

PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN HARGA JUAL TERHADAP LABA PENJUALAN PADA PT SHIMANO BATAM

Baru Harahap

Dosen Program Studi Akuntansi, Universitas Putera Batam

email: baruharahap01@gmail.com

ABSTRACT

The purpose of this research is to determine the effect of production costs and selling prices on increasing sales profits at PT Shimano Batam. The sample used in this study is financial statements: (1). PT Shimano Batam financial statements before the period 2013 - 2017; (2). The financial statements of PT Shimano Batam that were listed during the period 2013 - 2017; and (3). The financial statements have been audited as of December 31, 2013 - 2017. The results of this study have a significant effect on production costs and selling prices on increasing sales profits at PT Shimano Batam with significant values of 0,000 and 0,000 <0,05, respectively. While simultaneous production costs and selling prices have a significant effect on increasing sales profits at PT Shimano Batam with a significant value of 0,000 <0,05.

Keywords: *production costs, selling prices, sales profits.*

PENDAHULUAN

Pada dasarnya setiap perusahaan, baik perusahaan dagang, industri, maupun jasa mempunyai tujuan untuk memperoleh laba yang optimal. Laba merupakan selisih jumlah yang dikeluarkan untuk membeli sumber daya yang menghasilkan produk atau jasa dengan penerimaan dari hasil penjualan. Akan tetapi, di kalangan perusahaan, perkembangan dan kemajuan dunia usaha telah membawa ke arah persaingan yang semakin ketat, sehingga usaha untuk mencapai laba tidaklah mudah. Peningkatan penjualan yang tinggi belumlah berarti mendapatkan laba yang besar [1]

Perusahaan untuk dapat berkembang haruslah melalui perjuangan dan didukung dengan perencanaan yang matang dalam menghadapi berbagai masalah dan rintangan yang timbul, seperti masalah operasional, keuangan, maupun masalah pemasaran dari produk yang diproduksi. Masalah persaingan antar perusahaan mengharuskan perusahaan harus terus-menerus melakukan perbaikan dalam mutu barang dan layanan serta efisiensi dalam menekan biaya produksi sehingga harga penjualan produk tetap dapat bersaing. Pada perusahaan manufaktur, penghasilan yang diperoleh dari hasil penjualan produk yang diolah sendiri dalam hal ini perusahaan manufaktur harus mengolah terlebih dahulu bahan baku melalui proses produksi menjadi barang yang siap dijual, oleh karena itu untuk memperoleh laba yang maksimal perusahaan manufaktur harus benar-benar memperhatikan biaya produksi, sehingga harga pokok produksi dapat ditentukan dengan tepat [1].

PT Shimano Batam mencatatkan Biaya Produksi sepanjang tahun 2017 turun 29,8 persen. Meskipun Biaya Produksi turun, penjualan produk komponen sepeda dan alat-alat pancing mengalami peningkatan 8,7 persen menjadi Rp10,5 triliun dari Rp 9,7 triliun yang didorong meningkatnya penjualan produk komponen sepeda dan alat-alat pancing sebesar 9,4 persen. Menurunnya Biaya Produksi mendorong margin Biaya Produksi juga turun menjadi 6,3 persen dari 9,8 persen. Penurunan Biaya Produksi PT Shimano Batam itu disebabkan adanya kenaikan biaya produksi selama tahun 2017.

Laba merupakan indikator keberhasilan bagi perusahaan yang berorientasi pada laba, karena biasanya keberhasilan dari suatu perusahaan tersebut dilihat dari jumlah laba yang

diperolehnya pada periode tertentu. Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Sedangkan Biaya Produksi (*net income*) adalah selisih lebih semua pendapatan dan keuntungan terhadap semua beban dan kerugian dan merupakan kenaikan bersih terhadap modal [2]. Agar diperoleh laba sesuai dengan yang dikehendaki, perusahaan perlu menyusun perencanaan laba yang baik. Hal tersebut ditentukan oleh kemampuan perusahaan untuk memprediksi kondisi usaha pada masa yang akan datang yang penuh ketidakpastian, serta mengamati kemungkinan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba [3].

Salah satu unsur yang mempengaruhi laba perusahaan adalah biaya produksi. Biaya produksi merupakan biaya yang dikeluarkan suatu perusahaan untuk mengolah bahan baku menjadi barang jadi. Pada perusahaan industri terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Biaya bahan baku adalah nilai uang dari bahan baku yang digunakan dalam proses produksi. Biaya tenaga kerja langsung adalah upah dari tenaga kerja yang mengerjakan proses produksi [4].

