

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pada periode saat ini, tingkat kompetitor usaha kecil dan menengah semakin tinggi, terutama dibidang kuliner. Dengan persaingan yang semakin hari semakin selektif, maka pelaku usaha harus mencari solusi yang efektif dan efisien untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya. Persaingan didunia usaha yang semakin tinggi membuat para pelaku usaha harus bisa mengimbangi dan mengikuti perubahan pasar dan tetap bisa bertahan dalam pesaingan pasar global yang semakin selektif agar apa yang ingin dicapai perusahaan tercapai.

Banyak usaha kecil dan menengah yang mengeluarkan produk yang serupa. Hal tersebut, secara tidak langsung akan mempengaruhi market share usaha kecil dan menengah. Salah satu usaha kecil dan menengah di bidang kuliner yaitu sate kambing. Banyak pelaku usaha sate kambing di Tulungagung mulai dari tempat yang sederhana sampai mewah yang membuat konsumen memiliki banyak alternative pilihan untuk memutuskan area kuliner mana yang akan dijadikan tempat tujuannya. Misalnya, warung sate kambing pak sukiran yang berada di JL. Ki Mangun Sarkoro Dusun Talun Desa Beji Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung.

Warung sate kambing pak sukiran merupakan warung sederhana yang sudah ada pada tahun 1984 yang merupakan usaha keluarga dimana pengelola manajemen kepemilikan dan tenaga kerjanya masih dilakukan keluarga sendiri. Dari riset sementara yang telah dilakukan peneliti kurang lebih 20 pelaku usaha sate kambing di Tulungagung yang menjadi kompetitor warung sate kambing pak sukiran. Berikut ini beberapa kompetitor yang berat bagi warung sate kambing pak sukiran:

Tabel 1.1

Data Pesaing Sate Kambing di Tulungagung

No	Nama Warung	Alamat
1	Sate kambing Moro Lego Pak Kuat	Jln. M.Husni Thamrin No.4, Kenayan, Kecamatan Tulungagung Kabupaten Tulungagung.
2	Sate Kambing Pak Nyoto	Jl.W.R.Supratman, Kutoanyar, Kec. Tulungagung, Kabupaten Tulungagung.
3	Sate Kambing Bunga Desa	Jl.KH Ahmad Dahlan, Mangunsari, Kec Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung.

Sumber: Hasil observasi peneliti, Desember 2020

Menghadapi persaingan yang semakin hari semakin selektif, sangat diperlukan antisipasi dalam menghadapi persaingan baru maupun lama yang bertujuan untuk mempertahankan kelangsungan usahanya yaitu harus memperhatikan strategi pemasarannya. Strategi pemasaran yang dipakai tepat maka akan berdampak positif buat pelaku usaha yaitu memperoleh laba. Hakikatnya berdirinya perusahaan itu memiliki tujuan utama yaitu untuk mendapatkan laba bersih maksimal dari biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produksi.¹

¹ Soemarso, *Akuntansi Suatu Pengantar*, Buku 1, Edisi ke-5, (Jakarta: Salemba Empat, 2004), hlm.227

Laba bersih yaitu terdapat selisih antara pendapatan yang diterima dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk produksi, apabila selisihnya negative itu artinya perusahaan mengalami kerugian tetapi sebaliknya jika selisihnya positif maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan atau laba.² Keberhasilan kinerja perusahaan dinilai dari jumlah laba bersih yang didapatkan perusahaan pada waktu tertentu, karena laba bersih merupakan indeks penilaian terhadap keberhasilan perusahaan dalam melaksanakan kegiatan produksi. Jadi, apabila tujuan perusahaan bisa tercapai maka keberlangsungan perusahaan mampu bertahan dan bersaing dengan kompetitornya. Ada berbagai strategi yang bisa digunakan untuk mendapatkan laba bersih yang maksimal sesuai dengan apa yang diinginkan antara lain, biaya produksi, harga jual dan penjualan.³

Biaya produksi yaitu biaya yang akan dikeluarkan untuk mengelola bahan baku sebagai produk jadi yang akan diperjual belikan. Biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Biaya produksi merupakan salah satu faktor lainnya yang dapat meningkatkan laba bersih perusahaan.⁴

Menurut Mulyadi, biaya produksi berpengaruh terhadap laba bersih yang diharapkan perusahaan dan untuk mendapatkan laba bersih, perusahaan harus menambah nilai keluarannya lebih besar dari nilai masuk yang dikorbankan, Laba yang diterima perusahaan maksimal apabila biaya

² Arsyad Lincolin, *Ekonomi Manajerial*, (Yogyakarta: BPFE, 2008), hlm.23.

