

**PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU, BIAYA
TENAGA KERJA, BIAYA OVERHEAD
PABRIK TERHADAP PENJUALAN
KERIPIK PADA USAHA KECIL
DAN MENENGAH**



SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi(S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:

**ARDHI WIRANATA SIREGAR
NIM. 1840200204**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2024

**PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU, BIAYA
TENAGA KERJA, BIAYA OVERHEAD
PABRIK TERHADAP PENJUALAN
KERIPIK PADA USAHA KECIL
DAN MENENGAH**



SKRIPSI

*Diajukan Untuk Melengkapi Tugas Syarat-syarat
Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi(S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh:

**ARDHI WIRANATA SIREGAR
NIM. 1840200204**

PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN**

2024

**PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU, BIAYA
TENAGA KERJA, BIAYA OVERHEAD
PABRIK TERHADAP PENJUALAN
KERIPIK PADA USAHA KECIL
DAN MENENGAH**



SKRIPSI

*Diajukan Sebagai Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi(S.E)
Dalam Bidang Ekonomi Syariah*

Oleh :

**ARDHI WIRANATA SIREGAR
NIM. 1840200204**

PEMBIMBING I

**Windari, S.E M.A.
NIDN. 2010058301**

PEMBIMBING II

**H. Ali Hardana S.Pd., M.S.I.
NIDN. 2013018301**

**PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY
PADANGSIDIMPUAN
2024**

Hal : Lampiran Skripsi
a.n. **Ardhi Wiranata Siregar**

Padangsidempuan, 12 November 2023

Kepada Yth:
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
UIN SYAHADA Padangsidempuan
Di-
Padangsidempuan

Assalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

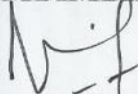
Setelah membaca, menelaah dan memberikan saran-saran perbaikan seperlunya terhadap skripsi a.n **Ardhi Wiranata Siregar** yang berjudul "**Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Overhead Pabrik Terhadap Penjualan Kripik Pada Usaha Kecil dan Menengah (Studi Kasus Fikri Snack Di Desa Pematang Seleng Kab. Labuhan Batu)**" Maka kami berpendapat bahwa skripsi ini telah dapat diterima untuk melengkapi tugas dan syarat-syarat mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam bidang Ekonomi Syariah pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UIN SYAHADA Padangsidempuan.

Seiring dengan hal di atas, maka saudari tersebut suda dapat menjalani sidang munaqasyah untuk mempertanggung jawabkan skripsinya.

Demikianlah kami sampaikan, semoga dapat dimaklumi dan atas perhatiannya diucapkan terimakasih.

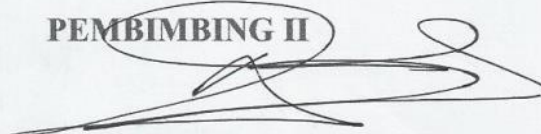
Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh

PEMBIMBING I



Windari, S.E, M.A
NIDN. 2010058301

PEMBIMBING II



H. Ali Hardana, S.Pd, M.Si
NIDN. 2013018301

SURAT PERNYATAAN MENYUSUN SKRIPSI SENDIRI

Dengan nama Allah Yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, bahwa saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **Ardhi Wiranata Siregar**
NIM : 18 402 00204
Fakultas/Prodi : Ekonomi dan Bisnis Islam/Ekonomi Syariah
Judul Skripsi : **Pengaruh Biaya Bahan baku, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Overhead Pabrik Terhadap Penjualan Keripik Pada Usaha Kecil dan Menengah**

Dengan ini menyatakan bahwa saya telah menyusun skripsi ini sendiri tanpa meminta bantuan yang tidak sah dari pihak lain, kecuali arahan tim pembimbing dan tidak melakukan plagiasi sesuai dengan kode etik mahasiswa pasal 14 ayat 11 tahun 2014.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi sebagaimana tercantum dalam pasal 19 ayat 4 tahun 2014 tentang Kode Etik Mahasiswa Maret 2023 UIN SYAHADA Padangsidimpuan yaitu pencabutan gelar akademik dengan tidak hormat dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan hukum yang berlaku.

Padangsidimpuan, 7 November 2023
Saya yang Menyatakan,



Ardhi Wiranata Siregar

NIM. 18 402 00204

**HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI
TUGAS AKHIR UNTUK KEPENTINGAN AKADEMIK**

Sebagai civitas akademik UIN Syahada Padangsidimpuan, saya yang bertandatangan di bawah ini :

Nama :ARDHI WIRANATA SIREGAR
NIM : 18 4002 00204
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Jenis Karya : Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada UIN Syahada Padangsidimpuan Hak Bebas Royalti Noneksklusif(*Non-Exclusive Royalty-Free Right*) atas karya ilmiah saya yang berjudul **“Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Overhead Pabrik Terhadap Penjualan Keripik Pada Usaha Kecil dan Menengah (Studi Kasus Fikri Snack Di Desa Pematang Seleng Kab. Labuhan Batu”**

Dengan Hak Bebas Royalti Noneksklusif ini UIN Syahada Padangsidimpuan berhak menyimpan, mengalih media/formatkan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), merawat dan mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Padangsidimpuan
Pada tanggal : November 2023
Saya yang menyatakan,



ARDHI WIRANATA SIREGAR
NIM. 18 402 00204



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARY PADANGSIDIMPUN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidempuan 22733
Telepon.(0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

DEWAN PENGUJI
SIDANG MUNAQASYAH SKRIPSI

Nama : Ardhi Wiranata Siregar
NIM : 18 402 00204
Program Studi : Ekonomi Syariah
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Judul Skripsi : Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Overhead Pabrik Terhadap Penjualan Keripik Pada Usaha Kecil Dan Menengah

Ketua

Azwar Hamid, M.A
NIDN. 2111038601

Sekretaris

Rini Hayati Lubis, M.P.
NIDN. 2013048702

Anggota

Azwar Hamid, M.A
NIDN. 2111038601

Rini Hayati Lubis, M.P.
NIDN. 2013048702

H. Ali Hardana, M. Si.
NIDN. 2013018301

Ja'far Nasution, M.EI
NIDN. 2004088205

Pelaksanaan Sidang Munaqasyah

Di : Padangsidempuan
Hari/Tanggal : Kamis/21 Desember 2023
Pukul : 14.00 WIB s/d Selesai
Hasil/Nilai : Lulus/ 73,25 (B)
Indeks Prestasi Kumulatif : 3,20
Predikat : Sangat Memuaskan



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SYEKH ALI HASAN AHMAD ADDARYPADANGSIDIMPUAN
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan. T. Rizal Nurdin Km. 4,5Sihitang, Padangsidimpuan 22733
Telepon.(0634) 22080 Faximile. (0634) 24022

PENGESAHAN

**JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja,
Biaya Overhead Pabrik Terhadap Penjualan Keripik
Pada Usaha Kecil Dan Menengah**

NAMA : Ardhi Wiranata Siregar

NIM : 18 402 00204

Telah dapat diterima untuk memenuhi
Syarat dalam memperoleh gelar
Sarjana Ekonomi (S.E)

Padangsidimpuan, Januari 2024

Dekan.



Prof. Dr. Darwis Harahap, S.H.I., M.Si. †
NIP. 19780818 200901 1 015

ABSTRAK

NAMA : ARDHI WIRANATA SIREGAR

NIM : 1840200204

Judul Skripsi : Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Overhead Pabrik Terhadap Penjualan Keripik Pada Usaha Kecil dan Menengah

Usaha Kecil Menengah (UKM) "Fikri Snack" merupakan salah satu perusahaan yang berlokasi di Desa Pematang Seleng Kabupaten Labuhan Batu. Usaha ini tentunya membutuhkan biaya produksi untuk membiayai produksinya. Biaya produksi di pabrik Fikri Snack mengalami peningkatan setiap tahunnya sejalan dengan peningkatan penjualan. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja, serta biaya overhead pabrik terhadap penjualan Fikri Snack. Penelitian ini adalah penelitian asosiatif dengan analisis regresi linear berganda, dimana sumber data yang digunakan adalah data sekunder yang diambil dari Usaha Kecil Menengah "Fikri Snack". Populasi dalam penelitian ini menggunakan data perusahaan Fikri Snack sejak berdiri dari tahun 2020 sampai dengan tahun 2022. Sampel dalam penelitian ini menggunakan purposive sampling dengan jumlah data sebanyak 36 bulan. Uji yang dilakukan dalam penelitian ini adalah uji normalitas, uji asumsi klasik, dan uji hipotesis. Hasil analisis data menunjukkan bahwa secara parsial (uji t), biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung berpengaruh terhadap terhadap penjualan, sementara biaya overhead pabrik tidak berpengaruh terhadap penjualan. Secara simultan melalui (uji f), biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik tidak berpengaruh terhadap penjualan. Namun, kontribusi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik berpengaruh terhadap penjualan sebesar 5,3% dan sisa 94,7% lagi, dipengaruhi oleh variabel lain diluar penelitian ini.

Kata kunci: Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung, Biaya Overhead Pabri

ABSTRACT

Name : ARDHI WIRANATA SIREGAR

Reg. Number : 1840200204

Thesis Title : The Influence of Raw Material Costs, Labor Costs, and Factory Overhead Costs on Chip Sales in Small and Medium Enterprises

Small and Medium Enterprises (SMEs) "Fikri Snack" is one of the companies located in the Village of Pematang Seleng, Labuhan Batu Regency. This business certainly requires production costs to finance its production. Production costs at the Fikri Snack factory increase every year in line with the increase in sales. This study aims to analyze the influence of raw material costs, labor costs, and factory overhead costs on Fikri Snack sales. This research is an associative study with multiple linear regression analysis, where the data source used is secondary data taken from the Small and Medium Enterprises "Fikri Snack". The population in this study uses Fikri Snack company data since its establishment from 2020 to 2022. The sample in this study uses purposive sampling with a total of 36 months of data. The tests conducted in this study are normality test, classic assumption test, and hypothesis test. The results of data analysis show that partially (t-test), raw material costs and direct labor costs affect sales, while factory overhead costs do not affect sales. Simultaneously through (f-test), raw material costs, direct labor costs, and factory overhead costs do not affect sales. However, the contribution of raw material costs, direct labor costs, and factory overhead costs to sales is 5.3%, and the remaining 94.7% is influenced by variables other than those studied.

Keywords: Raw Material Costs, Direct Labor Costs, Factory Overhead Costs

خلاصة البحث

الاسم	: أرضي ويراناتا سيريجار
رقم التسجيل	: ١٨٤٠٢٠٠٢٠٤
عنوان البحث	: تأثير تكلفة المواد الخام، وتكلفة العمالة، وتكلفة المصروفات العامة على مبيعات رقائق البطاطس في المشاريع الصغيرة والمتوسطة

تحتوي مخطوطة المشروع الصغير والمتوسط كيربييك فيكري على واحدة من الشركات الموجودة في قرية بيماتانج سيلينغ بمقاطعة لابوهان باتو. بالطبع، يحتاج هذا المشروع إلى تكاليف الإنتاج لتمويل عمليات الإنتاج. تشهد تكاليف الإنتاج في مصنع كيربييك فيكري زيادة كل عام تتماشى مع زيادة المبيعات. تهدف هذه الدراسة إلى تحليل تأثير تكاليف المواد الخام وتكاليف العمالة، بالإضافة إلى تكاليف المصروفات العامة على مبيعات كيربييك فيكري. تعتبر هذه الدراسة دراسة ارتباطية مع تحليل الانحدار الخطي المتعدد، حيث يتم استخدام مصدر البيانات الثانوية المأخوذة من المشروع الصغير والمتوسط كيربييك فيكري. يتم استخدام بيانات الشركة كيربييك فيكري كمجموعة في هذه الدراسة منذ تأسيسها في عام ٢٠٢٠ حتى عام ٢٠٢٢. تستخدم هذه الدراسة عينة مستهدفة مع مجموعة بيانات تتألف من ٣٦ شهرًا. يشمل الاختبار الذي أجري في هذه الدراسة اختبار الانحراف المعياري واختبار الافتراضات الكلاسيكية، واختبار الفرضيات. تظهر نتائج تحليل البيانات أنه بشكل جزئي فإن تكاليف المواد الخام وتكاليف العمالة المباشرة تؤثر بشكل كبير على المبيعات، بينما (t اختبار) فإن تكاليف المواد (F اختبار) لا تؤثر تكاليف المصروفات العامة على المبيعات. بشكل متزامن الخام وتكاليف العمالة المباشرة وتكاليف المصروفات العامة لا تؤثر على المبيعات. ومع ذلك، فإن مساهمة تكاليف المواد الخام وتكاليف العمالة المباشرة وتكاليف المصروفات العامة في المبيعات تبلغ ٥.٣٪، في حين يتم تأثير ال ٩٤.٧٪ المتبقي من قبل متغيرات. أخرى خارج نطاق هذه الدراسة

الكلمات المفتاحية: تكلفة المواد الخام، تكلفة العمالة المباشرة، تكلفة البنية التحتية للمصنع

KATA PENGANTAR



Assalaamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh,

Alhamdulillah, puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya, sehingga peneliti dapat menyelesaikan penulisan skripsi ini. Untaian shalawat serta salam senantiasa tercurahkan kepada insan mulia Nabi Besar Muhammad SAW, figur seorang pemimpin yang patut dicontoh dan diteladani, pencerah dunia dari kegelapan beserta keluarga dan para sahabatnya.