Biaya produksi tersebut menjadi penentu besarnya harga jual dari suatu produk atau jasa yang nantinya akan mempengaruhi besarnya laba yang diperoleh. Sebelum harga jual ditetapkan departemen pembelian harus menghitung perkiraan harga material dan menetapkan harga standar sebagai harga patokan, dengan demikian harga jual yang akan ditetapkan akan menjadi harga yang wajar. Pembelian material dengan harga terlalu mahal mengakibatkan peningkatan biaya produksi yang kemudian dapat mengurangi keuntungan perusahaan. Sebaliknya pembelian material dengan harga yang terlalu murah meskipun dapat menguntungkan perusahaan akan tetapi dapat menimbulkan permasalahan di masa yang akan datang yaitu perusahaan kesulitan dalam menetapkan standar pembelian dan penjualannya jika harga pembelian tiba-tiba menjadi naik. Harga jual merupakan satu hal yang penting dimana harga merupakan suatu komponen besar dari kepuasan konsumen, dan harga adalah suatu nilai produk yang dirasakan oleh konsumen. Harga jual adalah seluruh biaya yang dikeluarkan ditambah keuntungan yang wajar [5].

TINJAUAN PUSTAKA

1. Biaya Produksi

Menurut [4] Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Sedangkan menurut [6] Biaya produksi adalah biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa. Pendapat lain menurut [5] Biaya produksi yaitu semua biaya yang berhubungan dengan fungsi produksi atau kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk selesai.

Maka dapat disimpulkan bahwa biaya produksi adalah biaya yang berhubungan dengan produksi dan harus dikeluarkan untuk mengolah dan membuat bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Aspek penting dalam proses produksi adalah tersedianya sumber daya atau bahan baku yang bisa juga disebut sebagai faktor produksi.

2. Harga Jual

Harga jual adalah besarnya harga yang akan dibebankan kepada konsumen yang diperoleh atau dihitung dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan laba yang diharapkan [4]. Harga jual (*selling price*) adalah harga jual meliputi biaya yang dikeluarkan untuk produksi dan distribusi, ditambah dengan jumlah laba yang diinginkan [7]. Maka disimpulkan bahwa harga jual adalah besarnya harga yang dibebankan atau dikeluarkan untuk produksi tambah biaya non produksi dan jumlah laba yang di inginkan.

3. Laba Penjualan

Setiap perusahaan berusaha untuk memperoleh laba yang maksimal. Laba yang diperoleh perusahaan akan berpengaruh terhadap kelangsungan hidup perusahaan tersebut. Berikut pengertian laba menurut beberapa ahli: Menurut [8]. "Laba adalah kelebihan penghasilan diatas biaya selama satu periode akuntansi". Sedangkan menurut [9]. "Laba dimaknai sebagai imbalan atas upaya perusahaan menghasilkan barang dan jasa. Ini berarti laba

merupakan kelebihan pendapatan di atas biaya (biaya total yang melekat dalam kegiatan produksi dan penyerahan barang/jasa)".

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa laba adalah kelebihan pendapatan di atas biaya sebagai imbalan menghasilkan barang dan jasa selama satu periode akuntansi.

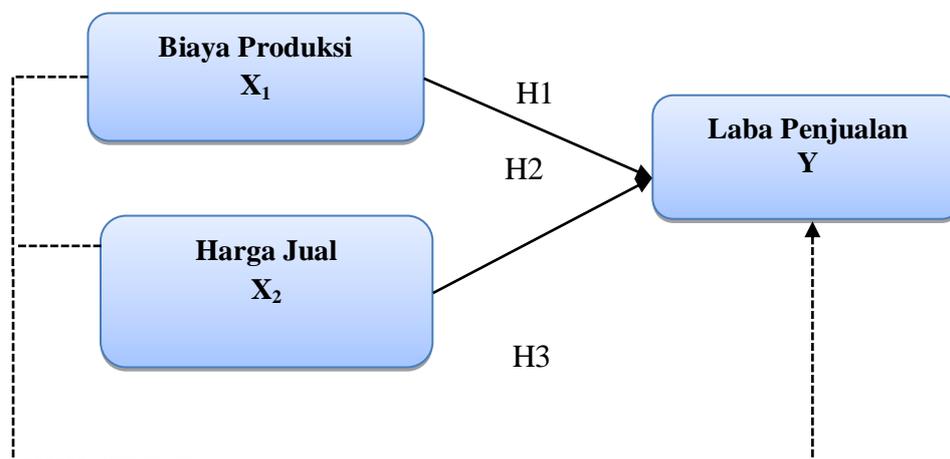
Tujuan utama perusahaan adalah memaksimalkan laba. Laba merupakan indikator prestasi atau kinerja perusahaan yang besarnya tampak di laporan keuangan, tepatnya laba rugi. [10] mendefinisikan laba sebagai berikut: Laba (*earnings*) atau Biaya Produksi (*net income*) mengindikasikan profitabilitas perusahaan. Laba mencerminkan pengembalian kepada pemegang ekuitas untuk periode bersangkutan, sementara pos-pos dalam laporan merinci bagaimana laba didapat.