³ Swatha, *Manajemen Pemasaran*, Edisi Ke-2, Cetakan Ke-8, (Yogyakarta: Penerbit Liberty, 2002), hlm.27.

⁴ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, Edisi ke-5, (Yogyakarta: sekolah Tinggi Ilmu Manajemen, 2014), hlm.14.

yang dikeluarkan untuk produksi semakin kecil.⁵ Jadi, memperhitungkan biaya produksi dapat meminimalisir terjadinya kerugian yang dialami perusahaan. Karena kerugian dapat menghambat perkembangan perusahaan maupun dapat memberhentikan kegiatan produksi perusahaan.

Permasalahan yang sering terjadi yaitu perencanaan biaya yang belum sesuai dengan realisasi biaya. Karena kurangnya pengetahuan tentang pengelolaan usaha dan informasi akuntansi yang berdampak pada informasi keuangan yang tidak tepat sehingga dalam pengutipan keputusan tidak efektif dan terkendali. Dengan begitu, untuk mempertahankan perusahaan harus bekerja lebih efektif dan efisien. Hal ini diperjelas oleh Allah SWT dalam Q.S Al Khafi Ayat 103-104 dan Q.S Al Isra Ayat 26 – 27 berikut ini :

قُلْ هَلْ نُنَبِّئُكُمْ بِالْأَخْسَرِينَ أَعْمَالًا (103) الَّذِينَ ضَلَّ سَعْيُهُمْ فِي الْحَيَاةِ
الدُّنْيَا وَهُمْ يَحْسَبُونَ أَنَّهُمْ يُحْسِنُونَ صُنْعًا (104)

Artinya:

Katakanlah , apakah ingin kami beritahukan kepada kalian tentang orang-orang yang perbuatannya paling merugi ?. (Mereka itu) orang yang usahanya sia-sia dalam kehidupan dunia ini, sedang mereka menyangka bahwa mereka itu berbuat sebaik-baiknya. (QS: Al- Kahfi Ayat 103-104)

وَأْتِ ذَا الْقُرْبَىٰ حَقَّهُ وَالْمِسْكِينَ وَابْنَ السَّبِيلِ وَلَا تُلْدِرْ تَبْدِيرًا (26) إِنَّ الْمُبْدِرِينَ كَانُوا
إِخْوَانَ الشَّيَاطِينِ وَكَانَ الشَّيْطَانُ لِرَبِّهِ كَفُورًا (27)

Artinya:

Dan berikanlah haknya kepada kerabat dekat, juga kepada orang miskin dan orang yang dalam perjalanan; dan janganlah kamu menghambur-hamburkan (hartamu) secara boros. Sesungguhnya orang-

⁵ Mulyadi, *Akuntansi Biaya*, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2012), hlm.11.

orang yang pemboros itu adalah saudara setan dan setan itu adalah sangat ingkar kepada Tuhannya. (QS : Al Isra Ayat 26-27)

Firman Allah SWT dalam kedua ayat di atas memberikan penjelasan tentang efektif dan efisien yang pada dasarnya harus diimplementasikan di segala kehidupan. Surah Al Khafi Ayat 103-104 merupakan ayat tentang efektif, dimana ayat tersebut memberikan penjelasan orang-orang yang merugi adalah orang yang merasa apa yang dilakukannya sudah benar sedangkan ada suatu hal yang belum dihindari atau dilakukannya. Sedangkan surah Al Isra Ayat 26–27 merupakan ayat tentang efisien dimana menjelaskan perintah Allah SWT atas larangan menghambur-hamburkan harta secara berlebihan dan pemborosan dalam membelanjakan harta karena kegiatan tersebut dilarang dalam Islam.