Skripsi ini berjudul: “**Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Overhead Pabrik Terhadap Penjualan Keripik Pada Usaha Kecil Menengah (Studi Kasus Fikri Snack Di Desa Pematang Seleng Kab. Labuhan Batu**”, ditulis untuk melengkapi tugas dan memenuhi syarat-syarat untuk mencapai gelar Sarjana Ekonomi (S.E) dalam Program Studi Ekonomi Syariah di Universitas Islam Negeri (UIN) Syekh Ali Hasan Ahmad Addary (SYAHADA) Padangsidempuan.

Skripsi ini disusun dengan bekal ilmu pengetahuan yang sangat terbatas dan amat jauh dari kesempurnaan dan akan menerima kritik saran pembaca, sehingga tanpa bantuan, bimbingan dan petunjuk dari berbagai pihak, maka sulit bagi peneliti untuk menyelesaikannya. Oleh karena itu, dengan penuh rasa syukur dan kerendahan hati, peneliti mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah membantu peneliti menyelesaikan skripsi ini, yaitu:

1. Bapak Dr. H. Muhammad Darwis Dasopang, M.Ag., Rektor Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan serta Bapak Dr. Erawadi. M. Ag, Wakil Rektor Bidang Akademik dan Pengembangan Lembaga, Dr. Anhar, M.A., Wakil Rektor Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan, dan Bapak Dr. Ikhwanuddin, M.Ag., Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
2. Bapak Dr. Darwis Harahap, M.Si., Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan, Bapak Dr. Abdul Nasser Hasibuan, S.E., M.Si., Wakil Dekan Bidang Akademik, Bapak Drs. H. Armyn Hasibuan, M.Ag., Wakil Dekan Bidang Administrasi Umum, Perencanaan dan Keuangan dan Ibu Dra. Replita, M.Si, Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan dan Kerjasama.
3. Ibu Delima Sari Lubis, M.A. selaku Ketua Program Studi Ekonomi Syariah, serta seluruh Civitas Akademika Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang telah banyak memberikan ilmu pengetahuan dan bimbingan dalam proses perkuliahan di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
4. Ibu Windari, S.E., M.A. selaku Pembimbing I dan Bapak Ali Hardana M.S.I, selaku Pembimbing II, yang telah menyediakan waktunya untuk memberikan pengarahan, bimbingan dan petunjuk yang sangat berharga bagi peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.

5. Bapak Yusri Fahmi, M.Hum., selaku kepala perpustakaan serta pegawai perpustakaan yang telah memberikan kesempatan dan fasilitas kepada peneliti untuk memperoleh buku-buku yang diperlukan oleh peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan yang dengan ikhlas telah memberikan ilmu pengetahuan dan dorongan yang sangat bermanfaat bagi peneliti dalam proses perkuliahan di Universitas Islam Negeri Syekh Ali Hasan Ahmad Addary Padangsidempuan.
7. Teristimewa keluarga tercinta yaitu kepada Ayahanda Hisyam Siregar S.E Dan Ibunda Esnah Munthe yang telah memberikan curahan kasih sayang yang tiada hentinya. Memberikan dukungan moril dan materil demi kesuksesan studi sampai saat ini. Memberikan doa yang tiada hentinya serta perjuangan yang tiada mengenal lelah untuk pendidikan peneliti. Dan untuk kakak tercinta Rizky Fadhillah Siregar serta seluruh keluarga tercinta yang telah memberikan motivasi dan semangat kepada peneliti sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini.
8. Teristimewa juga kepada sahabat sejati serta adik peneliti Widya Maulina, teristimewa kepada sahabat peneliti Rahmad Syaiful, Adnan Luthfi Siregar, Dicky Armansyah Purba, Ronaldo Napitupuluh dan seluruh teman seperjuangan Akuntansi Keuangan 2 terimakasih atas segala dukungan dan bantuan yang diberikan kepada peneliti, sehingga mampu memberikan semangat untuk peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah

SWT senantiasa memberikan balasan yang jauh lebih baik atas amal kebaikan yang telah diberikan kepada peneliti. Akhirnya peneliti mengucapkan rasa syukur yang tidak terhingga kepada Allah SWT, karena atas karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan baik. Harapan peneliti semoga skripsi ini bermanfaat bagi pembaca dan peneliti. Aamiin yarabbalamin.

Peneliti menyadari sepenuhnya akan keterbatasan kemampuan dan pengalaman yang ada pada diri peneliti. Peneliti juga menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu peneliti sangat mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan skripsi ini.

Padangsidempuan, 2023
Peneliti

ARDHI WIRANATA SIREGAR
NIM. 18 402 004204

PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN

A. Konsonan

Fonem konsonan bahasa Arab yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf dalam transliterasi ini sebagian dilambangkan dengan huruf, sebagian dilambangkan dengan tanda dan sebagian lain dilambangkan dengan huruf dan tanda sekaligus. Berikut ini daftar huruf Arab dan transliterasinya dengan huruf Latin.

Huruf Arab	Nama Huruf Latin	Huruf Latin	Nama
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	ša	š	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ħa	ħ	Ha(dengan titik di bawah)
خ	Kha	Kh	Ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	žal	ž	zet (dengan titik di atas)
ر	Ra	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	Es dan ye
ص	šad	š	Es (dengan titik dibawah)
ض	ḍad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ṭa	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	žā	ž	zet (dengan titik di bawah)
ع	‘ain	‘	Koma terbalik di atas
غ	Gain	G	Ge
ف	Fa	F	Ef
ق	Qaf	Q	Ki
ك	Kaf	K	Ka

ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wau	W	We
ه	Ha	H	Ha
ء	Hamzah	.. ’..	Apostrof
ي	Ya	Y	Ye

B. Vokal

Vokal bahasa Arab seperti vokal bahasa Indonesia, terdiri dari vokal tunggal atau monoftong dan vokal rangkap atau diftong.

1. Vokal Tunggal

Vokal tunggal bahasa Arab yang lambangnya berupa tanda atau harakat transliterasinya sebagai berikut:

Tanda	Nama	Huruf Latin	Nama
	Fathah	A	A
	Kasrah	I	I
	Dammah	U	U

2. Vokal Rangkap

Vokal rangkap bahasa Arab yang lambangnya berupa gabungan antara harakat dan huruf, transliterasinya berupa gabungan huruf sebagai berikut:

Tanda dan Huruf	Nama	Gabungan	Nama
.....ي	fathah dan ya	Ai	a dan i
و.....	fathah dan wau	Au	a dan u

3. *Maddah* adalah vokal panjang yang lambangnya berupa harakat dan huruf, transliterasinya berupa huruf dan tanda sebagai berikut:

Harkat dan Huruf	Nama	Huruf dan Tanda	Nama
ا.....	fathah dan alif atau ya	ā	a dan garis atas
ى.....	Kasrah dan ya	ī	i dan garis di bawah
و.....	dommah dan wau	ū	u dan garis di atas

C. *Ta Marbutah*

Transliterasi untuk *Ta Marbutah* ada dua.

1. *Ta Marbutah* hidup yaitu *Ta Marbutah* yang hidup atau mendapat harkat *fathah*, *kasrah* dan *dommah*, transliterasinya adalah /t/.
2. *Ta Marbutah* mati yaitu *Ta Marbutah* yang mati atau mendapat harakat sukun, transliterasinya adalah /h/.

Kalau pada suatu kata yang akhir katanya *Ta Marbutah* diikuti oleh kata yang menggunakan kata sandang al, serta bacaan kedua kata itu terpisah maka *Ta Marbutah* itu ditransliterasikan dengan ha (h).

D. *Syaddah (Tasydid)*

Syaddah atau *tasydid* yang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan sebuah tanda, tanda *syaddah* atau tanda *tasydid*. Dalam transliterasi ini tanda *syaddah* tersebut dilambangkan dengan huruf, yaitu huruf yang sama dengan huruf yang diberi tanda *syaddah* itu.

E. **Kata Sandang**

Kata sandang dalam sistem tulisan Arab dilambangkan dengan huruf, yaitu:

1. Namun dalam tulisan transliterasinya kata sandang itu dibedakan antara katasandang yang diikuti oleh huruf syamsiah dengan kata sandang yang diikuti

oleh huruf *qamariah*.

1. Kata sandang yang diikuti huruf *syamsiah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *syamsiah* ditransliterasikan sesuai dengan bunyinya, yaitu huruf /l/ diganti dengan huruf yang sama dengan huruf yang langsung diikuti kata sandang itu.
2. Kata sandang yang diikuti huruf *qamariah* adalah kata sandang yang diikuti oleh huruf *qamariah* ditransliterasikan sesuai dengan aturan yang digariskan di depan dan sesuai dengan bunyinya.

F. Hamzah

Dinyatakan di depan daftar transliterasi Arab-Latin bahwa *hamzah* ditransliterasikan dengan apostrof. Namun, itu hanya terletak di tengah dan di akhir kata. Bila *hamzah* itu diletakkan di awal kata, ia tidak dilambangkan, karena dalam tulisan Arab berupa alif.

G. Penulisan Kata

Pada dasarnya setiap kata, baik *fi'il*, *isim*, maupun huruf ditulis terpisah. Bagi kata-kata tertentu yang penulisannya dengan huruf Arab yang sudah lazim dirangkaikan dengan kata lain karena ada huruf atau harakat yang dihilangkan maka dalam transliterasi ini penulisan kata tersebut bisa dilakukan dengan dua cara: bisa dipisah perkata dan bisa pula dirangkaikan.

H. Huruf Kapital

Meskipun dalam sistem kata sandang yang diikuti huruf tulisan Arab huruf kapital tidak dikenal, dalam transliterasi ini huruf tersebut digunakan juga. Penggunaan huruf kapital seperti apa yang berlaku dalam EYD, diantaranya

huruf kapital digunakan untuk menuliskan huruf awal, nama diri dan permulaan kalimat. Bila nama diri itu dilalui oleh kata sandang, maka yang ditulis dengan huruf kapital tetap huruf awal nama diri tersebut, bukan huruf awal kata sandangnya.

Penggunaan huruf awal kapital untuk Allah hanya berlaku dalam tulisan Arabnya memang lengkap demikian dan kalau penulisan itu disatukan dengan kata lain sehingga ada huruf atau harakat yang dihilangkan, huruf kapital tidak dipergunakan.

I. Tajwid

Bagi mereka yang menginginkan kefasihan dalam bacaan, pedoman transliterasi ini merupakan bagian tak terpisahkan dengan ilmu tajwid. Karena itu keresmian pedoman transliterasi ini perlu disertai dengan pedoman tajwid.

DAFTAR ISI

SAMPUL DEPAN	
HALAMAN JUDUL	
HALAMAN PENGESAHAN PEMBIMBING	
SURAT PERNYATAAN PEMBIMBING	
LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	
BERITA ACARA MUNAQASYAH	
ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
ABSTRAK ARAB-LATIN	iii
KATA PENGANTAR	iv
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB-LATIN	viii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN	
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Identifikasi Masalah.....	5
C. Batasan Masalah	5
D. Definisi Operasional Variabel	5
E. Rumusan Masalah.....	7
F. Tujuan Penelitian	7
G. Kegunaan Penelitian	8
H. Sistematika Pembahasan	9
BAB II KAJIAN PUSTAKA	
A. Kerangka Teori	11
1. Penjualan.....	11
a. Pengertian Penjualan	11
b. Klasifikasi Penjualan	12
c. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan.....	13
d. Penjualan Dalam Prespektif Islam.....	16
2. Biaya Bahan Baku.....	17

a. Pengertian Biaya Bahan Baku	17
b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Bahan Baku	19
3. Biaya Tenaga Kerja Langsung.....	22
4. Biaya Overhead Pabrik	25
a. Pengertian Biaya Overhead Pabrik.....	25
b. Penggolongan Biaya Overhead Pabrik.....	26
B. Penelitian Terdahulu	28
C. Kerangka Pikir	32
D. Hipotesis	32

BAB II METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian	34
1. Lokasi Penelitian	34
2. Waktu Penelitian.....	34
B. Jenis Penelitian	34
C. Populasi dan Sampel	35
1. Populasi	35
2. Sampel.....	35
D. Sumber Data	36
E. Teknik Pengumpulan Data.....	37
1. Observasi.....	37
2. Wawancara.....	37
3. Dokumentasi.....	38
F. Teknik Analisis Data	38
1. Uji Normalitas	38
2. Uji Asumsi Klasik	39
3. Uji Hipotesis.....	42
4. Regresi Analisis Linier Berganda	44

BAB IV HASIL PENELITIAN

A. Gambaran Umum Fikri Snack	46
B. Deskripsi Data Penelitian	47
1. Biaya Bahan Baku.....	47
2. Biaya Tenaga Kerja.....	47
3. Biaya Overhead Pabrik	48
4. Penjualan.....	49
C. Hasil Analisis Data	50
1. Hasil Uji Normalitas	50
2. Hasil Uji Asumsi Klasik.....	51
3. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda	54
4. Hasil Analisis Koefisien Determinasi	55
D. Uji Hipotesis.....	56

1. Uji T	56
2. Uji F	57
E. Hasil Pembahasan Penelitian	58
1. Pengaruh Biaya Bahan Baku Terhadap Penjualan Keripik Fikri Snack	58
2. Pengaruh Biaya Tenaga Kerja Terhadap Penjualan Keripik Fikri Snack	59
3. Pengaruh Biaya Overhead Pabrik Terhadap Penjualan Keripik Fikri Snack	60
4. Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Overhead Pabrik Terhadap Penjualan Keripik Fikri Snack	60
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan	62
B. Saran.....	63
DAFTAR PUSTAKA	
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel I.1 Defenisi Operasional Variabel

Tabel II. 1 Tabel Penelitian Terdahulu

Tabel IV.1 Tabel Biaya Bahan Baku

Tabel IV.2 Tabel Biaya Tenaga Kerja

Tabel IV. 3 Tabel Biaya Overhead Pabrik

Tabel IV. 4 Tabel Penjualan

Tabel IV. 5 Hasil Uji Normalitas

Tabel IV. 6 Hasil Uji Multikolerasi

Tabel IV. 7 Hasil Auto Kolerasi

Tabel IV. 8 Hasil Analisis Linier Berganda

Tabel IV. 9 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Tabel IV. 10 Hasil Uji T (Parsial)

Tabel IV. 11 Hasil Uji F (Simultan)

DAFTAR GAMBAR

Gambar II.1 Kerangka Pikir

Gambar IV. 1 Hasil Uji Herokedastisitas

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 uang.² 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

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

bahkan dihindari, karena pada dasarnya laba diperoleh dari hasil penjualan akan digunakan untuk pengembangan perusahaan baik dalam segi kualitas maupun kuantitas pada perusahaan tersebut.