Untuk memperoleh laba, perusahaan harus melakukan kegiatan operasionalnya. Laba yang dimaksudkan dalam penelitian ini adalah laba operasional. Angka laba operasional adalah selisih laba kotor dengan biaya-biaya operasi. Biaya-biaya operasi adalah biaya-biaya yang berhubungan dengan operasi perusahaan. Jadi, apa yang diukur oleh laba dan komponen-komponennya adalah penting untuk dapat memahami dan menginterpretasikan keadaan keuangan suatu perusahaan.

Pertumbuhan laba dipengaruhi oleh perubahan komponen-komponen dalam laporan keuangan. Pertumbuhan laba yang disebabkan oleh perubahan komponen laporan keuangan misalnya perubahan penjualan, perubahan harga pokok penjualan, perubahan beban operasi, perubahan beban bunga, perubahan pajak penghasilan, adanya perubahan dalam pos-pos luar biasa, dan lain-lain.

Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran ialah penjelasan sementara terhadap gejala yang menjadi objek permasalahan. Maka dari itu dapat dijelaskan bahwa objek permasalahan yang di angkat dalam penelitian ini ialah "**Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Laba Penjualan Pada PT Shimano Batam**". Konsep yang telah dijelaskan tersebut dapat digambarkan seperti di bawah ini:



Gambar 1. Kerangka Pemikiran

Berdasarkan kerangka pemikiran dalam penelitian ini, maka penulis mengajukan hipotesis:

H₁: Biaya produksi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba penjualan pada PT. Shimano Batam.

H₂: Harga jual memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba penjualan pada PT. Shimano Batam.

H₃: Biaya produksi dan Harga jual secara bersama sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap laba penjualan pada PT. Shimano Batam.

METODE

(Efferin, 2012: 48) mengemukakan bahwa desain penelitian (*research design*), adalah merupakan *framework* dari suatu penelitian ilmiah. Desain penelitian yang baik akan menjadi menentukan keberhasilan serta kualitas dari suatu penelitian ilmiah. Dengan menyusun suatu desain penelitian, peneliti pada dasarnya membuat arahan tentang berbagai hal yang harus dilakukan dalam upaya untuk melakukan suatu penelitian.

Di dalam penelitian kuantitatif ini digunakan dua jenis variabel, yaitu variabel independennya (bebas) adalah Biaya Produksi (X_1), dan Harga Jual (X_2) dan variabel dependennya (terikat) adalah Laba Penjualan (Y). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh antara kedua variabel independen terhadap variabel dependen.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi (Sugiono, 2013: 57). Metode pengambilan sampel dilakukan berdasarkan beberapa alasan dengan teknik yang digunakan yaitu *purposive sampling*. *Purposive Sampling* adalah teknik menentukan sampel dengan pertimbangan tertentu. Adapun dengan kriteria penelitian sebagai berikut:

1. PT Shimano Batam sebelum periode 2013 - 2017.
2. PT Shimano Batam yang di listing selama periode 2013 - 2017.
3. Laporan keuangan telah diaudit per 31 Desember periode 2013 - 2017.

