

BAB I PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha saat ini sangat pesat. Hal ini ditandai dengan tajamnya persaingan dalam dunia usaha guna mempertahankan dan meningkatkan usahanya. Dengan tajamnya persaingan tersebut perusahaan dituntut mampu menghadapi persaingan yang ada. Demikian juga dalam dunia usaha khususnya industri kecil. Industri kecil diharapkan mempunyai kebijakan dan strategi untuk dapat mempertahankan dan meningkatkan usahanya. Industri kecil dan menengah termasuk industri kerajinan dan industri rumah tangga perlu dibina menjadi usaha yang makin efisien dan mampu untuk berkembang agar dapat meningkatkan pendapatan masyarakat, membuka lapangan pekerjaan dan mampu meningkatkan perannya dalam penyediaan barang dan jasa, baik untuk keperluan pasar dalam negeri maupun pasar luar negeri.

Banyak usaha kecil pada saat sekarang ini saling bersaing, terutama pada industri yang memproduksi produk sejenis. Hal tersebut bagi industri kecil merupakan ancaman yang harus segera ditindak lanjuti karena secara langsung akan mempengaruhi kelangsungan hidup usahanya, mengingat penjualan dari produk yang dihasilkan merupakan sumber pendapatan utama bagi perusahaan atau industri kecil tersebut. Untuk mengatasi hal itu, perusahaan dituntut untuk antisipatif terhadap segala kemungkinan yang terjadi dalam persaingan.

Dalam melaksanakan usahanya, sebuah perusahaan harus memiliki beberapa tujuan, salah satunya adalah tujuan dalam penjualan barang maupun

jasa. Tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan, yaitu mendapat laba tertentu, mencapai volume penjualan tertentu dan menunjang pertumbuhan perusahaan. Dari ketiga tujuan tersebut akan digunakan untuk meningkatkan nilai perusahaan baik dalam bentuk hasil produksi maupun dalam asset yang dimiliki oleh perusahaan.¹

Penjualan adalah berkumpulnya seorang pembeli dan penjual dengan tujuan melaksanakan tukar menukar barang dan jasa berdasarkan pertimbangan yang berharga misalnya pertimbangan uang². Dari hasil penjualan ini akan diperoleh pendapatan yang diterima oleh pengusaha.

Sebagian besar pengusaha mempunyai tujuan untuk mendapatkan pendapatan yang akan diterimanya dari hasil penjualan baik barang maupun jasa secara maksimal, dan mempertahankan atau bahkan berusaha untuk dapat meningkatkannya untuk jangka waktu yang lama. Tujuan ini dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang sudah direncanakan, akan tetapi hal ini tidak berarti bahwa hasil penjualan dari barang ataupun jasa yang terjual selalu menghasilkan laba. Hal ini dikarenakan hasil penjualan yang diperoleh tidak selalu sesuai dengan harapan, tetapi agar perusahaan dapat terus berjalan dengan baik, maka sebaiknya hal tersebut dapat diminimalisir atau bahkan dihindari, karena pada dasarnya laba diperoleh dari hasil penjualan akan digunakan untuk pengembangan perusahaan baik dalam segi kualitas maupun kuantitas pada perusahaan tersebut.

¹ Swasta dan Handoko, *Manajemen Pemasaran-Analisis Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta:BPFE,2011), Hlm 404

² Winardi, *Manajemen Perubahan (The Management of Change)*, (Jakarta: Prenada Media, 2005), hlm. 26

Untuk menjalankan usahanya suatu perusahaan seperti UKM keripik memerlukan biaya yang akan digunakan untuk membiayai proses produksinya. Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu³.