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 tertentu.³ 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 pabrik.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

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

⁴ Hansen dan Mowen, *Akuntansi Manajemen*, (Jakarta: Salemba Empat, 20019), Hlm. 19

⁵ Munandar, *Budgeting perencanaan Kerja Pengkoordinasian Kerja Pengawasan Kerja*, (Yogyakarta: BPFE Universitas Gajah Mada, 2017) Hlm. 25

dan bisa pula ditelusuri dengan mudah atau tanpa banyak biaya. Biaya *overhead* pabrik (*factory overhead cost*) adalah semua biaya untuk memproduksi suatu produk selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung.⁶

Adanya hasil yang berbeda dari beberapa penelitian 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 Fikri Snack merupakan salah satu perusahaan yang berlokasi di Desa Pematang Seleng Kab. Labuhan Batu UKM ini tentunya membutuhkan biaya produksi untuk membiayai produksinya. Biaya produksi di UKM Keripik Fikri Snack 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 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.

⁶Firdaus, Abdullah, *Akuntansi Biaya Edisi 3*, (Jakarta: Salemba Empat, 2012), hlm 25

Berdasarkan uraian masalah di atas maka peneliti 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**”.

B. Identifikasi Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, peneliti 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. Batasan Masalah

Pada penelitian ini penulis hanya membatasi masalah pada dua variabel bebas pada data biaya bahan baku (X_1), data pada biaya tenaga kerja langsung (X_2), data pada biaya *overhead* pabrik serta satu variabel terikat pada laporan keuangan pada rasio gross profit margin (Y) untuk tahun 2019-2022.

D. Defenisi Operasional Variabel

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 diteliti. Definisi operasional variabel adalah suatu definisi yang diberikan kepada suatu

variabel atau kontraks dengan cara memberikan arti, atau menspesifikasikan kegiatan, atau memberikan suatu operasional yang diperlukan untuk mengukur kontraks atau variabel tersebut.⁷ Operasional variabel diperlukan untuk menentukan jenis, indikator, serta skala dari variabel-variabel yang terkait dalam penelitian, maka variabel yang terkait dalam penelitian ini adalah :

Tabel I.1
Defenisi Operasional Variabel

Variabel	Defenisi	Indikator	Skala
Biaya Bahan Baku (X1)	Biaya bahan baku yaitu biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku yang digunakan proses produksi.	<ul style="list-style-type: none"> - Jenis bahan baku - Jumlah barang dan harga per unit - Nilai bahan baku dalam persediaan - Kualitas bahan baku 	Rasio
Biaya Tenaga Kerja (X2)	Biaya Tenaga Kerja merupakan biaya yang dikeluarkan untuk pekerja atau karyawan selama pembuatan produk	<ul style="list-style-type: none"> - Standar biaya hidup karyawan - Kuaitas tenaga kerja - Penawaran dan kemampuan membayar 	
Biaya Overhead Pabrik (X3)	Biaya Overhead Pabrik adalah semua biaya produksi selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung digolongkan menjadi tiga jenis biaya, yaitu bahan penolong, tenaga kerja tidak langsung dan biaya lain-lain.	<ul style="list-style-type: none"> - Biaya bahan penolong - Biaya reparasi dan pemeliharaan - Biaya tenaga kerja tak langsung 	Rasio
Penjualan (Y)	Penjualan merupakan jumlah barang atau jasa yang telah terjual, baik secara tunai maupun secara kredit. ⁸	<ul style="list-style-type: none"> - Kualitas produk - Harga produk - Persaingan pasar 	Rasio

⁷Sugiono, *Meetode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*, (Bandung : Alfabeta, 2017), hlm. 193.

⁸Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: Rajawali Pers, 2009), hlm. 250

	Penjualan ialah barang atau yang dijualkan di Fikri Snack.	- Pemintaan pasar ⁹	
--	--	--------------------------------	--

E. 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 Fikri Snack?
2. Apakah biaya tenaga kerja langsung berpengaruh terhadap penjualan pada UKM Fikri Snack?
3. Apakah biaya overhead pabrik berpengaruh terhadap penjualan pada UKM Fikri Snack?
4. Apakah biaya bahan baku , biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik berpengaruh terhadap penjualan pada UKM Fikri Snack?

F. Tujuan Penelitian

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

1. Untuk menganalisis biaya bahan baku berpengaruh terhadap penjualan pada UKM Fikri Snack.
2. Untuk menganalisis biaya tenaga kerja langsung berpengaruh terhadap penjualan pada UKM Fikri Snack.

⁹ Mulyadi, *Sistem Informasi Akuntansi*, (Jakarta : Salemba Empat, 2016). Hlm 198-212

3. Untuk menganalisis biaya overhead pabrik berpengaruh terhadap penjualan pada UKM Fikri Snack.
4. Untuk menganalisis biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik berpengaruh terhadap penjualan pada UKM Fikri Snack.

G. Manfaat Penelitian

1. Bagi Peneliti

Untuk melengkapi tugas dan syarat dalam rangka penyelesaian studi untuk meraih gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada jurusan ekonomi syariah.

2. Bagi UIN SYAHADA

Penelitian ini diharapkan dapat menambah referensi pada perpustakaan UIN SYAHADA Padangsidimpuan dan sebagai bahan referensi untuk pengembangan penelitian selanjutnya.

3. Bagi Perusahaan

Penelitian ini diharapkan dapat menjadi informasi dan bahan pertimbangan dalam menerapkan pengelolaan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya *overhead* pabrik terhadap penjualan, dan melihat pengaruhnya atau dampaknya terhadap penjualan perusahaan.

4. Bagi Peneliti Selanjutnya

Penelitian ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan dan referensi dalam melanjutkan penelitian bagi penelitian-penelitian dimasa yang akan datang.

H. Sistematika Pembahasan

Sistematika penulisan merupakan suatu pembahasan secara garis besar dan bab-bab yang akan dibahas. Untuk memudahkan pencarian berdasarkan pembahasan yang ada, peneliti menggunakan sistematika pembahasan. Hal ini dimaksudkan agar laporan penelitian yang sistematis, jelas dan dapat dipahami. Penelitian ini dilakukan dengan mengikuti sistematika pembahasan sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan yang mana membahas pengenalan dan penjelasan tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika pembahasan. Pembahasan yang ada dalam pendahuluan membahas tentang hal yang melatarbelakangi suatu masalah untuk teliti. Masalah yang muncul akan diidentifikasi kemudian memilih beberapa poin sebagai batasan masalah yang telah ditentukan akan membahas mengenai definisi, indikator dan skala pengukuran berkaitan dengan variabelnya. Kemudian dari identifikasi dan batasan masalah yang ada, maka masalah akan dirumuskan sesuai dengan tujuan dari penelitian tersebut yang nantinya penelitian ini akan berguna bagi peneliti, perguruan tinggi, dan lembaga terkait.

BAB II Landasan Teori membahas teori-teori dan penelitian sebelumnya yang mendasari penelitian ini. Berdasarkan teori dan hasil penelitian terdahulu. Kemudian teori-teori yang berkaitan dengan variabel penelitian tersebut akan dibandingkan dengan pengaplikasiannya.

BAB III Metode Penelitian membahas berupa pendekatan dan jenis penelitian, lokasi dan waktu penelitian, subjek penelitian, teknik pengumpulan data, analisis data, keabsahan data dan tahap-tahap penelitian. Setelah itu, akan ditentukan populasi ataupun yang berkaitan dengan seluruh kelompok orang, peristiwa atau benda yang akan menjadi pusat perhatian peneliti untuk diteliti dan memilih beberapa atau seluruh populasi sebagai sampel dalam penelitian. Data-data yang dibutuhkan akan dikumpulkan guna untuk memperlancar pelaksanaan penelitian. Setelah data terkumpul, maka langkah selanjutnya adalah melakukan analisis data sesuai dengan berbagai uji yang diperlukan dalam penelitian tersebut.

BAB IV Membahas tentang gambaran objek UKM Fikri Snack serta pembahasan tentang hasil penelitian yang merupakan hasil yang diteliti.

BAB V merupakan penutup dari seluruh skripsi yang memuat kesimpulan sesuai dengan rumusan masalah dengan saran-saran kemudian dilengkapi literatur.

BAB II **Landasan Teori**

A. Kerangka Teori

1. Penjualan

a. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan 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.¹⁰

Penjualan adalah “Pendapatan yang berasal dari penjualan produk perusahaan, disajikan setelah dikurangi potongan penjualan dan retur penjualan.¹¹ Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut. Penjualan adalah suatu proses pertukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli.¹²

Jadi dapat dijelaskan bahwa penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang kebutuhan yang

¹⁰ Rudianto, *Pengantar Akuntansi*, (Jakarta: Erlangga, 2009), hlm. 104

¹¹ Sulistiyowati, *Panduan Praktis Memahami Analisis Laporan Keuangan*, (Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2010), hlm. 270

¹² Swastha dan Handoko, *Manajemen Pemasaran-Analisis Perilaku Konsumen*, (Yogyakarta : BPFE, 2011) hlm. 9

telah dihasilkan kepada mereka yang membutuhkan yang telah ditentukan atas tujuan bersama.

b. Klasifikasi Penjualan

Secara umum terdapat dua jenis penjualan yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Tetapi sebenarnya, penjualan memiliki empat jenis penjualan yaitu penjualan tunai, penjualan kredit, penjualan cicilan, dan penjualan konsinyasi. Biasanya masyarakat umum mendefinisikan arti penjualan kredit dan cicilan sama tetapi sebenarnya hal tersebut berbeda. Klasifikasi penjualan adalah sebagai berikut :

- 1) Penjualan secara tunai. Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dulu sebelum barang diserahkan oleh perusahaan kepada pembeli.
- 2) Penjualan secara kredit. Penjualan kredit dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mengirimkan barang sesuai order yang diterima dari pembeli dan untuk jangka waktu tertentu, perusahaan mempunyai tagihan kepada pembeli tersebut.
- 3) Penjualan cicilan. Penjualan angsuran adalah penyerahan produk milik penjual kepada pembeli dengan menerima uang muka (*down payment*), dan sisanya dalam bentuk pembayaran cicilan selama beberapatahun.
- 4) Penjualan konsinyasi. Penjualan konsinyasi adalah situasi yang

pihak pemegang barang persediaan bertindak sebagai agen bagi pemilik sebenarnya.

c. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Dalam rangka melaksanakan kegiatan penjualan, perusahaan perlu memperhatikan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penjualan produk, yang akan dapat meningkatkan penjualan serta menghasilkan laba yang diharapkan oleh setiap perusahaan.

Faktor-faktor yang dapat mempengaruhi penjualan adalah sebagai berikut :

1) Kondisi dan Kemampuan Penjual

Disini penjual harus dapat meyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yaitu

- a) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan
- b) Harga produk
- c) Syarat penjualan, seperti: pembayaran, pengiriman, garansi, dan sebagainya masalah-masalah tersebut biasanya menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembeliannya. Selain itu, manajer perlu memperhatikan jumlah serta sifat-sifat tenaga penjualan yang baik hal ini diperlukan untuk menghindari timbulnya rasa kecewa para

pembeli dalam pembeliannya. Adapun sifat-sifat yang harus dimiliki oleh seorang penjual yang baik antara lain: sopan, pandai bergaul, pandai bicara, mempunyai kepribadian yang menarik, sehat jasmani, jujur, mengetahui cara-cara penjualan, dan sebagainya.

2) Kondisi Pasar

Pasar sebagai kelompok pembeli atau pihak yang menjadi sasaran dalam penjualan, dapat pula mempengaruhi kegiatan penjualan.