Dengan menggunakan metode analisisnya adalah regresi berganda, yaitu suatu Metode yang memperlihatkan hubungan antara satu variabel terikat (*dependent variable*) dengan beberapa variabel bebas (*independent variables*). Bentuk matematisnya adalah sebagai berikut (Wibowo, 2012: 27):

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_{1i} + \beta_2 X_{2i} + \dots + kX_{ki} + \varepsilon_i$$

Model perkiraan regresi linear dapat dinyatakan sebagai berikut:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \varepsilon_i \quad \text{Rumus 1. Regresi Linier Berganda}$$

Keterangan :

Y = Laba Penjualan

β_0 = konstanta

β_1 = Koefisien Regresi Variabel Biaya Produksi (X_1)

β_2 = Koefisien Regresi Variabel Harga Jual (X_2)

X_1 = Biaya Produksi

X_{1i} = Harga Jual

ε_i = *epsilon* (faktor lain)

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Uji Asumsi Klasik

1). Hasil Uji Multikolinieritas

Hasil pengujian multikolinieritas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 1. Hasil Uji Multikolinieritas

Variabel	Collinearity Statistics		Kesimpulan
	Tolerance	VIF	
X_1	0.571	1.750	Tidak Terjadi Multikolinieritas
X_2	0.571	1.750	Tidak Terjadi Multikolinieritas

Berdasarkan hasil pengujian multikolinieritas semua variabel diatas memiliki nilai VIF dibawah angka 10 dan nilai *tolerance* lebih dari 0.1. Hal ini menunjukkan tidak terjadi multikolinieritas atau hubungan antar variabel independen dalam model regresi tersebut.

2). Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas dengan menggunakan metode Kolmogorov-Smirnov jika mendekati atau berdistribusi normal dapat dilihat dari nilai Asymp Sig. (2-tailed), yaitu apabila Asymp Sig. (2-tailed) > 0,05 maka distribusi data adalah normal dan apabila nilai Asymp Sig. (2-tailed) < 0,05 maka distribusi data adalah tidak normal. Berdasarkan hasil uji normalitas menunjukkan bahwa

nilai Asymp Sig. (2-tailed) lebih besar dari nilai probabilitas (p) yaitu 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa data penelitian memiliki distribusi normal.

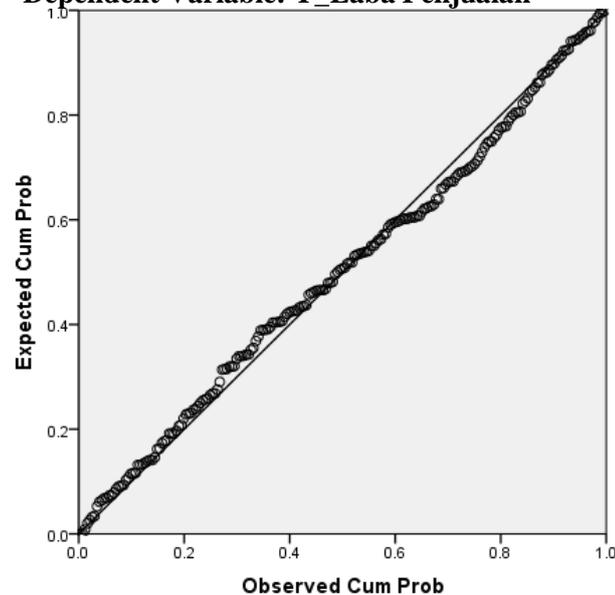
Tabel 2. One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		60
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	-8630891.5024411
	Std. Deviation	209827456.48810333
Most Extreme Differences	Absolute	.106
	Positive	.106
	Negative	-.085
Kolmogorov-Smirnov Z		.821
Asymp. Sig. (2-tailed)		.511

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual
Dependent Variable: Y_Laba Penjualan

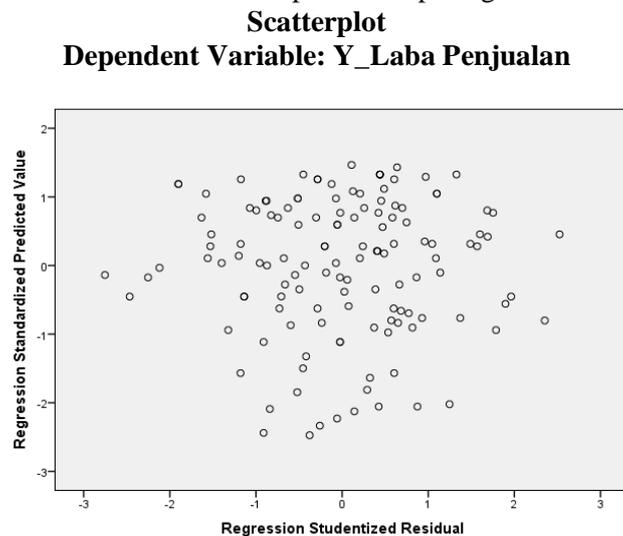


Gambar 2. Hasil Uji Normalitas

Dari hasil pengujian normalitas di atas, menunjukkan titik-titik menyebar di sekitar garis diagonal untuk variabel dependen Laba Penjualan. Penyebaran tersebut mengikuti arah garis diagonal. Hal ini menunjukkan bahwa data tersebar dengan normal dan model regresi tersebut layak untuk dipakai.

