

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Di era saat ini perkembangan didunia usaha atau bisnis berjalan dengan pesat. Seiring dengan berkembangnya didunia usaha atau bisnis, seperti yang kita ketahui bahwasannya didunia usaha atau perbisnisan sangatlah mendominasi sistem perekonomian suatu negara baik di Indonesia atau pun di luar Indonesia. Masuknya pengaruh global turut mempengaruhi perkembangan usaha atau bisnis di Indonesia dan perkembangan global tersebut akan menjadi dampak didunia usaha atau bisnis, entah itu akan berdampak baik atau sebaliknya akan merugikan.

Di Indonesia sendiri, perkembangan perekonomiannya sekarang didominasi dengan banyaknya bisnis dan industri ekonomi kreatif . Seperti kita bisa lihat ditahun-tahun kedepan bahwa bisnis dan industri ekonomi kreatif yang akan mendominasi perekonomian di Indonesia dan akan berkembang pesat. Dari kedua yang mendominasi perekonomian Indonesia sekarang, industri ekonomi kreatif lah yang paling diminati sekarang. Ekonomi kreatif yang di maksud yaitu kegiatan ekonomi berdasarkan pada kreativitas, ketrampilan, dan bakat individu untuk menciptakan daya kreasi dan daya cipta individu yang bernilai ekonomis dan berpengaruh terhadap kesejahteraan masyarakat indonesia.¹ Dengan industri ekonomi kreatif ini

¹ Carunia Mulya Firdausy, *Strategi Pengembangan Ekonomi Kreatif di Indonesia*, (Jakarta: Yayasan Pustaka Obor Indonesia, 2017) hal. 12.

masyarakat akan menambah pengalaman, wawasan dan otomatis akan meningkatkan perekonomian mereka.

Perkembangan didunia usaha atau bisnis saat ini, mengalami banyak perubahan dan inovasi yang menciptakan persaingan antar pelaku usaha. Dari pernyataan diatas bawasannya para pelaku usaha dituntut agar lebih kritis dalam usahanya dan peka terhadap perubahan, baik dari segi sosial, politik, ekonomi serta pengaruh pada pola perilaku pesaing dalam menjalankan bisnis dijamin sekarang terutama mengasah kreativitas dalam menciptakan inovasi baru yang menghasilkan produk yang berkualitas. Banyaknya pemilik usaha sekarang, yang telah mempertimbangkan program penjualan sebagai alat yang paling potensial, oleh sebab itu tingkat penjualan yang sangat tinggi merupakan impian setiap pengusaha dikarenakan dengan tingkat penjualan tinggi akan menghasilkan laba yang banyak atau hasil penjualan semakin meningkat.

Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.² Philip Kotler dan Kevin Lane mengemukakan dalam penjualan terdapat konsep yang menyatakan bahwa konsumen jangan dibiarkan begitu saja.³ Dari penjelasan konsep tersebut bawasannya minat konsumen harus dijaga agar konsumen tetap melakukan pembelian produk pada perusahaan. Untuk itu, perusahaan harus memberikan strategi seperti mempromosikan produk

² Mukhlisshotus Jannah, *Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor*, (Jurnal: BanqueSyar'i, 2018), hal.93, Vol 4 No 1.

³ Kotler, Philip dan Keller Kevin Lane, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: PT Macanan Jaya Cemerlang, 2009), Hal. 18

secara agresif kepada konsumen dan memberikan harga khusus agar konsumen membeli produk diperusahaan kita.

Pada umumnya tujuan utama dari mendirikan sebuah usaha adalah untuk memperoleh hasil penjualan sesuai yang diinginkan, namun tidaklah mudah untuk mempertahankan ataupun meningkatkan hasil penjualan sehingga membutuhkan banyak aspek yang harus dijalankan serta diperhatikan. Oleh karena itu, setiap pemilik usaha perlu waspada dalam berbagai hal disetiap aspek yang ada. Jika manajemen lalai sedikit saja maka akan tidak menutup kemungkinan terjadi masalah yang tidak diinginkan bahkan masalah yang fatal.