Biaya yang digunakan untuk membiayai semua proses produksi dinamakan biaya produksi. Biaya produksi adalah biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa. Biaya produksi dapat digolongkan menjadi 3 yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead produksi.⁴

Biaya bahan baku adalah biaya bahan dasar yang digunakan dalam proses produksi yang berupa bahan mentah untuk dijadikan bahan jadi atau setengah jadi dan kemudian membentuk bagian menyeluruh dari produk jadi. Biaya bahan baku merupakan biaya yang terdiri dari semua bahan yang dikerjakan dalam proses produksi, untuk diubah menjadi barang lain yang nantinya akan dijual.⁵

Biaya tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk pekerja atau karyawan yang dapat ditelusuri secara fisik ke dalam pembuatan produk dan bisa pula ditelusuri dengan mudah atau tanpa banyak biaya⁶. Biaya *overhead*

³ Mulyadi, *Akuntansi Biaya Edisi kelima*, (Yogyakarta: UPP-STIM YKPN, 2015) hlm. 8

⁴ Hansen dan Mowen, *Akuntansi Manajemen*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), Hlm. 19

⁵ Munandar, *Budgeting perencanaan Kerja Pengkoordinasian Kerja Pengawasan Kerja*, (Yogyakarta: BPF Universitas Gajah Mada, 2007) Hlm. 25

⁶ Simamora, *Akuntansi Manajemen Edisi Ketiga*, (Riau: Star Gate Publisher, 2012), hlm.

pabrik (*factory overhead cost*) adalah semua biaya untuk memproduksi suatu produk selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung.⁷

Banyak penelitian yang meneliti pengaruh biaya produksi terhadap penjualan antara lain Putu, R⁸ dan Martana, D.P.A⁹ yang menyimpulkan bahwa biaya produksi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Sayyida,¹⁰ Dinar¹¹ dan Putra¹² yang menyimpulkan bahwa biaya produksi secara parsial berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penjualan.

Adanya hasil yang berbeda dari beberapa penelitian diatas menjadi daya tarik peneliti untuk melakukan penelitian tentang biaya produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik terhadap penjualan.

UKM Keripik Nugraha Food merupakan salah satu perusahaan yang berlokasi di Ds. Tugu Kec. Rejotangan. UKM ini tentunya membutuhkan biaya produksi untuk membiayai produksinya. Biaya produksi di UKM Keripik Nugraha Food mengalami peningkatan setiap tahunnya sejalan dengan peningkatan penjualan. Akan tetapi belum ada usaha yang maksimal yang dilakukan oleh perusahaan tersebut dalam mengendalikan biaya produksi yang dikeluarkan. Perlu diketahui biaya produksi yang mana, yang paling

⁷ Firdaus, Abdullah, *Akuntansi Biaya Edisi 3*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012), hlm 25

⁸ Putu, *Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Kopi Bubuk Banyuwatis*, Jurnal Bisma, 2014

⁹ Martana, *Pengaruh Jenis Produk, Biaya Promosi dan Biaya produksi terhadap Volume Penjualan*. Jurnal Bisma, 2015

¹⁰ Sayyida, *Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Perusahaan*. Performance, 2014

¹¹ Dinar, *Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Promosi terhadap Penjualan UD Tirta di Jimbrana*. Jurnal Bisma, 2016

¹² Putra, *Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi dan Biaya Distribusi terhadap Penjualan*. Jurnal Bisma, 2016

berpengaruh terhadap penjualan, sehingga dapat diketahui biaya mana yang harus lebih diperhatikan dan dikendalikan. Dengan mengetahui besarnya pengaruh biaya-biaya yang termasuk dalam biaya produksi yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik maka perusahaan dapat melakukan tindakan yang tepat untuk mendapatkan hasil penjualan yang maksimal.

Berdasarkan uraian masalah di atas maka penulis melakukan penelitian dengan judul **“Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Biaya Overhead Pabrik terhadap Penjualan Produk Keripik pada Usaha Kecil dan Menengah Nugraha Food Kabupaten Tulungagung”**.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, penulis mengidentifikasi beberapa masalah yang akan dijadikan bahan penelitian selanjutnya.