Adapun faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan, yaitu:

- a) Jenis pasarnya
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya
- c) Daya belinya
- d) Frekuensi pembeliannya
- e) Keinginan dan kebutuhannya

3) Modal

Akan lebih sulit bagi perusahaan untuk menjual barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal oleh calon pembeli. Dalam keadaan seperti ini, perusahaan harus memperkenalkan dulu barangnya, salah satu caranya yaitu dengan *advertising*. Untuk melaksanakan maksud tersebut perusahaan membutuhkan modal, karena hal tersebut hanya

dapat dilakukan apabila perusahaan mempunyai modal yang cukup.

4) Kondisi Organisasi Perusahaan

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu / ahli dibidang penjualan. Lain halnya dengan perusahaan kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan fungsi- fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerjanya lebih sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, masalah-masalah yang dihadapi, serta sasaran yang dimilikinya juga tidak sekompleks perusahaan besar. Biasanya, masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.

5) Faktor Lain

Faktor-faktor lain, seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Namun untuk melaksanakannya diperlukan sejumlah dana yang tidak sedikit. Bagi perusahaan yang bermodal kuat kegiatan ini secara rutin dapat dilakukan. Sedangkan bagi perusahaan kecil yang mempunyai modal relatif kecil kegiatan ini lebih jarang dilakukan.

d. Penjualan dalam Perspektif Islam

Hukum Islam adalah hukum yang lengkap dan sempurna, kesempurnaan sebagai ajaran kerohanian telah terbukti dengan seperangkat aturan-aturan untuk mengatur kehidupan termasuk didalamnya menjalin hubungan dengan pencipta dalam bentuk ibadah dan peraturan antara sesama manusia yang disebut muamalah.¹³

Jual beli sebagai sarana tolong menolong antara sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam al-qur'an dan sunnah Rasulullah saw. Terdapat beberapa ayat al-qur'an yang berbicara tentang jual beli, diantaranya dalam potongan (QS Al-Baqarah : 275), yang berbunyi :

الَّذِينَ يَأْكُلُونَ الرِّبَا لَا يَقُومُونَ إِلَّا كَمَا يَقُومُ الَّذِي
يَتَخَبَّطُهُ الشَّيْطَانُ مِنَ الْمَسِّ ذَلِكَ بِأَنَّهُمْ قَالُوا إِنَّمَا الْبَيْعُ
مِثْلُ الرِّبَا وَأَحَلَّ اللَّهُ الْبَيْعَ وَحَرَّمَ الرِّبَا فَمَنْ جَاءَهُ
مَوْعِظَةٌ مِنْ رَبِّهِ فَاتْتَهَى فَلَهُ مَا سَلَفَ وَأَمْرُهُ إِلَى اللَّهِ وَمَنْ
عَادَ فَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Artinya:Orang-orang yang memakan (bertransaksi dengan) riba tidak dapat berdiri, kecuali seperti orang yang berdiri sempoyongan karena kesurupan setan. Demikian itu terjadi karena mereka berkata bahwa jual beli itu sama dengan riba. Padahal, Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Siapa pun yang telah sampai kepadanya peringatan dari Tuhannya (menyangkut riba),

¹³ Syafii Jafri, *Fiqh Muamalah*, (Pekanbaru: Suska Press, 2008), hlm. 45.

lalu dia berhenti sehingga apa yang telah diperolehnya dahulu menjadi miliknya dan urusannya (terserah) kepada Allah. Siapa yang mengulangi (transaksi riba), mereka itulah penghuni neraka. Mereka kekal di dalamnya.

Dan juga terdapat dalam (QS An-Nisaa' :29), yang berbunyi :

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا
 أَنْ تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ
 إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ رَحِيمًا

Artinya: Wahai orang-orang yang beriman, janganlah kamu memakan harta sesamamu dengan cara yang batil (tidak benar), kecuali berupa perniagaan atas dasar suka sama suka di antara kamu. Janganlah kamu membunuh dirimu. Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

Dari ayat di atas dapat diambil kesimpulan bahwa Allah SWT melarang kaum muslimin untuk memakan harta orang lain secara bathil dan dan memberikan pemahaman upaya untuk mendapatkan harta tersebut harus dilakukan dengan adanya kerelaan semua pihak dalam transaksi.

2. Biaya Bahan Baku

a. Pengertian Biaya Bahan Baku

Biaya bahan yang digunakan untuk menghasilkan produk jadi. Sesungguhnya biaya bahan baku berkaitan dengan biaya semua jenis bahan yang digunakan dalam pembuatan produk jadi, dan

produk jadi suatu perusahaan dapat menjadi bahan baku perusahaan yang lainnya.¹⁴

Biaya bahan langsung ini dapat langsung dibebankan ke produk karena pengamatan fisik dapat digunakan untuk mengukur kuantitas yang dikonsumsi oleh setiap produk.¹⁵ Biaya bahan baku adalah Semua produk pabrikan (*manufacturing products*) terbuat dari bahan baku langsung dasar. Bahan baku langsung (*direct material*) adalah bahan baku yang menjadi bagian integral dari produk jadi perusahaan dan dapat ditelusuri dengan mudah. Bahan baku langsung ini menjadi bagian fisik produk, dan terdapat hubungan langsung antara masukan bahan baku dan keluaran dalam bentuk produk jadi. Jadi biaya bahan baku langsung adalah biaya dari komponen-komponen fisik produk dan biaya bahan baku dapat dibebankan secara langsung, kepada produk karena observasi fisik dapat dilakukan untuk mengukur kuantitas yang dikonsumsi oleh setiap produk.¹⁶

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.

¹⁴ Garison, *Akuntansi Manajerial*, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), hlm. 51

¹⁵ Hansen dan Mowen, *Akuntansi Manajemen*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009), hlm. 50

¹⁶ Simamora, *Akuntansi Manajemen Edisi Ketiga*, (Riau: Star Gate Publisher, 2012), hlm.

Berdasarkan beberapa pengertian bahan baku di atas maka dapat disimpulkan bahwa 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.

b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Bahan Baku

Faktor-faktor yang mempengaruhi bahan baku tersebut adalah (faktor *intern*) :¹⁷

1) Perkiraan Pemakaian

Merupakan perkiraan beberapa jumlah bahan baku yang akan digunakan oleh perusahaan untuk keperluan proses produksi yang akan datang.

2) Harga Bahan Baku

Merupakan salah satu faktor penentu dalam kebijaksanaan persediaan karena harga bahan baku merupakan dasar penyusunan perhitungan berapa besaran dana yang disediakan untuk persediaan.

3) Biaya Persediaan

Biaya-biaya penyelenggaraan bahan baku yang tersedia pada lokasi asal dari bahan baku yang dibutuhkan perusahaan.

¹⁷ Ahyatri, *Manajemen Produksi dan Pengendalian Produksi*, (Yogyakarta:BPFE UGM, 2005), hlm. 4

4) Kebijakan Pembelian

Kebijakan pembelian perusahaan akan mempengaruhi seluruh kebijakan perusahaan apakah dalam menyelenggarakan persediaan bahan baku mendapat prioritas utama dalam kebijakan pembelian.

5) Pemakaian Senyatanya

Pemakaian bahan baku senyatanya dari tahun ketahun harus diperhatikan guna menyusun perkiraan kebutuhan bahan baku yang mendekati kenyataan.

6) Waktu Tunggu (*Leadtime*)

Tenggang waktu yang ditentukan oleh perusahaan antara saat pemesanan bahan baku tersebut dilaksanakan dengan datangnya bahan baku yang dipesan sampai dipabrik.

7) Pembelian Bahan Baku

Pembelian bahan baku yang ada dalam perusahaan yang merupakan kegiatan rutin dilakukan oleh perusahaan. Untuk pembelian bahan baku selanjutnya perusahaan akan mempertimbangkan panjang waktu tunggu yang diperlukan dalam pembelian bahan baku, sehingga perusahaan dapat mendatangkan bahan baku dalam waktu yang tepat.

Transaksi pembelian lokal bahan baku melibatkan bagian-bagian produksi, gudang, pembelian, penerimaan barang dan akuntansi. Sistem pembelian lokal bahan baku adalah sebagai

berikut:

1) Prosedur Permintaan Pembelian Bahan Baku

Bagian produksi yang membutuhkan bahan baku meminta bahan baku yang dibutuhkan di bagian gudang. Jika persediaan bahan baku yang ada di gudang sudah mencapai tingkat minimum pemesanan kembali harus segeradilaksanakan.

2) Prosedur Order Pembelian

Bagian pembelian melaksanakan pembelian atas dasar surat permintaan pembelian dari bagian gudang. Kemudian bagian pembelian mengirimkan surat permintaan penawaran harga yang berisi permintaan informasi harga dan syarat-syarat pembelian dari masing-masing distributor.

3) Prosedur Penerimaan Bahan Baku

Distributor mengirimkan bahan baku sesuai dengan surat order pembelian yang diterimanya. Bagian penerimaan yang bertugas menerima barang-barang mencocokkan apakah barang yang dipesan telah sesuai dengan pemesanan.

4) Prosedur Pencatatan Penerimaan Bahan Baku di Bagian

Gudang Bagian penerimaan menyerahkan bahan baku yang di terima dari distributor kepada bagian gudang. Bagian gudang menyimpan bahan baku yang di terima dalam kartugudang.

5) Prosedur Pencatatan Hutang yang Timbul dari Pembelian

Bahan Baku Bagian pembelian menerima faktur pembelian

dari distributor. Bagian pembelian memberikan tanda terima di faktur pembelian tersebut, sebagai tanda persetujuan bahwa faktur dapat dibayar karena distributor telah memenuhi syarat-syarat pembelian yang telah ditentukan oleh perusahaan.

3. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja yang termasuk dalam biaya produksi. Tenaga kerja adalah usaha fisik yang dilakukan karyawan untuk mengolah bahan baku yang tersedia menjadi barang jadi. Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang digunakan dalam merubah atau mengonversi bahan baku menjadi produk selesai dan dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai¹⁸

Biaya tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk pekerja atau karyawan yang dapat ditelusuri secara fisik kedalam pembuatan produk dan bisa pula ditelusuri dengan mudah tanpa memakan banyak biaya²⁷. Biaya tenaga kerja adalah pengeluaran perusahaan yang digunakan untuk pembayaran (upah atau gaji) tenaga manusia yang bekerja mengolah produk¹⁹

Biaya tenaga kerja dapat dibagi dalam tiga golongan yaitu terdiri atas²⁹ :

¹⁸ Bastian, Nurlela, *Akuntansi Biaya Edisi Pertama*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009), Hal.12

¹⁹ Nafarin, *Penganggaran Perusahaan*, (Jakarta : Salemba Empat, 2011),Hlm.100.

a. Gaji dan Upah

Dalam menentukan upah seorang karyawan perlu dikumpulkan data jumlah jam kerja selama periode waktu tertentu. Ada berbagai macam cara perhitungan upah karyawan dalam perusahaan, salah satunya adalah dengan mengalikan tarif upah dengan jam kerja karyawan sehingga diperoleh besarnya biaya gaji dan upah yang harus dibayarkan pihak perusahaan.

Dalam hubungannya dengan gaji dan upah, perusahaan memberikan insentif kepada karyawan agar dapat bekerja lebih baik. insentif dapat didasarkan atas waktu kerja, hasil yang diproduksi atau kombinasi diantara keduanya.

Ada beberapa cara pemberian insentif :

1) Insentif satuan dengan jam minimum (*Straight Piecework with a Guaranteed Hourly Minimum*)

Karyawan dibayar atas dasar tarif per-jam untuk menghasilkan jumlah satuan keluaran (output) standar. Untuk hasil produksi yang melebihi jumlah standar tersebut, karyawan menerima jumlah upah tambahan sebesar jumlah kelebihan satuan keluaran diatas standar kali tarif upah persatuan. Tarif upah persatuan dihitung dengan cara membagi upah standar per jam dengan satuan keluaran standar per jam.

2) *Taylor differential piece rate plan*

Cara pemberian insentif ini adalah semacam *straight piece*

rate plan yang menggunakan tarif tiap potong untuk jumlah keluaran rendah per jam dan tarif tiap potong yang lain untuk jumlah keluaran tinggi per jam.

b. Premi Lembur

Dalam perusahaan, jika karyawan bekerja lebih dari 40 jam satu minggu, maka mereka berhak menerima uang lembur dan premi lembur. Perlakuan terhadap premi lembur tergantung atas alasan-alasan terjadinya lembur tersebut. Premi lembur dapat ditambahkan pada upah tenaga kerja langsung dan dibebankan pada pekerjaan atau departemen tempat terjadinya lembur tersebut. Perlakuan ini dapat dibenarkan bila pabrik telah bekerja pada kapasitas penuh dan pelanggan / pemesanan mau menerima beban tambahan karena lembur tersebut.

c. Biaya-biaya yang Berhubungan dengan Tenaga Kerja (*Labor Related Costs*³¹)

1) *Set Up Time*

Seringkali terjadi pada sebuah pabrik yang memerlukan waktu dan sejumlah biaya untuk memulai produksi. Biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memulai produksi disebut biaya pemula produksi (*set uptime*).

2) Waktu Menganggur

Dalam mengolah produk, seringkali terjadi hambatan-hambatan, kerusakan mesin atau kekurangan pekerjaan. Hal ini

menimbulkan waktu menganggur bagi karyawan. Biaya-biaya yang dikeluarkan selama waktu menganggur ini diperlukan sebagai unsur biaya *overhead* pabrik.