Tabel 1.1

Hasil Penjualan UD Mustika Onix di tahun 2017 – 2019

Bulan	2017 (Rp)	2018 (Rp)	2019 (Rp)
Januari	102700000	108731000	110639000
Februari	105932000	109412000	113700000
Maret	108239000	111805000	119528000
April	108941000	114000000	123291000
Mei	114729000	119975000	125409000
Juni	111890000	121005000	120599000
Juli	110567000	118775000	118911000
Agustus	105400000	107521000	118008000
September	103421000	109600000	109253000
Oktober	100275000	107295000	108491000
November	99705000	108590000	106269000
Desember	102379000	109669000	105101000

Sumber: UD Mustika Onix Tulungagung

Pada tabel diatas dapat dijelaskan bahwasannya hasil penjualan kerajinan batu marmer di UD Mustika Onix Tulungagung mengalami fluktuatif. Banyaknya kompetitor usaha kerajinan batu marmer yang mengakibatkan persaingan antar usaha dan berdampak menurunnya hasil

penjualan. Dilihat pada tahun 2017, dibulan Mei sampai Juli, tahun 2018 dibulan Maret sampai Juli, dan tahun 2019 dibulan Maret sampai Juni mengalami peningkatan hasil penjualan dikarenakan pada bulan-bulan tersebut konsumen banyak membeli kerajinan batu marmer dalam rangka merenovasi rumah menjelang bulan ramadhan (hari raya Idul Fitri maupun sesudah idul fitri). Konsumen kebanyakan dari masyarakat lokal atau dalam kota.

Dalam menjalankan sebuah usaha tentunya memerlukan biaya. Biaya yang dikeluarkan untuk keseluruhan aktifitas operasi usaha tidak sedikit, mulai dari biaya produksi, biaya pemasaran, dan biaya untuk menggaji karyawan. Dari ketiga biaya yang dikeluarkan oleh UD Mustika Onix Tulungagung, terdapat biaya yang mungkin memiliki pengeluaran paling banyak ialah biaya produksi. Pengertian dari biaya produksi adalah biaya yang digunakan atau dikeluarkan dalam proses produksi yang terdiri dari biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik.⁴ Biaya produksi menjadi bagian yang paling banyak membutuhkan biaya dikarenakan proses produksi mencakup banyak hal hingga bahan baku di proses menjadi produk jadi. Membahas tentang produksi, maka akan muncul beberapa aspek seperti proses produksi serta biaya-biaya yang akan diperlukan sebelumnya, ketika dan setelah produksi itu berlangsung.

Biaya pemasaran adalah semua biaya yang terjadi pada saat memasarkan suatu produk atau barang dagangan, dimana biaya tersebut

⁴ Felicia, Robinhot Gulton. *Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Kualitas dan Biaya promosi Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Yang terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2013-2015*, (Jurnal: Ilmu Manajemen, METHONOMIX, 2018), hal. 2, Volume 1 Nomer 1.

timbul pada saat produk atau barang dagangan siap dijual sampai diterimanya hasil penjualan menjadi kas perusahaan.⁵ Pemasaran merupakan kegiatan pokok atau pemilik usaha untuk mempertahankan usaha itu sendiri agar berkembang dan mendapatkan upah hasil dalam penjualan produk “laba” yang diinginkan. Dalam tujuan usaha, berhasil atau tidaknya itu tergantung dari tingkat kecerdasan dalam pemasaran itu sendiri, serta tergantung pada kedisiplinan karyawan dan pemilik perusahaan dalam mengatur alur perusahaan sehingga kemampuan dalam apapun perusahaan bisa mengkombinasikan dengan baik supaya usaha bisa berjalan dengan sukses sesuai diinginkan.⁶

Gaji merupakan sebuah bentuk pembayaran secara periodik dari sebuah perusahaan kepada seorang karyawan yang mungkin didasarkan pada kontrak kerja. Jadi, inti dari gaji adalah pembayaran pada karyawan secara periodik. Dalam kacamata menjalankan sebuah bisnis, gaji dapat dilihat sebagai biaya yang dibutuhkan untuk menjalankan perusahaan.⁷

Perusahaan manapun ketika mengelola biaya dapat dipastikan akan menganggarkan biaya seminim mungkin tetapi tidak harus menurunkan kualitas bahan baku yang akan digunakan dalam produksi. Karena ketika produk yang akan dihasilkan memiliki kualitas yang menurun, tentu saja konsumen akan beralih membeli produk di produsen lain, yang memiliki kualitas produk yang bagus, dan ketika hal itu terjadi akan sangat dimungkinkan akan mengurahi hasil penjualan dari usaha itu sendiri.