3). Hasil Uji Heteroskedastisitas

Hasil pengujian heteroskedastisitas dapat dilihat pada gambar sebagai berikut:



Gambar 3 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Dari gambar di atas, dapat dilihat bahwa titik-titik menyebar di atas dan dibawah angka nol pada sumbu Y dan tidak membentuk pola yang jelas sehingga tidak terjadi masalah heteroskedastisitas.

B. Hasil Uji Hipotesis

1). Analisis Regresi Berganda (*Multiple Regression Linear*)

Untuk uji hipotesis ini digunakan analisis regresi berganda (*Multiple Regression Linear*).

Tabel 3. Hasil Uji Regrsi Linier Berganda

Dependent Variable: Laba Penjualan (Y_Laba Penjualan)			
Variabel	<i>Unstandardized Coefficient</i>		
	B	t	Sig.
<i>(Constant)</i>	365318224.768	0.620	0.000
Biaya Produksi (X_1)	0.262	0.470	0.000
Harga Jual (X_2)	0.309	0.487	0.000

Persamaan regresi dan hasil pengujian hipotesis adalah sebagai berikut:

$$Y = 365318224.768 + 0.262X_1 + 0.309X_2 + e$$

Dari persamaan diatas dapat disimpulkan bahwa setiap 1 skor Biaya Produksi (X_1) bertambah dengan satu-satuan maka akan mempengaruhi Y_Laba Penjualan sebesar **0.262 (26.20%)**, dan setiap 1 skor Harga Jual (X_2) bertambah maka akan mempengaruhi Y_Laba Penjualan sebesar **0.309 (30.90%)** selebihnya di pengaruhi oleh faktor lain.

2). Hasil Uji t

Hasil uji t dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. Hasil Uji t

Dependent Variable: Laba Penjualan (Y_Laba Penjualan)				
Variabel	Unstandardized Coefficient			Kesimpulan
	B	t	Sig.	
(Constant)		5.565	0.000	Signifikan
Biaya Produksi (X ₁)	0.438	4.527	0.000	Signifikan
Harga Jual (X ₂)	0.478	4.943	0.000	Signifikan

a. Hasil Pengujian Biaya Produksi (X₁) Terhadap Laba Penjualan (Y_Laba Penjualan)

Hasil dari terhadap variabel dependen Laba Penjualan yang diukur dengan Y_Laba Penjualan sebesar **0.000** dan nilai koefisien sebesar **0.438 (43.8%)**. Nilai probabilitas yang kurang dari 0.05 menunjukkan bahwa Biaya Produksi berpengaruh signifikan Tabel 4 di atas menunjukkan bahwa nilai probabilitas Biaya Produksi terhadap Laba Penjualan. Nilai koefisien **0.438 (43.8%)** menunjukkan arah pengaruh positif dari Biaya Produksi.

Biaya Produksi berpengaruh signifikan terhadap Laba Penjualan. Hal ini mungkin disebabkan Biaya Produksi pada setiap perusahaan nilai tidak tetap sehingga modal kerja perusahaan juga sering berubah sehingga Laba Penjualan juga sering mengalami perubahan.

b. Hasil Pengujian Harga Jual (X₂) Terhadap Laba Penjualan (Y_Laba Penjualan)

Hasil dari Tabel 4.7 di atas menunjukkan bahwa nilai probabilitas Harga Jual terhadap variabel dependen Laba Penjualan yang diukur dengan Y_Laba Penjualan sebesar **0.000** dan nilai koefisien sebesar **0.478 (47.8%)**. Nilai probabilitas yang kurang dari 0.05 menunjukkan bahwa Harga Jual berpengaruh signifikan terhadap Laba Penjualan. Nilai koefisien **0.478 (47.8%)** menunjukkan arah pengaruh positif dari Harga Jual.

