

## **ANALISIS PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN TINGKAT PENJUALAN TERHADAP LABA KOTOR**

Oleh:

**Mukhlisatul Jannah**

UIN Sultan Maulana Hasanuddin Banten

### ***Abstract***

*The cost of production required by the company will continue to increase from year to year. One reason is the increase in raw material prices used, this condition encourages the amount of revenues a company experiencing changes. Similarly, PT Indocement Tunggul Perkasa Tbk, production costs continue to increase. This condition can be seen in the change in gross profit, from 2004 to 2013 corporate profits have increased and decreased.*

*The purpose of this research is to know the effect of Production Cost and Sales level to Gross Profit. The type of research used is causal associative research. The samples used are saturated samples. The type of data used is primary and secondary data. Data analysis technique used is multiple regression.*

***Keywords:*** *Production Cost, Sales, and Gross Profit*

### **PENDAHULUAN**

Secara umum tujuan dari setiap perusahaan adalah untuk mencapai laba yang maksimum. Dengan laba, perusahaan akan memiliki kemampuan untuk berkembang dan mampu mempertahankan eksistensinya di masa yang akan datang.

Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Agar diperoleh laba sesuai dengan yang dikehendaki, perusahaan perlu menyusun perencanaan laba yang baik dengan memperhatikan kemungkinan faktor-faktor yang dapat mempengaruhi laba. Ada tiga faktor yang dapat mempengaruhi laba

perusahaan yaitu biaya, harga jual dan volume penjualan atau produksi.

Dari beberapa faktor tersebut, biaya produksi merupakan salah satu faktor yang mempengaruhi besar kecilnya laba. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Biaya ini terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik (Mulyadi, 2012). Biaya produksi menjadi penentu besarnya harga jual dari suatu produk atau jasa yang nantinya akan mempengaruhi besarnya laba yang diperoleh. Seperti yang dikemukakan oleh Mulyadi dalam bukunya akuntansi biaya, menyatakan bahwa biaya produksi berpengaruh terhadap laba usaha.

Perusahaan manufaktur merupakan perusahaan yang melakukan kegiatan produksi untuk mengelola bahan baku menjadi produk jadi. Sudah tentu, perusahaan-perusahaan ini berusaha untuk mencapai laba yang maksimum. Untuk memperoleh laba yang maksimum, setiap perusahaan harus dapat meningkatkan kegiatan/volume produksinya. Di sisi lain, jika volume produksi meningkat, maka akan berpengaruh pada biaya produksi, yang berarti biaya produksi yang dibutuhkan untuk membuat produk akan lebih besar. Biaya produksi yang dibutuhkan selalu meningkat dari tahun ke tahun yang diakibatkan oleh kenaikan harga bahan baku, kenaikan tarif dasar listrik (TDL), upah minimum provinsi. Kondisi-kondisi ini yang mendorong jumlah pendapatan usaha PT Indocement Tunggal Perkasa Tbk mengalami perubahan. Kondisi ini juga mendorong perubahan dalam laba kotor perusahaan.

Berikut disajikan data penjualan, beban pokok pendapatan dan laba kotor PT Indocement Tunggal Perkasa, Tbk selama tahun 2007 sampai dengan tahun 2010.

**Tabel 1 Data Penjualan, Beban Pokok Penjualan dan Laba Kotor PT Indocement Tunggul Perkasa, Tbk. Tahun 2007 s.d. 2010 (Dalam Jutaan Rupiah)**

	2007	2008	2009	2010
Penjualan	7.323.644	9.780.598	10.576.344	11.137.805
Beban Pokok Penjualan	4.561.396	5.755.935	5.468.018	5.597.043
Laba Kotor	2.762.247	4.024.564	5.108.439	5.540.762

Jika dilihat pada tabel di atas, maka nilai penjualan, beban pokok penjualan, dan laba kotor terus mengalami kenaikan selama empat tahun tersebut. Berdasarkan data tersebut, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah biaya produksi dan tingkat penjualan berpengaruh terhadap laba kotor.

## TINJAUAN PUSTAKA

### 1. Biaya Produksi

Biaya (*cost*) adalah pengeluaran-pengeluaran atau nilai pengorbanan untuk memperoleh barang atau jasa yang berguna untuk masa yang akan datang, atau mempunyai manfaat melebihi satu periode akuntansi.