⁵ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta: Edisi ke-5 Cetakan 2012), hal. 488.

⁶ Sutarno, *Serba Serbi Manajemen Bisnis*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2012), Hal. 214

⁷ Senja Nilasari, *Panduan Praktis Menyusun Sistem Penggajian & Benefit*, (Jakarta: Raih Asa Sukses, 2016), hal. 6-7.

Sehingga dapat dikatakan biaya produksi, biaya pemasaran dan gaji karyawan sangatlah penting untuk diperhatikan, karena tanpa biaya tersebut, usaha tersebut tidak akan berjalan.

UD Mustika Onix adalah salah satu dari banyak usaha kerajinan batu marmer di Kabupaten Tulungagung tepatnya di jalan Raya Popoh Indah, Desa Gamping, Kecamatan Campurdarat. Sejak berdirinya ditahun 1994, UD Mustika Onix Tulungagung pada awalnya membuat produk kerajinan berupa: vas bunga, asbak, gucci, meja makan, meja tamu, patung, kursi dan lain-lain. Dan ditahun 2005, “UD Mustika Onix Tulungagung” mengalami penurunan penjualan dikarenakan banyaknya kompetitor usaha kerajinan batu marmer. Tetapi dengan kegigihan dalam berbisnis, akhirnya “UD Mustika Onix Tulungagung” membuat inovasi baru dengan membuat produk barunya yang bernama “Kloding” dan sampai sekarang usahanya masih lancar.

Di desa Gamping sendiri, terdapat banyak industri usaha kerajinan batu marmer yang tergolong ke dalam industri kecil dan di desa ini juga, merupakan tempat awal berkembangnya pengrajin batu marmer. Sentra industri marmer ini, juga merupakan salah satu industri yang paling banyak menyerap tenaga kerja di kecamatan Campurdarat, khususnya didesa Gamping. Hampir disepanjang jalan desa banyak terdapat *showroom* yang menjual hasil kerajinan batu marmer tersebut. Dengan banyaknya industri kerajinan batu marmer, pastinya banyak persaingan-persaingan yang harus dihadapi, hal ini akan mempengaruhi hasil penjualan. Untuk itu, upaya meningkatkan hasil penjualan, tiap usaha mengambil keputusan bagaimana produksi kerajinan batu marmer yang akan dibuat harus kreatif tanpa

mengurangi kualitas produknya, agar para konsumen tertarik membeli produk tersebut. Jadi dengan pengambilan keputusan yang benar, akan mempengaruhi tingkat hasil penjual yang diinginkan.

Berdasarkan permasalahan di atas, maka peneliti tertarik untuk meneliti tentang **“Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Pemasaran Dan Total Gaji Karyawan Terhadap Hasil Penjualan Usaha Kerajinan Batu Marmer Di UD. Mustika Onix Tulungagung”**.

B. Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah merupakan penjelasan tentang kemungkinan-kemungkinan cangkupan yang dapat muncul dalam penelitian ini. pada penelitian ini membahas sejauh mana pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran dan total gaji karyawan terhadap hasil penjualan usaha kerajinan batu marmer di UD Mustika Onix Tulungagung periode tahun 2017-2019. Hal tersebut dikarenakan tinggi rendahnya biaya produksi, biaya pemasaran dan total gaji karyawan mempengaruhi tingkat hasil penjualan yang akan diperoleh di usaha kerajinan batu marmer UD Mustika Onix Tulungagung periode 2017-2019.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas, maka rumusan masalahnya adalah sebagai berikut:

1. Apakah biaya produksi berpengaruh terhadap hasil penjualan usaha kerajinan batu marmer di UD Mustika Onix Tulungagung ?

2. Apakah biaya pemasaran berpengaruh terhadap hasil penjualan usaha kerajinan batu marmer di UD Mustika Onix Tulungagung ?
3. Apakah total gaji karyawan berpengaruh terhadap hasil penjualan usaha kerajinan batu marmer di UD Mustika Onix Tulungagung?
4. Apakah biaya produksi, biaya pemasaran dan total gaji karyawan berpengaruh signifikan terhadap hasil penjualan usaha kerajinan batu marmer di UD Mustika Onix Tulungagung?

D. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka tujuan yang hendak dicapai dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Mendiskripsikan dan menganalisis pengaruh biaya produksi terhadap hasil penjualan usaha kerajinan batu marmer di UD Mustika Onix Tulungagung.
2. Mendiskripsikan dan menganalisis pengaruh biaya pemasaran terhadap hasil penjualan usaha kerajinan batu marmer di UD Mustika Onix Tulungagung.
3. Mendiskripsikan dan menganalisis pengaruh total gaji karyawan terhadap hasil penjualan usaha kerajinan batu marmer di UD Mustika Onix Tulungagung.
4. Mendiskripsikan dan menganalisis pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran, dan total gaji karyawan terhadap hasil penjualan usaha kerajinan batu marmer di UD Mustika Onix Tulungagung.

E. Kegunaan Penelitian

Kami berharap dalam penelitian ini dapat memberikan hasil yang bermanfaat. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat berguna baik secara teoritis maupun praktis:

1. Kegunaan Secara Teoritis

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi bagi ilmu pengetahuan dan pengalaman penelitian dan mampu memberikan informasi kedepannya serta sebagai bekal untuk peneliti lain yang ingin melakukan penelitian lebih mendalam. Dan penelitian juga diharapkan mampu menambah wawasan di bidang akuntansi biaya, akuntansi manajemen dan pemasaran terutama mengenai biaya produksi, biaya pemasaran, total gaji karyawan dan hasil penjualan.

2. Kegunaan Secara Praktis

a. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan perusahaan sebagai bahan pertimbangan dan masukan agar terciptanya hasil penjualan yang sesuai yang diinginkan melalui kebijakan dengan pengoptimalan biaya produksi, peningkatan biaya pemasaran dan total gaji karyawan akan mempengaruhi hasil penjualan atau sebagai evaluasi terhadap kebijakan penjualan selama ini dan sebagai implikasi lebih lanjut guna menciptakan peningkatan hasil penjualan.

b. Bagi Pembaca

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan bagi pembaca, supaya mengetahui dalam dunia bisnis atau berwirausahaan agar termotifasi dalam membangun usaha yang lebih baik.

c. Bagi Penulis

Hasil dari penelitian ini sangat berguna bagi penulis karena dapat memberikan tambahan informasi, pengetahuan, dan wawasan baru mengenai industri perusahaan yang tidak didapatkan di bangku perkuliahan.

F. Ruang Lingkup Dan Keterbatasan Masalah

1. Ruang Lingkup

Ruang lingkup dalam penelitian ini meliputi biaya produksi, biaya pemasaran dan total gaji karyawan yang mempengaruhi hasil penjualan usaha kerajinan batu marmer di UD Mustika Onix Tulungagung periode 2017-2019.

2. Keterbatasan Penelitian

Dalam penelitian ini, peneliti menghadapi keterbatasan yang dapat mempengaruhi kondisi dari penelitian yang dilakukan. Adapun keterbatasan tersebut yaitu waktu yang dimiliki oleh peneliti relatif sedikit dan peneliti membatasi satu penelitian yang dilakukan pada perusahaan UD Mustika Onix Tulungagung dengan alasan tempat penelitian mudah untuk dijangkau.

G. Penegasan Istilah

Dalam penelitian ini perlu penegasan istilah dari judul yang peneliti angkat dengan tujuan agar tidak terjadi ketidaksamaan pemahaman dalam skripsi ini:

1. Definisi Konseptual

Berkaitan dengan “pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran, dan total gaji karyawan terhadap hasil penjualan”, diperlukan penjelasan lebih lanjut. Hal ini untuk menghindari penafsiran yang tidak diharapkan, sehingga perlu diuraikan terlebih dahulu tentang istilah dalam judul proposal ini sebagai berikut:

a. Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan suatu usaha atau perusahaan untuk membuat barang atau jasa yang terdiri dari biaya produksi, biaya tenaga kerja langsung biaya *overhead* pabrik.⁸

b. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran adalah semua biaya yang terjadi pada saat memasarkan suatu produk atau barang dagangan, dimana biaya tersebut timbul pada saat produk atau barang dagangan siap dijual, sampai diterimanya hasil penjualan menjadi kas perusahaan.⁹

c. Total Gaji Karyawan

Gaji karyawan adalah pembayaran atau balas jasa antara pemilik usaha pada pekerja atau karyawan tetap yang dibayar sesuai dengan perjanjian awal “secara periodik” (perbulan).