1. Kesulitan dalam mencari bahan baku ketela pada musim tertentu.
2. Kesulitan dalam mencari SDM yang mumpuni dan manajemen karyawan yang belum tertata.
3. Kesulitan dalam mencari modal usaha dikarenakan pelaku UKM sering kali dinilai tak mampu memenuhi persyaratan perbankan.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang dan batasan masalah di atas maka rumusan masalah sebagai berikut:

1. Apakah biaya bahan baku berpengaruh terhadap penjualan pada UKM Nugraha Food?
2. Apakah biaya tenaga kerja langsung berpengaruh terhadap penjualan pada UKM Nugraha Food?
3. Apakah biaya overhead pabrik berpengaruh terhadap penjualan pada UKM Nugraha Food?
4. Apakah biaya bahan baku , biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik berpengaruh terhadap penjualan pada UKM Nugraha Food?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka tujuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk menganalisis biaya bahan baku berpengaruh terhadap penjualan pada UKM Nugraha Food.
2. Untuk menganalisis biaya tenaga kerja langsung berpengaruh terhadap penjualan pada UKM Nugraha Food.
3. Untuk menganalisis biaya overhead pabrik berpengaruh terhadap penjualan pada UKM Nugraha Food.
4. Untuk menganalisis biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik berpengaruh terhadap penjualan pada UKM Nugraha Food.

E. Kegunaan Penelitian

Dengan melaksanakan penelitian ini, ada beberapa manfaat yang kemudian hendak diperoleh, yakni sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memperkaya khasanah intelektual dan pengetahuan tentang pengaruh biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik terhadap penjualan serta sebagai bahan literatur bagi civitas akademika IAIN Tulungagung maupun institusi pendidikan yang lain.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi institusi, diharapkan agar penelitian ini dapat digunakan sebagai referensi dan perbandingan dalam melakukan penelitian selanjutnya.

b. Bagi lembaga, dengan adanya penelitian ini diharapkan lembaga mengetahui pengaruh biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik terhadap penjualan.

c. Bagi pihak lain khususnya pemerintah, diharapkan pemerintah dapat membantu keseluruhan institusi pemerintahan baik pusat maupun daerah dalam peningkatan kualitas laporan keuangan.

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

Ruang lingkup dan keterbatasan penelitian memiliki fungsi agar penelitian tidak menyimpang dari pokok permasalahan. Dalam penelitian ini permasalahan yang dihadapi adalah adanya gap hasil penelitian Rustami dan Martana dengan penelitian yang dilakukan oleh Sayyida , Dinar dan Putra. Hal inilah yang menjadi daya tarik peneliti untuk melakukan penelitian tentang biaya produksi khususnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik terhadap penjualan.

Adapun batasan masalah dalam penelitian ini adalah:

1. Biaya bahan baku adalah biaya yang dikeluarkan untuk membiayai semua pengeluaran bahan baku yang digunakan untuk membuat barang jadi. Data biaya bahan baku mulai bulan Januari 2015 sampai dengan bulan Desember 2018.
2. Biaya tenaga kerja langsung adalah pengeluaran perusahaan yang digunakan untuk pembayaran tenaga manusia yang bekerja mengolah produk. Data biaya tenaga kerja langsung mulai mulai bulan Januari 2015 sampai dengan bulan Desember 2018.
3. Biaya overhead pabrik adalah biaya selain bahan baku dan tenaga kerja langsung. Data biaya overhead pabrik mulai mulai bulan Januari 2015 sampai dengan bulan Desember 2018.
4. Penjualan adalah pendapatan yang berasal dari penjualan produk dalam kurun waktu mulai bulan Januari 2015 sampai dengan bulan Desember 2018.

5. Pengaruh biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik terhadap penjualan pada UKM Nugraha Food mulai bulan Januari 2015 sampai dengan bulan Desember 2018.

G. Penegasan Istilah

1. Definisi Konseptual

Definisi konseptual merupakan batasan terhadap masalah-masalah variabel yang dijadikan pedoman dalam penelitian sehingga akan memudahkan dalam operasionalnya di lapangan. Untuk memahami dan memudahkan dalam menafsirkan banyak teori yang ada, maka akan ditentukan beberapa definisi konseptual yang berhubungan dengan penelitian yang akan diteliti, diantaranya sebagai berikut:

a. Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku adalah Biaya yang dikeluarkan (*direct material*), merupakan biaya yang terdiri dari semua bahan yang dikerjakan dalam proses produksi, untuk diubah menjadi barang lain yang nantinya akan dijual.