Efektif dan efisien harus dilaksanakan bersamaan karena saling berhubungan. Dampak yang terjadi jika hanya efektif saja yang diprioritaskan akan terjadi pemborosan sedangkan apabila hanya efisien yang diprioritaskan, berpengaruh tidak tercapainya tujuan atau rencana yang telah ditetapkan. Jadi, untuk mencapai kegiatan produksi yang efektif dan efisien yaitu diperlukan pengendalian biaya produksi.⁶ Pengendalian biaya memiliki peran penting bagi perusahaan yaitu dapat meminimalisir biaya produksi.⁷

Menetapkan harga jual dan memperhitungkan biaya produksi sangat penting untuk menghindari adanya kerugian yang akan dialami

⁶ Swastha dan Irawan, *Manajemen Pemasaran Modern*, (Yogyakarta: Penerbit Liberty, 2008), hlm. 10.

⁷ Edward J. Blocher, *Manajemen Biaya, Terjemahan Susty Ambarriani*, (Jakarta : Salemba Empat, 2000),hlm. 293.

perusahaan. Harga yaitu sejumlah uang yang dikeluarkan konsumen untuk suatu produk yang telah dirasakan manfaat produk tersebut.⁸ Dalam penetapan harga jual bukan soal harga yang rendah atau murah tetapi antara harga jual dengan manfaat dari produk tersebut seimbang dikarenakan konsumen mempertimbangkan produknya dari manfaat yang diperolehnya.⁹

Penetapan harga jual produk harus dengan pertimbangan matang. Dengan adanya biaya produksi, biaya operasional, daya minat beli masyarakat, harga jual yang ditawarkan oleh kompetitor, target volume penjualan maupun laba sesuai dengan harapan. Kebijakan dalam menentukan harga jual sangatlah berpengaruh terhadap berhasil tidaknya perusahaan untuk mencapai targetnya.¹⁰ Harga jual sangat penting dan berdampak secara langsung dalam pengambilan keputusan konsumen untuk pembelian suatu produk..¹¹

Dalam menjaga dan meningkatkan penjualan dan keunggulan perusahaan sangat diperlukan penetapan harga jual. Penetapan harga jual yang tepat akan menghasilkan keuntungan bagi perusahaan. bagaimana tidak, jika konsumen memberikan nilai positif ke perusahaan akan membuat konsumen loyal kepada perusahaan dan akan merekomendasikan

⁸ Rhamdani Budi, Pengaruh Harga Jual dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih Perusahaan Tambangan Sub sektor Batu bara yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2010-2013, (Jurnal: 2014) ,hlm. 3

⁹ Iman Romansyah, *Analisis Penetapan Harga Jual Produk terhadap Volume Penjualan Dalam Prespektif Ekonom Islam (Studi Komparasi Pada Yussy Akmal Dan Shereen Cake And Bread)*,(skripsi Program Sarjana Ekonomi Syariah UIN Raden Intan Lampung, Lampung,2016),hlm.4.

¹⁰ Rudianto, *Akuntansi Manajemen : Informasi Untuk Pengambilan Keputusan Manajemen*,(Jakarta: Grasindo,2013),hlm.231.

¹¹ Supriyono, *Akuntansi Manajemen I*, (Yogyakarta : BPFE,2012),hlm.14.

ke orang lain. Dengan ini, bisa meningkatkan jumlah pelanggan yang membeli produk perusahaan sehingga volume penjualan akan mengalami peningkatan juga.

Tujuan perusahaan dalam memperoleh laba bersih dapat terealisasi ketika kegiatan penjualan dapat dilakukan sesuai dengan rencana. Dengan demikian bukan berarti setiap barang atau jasa yang dapat terjual selalu mendapatkan laba. Setiap perusahaan pada umumnya memiliki tujuan dalam aktivitas penjualan antara lain mampu mencapai target volume penjualan, memperoleh laba sesuai dengan yang diinginkan serta mampu menunjang perkembangan perusahaan.¹² Menurut Budi Raharjo penjualan memiliki ikatan sangat erat terhadap laba yang akan diperoleh perusahaan. Munculnya laba dikarenakan adanya jumlah penjualan produk lebih tinggi dari pada pengeluaran biaya produksinya¹³. Sehingga perusahaan harus mampu menjual produk ke konsumen agar mampu memenuhi target volume penjualan dengan sempurna sesuai dengan apa yang sudah direncanakan sejak awal.¹⁴

Warung sate kambing pak sukiran dalam meningkatkan penjualannya dengan memakai beberapa strategi yaitu dengan memprioritaskan citra rasa karena hal ini sudah dirasakan secara langsung