4. Biaya *Overhead* Pabrik

a. Pengertian Biaya *Overhead* Pabrik

Pengertian biaya *overhead* adalah: Semua biaya produksi selain biaya bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung. Dengan kata lain biaya *overhead* pabrik meliputi biaya bahan tidak langsung, tenaga kerja tidak langsung, dan biaya pabrik tidak langsung lainnya seperti depresiasi gedung pabrik, depresiasi mesin.²⁰

Biaya *overhead* pabrik adalah Seluruh biaya yang tidak termasuk dalam bahan langsung dan tenaga kerja langsung. Biaya *overhead* pabrik termasuk bahan tidak langsung, tenaga kerja tidak langsung, pemeliharaan dan perbaikan peralatan produksi, listrik dan penerangan, pajak properti, depresiasi, dan asuransi fasilitas-fasilitas produksi.

Biaya *Overhead* Pabrik Biaya *Overhead* Pabrik pada umumnya didefinisikan sebagai bahan baku tidak langsung, dan semua biaya pabrik lainnya yang tidak dapat dengan mudah diidentifikasi dengan atau dibebankan langsung ke pesanan produk atau objek biaya lain tertentu. Menurut Firdaus dan Wasilah

²⁰Hariadi, *Akuntansi Manajemen*, Suatu Pengantar, (Yogyakarta: BPFE, 2005), hlm. 18

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

b. Penggolongan biaya *Overhead* Pabrik

Dalam menentukan biaya overhead pabrik dapat digolongkan dengan tiga cara yaitu:²¹

1) Berdasarkan Sifatnya

Biaya-biaya produksi yang termasuk dalam biaya *overhead* pabrik dikelompokkan menjadi beberapa golongan berikut ini :

- a) Biaya bahan penolong adalah bahan yang tidak menjadi bagian produk jadi atau bahan yang meskipun menjadi bagian produk jadi tetapi nilainya relatif kecil bila dibandingkan dengan harga pokok produksitersebut.
- b) Biaya reparasi dan pemeliharaan berupa biaya suku cadang (*spareparts*), biaya bahan habis pakai (*factory supplies*) dan harga perolehan jasa dari pihak luar perusahaan untuk keperluan perbaikan dan pemeliharaan bangunan pabrik, mesin-mesin dan ekuipmen kendaraan dan aktiva tetap lain yang digunakan untuk keperluan pabrik.
- c) Biaya tenaga kerja tidak langsung adalah tenaga kerja pabrik yang upahnya tidak dapat diperhitungkan secara langsung

²¹ Mulyadi, *Akuntansi Biaya Edisi kelima*, (Yogyakarta: UPP-STIM YKPN, 2015) hlm. 194

kepada produk atau pesanan tertentu. Biaya tenaga kerja tidak langsung terdiri dari upah, tunjangan dan biaya kesejahteraan yang dikeluarkan untuk tenaga kerja tidak langsung tersebut.

- d) Biaya yang timbul akibat penilaian terhadap aktiva tetap adalah biaya- biaya depresiasi emplasemen pabrik, bangunan pabrik, mesin dan ekuipmen, alat kerja, dan aktiva lain yang digunakan dipabrik.
- e) Biaya yang timbul sebagai akibat berlalunya waktu adalah biaya-biaya asuransi gedung dan emplasemen, asuransi mesin dan ekuipmen, asuransi kendaraan, asuransi kecelakaan karyawan, dan biaya amortisasi *kerugian-trial-run*.

Biaya overhead pabrik lain yang secara langsung memerlukan pengeluaran uang tunai adalah biaya reparasi yang diserahkan kepada pihak luar perusahaan, biaya listrik PLN dan sebagainya.

2) Berdasarkan Perilaku dalam Hubungan dengan Perubahan Volume Produksi

Ditinjau dari perilaku unsur-unsur biaya *overhead* pabrik dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan, biaya *overhead* pabrik dapat dibagi menjadi tiga golongan :

- a) Biaya *overhead* pabrik tetap adalah biaya *overhead* pabrik yang tidak berubah dalam kisar perubahan volume kegiatan tertentu.
- b) Biaya *overhead* pabrik variabel adalah biaya *overhead* pabrik yang berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan.

c) Biaya *overhead* pabrik semivariabel adalah biaya *overhead* pabrik yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume kegiatan dan dipecah menjadi dua unsur yaitu biaya tetap dan biayavariabel.

3) Hubungannya Dengan Departemen

4) Ditinjau dari hubungannya dengan departemen-departemen yang ada dalam pabrik, biaya *overhead* pabrik dapat digolongkan menjadi dua kelompok :

a) Biaya *overhead* pabrik langsung departemen (*direct departmental overhead expense*) adalah biaya *overhead* pabrik yang terjadi dalam departemen tertentu dan manfaatnya hanya dinikmati oleh departemen tersebut.

b) Biaya *overhead* pabrik tidak langsung departemen (*indirect departmental overhead expense*) adalah biaya *overhead* pabrik yang manfaatnya dinikmati oleh lebih dari satu departemen.

B. Penelitian Terdahulu

Tabel II.1
Penelitian Terdahulu

No	Nama dan tahun penelitian	Judul Penelitian	Variabel	Hasil Penelitian
1	Masita (2018)	Pengaruh efisiensi biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung terhadap rasio profit margin pada sufi bakery	X1 : Biaya bahan baku X2 : Biaya tenaga kerja langsung Y : Rasio profit margin	Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa efisiensi biaya bahan baku dan efisiensi biaya tenaga kerja langsung

		and cake shop Medan		secara simultan berpengaruh terhadap 51,9% sedangkan sisanya 47,1% diluar dari variabel penelitian ini.
2	Sulis Rahmawati (2014)	Pengaruh biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung terhadap efisiensi biaya produksi kapal niaga pada PT. DOK perkapalan Surabaya	X1 : Biaya bahan baku X2 : Biaya tenaga kerja langsung Y : Biaya produksi	Berdasarkan uji hipotesis dengan uji T menunjukkan bahwa biaya bahan baku tidak berpengaruh terhadap efisiensi biaya produksi dengan kata lain H_0 diterima dan H_a ditolak dengan Uji T biaya tenaga kerja langsung berpengaruh terhadap efisiensi biaya produksi dengan Uji F menyatakan kedua variabel independen secara bersamaan berpengaruh terhadap efisiensi biaya produksi
3	Pinasih (2015)	Pengaruh efisiensi biaya bahan baku,	X1 : Biaya bahan baku	Hasilnya menunjukkan bahwa

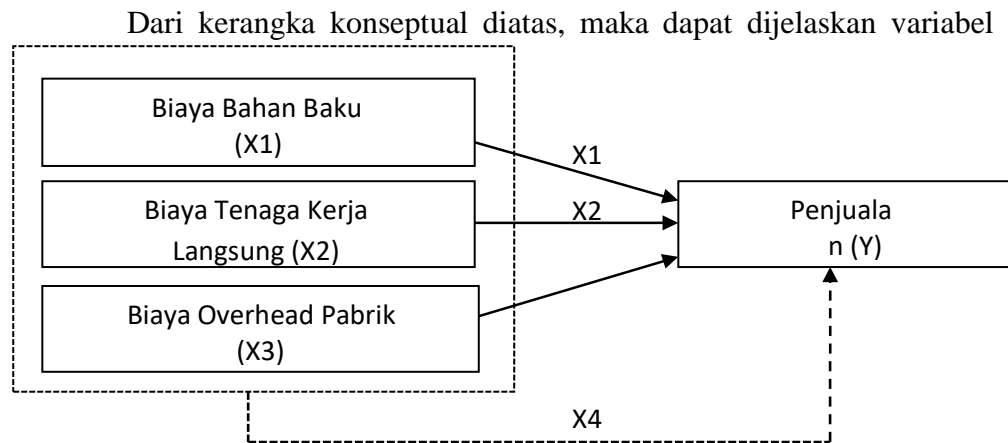
		biaya tenaga kerja langsung, terhadap rasio profit margin PT. Jaya Indah Furniture	X2 : Biaya tenaga kerja langsung Y : Rasio profit margin	efisiensi biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung secara simultan bersama sama berpengaruh terhadap rasio profit margin
4	Daniel Friaton Tarigan (2012)	Pengaruh biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya jasa subkon (eksternal) terhadap efisiensi biaya produksi kapal Cheical tanker pada PT. PAL Indonesia Surabaya	X1 : Biaya bahan baku X2 : Biaya tenaga Kerja Langsung X3 : Biaya Subkon Y : Biaya produksi	Hasilnya menunjukkan bahwa biaya bahan baku berpengaruh signifikan terhadap efisiensi biaya produksi, sedangkan biaya tenaga kerja langsung dan biaya jasa subkontraktor tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap efisiensi biaya produksi
5	Juwet Denok Setya ningrum (2018)	Analisis efisiensi baiaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung terhadap rasio profit margin pada UD. Sugijati	X1 : Biaya bahan baku X2 : Biaya tenaga kerja langsung Y : Rasio profit margin	Hasilnya menunjukkan bahwa analisis rasio profit margin pada PT. Sugijati yaitu rasio profit margin kurang dari 20% dapat diartikan jika rasio remdah menandakan kemampuan perusahaan

				dalam menghasilkan laba masih rendah pada tingkat penjualan tertentu sehingga laba bersih perusahaan dapat dikatakan kurang efisiensi.
--	--	--	--	--

Berdasarkan tabel penelitian terdahulu, perbedaan antara penelitian terdahulu dengan penelitian yang penulis lakukan yaitu dimana tempat riset berbeda, hasil yang di peroleh juga berbeda, dimana berdasarkan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan Masita dan Pinasi menyatakan bahwa untuk variabel X_1 atau biaya bahan baku memiliki pengaruh terhadap profit perusahaan sedangkan berdasarkan hasil penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sulis Rahmawati biaya bahan baku tidak terdapat pengaruh terhadap profit perusahaan.

C. Kerangka Pikir

Gambar II. 2
Kerangka Pikir



penelitiannya: biaya bahan baku (X1), biaya tenaga kerja langsung (X2), biaya overhead pabrik (X3), dan penjualan (Y). Berdasarkan kerangka konseptual tersebut, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah ketiga variabel tersebut mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap penjualan secara parsial maupun simultan.

D. Hipotesis

Setelah mengadakan penelaahan terhadap berbagai sumber untuk menentukan anggapan dasar, maka langkah berikutnya adalah merumuskan hipotesis. “Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah yang akan diuji kebenarannya melalui penelitian”.

Hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H1 : Biaya bahan baku secara parsial berpengaruh signifikan terhadap penjualan pada UKM Fikri Snack

- H2 : Biaya tenaga kerja langsung secara parsial berpengaruh signifikan terhadap penjualan pada UKM Fikri Snack
- H3 : Biaya overhead pabrik secara parsial berpengaruh signifikan terhadap penjualan pada UKM Fikri Snack
- H4 : Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik secara simultan berpengaruh signifikan terhadap penjualan pada UKM Fikri Snack

BAB III METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

1. Lokasi Penelitian pada UKM Keripik Fikri Snack beralamat di Pematang Seleng, Kec. Bilah Hulu, Kab. Labuhan Batu, Provinsi Sumatera Utara.
2. Waktu Penelitian

Waktu dalam pelaksanaan penelitian ini dilakukan mulai dari bulan Agustus 2023 sampai dengan Oktober 2023.

B. Jenis dan Metode Penelitian

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kuantitatif. Penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai Metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu.²² Pada penelitian ini data yang diperoleh berupa angka (numerik) dan penelitian ini digunakan untuk membuktikan rumusan hipotesis yang ada.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian asosiatif. Penelitian ini merupakan penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh ataupun juga hubungan antara dua variabel atau lebih. Penelitian ini mempunyai tingkatan tertinggi dibandingkan dengan diskriptif dan

²²Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hal. 13

komparatif karena dengan penelitian ini dapat dibangun suatu teori yang berfungsi untuk menjelaskan, meramalkan dan mengontrol suatu gejala.²³

C. Populasi dan Sampel

1. Populasi

Populasi adalah sekelompok unsur atau elemen yang dapat berbentuk manusia atau individu, binatang, tumbuhan, lembaga atau institusi, dokumen, kelompok, kejadian, sesuatu hal, gejala, atau berbentuk konsep yang menjadi objek penelitian.²⁴ Atau populasi juga bisa dikatakan suatu wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang mempunyai kriteria dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti supaya bisa dipelajari dan ditarik kesimpulan. Populasi dalam penelitian ini adalah UKM Fikri Snack yang berdiri dari tahun 2020 sampai dengan tahun 2022. Objek dalam penelitian ini adalah anggaran biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik), serta hasil penjualan pada UKM Fikri Snack.

2. Sampel

Sampel ialah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. sampel adalah sebagian saja dari seluruh jumlah populasi, yang diambil dari populasi dengan cara sedemikian rupa

²³ Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis*, (Bandung: Pusat Bahasa Depdiknas, 2003), hlm. 11

²⁴ Jusuf Soewandi, *Pengantar Metode Penelitian*, (Jakarta: Mitra Wacana Media, 2012), hlm. 129.

sehingga dapat dianggap mewakili seluruh anggota populasi.²⁵ Metode pengambilan sampel pada penelitian ini ialah menggunakan metode *purposive sampling*. *Purposive sampling* sendiri ialah pengambilan sampel yang berdasarkan atas pertimbangan- pertimbangan tertentu dari peneliti. Pertimbangan tertentu yang peneliti maksud di dalam penelitian ini bahwa peneliti mengambil data laporan

- a. biaya bahan baku
- b. biaya tenaga kerja langsung
- c. biaya overhead pabrik dan
- d. laporan penjualan

Pada UKM Fikri Snack untuk periode 2020 sampai dengan 2022 yang terinci setiap bulannya. Sampel dalam penelitian ini adalah laporan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik dan laporan penjualan produk selama tiga tahun terakhir dari Fikri Snack dari tahun 2020 sampai 2022 sama dengan 36 bulan.

D. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder merupakan sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen.⁶ Data sekunder yang diperoleh dalam penelitian ini berupa

²⁵Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, (Bandung: Alfabeta, 2012), hlm. 141

data mengenai biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik dan penjualan per bulan mulai tahun 2020 sampai dengan 2022 yang bersumber dari UKM Fikri Snack.

E. Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Observasi

Observasi yaitu pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap gejala yang tampak pada objek penelitian. Observasi merupakan metode pengumpulan data yang menggunakan pengamatan terhadap objek penelitian yang dapat dilaksanakan secara langsung maupun tidak langsung.²⁶ Maka dalam penelitian ini penulis menggunakan pengamatan langsung terhadap lokasi penelitian di UKM Fikri Snack. Teknik pengumpulan data observasi digunakan untuk memperoleh data laporan keuangan.

2. Wawancara

Wawancara merupakan proses interaksi komunikasi yang dilakukan oleh setidaknya dua orang atas dasar ketersediaan dan dalam setting alamiah, dimana arah pembicaraan mengacu pada tujuan yang telah ditetapkan dengan mengedepankan trust sebagai landasan utama dalam proses memahami. Melalui wawancara inilah peneliti menggali data,

²⁶Ahmad Tanzeh, *Pengantar Metode Penelitian*, (Yogyakarta: Teras, 2009), hal.10

informasi, dan kerangka keterangan dari subjek penelitian. Wawancara dilakukan kepada pemilik UKM Fikri Snack.

3. Dokumentasi

Dokumentasi adalah salah satu teknik pengumpulan data dengan cara melakukan analisis terhadap semua catatan dan dokumentasi yang dimiliki oleh organisasi yang terpilih sebagai objek penelitian, atau data dari individu sebagai objek penelitian. Data tersebut berupa data sekunder yang diperoleh langsung dari perusahaan, seperti data biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik yang dikeluarkan dalam proses produksi fikri snack.

F. Teknik Analisis Data

Agar mendapat hasil penelitian yang sesuai dengan tujuan penelitian, maka diperlukan metode analisis data yang benar. Pengujian dilakukan dengan menggunakan analisis deskriptif dan regresi linier berganda dengan bantuan *Software SPSS 23*.

Adapun teknik analisis data dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Uji normalitas

Uji normalitas dilakukan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel dependen dan variabel independennya memiliki distribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik adalah yang memiliki distribusi normal atau mendekati normal. Histogram atau pola distribusi data normal dapat digunakan untuk melihat normalitas data. Pada prinsipnya data dapat dideteksi dengan melihat penyebaran dan

(titik) pada sumbu diagonal dari grafik atau dengan melihat histogram dari residualnya.

2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik merupakan pengujian yang bertujuan untuk memastikan bahwa data yang diperoleh dapat dianalisis dengan metode analisis regresi. Uji asumsi klasik dilakukan untuk mengetahui apakah model estimasi telah memenuhi kriteria ekonometrika dalam arti tidak terjadi penyimpangan yang cukup serius dari asumsi- asumsi yang harus dipenuhi dalam metode *Ordinary Least Square (OLS)*.²⁷ Untuk melakukan uji asumsi klasik atas data sekunder ini, maka melakukan uji multikolinearitas, uji autokorelasi, uji heteroskedastisitas dan uji normalitas.

a. Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas ini bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variable bebas (independen) dengan variable terikat (variable dependen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Untuk menguji ada atau tidaknya multikolinearitas didalam model regresi dapat dilihat dari nilai *tolerance* dan *Variance Inflation Factor (VIF)*. Kedua ukuran ini menunjukkan setiap variabel independen manakah yang dijelaskan oleh variabel

²⁷Arfan Ikhsan, *Metodologi Untuk Akuntansi Bisnis dan Manajemen*, (Bandung : Cipta Pustaka Media, 2014) hlm. 185.

independen lainnya. Dalam pengertian ini setiap variabel independen menjadi variabel dependen dan diregresi terhadap variabel independen lainnya. *Tolerance* mengukur variabel independen yang terpilih yang tidak dijelaskan oleh variabel independen lainnya. Jadi nilai yang umum dipakai untuk menunjukkan adanya multikolinearitas adalah nilai *tolerance* di atas 0,5 dengan VIF dibawah 5.²⁸

b. Uji Heterokedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika *variance* dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Deteksi ada tidaknya heteroskedastisitas dapat dilakukan dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik *scatterplot* antara SRESID dan ZPERD dimana sumbu Y adalah Y yang telah diprediksi, dan sumbu X adalah residual ($Y \text{ prediksi} - Y \text{ sesungguhnya}$) yang telah di-*studentized* Dasar analisis.

- 1) Jika ada pola tertentu, seperti titik- titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur seperti bergelombang, melebar

²⁸ Imam Ghozali, *Aplikasi Multivariate Dengan Program IBM SPSS 23*, (Semarang:BadanPenerbitUniversitasDiponegoro, 2017), hlm. 107.

kemudian menyempit, maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.

- 2) Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.²⁹

c. Uji Autokolerasi

Uji autokorelasi berkaitan dengan pengaruh *observer* atau data dalam suatu variabel saling berhubungan satu sama lain. Besaran nilai sebuah data dapat dipengaruhi atau berhubungan data lainnya. Regresi secara klasik mensyaratkan bahwa sebuah variabel tidak boleh tergejala autokorelasi. Sehingga model regresi menjadi buruk karena akan menghasilkan parameter yang tidak logis. Jika terdapat korelasi maka terdapat problem autokorelasi, masalah ini timbul karena residual (kesalahan pengganggu) tidak bebas dari satu observasi ke observasi lainnya. Terdapat beberapa cara untuk mendeteksi gejala autokorelasi, salah satunya *run test* sebagai bagian dari statistik non-parametrik dapat pula digunakan untuk menguji apakah antar residual terdapat hubungan korelasi yang tinggi.

²⁹Ikhsan Arfan, *Metodologi Penelitian Bisnis Untuk Akuntansi dan Manajemen*, (Bandung : Cipta Pustaka Media, 2014), hlm. 45.

3. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis adalah prosedur yang didasarkan pada bukti sampel yang dipakai untuk menentukan apakah hipotesis merupakan suatu pernyataan yang wajar dan oleh karenanya tidak ditolak atau hipotesis tersebut tidak wajar dan oleh karena itu harus ditolak.³⁰ Dengan uji hipotesis kita memuaskan perhatian pada peluang kita membuat keputusan yang salah. Hipotesis ini diterima atau ditolak berdasarkan informasi yang terkandung dalam sampel tetapi menggambarkan keadaan populasi. Maka, untuk menguji apakah hipotesis yang diajukan diterima atau ditolak, digunakan uji T (t-test) dan uji F(F-test).

a. Uji T

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas independen secara individual dalam menerangkan variabel dependen.³¹ Uji koefisien secara parsial (uji t) menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas atau independen secara individual dalam menerangkan variabel-variabel dependen dasar pengambilan keputusan yang digunakan adalah:

- 1) Jika nilai hasil perhitungan yang diperoleh dari hasil pengelolaan nilainya lebih kecil dari t_{tabel} , maka dapat

³⁰Suharyadi dan Purwanto, *Statistika Untuk Ekonomi Dan Keuangan Modern*, (Jakarta :Salemba Empat, 2018), hlm. 92.

³¹*Ibid*, hlm. 199.

disimpulkan ada pengaruh secara parsial antara variabel independen dan variabel dependen.

- 2) Jika nilai hasil perhitungan yang diperoleh dari hasil pengolahan nilainya lebih kecil dari t_{tabel} , maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada pengaruh secara parsial antara variabel independen dengan variabel dependen.

Berdasarkan tingkat signifikan:

- 1) Jika nilai sig. Uji $t > 0,05$, maka H_0 diterima.
- 2) Jika nilai sig. Uji $t < 0,05$, maka H_a ditolak

b. Uji F

Uji F atau uji koefisien regresi secara serentak, yaitu untuk mengetahui pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen, apakah pengaruhnya signifikan atau tidak.

- 1) Jika $f_{hitung} \leq f_{tabel}$ maka H_0 diterima, maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada pengaruh secara simultan antara semua variabel independen dengan variabel dependen.
- 2) Jika $f_{hitung} > f_{tabel}$ maka H_0 ditolak, maka dapat disimpulkan bahwa ada pengaruh secara simultan antara semua variabel independen dengan variabel dependen.

c. Uji Koefisien Determinasi R^2

Analisis Determinasi (R^2) bertujuan untuk mengukur

seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol sampai dengan satu. Nilai (R^2) yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen amat terbatas. Nilai (R^2) yang semakin mendekati satu berarti kemampuan variabel-variabel independen secara sempurna dapat menjelaskan variasi variabel dependen.

4. Regresi Linier Berganda

Metode pengolahan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah dengan analisis kuantitatif berupa pengujian hipotesis untuk melihat ada tidaknya pengaruh positif variabel independen arus kas operasi, arus kas investasi, arus kas pendanaan melalui uji regresi linier berganda. Peneliti juga menggunakan bantuan Eviews 9 untuk pengolahan data. Adapun alat analisis yang digunakan dalam penelitian ini untuk mengetahui pengaruh arus kas terhadap profitabilitas. Analisis regresi linier berganda adalah analisis yang dipakai untuk mengetahui bagaimana hubungan antar variabel atau sub variabel (positif atau negatif), dan seberapa erat hubungan antara dua variabel. Model regresi berganda dalam penelitian ini adalah:

$$Y = a + b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X_3 + e$$

Keterangan :

Y : Penjualan (ROA)

A	: Konstanta.
B1, b2, b3	:Koefisien Regresi
X1	: biaya bahan baku.
X2	: biaya tenaga kerja.
X3	: biaya overhead
E	: <i>error</i>

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum UKM Fikri Snack

Usaha keripik singkong di Desa Pematang Seleng Kab. Labuhan Batu ini dimulai pada tahun 2015. Awal mula terbentuknya perusahaan yaitu brawal dari pemikiran seorang ibu yang tidak mau bergantung pada penghasilan suami saja, usaha keripik singkong dipilih karena keinginan seorang ibu dalam pemanfaatan peluang usaha yang ada di sekitar lingkungan mereka selama masa berjalannya usaha keripik singkong yang jumlahnya masih sedikit pengusaha ini hanya bisa mendapatkan penghasilan yang sedikit bahkan masih ada produk yang belum terjual, pengusaha ini merasa kurang maksimal dalam menjalankan usahanya, maka dari itu pemilik UKM ini lebih giat dan lebih tekun lagi, sehingga mendapatkan yang lebih baik lagi dan bisa mempekerjakan orang yang ada disekitarnya.

Usaha ini dipilih karena proses produksinya yang sederhana dan produk yang masih banyak dicari orang, cepat juga dalam perputaran modalnya karena produksinya yang cepat, pemilik usaha juga ikut dalam kelompok UMKM yang berdampak positif pada usahanya, diantaranya mudah mendapatkan surat izin yang diakui, mudah mendapatkan informasi tempat penjualan yang baik dan masih banyak lagi.

B. Deskripsi Data Penelitian

Deskripsi data variabel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Biaya Bahan Baku (X_1)

Biaya bahan baku adalah biaya yang terdiri dari semua bahan yang dikerjakan dalam proses produksi, untuk diubah menjadi barang lain yang nantinya akan dijual.

Berikut adalah data mengenai biaya bahan baku Nugraha Food tahun 2020-2022 :

Tabel IV. 1 Biaya Bahan Baku Fikri Snack (2020-1022)

Bulan	2020 (Rp)	2021 (Rp)	2022 (Rp)
Januari	3.759.350	4.579.581	2.372.664
Februari	3.607.240	3.159.047	3.514.749
Maret	4.023.860	3.401.909	4.314.273
April	2.736.850	3.200.857	3.462.718
Mei	3.484.640	3.328.133	3.413.018
Juni	3.736.850	4.267.761	3.325.124
Juli	3.935.721	3.102.666	4.235.207
Agustus	2.667.490	2.485.633	3.699.995
September	3.224.020	2.875.166	2.135.028
Oktober	2.795.900	2.723.553	3.448.824
November	3.224.020	3.218.304	2.034.948
Desember	3.852.740	3.842.990	3.744.714

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung (X_2)

Biaya tenaga kerja langsung adalah pengeluaran perusahaan yang digunakan untuk pembayaran tenaga manusia yang langsung bekerja mengolah produk.