Harga Jual berpengaruh signifikan terhadap Laba Penjualan. Hal ini mungkin disebabkan rata-rata perusahaan sampel melaksanakan penagihan piutangnya dengan lancar sehingga modal kerja perusahaan meningkat dan meningkatkan Laba Penjualan.

3). Hasil Uji F

Hasil pengujian F dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 5. Hasil Uji F

Variabel Dependen	F	Sig.	Kesimpulan
Y_Laba Penjualan	64.954	0.000	Signifikan

c. Hasil Pengujian Variabel Biaya Produksi (X₁) dan Harga Jual (X₂) secara simultan Terhadap Laba Penjualan (Y_Laba Penjualan)

Berdasarkan hasil uji F, nilai F yang diperoleh untuk variabel dependen Laba Penjualan sebesar **64.954** dengan nilai probabilitasnya **0.000**. Karena nilai signifikansi kurang dari 0.05 maka dapat disimpulkan bahwa model regresi tersebut dapat digunakan untuk memprediksi Laba Penjualan.

4). Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)

Tabel 6. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R²)

Variabel Dependen	R	R Square	Adjusted R Square
Y_Laba Penjualan	91.90%	88.20%	88.00%

Hasil pengujian menunjukkan bahwa nilai *Adjusted R Square* (R^2) untuk model penelitian penulis adalah sebesar **88.00%**. Nilai *Adjusted R Square* (R^2) sebesar **88.00%** ini mengindikasikan bahwa variabel independen dapat menjelaskan variabel dependen sebesar **88.00%**, sedangkan **12.00%** lainnya dijelaskan oleh faktor lain yang tidak terdapat dalam model.

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian pada bab-bab sebelumnya, menunjukkan bahwa:

1. Biaya Produksi secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Laba Penjualan. Hal ini mungkin disebabkan nilai persediaan pada setiap perusahaan nilai tidak tetap sehingga modal kerja perusahaan juga sering berubah sehingga Laba Penjualan juga sering mengalami perubahan.
2. Harga Jual secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Laba Penjualan. Hal ini mungkin disebabkan rata-rata perusahaan sampel melaksanakan penagihan piutangnya dengan lancar sehingga modal kerja perusahaan meningkat dan meningkatkan Laba Penjualan.
3. Biaya Produksi dan Harga Jual secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Laba Penjualan.

SARAN

Adapun rekomendasi yang dapat disarankan penulis untuk penelitian selanjutnya adalah:

1. Penelitian selanjutnya diharapkan menambahkan data dengan memperluas tahun penelitian.
2. Penelitian selanjutnya diharapkan menambahkan variabel lain guna untuk menambahkan tingkat determinasi model penelitian seperti siklus konversi kas, *quick ratio*, ukuran perusahaan, tingkat pertumbuhan, tingkat perputaran aset, tingkat perputaran penjualan dan variabel lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Haryono, Yusuf. (2013). *Dasar – Dasar Akuntansi*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Soemarso. (2012). *Akuntansi Suatu Pengantar Buku I*. Edisi Lima. Jakarta: Salemba Empat.
- Halim, Abdul dan Supomo, Bambang. (2014). *Akuntansi Manajemen*. Yogyakarta: BPFE.
- Mulyadi. (2012). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Supriyono. (2012). *Akuntansi Manajemen I*. Yogyakarta: BPFE..
- Mowen, Maryane M. (2010). *Akuntansi Manajerial*. Diterjemahkan oleh Deny. Edisi Empat. Jakarta: Salemba Empat.
- Aliminsyah dan Padji. (2013). *Kamus Istilah Keuangan dan Perbankan*. Yrama Widya. Bandung.
- Harahap, Sofyan Syafri. (2012). *Analisis Kritis Atas Laporan Keuangan*. Jakarta: Raja grafindo Persada.
- Suwardjono. (2013). *Teori Akuntansi Perencanaan Pelaporan Keuangan*. Yogyakarta : BPFE
- Wild, John J., K. R. Subramanyam, dan Robert F. Halsey. (2014). *Financial Statement Analysis. The McGraw-Hill Companies Inc.*, diterjemahkan oleh Yanivi S. Bachtiar dan S. Nurwahyu Harahap. 2012. Analisis Laporan Keuangan. Jakarta: Salemba Empat.
- Sugiyono. (2014). *Metode Penelitian Pendekatan Kuantitatif kualitatif Dan R & D, cetakan kesembilan belas*. Bandung: Alfa Beta.