b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah Usaha fisik atau mental yang dikeluarkan karyawan untuk mengolah produk. Biaya tenaga kerja langsung adalah harga yang dibebankan untuk penggunaan tenaga kerja manusia.

c. Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik adalah Semua biaya yang terdapat serta terjadi dalam lingkungan pabrik, tetapi tidak secara langsung berhubungan dengan kegiatan produksi, yaitu proses mengubah bahan mentah menjadi bahan yang siap jual.

d. Penjualan

Sebuah aktivitas yang mengakibatkan arus barang keluar perusahaan sehingga perusahaan memperoleh penerimaan uang dari pelanggan. Penjualan untuk perusahaan jasa, adalah jasa yang dijual perusahaan tersebut. Untuk perusahaan dagang, adalah barang yang diperjual belikan perusahaan tersebut. Sedangkan untuk perusahaan manufaktur, penjualan adalah barang yang diproduksi dan dijual perusahaan tersebut.

2. Definisi Operasional

Definisi operasional merupakan petunjuk tentang bagaimana suatu variabel diukur. Dengan melihat definisi operasional suatu penelitian, maka seorang peneliti akan dapat mengetahui suatu variabel yang akan di teliti. Variabel penjualan (Y) Data diperoleh mulai dari penjualan bulan Januari 2015 sampai Desember 2018. Variabel Biaya Bahan Baku (X1) Datanya diperoleh dari biaya yang dikeluarkan untuk membiayai bahan baku mulai dari biaya bahan baku bulan Januari 2015 sampai Desember 2018. Variabel Biaya Tenaga Kerja Langsung (X2) Datanya diperoleh dari biaya yang dikeluarkan untuk membiayai tenaga kerja langsung mulai dari biaya tenaga

kerja langsung bulan Januari 2015 sampai Desember 2018. Variabel Biaya Overhead Pabrik (X3) Datanya diperoleh dari biaya yang dikeluarkan untuk membiayai overhead pabrik mulai dari biaya overhead pabrik bulan Januari 2015 sampai Desember 2018.

H. Sistematika Penulisan Skripsi

BAB I : Pendahuluan

Bab ini terdiri dari uraian latar belakang, identifikasi masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup dan keterbatasan penelitian, penegasan istilah, dan sistematika pembahasan.

BAB II : Landasan Teori

Bab ini berisi kerangka teori dan kajian penelitian terdahulu yang diangkat dari berbagai sumber seperti, jurnal penelitian, skripsi, tesis, disertasi, laporan penelitian, dan buku. Selain itu pada bab ini juga berisi kerangka konseptual yang diuraikan berdasarkan rumusan masalah serta landasan teori dan tinjauan penelitian terdahulu. Pembahasan meliputi Analisis Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung, dan Biaya Overhead Pabrik terhadap Penjualan.

BAB III : Metode Penelitian

Bab ini menguraikan tentang pendekatan dan jenis penelitian, populasi, sampling dan sampel penelitian, sumber data variabel dan skala pengukurannya, teknik pengumpulan data dan instrumen penelitian serta teknik analisis data

BAB IV : Hasil Penelitian

Bab ini berisi uraian tentang paparan data yang disajikan dengan topik sesuai dengan pertanyaan – pertanyaan dalam rumusan masalah dan hasil analisis data. Paparan tersebut diperoleh melalui pengamatan, hasil wawancara, serta deskripsi informasi lainnya yang dikumpulkan oleh peneliti melalui prosedur pengumpulan data sebagaimana diatas.

BAB V : Pembahasan

Bab ini menguraikan tentang keterkaitan antar teori yang ditemukan terhadap teori sebelumnya serta interpretasi dan penjelasan dari temuan teori yang diungkap dari lapangan (*grand theory*). Temuan penelitian juga dijelaskan implikasinya yang lebih luas dalam khazanah kajian yang ada.

BAB VI : Penutup

Bab ini terdiri dari kesimpulan yang relevan dengan permasalahan yang telah dirumuskan di awal dengan pengajuan saran atau rekomendasi peneliti.