Berikut adalah data mengenai biaya tenaga kerja langsung Fikri Snack tahun 2020-2022 :

Tabel IV.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung Fikri Snack (2020-2022)

Bulan	2020 (Rp)	2021(Rp)	2022 (Rp)
Januari	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Februari	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Maret	1.500.000	2.000.000	2.500.000
April	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Mei	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Juni	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Juli	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Agustus	1.500.000	2.000.000	2.500.000
September	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Oktober	1.500.000	2.000.000	2.500.000
November	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Desember	1.500.000	2.000.000	2.500.000

3. Biaya Overhead Produksi (X_3)

Biaya overhead pabrik adalah semua biaya untuk memproduksi suatu produk selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung.

Berikut adalah data mengenai biaya overhead pabrik Fikri Snack tahun 2020-2022:

Tabel IV. 3 Biaya Overhead Pabrik Fikri Snack (2015-2018)

Bulan	2015 (Rp)	2016 (Rp)	2017 (Rp)
Januari	1.763.500	1.679.500	1.789.500
Februari	978.500	1.230.500	1.550.500
Maret	1.230.500	978.700	1.654.500

April	1.230.500	1.542.500	1.250.500
Mei	1.589.000	1.786.500	978.500
Juni	1.672.000	1.672.000	1.598.000
Juli	987.700	1.897.500	1.705.800
Agustus	1.679.200	1.890.000	1.578.500
September	1.790.900	1.560.000	1.654.500
Oktober	1.659.800	998.500	1.900.500
November	1.653.500	1.670.500	997.550
Desember	1.432.500	1.950.000	1.754.500

4. Penjualan (Y)

Penjualan adalah kegiatan yang dilakukan oleh penjual dalam menjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut.

Berikut adalah data mengenai penjualan Fikri Snack tahun 2020- 2022:

Tabel IV.4 Penjualan Fikri Snack (2020-2022)

Bulan	2020 (Rp)	2021(Rp)	2022(Rp)
Januari	5.120.000	10.720.000	4.562.500
Februari	5.060.000	6.480.000	7.000.000
Maret	8.760.000	6.510.000	5.687.500
April	5.460.000	8.450.000	5.437.500
Mei	5.240.000	5.250.000	6.750.000
Juni	6.850.000	5.750.000	7.125.000
Juli	7.660.000	6.870.000	7.125.000
Agustus	4.450.000	5.810.000	8.937.500
September	5.160.000	7.720.000	7.812.500
Oktober	6.880.000	7.050.000	6.625.000
November	8.690.000	8.530.000	6.437.500

Desember	9.750.000	9.590.000	10.125.000
----------	-----------	-----------	------------

C. Analisis Data

1. Hasil Uji Normalitas

Hasil uji normalitas dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel IV.5 Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	1521449,03512
Most Extreme Differences	Absolute	,118
	Positive	,118
	Negative	-,096
Test Statistic		,118
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber : *Output SPSS 23*

Berdasarkan hasil uji normalitas pada tabel IV.4 dapat dinyatakan bahwa uji *kolmogrov simirnov test*, nilai signifikan (*Asymp. Sig 2-tailed*) untuk variabel biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik, dan penjualan memiliki nilai 0,200. Dengan nilai signifikan $0,200 > 0,05$, maka data dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik, dan penjualan dapat dikatakan berdistribusi normal.

2. Uji Asumsi Klasik

1. Hasil Uji Multikolonieritas

Berikut ini adalah hasil uji multikolonieritas dengan menggunakan *tolrance* dan *variance inflation factor* (VIF):

Tabel IV.6 Uji Multikolonieritas

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2628019,508	2228394,229		1,179	,247		
	Biaya Bahan Baku	,935	,446	,348	2,098	,044	,985	1,015
	Biaya Tenaga Kerja	,473	,653	,120	,723	,475	,989	1,012

Biaya Overhead Pabrik	,180	,712	,042	,253	,802	,986	1,014
-----------------------	------	------	------	------	------	------	-------

a. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : *Output SPSS 23*

Hasil uji multikolinearitas pada tabel IV.5 diatas menunjukkan nilai VIF biaya bahan baku $1,015 < 5$, biaya tenaga kerja $1,012 < 5$ dan biaya *Overhead* pabrik $1,014 < 5$, sedangkan nilai *tolerance* biaya bahan baku $0,247 > 0,05$, biaya tenaga kerja $0,989 > 0,05$, dan biaya *overhead* pabrik $0,986 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi multikolinearitas.

2. Hasil Uji Autokorelasi

Hasil uji autokorelasi dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel IV.7 Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	,366 ^a	,134	,053	1591169,48762	1,269

a. Predictors: (Constant), Biaya Overhead Pabrik, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Bahan Baku

b. Dependent Variable: Penjualan

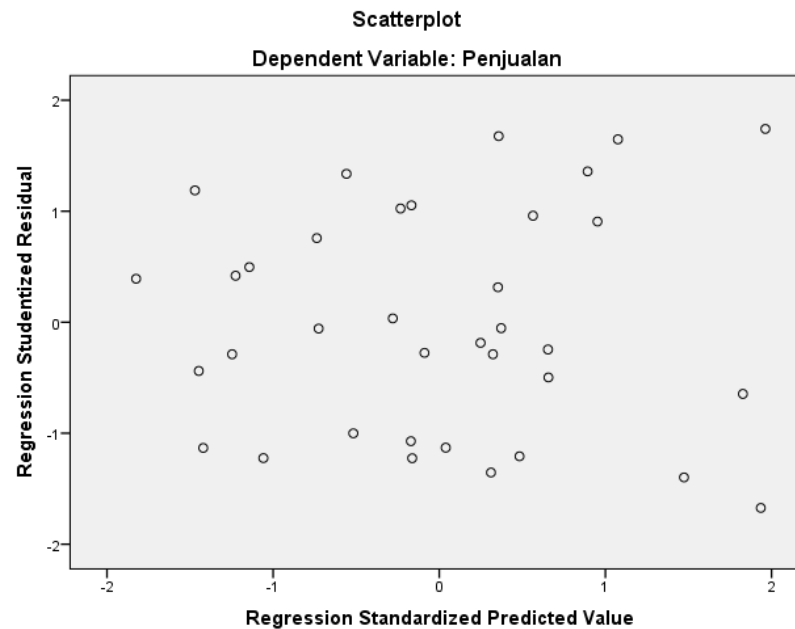
Sumber : *Output SPSS 23*

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa nilai *durbin watson* (DW) sebesar 1,269. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa D-W dibawah -2 sampai +2 berarti tidak ditemukan autokorelasi.

3. Hasil Uji Heteroskedastisitas

Hasil uji heteroskedastisitas dapat dilihat sebagai berikut :

Gambar IV.1 Uji Heteroskedastisitas



Sumber : *Output SPSS 23*

Berdasarkan hasil tabel uji *scatter plot* pada tabel di atas untuk mengetahui ada atau tidak heteroskedastisitas pada data ini, dapat dilihat dari titik-titik yang menyebar yang terdapat pada di atas dan di bawah angka nol pada sumbu Y yang tidak membentuk pola yang jelas dengan demikian dapat diartikan bahwa data ini tidak terjadi heteroskedastisita.

3. Hasil Analisis Regresi Linier Berganda

Berikut adalah hasil uji regresi linier berganda dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel IV.8 Analisis Regresi Linier Berganda

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2628019,508	2228394,229		1,179	,247
Biaya Bahan Baku	,935	,446	,348	2,098	,044
Biaya Tenaga Kerja	,473	,653	,120	,723	,475
Biaya Overhead Pabrik	,180	,712	,042	,253	,802

a. Dependent Variable: Penjualan

Berdasarkan uji hasil regresi linear berganda pada tabel di atas maka persamaan regresi yang digunakan :

$$Y = 2628019,508 + 0,932x_1 - 0,473x_2 + 0,180x_3$$

- a. Konstanta 2628019,508 artinya nilai penjualan sebesar Rp. 2.628.019,508 apabila biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik (konstan).
- b. biaya bahan baku mempunyai koefisien regresi yang bertanda positif sebesar 0,935 artinya apabila terjadi kenaikan biaya bahan baku

- sebesar 1 satuan maka akan menaikkan penjualan sebesar 0.935 dengan asumsi biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik tetap
- c. biaya tenaga kerja mempunyai koefisien regresi yang bertanda positif sebesar 0,473 artinya apabila terjadi kenaikan biaya bahan baku sebesar 1 satuan maka akan menaikkan penjualan sebesar 0.473 dengan asumsi biaya bahan baku dan biaya overhead pabrik tetap.
- d. biaya *overhead* pabrik mempunyai koefisien regresi yang bertanda positif sebesar 0,180 artinya apabila terjadi kenaikan biaya bahan baku sebesar 1 satuan maka akan menaikkan penjualan sebesar 0.180 dengan asumsi biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja tetap

4. Hasil Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Hasil uji koefisien determinasi (R^2) yang telah diolah dapat dilihat pada tabel dibawah ini.

Tabel IV.9 Analisis Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,366 ^a	,134	,053	1591169,48762

a. Predictors: (Constant), Biaya Overhead Pabrik, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Bahan Baku

b. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : *Output SPSS 23*

Berdasarkan hasil uji koefisien Determinasi pada tabel diatas menunjukkan bahwa nilai *Adjusted Rsquare* sebesar 0,053 atau sama dengan 5,3%, artinya terdapat pengaruh biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik terhadap penjualan sebesar 5,3%, sedangkan 94,7% dipengaruhi oleh variabel lain selain dari variabel biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik.

D. Pengujian Hipotesis

1. Uji Parsial (*t-test*)

Hasil uji parsial (uji T) dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel IV.10 Uji Parsial (*t-test*)

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	2628019,508	2228394,229		1,179	,247		
	Biaya Bahan Baku	,935	,446	,348	2,098	,044	,985	1,015
	Biaya Tenaga Kerja	,473	,653	,120	,723	,475	,989	1,012

Biaya Overhead Pabrik	,180	,712	,042	,253	,802	,986	1,014
-----------------------	------	------	------	------	------	------	-------

a. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : *Output SPSS 23*

Berdasarkan tabel IV.11 dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

- 1) Nilai dari t_{hitung} pada variabel biaya bahan baku adalah sebesar 2,098 dan nilai dari t_{tabel} 1,701, menunjukkan $t_{hitung} (2,209) > t_{tabel} (1,69389)$ maka, H_{a1} diterima H_{01} ditolak, artinya terdapat pengaruh positif penjualan terhadap penjualan di Fikri Snack.
- 2) Nilai dari t_{hitung} pada variabel biaya tenaga kerja adalah sebesar -2,111 dan nilai dari t_{tabel} 1,701, menunjukkan $-t_{hitung} (0,723) < -t_{tabel} (1,69389)$ maka, H_{a2} ditolak H_{02} diterima, artinya tidak terdapat pengaruh biaya tenaga kerja terhadap penjualan di Fikri Snack.
- 3) Nilai dari t_{hitung} pada variabel biaya bahan baku adalah sebesar 0,253 dan nilai dari t_{tabel} 1,701, menunjukkan $t_{hitung} (0,253) < t_{tabel} (1,69389)$ maka, H_{a1} ditolak H_{01} diterima, artinya tidak terdapat pengaruh positif penjualan terhadap penjualan di Fikri Snack

2. Uji Simultan (F-test)

Hasil uji simultan (Uji F) dapat dilihat sebagai berikut :

Tabel IV.11 Uji Simultan (F-test)ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	12532119311 839,998	3	41773731039 46,666	1,650	,197 ^b
	Residual	81018250827 048,920		32		
	Total	93550370138 888,920	35			

a. Dependent Variable: Penjualan

b. Predictors: (Constant), Biaya Overhead Pabrik, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Bahan Baku

Sumber : *Output SPSS 23*

Hasil uji simultan (uji F) pada tabel diatas dapat ditemukan bahwa nilai F_{hitung} sebesar 1,650 dan nilai F_{tabel} 2,26 menunjukkan bahwa F_{hitung} (1,650) < F_{tabel} (2,26) maka, H_{a4} ditolak dan H_{o4} diterima. Artinya tidak terdapat pengaruh biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik terhadap penjualan di usaha keripik Fikri Snack.

E. Hasil Pembahasan Penelitian

1. Pengaruh Biaya Bahan Baku Terhadap Penjualan Keripik Fikri Snack

Nilai dari t_{hitung} pada variabel biaya bahan baku adalah sebesar 2,098 dan nilai dari t_{tabel} 1,701, menunjukkan t_{hitung} (2,209) > t_{tabel} (1,69389) maka, H_{a1} diterima H_{o1} ditolak, artinya

terdapat pengaruh positif penjualan terhadap penjualan di Fikri Snack. Sehingga dapat diartikan bahwa biaya bahan baku berpengaruh positif signifikan terhadap penjualan.

Hal ini sejalan dengan teori bahwa apabila biaya bahan baku meningkat maka penjualan juga akan meningkat. Begitu juga sebaliknya apabila biaya bahan baku menurun maka penjualan juga akan menurun.

Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu masita yang dimana hasil penelitiannya menunjukkan bahwa efisiensi bahan baku berpengaruh positif signifikan terhadap rasio profit margin.

2. Pengaruh Biaya Tenaga Kerja Terhadap Penjualan Keripik Fikri Snack

Nilai dari t_{hitung} pada variabel biaya tenaga kerja adalah sebesar -2,111 dan nilai dari t_{tabel} 1,701, menunjukkan $-t_{hitung}$ (0,723) $< -t_{tabel}$ (1,69389) maka, H_{a2} ditolak H_{02} diterima, artinya tidak terdapat pengaruh biaya tenaga kerja terhadap penjualan di Fikri Snack.