⁸ Bustami, Bastian, dan Nurlela, *Akuntansi Biaya*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2013), hal. 54.

⁹ Mulyadi, *Akuntansi Biaya.....*, hal. 488.

d. Hasil Penjualan

Hasil penjualan ialah hasil yang kita dapatkan setelah kita selesai melakukan transaksi atau penjualan suatu produk kepada konsumen dan hasil tersebut merupakan keadaan posisi penjualan setelah melakukan penjualan yang dikurangi oleh modal yang dikeluarkan oleh penjual.

2. Definisi Operasional

Dalam penelitian ini memiliki tujuan untuk Mendiskripsikan dan menganalisis pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran dan total gaji karyawan terhadap hasil penjualan. Misalnya biaya produksi apakah berpengaruh terhadap hasil penjualan dan variabel X lainnya apakah juga berpengaruh juga dengan variabel Y yaitu hasil penjualan.

H. Sistematika Skripsi

Sistematika penulisan penelitian skripsi yang akan saya buat didalamnya nanti terdiri dari tiga bagian utama yaitu bagian awal, bagian utama dan bagian akhir, untuk lebih rincinya dapat dijelaskan sebagai berikut:

Bagian awal yang berisi halaman sampul luar, halaman sampul dalam, halaman persetujuan pembimbing, halaman pengesahan penguji, halaman motto, halaman persembahan, kata pengantar, daftar isi, daftar tabel, daftar gambar, daftar lampiran dan abstrak.

Bagian utama yang merupakan inti dari hasil penelitian yang terdiri dari enam bab dan masing-masing bab terbagi dalam sub-sub bab.

1. BAB I

Yaitu bagian Pendahuluan didalamnya berisi mengenai latar belakang mengapa saya memutuskan untuk mengangkat judul penelitian tersebut, identifikasi masalah, selain itu juga berisi beberapa rumusan masalah yang sudah disesuaikan dengan judul penelitian, tujuan yang ingin dicapai oleh peneliti dari penelitian tersebut, kegunaan penelitian, ruang lingkup dan keterbatasan masalah dan sistematika skripsi.

2. BAB II

Yaitu bagian Landasan Teori yang didalamnya nanti berisi tentang penjabaran dasar teori atau materi-materi yang ada kaitannya dengan judul penelitian yang saya angkat, penelitian terdahulu, kerangka konseptual dan hipotesis penelitian.

3. BAB III

Yaitu bagian Metodologi Penelitian yang didalamnya berisi tentang pendekatan penelitian dan jenis penelitian yang akan saya gunakan, populasi, *sampling*, sampel penelitian, sumber data, variabel, skala pengukuran, teknik pengumpulan data dan teknik analisis data.

4. BAB IV

Yaitu bagian Hasil dari Penelitian yang didalamnya berisi tentang paparan data yang diperoleh seorang peneliti (deskripsi data) dan pemaparan hasil temuan yang diperoleh dari penelitian yang dilakukan (pengujian hipotesis).

5. BAB V

Yaitu bagian Pembahasan yang didalamnya berisi tentang analisa hubungan antara landasan teori yang digunakan dengan hasil temuan yang diperoleh dari penelitian tersebut.

6. BAB VI

Yaitu bagian Penutup yang didalamnya berisi tentang berbagai kesimpulan dari hasil penelitian yang saya lakukan dan saran atau rekomendasi untuk penelitian selanjutnya.

Bagian akhir yang merupakan bagian akhir dalam skripsi yang memuat urutan tentang daftar pustaka, lampiran-lampiran, surat permohonan izin penelitian, surat izin penelitian, data keuangan perusahaan, dokumentasi, kartu kendali bimbingan skripsi, surat pernyataan keaslian skripsi dan daftar riwayat hidup.