¹² I Wayan Bayu Wisesa, *Pengaruh Volume Penjualan Mente dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih pada PD. Agung Esha Tahun 2013*, E-jurnal Pendidikan Ekonomi UNDISKHA, 2014

¹³ Budi Raharjo, *Keuangan dan Akuntansi untuk Manajer Non Keuangan*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2015), hlm.85

¹⁴ I Wayan Bayu Wisesa, *Pengaruh Volume Penjualan Mente dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih pada PD. Agung Esha Tahun 2013*, E-jurnal Pendidikan Ekonomi UNDISKHA, 2014

oleh pelanggan warung sate pak sukiran dan penetapan harganya dibawah harga Warung sate kambing lainnya. Walaupun harga warung sate kambing pak sukiran dibawah kompetitor tidak membuat penjualan warung pak sukiran mengalami kenaikan setiap bulannya.

Tabel 1.2
Harga dan Penjualan warung Sate Kambing Pak Sukiran
Tahun 2017

Bulan	Harga (Paket)	Penjualan (Paket)
Januari	29.000	28.113.000
Febuary	29.000	27.985.000
Maret	29.000	28.275.000
April	29.000	26.825.000
Mei	29.000	26.970.000
Juni	29.000	31.262.000
Juli	29.000	27.869.000
Agustus	29.000	27.115.000
September	29.000	18.125.000
Oktober	29.000	25.520.000
November	29.000	25.636.000
Desember	29.000	26.506.000

Sumber: Data diolah peneliti 2020

Berdasarkan data pada tabel 1.2 bahwa pada tahun 2017 penjualan warung sate kambing pak sukiran setiap bulannya mengalami fluktuasi atau naik turun jumlahnya. Penjualan terendah sepanjang tahun 2017 pada bulan September dengan jumlah penjualan Rp.18.125.000 dan penjualan tertinggi pada bulan juni dengan jumlah sebesar Rp.31.262.000.

Permasalahan yang sering dihadapi pelaku usaha kecil dan menengah di Indonesia yaitu kenaikan biaya-biaya untuk aktivitas

memproduksi produk, biaya produksi mengalami kenaikan terutama bahan baku makanan yang sering dan mudah mengalami kenaikan. Berdasarkan teori Sukirno yaitu pengusaha akan memperoleh laba maksimal dengan meminimumkan biaya produksinya.¹⁵

Pernyataan ini sesuai dengan riset yang telah dilakukan Deli Purnama Sari hasil dari penelitiannya yaitu secara parsial biaya produksi dan harga jual berpengaruh secara signifikan terhadap keuntungan perusahaan. perusahaan harus memperhatikan biaya produksi yang akan dikeluarkan dan harga jual yang tepat maupun baik terhadap pendapatan dalam mendapatkan keuntungan.¹⁶ Sedangkan penelitian yang dilakukan Yonnade Arga Putra hasil dari penelitiannya yaitu secara parsial biaya produksi dan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan.¹⁷

Berdasarkan permasalahan yang ditemui diwarung sate kambing pak sukiran serta didukung adanya teori-teori dan penelitian terdahulu peneliti ingin mengetahui tentang biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan berpengaruh terhadap laba perusahaan dan harga jual juga merupakan salah satu faktor untuk mendapatkan laba yang diinginkan, jika penetapan harga jual tidak tepat akan mempengaruhi penjualan yang juga

¹⁵ Sadono Sukirno, *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2002), hlm.9.

¹⁶ Deli Purnama Sari, Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Home Industri Kripik Menurut Persepektif Ekonomi Islam , Study Kasus Home Industry Kripik Pisang Di Kecamatan Way Sulan Kabupaten Lampung Selatan, (Skripsi: FEBI UIN Raden Intan Lampung, 2019)

¹⁷ Yonnade Arga Putra, *Analisis pengaruh Biaya produksi dan Penjualan terhadap Laba Perusahaan (Studi pada Usaha Mikro Kecil dan Menengah di Kecamatan Jaten Kabupaten Karanganyar)*, Artikel Publikasi Ilmiah: Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2014.

mempengaruhi laba yang didapatkan perusahaan. kenapa penjualan warung sate kambing pak sukiran setiap bulannya mengalami fluktuasi, dan melihat dari perkembangan nilai laba bersih yang diterima setiap bulannya mengalami fluktuasi. Sehingga peneliti tertarik untuk melakukan riset yang berjudul **“Pengaruh Biaya Produksi, Harga Jual dan penjualan Terhadap Laba Bersih warung Sate Kambing Pak.Sukiran.”**