Sehingga dapat disimpulkan bahwa biaya tenaga kerja langsung tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan.

Hal ini sejalan dengan teori yang dimana artinya bahwa apabila biaya tenaga kerja meningkat maka penjualan juga akan meningkat. Begitu juga sebaliknya apabila biaya tenaga kerja langsung menurun maka penjualan juga akan menurun.

Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu sulis yang dimana hasilnya bahwa biaya tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap biaya produksi.

3. Pengaruh Biaya Overhead Pabrik Terhadap Penjualan

Keripik Fikri Snack

Nilai dari t_{hitung} pada variabel biaya bahan baku adalah sebesar 0,253 dan nilai dari t_{tabel} 1,701, menunjukkan t_{hitung} ($0,253$) < t_{tabel} ($1,69389$) maka, H_{a1} ditolak H_{01} diterima, artinya tidak terdapat pengaruh positif penjualan terhadap penjualan di Fikri Snack

Sehingga dapat disimpulkan bahwa biaya overhead pabrik tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan.

Hal ini sejalan dengan teori yang dimana artinya bahwa apabila biaya tenaga kerja meningkat maka penjualan juga akan meningkat. Begitu juga sebaliknya apabila biaya overhead pabrik menurun maka penjualan juga akan menurun.

Hal ini sejalan dengan penelitian terdahulu sulis yang dimana hasilnya bahwa biaya tenaga kerja tidak berpengaruh signifikan terhadap biaya produksi.

4. Pengaruh biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik terhadap penjualan Keripik di Fikri Snack.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan menggunakan SPSS 23, maka masing masing variabel tidak berpengaruh

terhadap penjualan keripik di Fikri Snack dengan nilai F_{hitung} sebesar 1,650 dan nilai F_{tabel} 2,26 menunjukkan bahwa F_{hitung} (1,650) $<$ F_{tabel} (2,26) maka, H_{a4} ditolak dan H_{o4} diterima. Artinya tidak terdapat pengaruh biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik terhadap penjualan di usaha keripik Fikri Snack.

BAB V PENUTUP

A. Kesimpulan

Hasil dari penelitian ini adalah

1. Pengaruh biaya bahan baku terhadap penjualan penjualan keripik di Fikri Snack.

Berdasarkan dari hasil uji T nilai dari t_{hitung} pada variabel biaya bahan baku adalah sebesar 2,098 dan nilai dari t_{tabel} 1,701, menunjukkan $t_{hitung} (2,209) > t_{tabel} (1,69389)$ maka, H_{a1} diterima H_{01} ditolak, artinya terdapat pengaruh positif penjualan terhadap penjualan di Fikri Snack. Sehingga dapat diartikan bahwa biaya bahan baku berpengaruh positif signifikan terhadap penjualan.

2. Pengaruh biaya tenaga kerja terhadap penjualan penjualan keripik di Fikri Snack.

Dari hasil uji T nilai dari t_{hitung} pada variabel biaya tenaga kerja adalah sebesar -2,111 dan nilai dari t_{tabel} 1,701, menunjukkan $-t_{hitung} (0,723) < -t_{tabel} (1,69389)$ maka, H_{a2} ditolak H_{02} diterima, artinya tidak terdapat terdapat pengaruh biaya tenaga kerjaa terhadap penjualan di Fikri Snack

3. Pengaruh biaya overhead terhadap penjualan penjualan keripik di Fikri Snack.

Berdasarkan dari hasil uji T nilai dari t_{hitung} pada variabel biaya bahan baku adalah sebesar 0,253 dan nilai dari t_{tabel} 1,701, menunjukkan $t_{hitung} (0,253) < t_{tabel} (1,69389)$ maka, H_{a1} ditolak H_{01}

diterima, artinya tidak terdapat pengaruh positif penjualan terhadap penjualan di Fikri Snack

4. Pengaruh biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik, terhadap penjualan keripik di Fikri Snack.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan menggunakan SPSS 23, maka masing masing variabel tidak berpengaruh terhadap penjualan keripik di Fikri Snack dengan nilai F_{hitung} sebesar 1,650 dan nilai F_{tabel} 2,26 menunjukkan bahwa $F_{hitung} (1,650) < F_{tabel} (2,26)$ maka, H_{a4} ditolak dan H_{o4} diterima. Artinya tidak terdapat pengaruh biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik terhadap penjualan di usaha keripik Fikri Snack.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan dan adanya beberapa keterbatasan dalam penelitian ini, maka peneliti memberikan beberapa saran yaitu:

1. Dalam penelitian ini kemampuan R square bernilai kecil, sehingga penelitian berikutnya agar menggunakan variabel lain atau menambah variabel lain seperti efisiensi biaya overhead pabrik, memperbesar penjualan dengan jumlah harga pokok produksi atau harga pokok penjualan tertentu.
2. Bagi perusahaan untuk diperoleh rasio *gross profit margin yang tinggi* perusahaan harus memperbesar penjualan dengan jumlah harga pokok produksi atau harga pokok penjualan tertentu dan bagi manajemen perusahaan untuk lebih memperhatikan biaya- biaya yang dikeluarkan dalam produksi seperti pembelian bahan baku sesuai kebutuhan dan

dengan harga yang murah, serta pemberian gaji/upah sesuai dengan jam kerja yang telah dilaksanakan oleh karyawan dan menerapkan efektifitas produksi dengan meminimalkan terjadinya batas waktu penyelesaian atau menghindari pemborosan waktu produksi.

Perusahaan sebaiknya mencari supplier lebih dari satu dan mempertimbangkan biaya yang akan dikeluarkan dalam pembelian bahan hal ini dapat mempermudah perusahaan menentukan kebijakan dalam melakukan pembelian bahan yang sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan perusahaan. Selain itu dalam penjualan perusahaan mempertimbangkan faktor harga, jarak tempuh, kualitas dan kuantitas dalam penjualan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Tanzeh. *Pengantar Metode Penelitian*. Jakarta: Teras, 2009.
- Ahyatri. *Manajemen Produksi Dan Pengendalian Produksi*. Yogyakarta: BPFE UGM, 2005.
- Arfan Ikhsan. *Metodologi Untuk Akuntansi Bisnis Dan Manajemen*. Bandung: Cipta Pustaka Media, 2014.
- Bastian, Nurlela. *Akuntansi Biaya Edisi Pertama*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2009.
- Firdaus dan Abdullah. *Akuntansi Biaya Edisi 3*. Jakarta: Salemba Empat, 2012.
- Garison. *Akuntansi Manajerial*. Jakarta: Salemba Empat, 2006.
- Hansen dan Mowen. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat, 2009.
- . *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat, 2019.
- Hariadi. *Akuntansi Manajemen Suatu Pengantar*. Yogyakarta: BPFE, 2005.
- Imam Ghozali. *Aplikasi Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro, 2017.
- Jusuf Soewandi. *Pengantar Metode Penelitian*. Jakarta: Mitra Wacana Media, 2012.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali Pers, 2009.
- Mulyadi. *Akuntansi Biaya Edisi Kelima*. Yogyakarta: UPP-STIM YKPN, 2015.

———. *Sistem Informasi Akuntansi*. Jakarta: Salemba Empat, 2016.

Munandar. *Budgeting Perencanaan Kerja Pengkoordinasian Kerja Pengawasan Kerja*. Yogyakarta: BPFE Universitas Gajah Mada, 2017.

Nafarin. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat, 2011.

Rudianto. *Pengantar Akuntansi*. Jakarta: Erlangga, 2009.

Simamora. *Akuntansi Manajemen Edisi Ketiga*. Riau: Star Gate Publisher, 2012.

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

———. *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Pusat Bahasa Depdiknas, 2003.

———. *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2012.

Suharyadi dan Purwanto. *Statistika Untuk Ekonomi Dan Keuangan Modern*. Jakarta: Salemba Empat, 2018.

Sulistiyowati. *Panduan Praktis Memahami Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: PT Elex Media Komputindo, 2010.

Swastha dan Handoko. *Manajemen Pemasaran-Analisis Perilaku Konsumen*. Yogyakarta: BPFE, 2011.

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

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

I. IDENTITAS PRIBADI

1. Nama : ARDHI WIRANATA SIREGAR
2. Tempat/Tgl. Lahir : Medan, 15 Juli 2000
3. Agama : Islam
4. Jenis Kelamin : Laki-Laki
5. Alamat : Dusun N8, Desa Pematang Seleng Ke. Bilah Hulu, Kab. Labuhan Batu
6. Email : Siregarardhiwiranata@gmail.com
7. No. Handphone : 0853-7362-8185

II. IDENTITAS ORANG TUA

1. AYAH

- a. Nama : Hisyam Siregar
- b. Pekerjaan : Karyawan Swasta
- c. Alamat : Dusun N8, Desa Pematang Seleng, Kec. Bilah Hulu, Kab. Labuhan Batu
- d. No Hp : 0853-9904-9959

2. IBU

- a. Nama : Esnah Munthe
- b. Pekerjaan : Ibu Rumah Tangga
- c. Alamat : Dusun N8, Desa Pematang Seleng, Kec. Bilah Hulu, Kab. Labuhan Batu
- d. No Hp : 0812-6220-3039

III. RIWAYAT PENDIDIKAN

1. SD Negeri 117032 Kampung Lalang
2. Mts Swasta Al-Ittihad Aek Nabara Labuhan Batu
3. SMK Raudhatul Ulum Aek
4. UIN SYAHADA Padangsidempuan

**Biaya Bahan Baku
Fikri Snack (2020-1022)**

Bulan	2020 (Rp)	2021 (Rp)	2022 (Rp)
Januari	3.759.350	4.579.581	2.372.664
Februari	3.607.240	3.159.047	3.514.749
Maret	4.023.860	3.401.909	4.314.273
April	2.736.850	3.200.857	3.462.718
Mei	3.484.640	3.328.133	3.413.018
Juni	3.736.850	4.267.761	3.325.124
Juli	3.935.721	3.102.666	4.235.207
Agustus	2.667.490	2.485.633	3.699.995
September	3.224.020	2.875.166	2.135.028
Oktober	2.795.900	2.723.553	3.448.824
November	3.224.020	3.218.304	2.034.948
Desember	3.852.740	3.842.990	3.744.714
Total	41.048.681	40.085.600	39.701.262
Maksimum	4.023.860	4.579.581	4.314.273
Minimum	2.667.490	2.485.633	2.034.948

Pematang Seleng, September 2023

Diketahui Pemilik Fikri Snack



RUDIANTO

**Biaya Tenaga Kerja Langsung
Fikri Snack(2020-2022)**

Bulan	2020 (Rp)	2021(Rp)	2022 (Rp)
Januari	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Februari	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Maret	1.500.000	2.000.000	2.500.000
April	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Mei	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Juni	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Juli	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Agustus	1.500.000	2.000.000	2.500.000
September	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Oktober	1.500.000	2.000.000	2.500.000
November	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Desember	1.500.000	2.000.000	2.500.000
Total	18.000.000	24.000.000	30.000.000
Maksimum	-	-	-
Minimum	-	-	-

Pematang Seleng, September 2023

Diketahui Pemilik Fikri Snack



RUDIANTO

**Biaya Overhead Pabrik
Fikri Snack (2020-2022)**

Bulan	2020 (Rp)	2021 (Rp)	2022 (Rp)
Januari	1.763.500	1.679.500	1.789.500
Februari	978.500	1.230.500	1.550.500
Maret	1.230.500	978.700	1.654.500
April	1.230.500	1.542.500	1.250.500
Mei	1.589.000	1.786.500	978.500
Juni	1.672.000	1.672.000	1.598.000
Juli	987.700	1.897.500	1.705.800
Agustus	1.679.200	1.890.000	1.578.500
September	1.790.900	1.560.000	1.654.500
Oktober	1.659.800	998.500	1.900.500
November	1.653.500	1.670.500	997.550
Desember	1.432.500	1.950.000	1.754.500
Total	19.560.6000	18.649.200	18.372.850
Maksimum	1.790.900	1.950.000	1.900.500
Minimum	987.700	978.700	997.550

Pematang Seleng, September 2023

Diketahui Pemilik Fikri Snack



RUDIANTO

Tabel Penjualan

Fikr Snack (2020-2022)

Bulan	2020 (Rp)	2021(Rp)	2022(Rp)
Januari	5.120.000	10.720.000	4.562.500
Februari	5.060.000	6.480.000	7.000.000
Maret	8.760.000	6.510.000	5.687.500
April	5.460.000	8.450.000	5.437.500
Mei	5.240.000	5.250.000	6.750.000
Juni	6.850.000	5.750.000	7.125.000
Juli	7.660.000	6.870.000	7.125.000
Agustus	4.450.000	5.810.000	8.937.500
September	5.160.000	7.720.000	7.812.500
Oktober	6.880.000	7.050.000	6.625.000
November	8.690.000	8.530.000	6.437.500
Desember	9.750.000	9.590.000	10.125.000
Total	79.080.000	88.730.000	4.562.500
Maksimum	9.750.000	10.720.000	10.125.000
Minimum	4.450.000	5.250.000	83.625.000

Pematang Seleng, September 2023

Diketahui Pemilik Fikri Snack



RUDIANTO



Wawancara Dengan Pemilik Fikri Snack