penjualan memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penjualan bersih.

Uji F

Tabel 4 Hasil Uji F

| F | Sig. |
|--------|-------------------|
| 61,953 | ,000 ^a |

Terlihat dari table 4 diatas bahwa nilai Fhitung yang diperoleh sebesar 61,953. Ftabel yang diperoleh melalui table F sebesar 3,44. Yang berarti bahwa Fhitung > F tabel dengan tingkat signifikan 0,000 < 0,05 yang berarti secara simultan variabel bebas berpengaruh signifikan terhadap variabel terikat.

KESIMPULAN

- 1) Ditinjau dari hasil uji asumsi klasik
 - Model regresi yang digunakan berdistribusi normal
 - Antarvariabel bebas tidak terjadi multikolinearitas
 - Layak digunakan regresi in karena tidak ada autokorelasi
 - Heterokedastisitas tidak terjadi.
- 2) Hipotesi
 - Variabel X1 dan X2 secara bersama- sama memiliki pengaruh terhadap Y besar signifikansi adalah 0,000
 - X1 terhadap Y mempunyai signifikan sebesar 0,287
 - X2 tergapad Y taraf signifikan yang diporleh 0,000

IMPLIKASI

- Penelitian ini bisa digunakan oleh para pengusaha, calon pengusaha, peneliti sebagai referensi
- Diharapkan dengan hasil dari penelitian ini, kedepannya pimpinan usaha bisa dapat memperhitungkan dan mempertimbangkan dengan baik biaya-biaya yang akan dikeluarkan dari

proses sampai penjualan produk karena itu sangat mempengaruhi hasil penjualan dan perolehan laba.

- Menambah pengetahuan mengenai faktor yang mempengaruhi penjualan

KETERBATASAN PENELITIAN

- Terbatas pada waktu periode penelitian, 8 tahun saja
- Keterbatasan sampel penelitian yang secara khusus hanya perusahaan rokok yang memenuhi kriteria dan hanya ada 3
- Ada 2 variabel independen saja

DAFTAR RUJUKAN

Didik Darmadi, 2013, Pengaruh Promosi Penualan terhadap Penualan pada PT. Astra Internasional Tbk – TSO Cabang Soetoyo Malang.

Ghozali, Imam. 2016. *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23* (Edisi 8). Cetakan ke VIII. Semarang : Badan Penerbit Universitas Diponegoro.

Muliyadi.2012. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STMI YKP.

Sugiyono.2017. *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung :Alfabeta.