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian terdapat identifikasi beberapa permasalahan yang ada antara lain :

1. Adanya persaingan warung sate kambing di Tulungagung yang semakin hari semakin berkembang.
2. Adanya fluktuasi Biaya produksi dikarenakan harga bahan baku mudah mengalami kenaikan yang tidak menentu.
3. Adanya penetapan harga jual di bawah penetapan harga jual kompetitor.
4. Adanya fluktuasi penjualan warung sate kambing pak sukiran setiap bulannya.
5. Adanya fluktuasi laba bersih warung sate kambing pak sukiran setiap bulannya.

C. Rumusan Masalah

1. Apakah biaya produksi berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih warung sate kambing pak sukiran ?
2. Apakah harga jual berpengaruh secara signifikan terhadap laba bersih warung sate kambing pak sukiran ?
3. Apakah penjualan terdapat pengaruh secara signifikansi terhadap laba bersih warung sate kambing pak sukiran ?
4. Apakah biaya produksi, harga jual dan penjualan berpengaruh bersama-sama secara signifikan terhadap laba bersih warung sate kambing pak sukiran .

D. Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh secara signifikan antara biaya produksi terhadap laba warung sate kambing pak sukiran.
2. Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh secara signifikan antara harga jual terhadap laba warung sate kambing pak sukiran.
3. Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh secara signifikansi antara penjualan terhadap laba bersih warung sate kambing pak sukiran.
4. Untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh bersama-sama secara signifikan antara biaya produksi, harga jual dan penjualan terhadap laba bersih warung sate kambing pak sukiran.

E. Kegunaan Penelitian

Dengan adanya latar belakang penelitian ini, maka permasalahan dan tujuan yang dicapai dalam penelitian ini yaitu manfaat yang bisa diterima berbagai pihak baik secara teoritis maupun praktis, diantaranya:

1. Secara Teoritis

- a. Hasil penelitian ini diharapkan bisa mempersembahkan manfaat dalam hal perluasan kekayaan pengetahuan dibidang akuntansi biaya mengenai biaya produksi dan harga jual untuk menambah volume penjualan agar tujuan yang diinginkan perusahaan terlaksanakan yaitu mendapatkan laba maksimal.
- b. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan informasi mengenai faktor-faktor yang mempengaruhi naik dan turunnya laba perusahaan dan penyebab usaha kecil dan menengah tidak mengalami perkembangan dalam usahanya.

2. Secara Praktis

a. Bagi Akademis

- 1) Hasil penelitian ini bisa menjadi objek perbandingan dari study terdahulu serta sebagai bahan masukan dan literasi terhadap mahasiswa IAIN Tulungagung atau peneliti yang akan melaksanakan penelitian terkait pengaruh biaya produksi, harga jual dan penjualan terhadap laba bersih.
- 2) Penelitian ini diharapkan bisa mempersembahkan literasi yang mendukung dalam ilmu akuntansi serta meningkatkan

pengetahuan terkait pengaruh biaya produksi, harga jual dan penjualan terhadap laba bersih perusahaan.

b. Bagi Perusahaan / Instansi

- 1) Penelitian ini diharapkan bisa dijadikan rujukan dalam membuat kebijakan dalam meningkatkan perkembangan perusahaan
- 2) Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi sumber informasi bagi pemilik usaha terkait informasi akuntansi tentang biaya produksi, harga jual dan penjualan untuk mendapatkan laba maksimal.

c. Bagi Peneliti

- 1) Penelitian ini bisa dijadikan studi banding antara pengetahuan teori-teori terkait pengaruh biaya produksi, harga jual dan penjualan terhadap laba bersih dengan praktek yang ada di lapangan.
- 2) Memberikan pengalaman di lapangan bagi peneliti yang merupakan penerapan dari teori-teori yang diperoleh selama mengikut kuliah di IAIN Tulungagung, serta sebagai salah satu upaya dalam rangka meningkatkan kemampuan dan ketrampilan peneliti untuk melakukan penelitian dan penulisan ilmiah.

F. Ruang Lingkup dan Keterbatasan Penelitian

Ruang lingkup pada penelitian dijadikan sebagai batasan yang akan mempermudah pelaksanaan penelitian yang efisiensi dan efektif dalam memisahkan objek pada aspek tertentu. Ruang lingkup di penelitian ini

yaitu biaya produksi, harga jual, penjualan dan laba bersih Warung Sate Kambing Bapak Sukiran.

Penelitian ini mempunyai keterbatasan dalam penentuan variabel, penelitian ini fokus pada variabel biaya produksi, harga jual, penjualan, dan laba bersih sedangkan masih ada variabel lainnya yang dapat mempengaruhi pendapatan laba yang diterima perusahaan dan penelitian ini objeknya hanya terbatas pada satu warung sate kambing di tulungagung yaitu pak sukiran. Data yang dipakai untuk penelitian ini yaitu data keuangan perbulan pada tahun 2017-2019.

G. Penegasan Istilah

1. Definisi Konseptual

Berdasarkan variabel penelitian ini, maka perlu kita ketahui definisi setiap variabelnya untuk menghindari kesalahan fahaman dalam menginterpretasikan beberapa istilah yang digunakan dalam judul skripsi ini, maka peneliti merasa perlu untuk menjelaskan beberapa istilah.

a. Variabel Independent

Variabel independen merupakan variabel yang dapat menyebabkan terjadinya perubahan maupun memunculkan variabel dependen. Penelitian ini menggunakan tiga variabel independent yaitu variabel bebas antara lain biaya produksi (X_1), harga jual (X_2), dan penjualan (X_3).

1) Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan akumulasi biaya-biaya yang akan dikeluarkan dalam aktivitas mengelola bahan baku ke produk jadi.¹⁸ Biaya produksi antara lain biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

2) Harga Jual

Menurut Kotler dan Amstrong, harga jual yaitu beberapa uang yang akan dibayarkan untuk memiliki produk maupun jumlah semua nilai yang akan diganti konsumen untuk merasakan manfaatnya maupun memiliki barangnya.¹⁹

3) Penjualan

Menurut Moekijat, penjualan merupakan suatu aktivitas yang bertujuan untuk mendapatkan konsumen, member pengaruh, dan member petunjuk agar konsumen dapat menyelaraskan kebutuhan konsumen terhadap produksi yang ditawarkan, dan menyelenggarakan

b. Variabel Dependent

Variabel dependent ialah variabel yang menyampaikan hasil atau akibat adanya variabel independent . Dimana setiap variabelnya diukur dan diamati untuk mencari pengaruh yang disebabkan

¹⁸ Mulyadi , *Akuntansi Biaya*, (Jakarta: UPP STIM YKPM, 2012),hlm. 16.

¹⁹ Philip Kotler dan Gery Amstrong,*Prinsip-Prinsip Pemasaran,Edisi Kedelapan, Jilid* ,(Jakarta:Erlangga,2001),hlm.14

variabel independennya.²⁰ Variabel dependent dalam penelitian ini adalah laba bersih (Y).

1) Laba merupakan selisih lebih dari pendapatan perusahaan atas beban biaya yang dikeluarkan atas kegiatan memproduksi produknya. Jadi, apabila beban biaya yang dikeluarkan lebih tinggi dari pada pendapatan perusahaan, maka selisih lebihnya disebut sebagai rugi.²¹

2. Definisi Operasional

Dari definisi secara konseptual maka Secara operasional penelitian ini akan meneliti pengaruh biaya produksi, harga jual dan penjualan terhadap laba bersih warung sate kambing pak sukiran di Tulungagung. Peneliti dalam memperoleh datanya dengan terjun langsung ke lapangan untuk mengetahui seberapa berpengaruhnya biaya produksi, harga jual dan penjualan terhadap laba bersih warung sate kambing pak sukiran.

H. Sistematika Penulisan

Penelitian ini terdiri dari enam bab yang dimana bab awal sampai akhir saling bersambungan secara terstruktur, sehingga pembahasannya berurutan dari bab pertama sampai bab terakhir. Penelitian ini adalah penelitian kuantitatif maka peneliti dalam melakukan penelitian dari model teori ke data dan berakhir pada penolakan atau penerimaan terhadap teori

²⁰ Jonathan Sarwono, *Statistik Multivariant*, (Yogyakarta: April, 2013), hlm.62.

²¹ Soemarso, *Akuntansi Suatu pengantar*, Buku satu, Edisi 5, (Jakarta: Salemba Empat, 2004), hlm. 245

yang digunakan. Penulisan laporan dan pembahasan skripsi di penelitian ini dijelaskan sebagai berikut :

BAB I Pendahuluan

Bab ini menjelaskan tentang latar belakang permasalahan, mengenalkan permasalahan, tujuan dari penelitian, kegunaan penelitian, ruang lingkup dan keterbatasan penelitian, dan sistematika pembahasan.

Secara umum, seluruh sub pembahasan yang terdapat dalam pendahuluan menjelaskan terkait suatu hal yang melatar belakangi suatu permasalahan untuk diteliti. Adanya suatu masalah tersebut akan diidentifikasi yang kemudian memilih beberapa poin sebagai batasan permasalahan yang kemudian akan membahas tentang definisi dan skala pengukuran yang berkaitan dengan variabelnya. Kemudian dari identifikasi dan batasan masalah yang ada, maka langkah selanjutnya merumuskan permasalahan sesuai dengan tujuan penelitian tersebut yang dimana akan memberikan manfaat bagi peneliti, perguruan tinggi serta lembaga yang terkait.

BAB II Landasan Teori

Bab ini menjelaskan kajian teori yang dijadikan kontributif peneliti untuk melaksanakan penelitiannya. Antara lain landasan teori, riset terdahulu yang membahas perihal yang sama, kerangka konseptual yang digunakan untuk menceritakan alur penelitian, dan hipotesis sementara.

Secara umum, seluruh sub bahasan yang ada dalam landasan teori membahas tentang penjelasan-penjelasan yang mengenai variabel penelitian

secara teori yang dijelaskan dalam kerangka teori. Penelitian ini akan dilihat dan dibandingkan dengan penelitian terdahulu yang berkaitan dengan variabel yang sama maupun terdapat penambahan variabel. Teori yang ada yang berkaitan dengan variabel penelitian maka akan digambarkan ke dalam bentuk kerangka berfikir . setelah itu, membuat hipotesis yang merupakan jawaban sementara terkait penelitian.

BAB III Metode Penelitian

Bab ini membahas terkait pendekatan dan jenis penelitian, populasi sampling dan sampel penelitian, teknik pengumpulan data dan instrument penelitian dan analisis data.

Secara umum, seluruh sub bahasan yang terdapat dalam metode penelitian membahas tentang pendekatan dan jenis penelitian yang digunakan. Setelah itu menentukan populasi yang berkaitan dengan seluruh kelompok orang, peristiwa, atau benda yang menjadi pusat perhatian peneliti untuk diteliti dan memilih beberapa maupun seluruh populasi yang dijadikan sebagai sampel dalam penelitian. Data-data yang dibutuhkan akan dikumpulkan guna memperlancar pelaksanaan peneliti. Kemudian melaksanakan analisis data dengan berbagai uji sesuai dengan apa yang diperlukan dalam penelitian tersebut.

BAB IV Hasil Penelitian

Bab ini berisi tentang uraian data yang disajikan dengan topic yang sesuai dengan permasalahan dan mendeskripsikan informasi lainnya yang

dikumpulkan oleh peneliti dengan prosedur pengumpulan data yang sudah ditentukan.

Secara umum, seluruh sub bahasan yang terdapat dalam hasil penelitian yaitu membahas terkait hasil penelitian. Dimulai dari pendiskripsian data penelitian secara detail, kemudian melaksanakan analisis data dengan menggunakan teknik analisis data yang sudah dicantumkan dalam bab III sehingga memperoleh hasil analisis yang telah dilakukan.

BAB V Pembahasan

Bab ini menjelaskan keterkaitan antara teori yang ditemukan terhadap teori sebelumnya serta interpretasi dan penjelasan dari temuan teori yang sesuai dengan di lapangan.

Secara umum. Seluruh sub bahasan yang ada dalam pembahasan adalah membalas tentang hasil analisis yang telah dilakukannya dengan menjelaskan keterkaitannya dengan teori serta penjelasan dari hasil temuan teori yang sesuai dengan di lapangan.

BAB VI Penutup

Bab ini Secara umum, seluruh sub bahasan yang terdapat dalam penutup yaitu menganalisis tentang kesimpulan pada penelitian ini setelah mengkaji data dan mendapatkan hasil dari penelitian ini. hal ini merupakan tahapan terakhir dari penelitian dengan membuat kesimpulan dari hasil penelitian dan saran yang membangun dari berbagai pihak.