Menurut Al. Haryono Jusup<sup>1</sup>, biaya adalah harga pokok barang yang dijual dan jasa-jasa yang dikonsumsi untuk menghasilkan pendapatan.

Menurut Hansen dan Mowen<sup>2</sup>, biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau

---

<sup>1</sup> Al-Haryono Jusup, Dasar-dasar Akuntansi, Jilid 1, STIE YKPN, Yogyakarta, 2005, hal. 24

jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau di masa yang akan datang bagi organisasi.

Menurut Mulyadi<sup>3</sup>, dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Sedangkan dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva.

Produksi adalah kegiatan suatu perusahaan untuk memproses dan merubah bahan baku menjadi barang jadi melalui penggunaan tenaga kerja dan fasilitas produksi lainnya. Biaya-biaya yang terjadi sehubungan dengan kegiatan produksi ini disebut dengan biaya produksi. jadi dapat dikatakan bahwa biaya produksi adalah biaya yang berasal dari penyediaan bahan baku sampai biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi bahan baku sehingga menjadi barang jadi yang siap untuk dijual.

Biaya ini diklasifikasikan dalam tiga unsur yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

Menurut Hansen dan Mowen<sup>4</sup>, biaya produksi adalah biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa.

Menurut Surjana Ismaya<sup>5</sup>, biaya produksi (*out put cost*) adalah biaya untuk memproduksi yang terdiri dari bahan langsung, upah langsung, biaya dan biaya tidak langsung.

Menurut Mulyadi<sup>6</sup>, biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan proses pengolahan bahan baku menjadi produk jadi.

---

<sup>2</sup> Hansen dan Mowen, Manajemen Accounting, edisi 7, Salemba Empat, Jakarta, 2006, hal 40

<sup>3</sup> Mulyadi, Akuntansi Biaya, edisi 5, UPP STIM YKPN, Yogyakarta, 2009, hal. 8

<sup>4</sup> Hansen dan mowen, Manajemen Accounting, edisi 7, Salemba Empat, Jakarta, 2006, hal. 50

<sup>5</sup> Surjana Ismaya, Kamus Akuntansi, Pustaka Grafika, Bandung, 2006, hal. 345

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual.

**a. Metode Pengumpulan Biaya Produksi**

Produksi membentuk kos produksi, yang digunakan untuk menghitung kos produk jadi dan kos produk yang pada akhir periode akuntansi masih dalam proses. Pengumpulan kos produksi sangat ditentukan oleh cara produksi.

Secara garis besar, cara memproduksi produk dapat dibagi menjadi dua macam, yaitu produksi atas dasar pesanan dan produksi massa.

Perusahaan yang memproduksi berdasarkan pesanan, mengumpulkan kos produksinya dengan menggunakan metode kos pesanan (*job order cost method*). Dalam metode ini biaya-biaya produksi dikumpulkan untuk pesanan tertentu dan kos produksi per satuan produk yang dihasilkan untuk memenuhi pesanan tersebut dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk pesanan tersebut dengan jumlah satuan produk dalam pesanan yang bersangkutan.

Perusahaan yang memproduksi massa, mengumpulkan kos produksinya dengan menggunakan metode kos proses (*process cost method*). Dalam metode ini biaya-biaya produksi dikumpulkan untuk periode tertentu dan kos produksi per satuan produk yang dihasilkan dalam periode tersebut dihitung dengan cara membagi total biaya produksi untuk periode tersebut dengan jumlah satuan produk yang dihasilkan dalam periode yang bersangkutan.

**b. Elemen-elemen biaya produksi**

Dalam proses produksi, perusahaan manufaktur biasanya mengeluarkan berbagai macam biaya. Biaya yang

---

<sup>6</sup> Mulyadi, Akuntansi Biaya Penentuan Harga Pokok dan pengendalian Biaya, Edisi 3, BPFE, Yogyakarta, 2005, hal. 9

beraneka ragam tersebut dapat dikelompokkan menjadi tiga golongan besar, yakni bahan langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik.

1. Bahan Langsung

Bahan langsung adalah bahan yang digunakan dan menjadi bagian dari produk jadi.

2. Tenaga kerja Langsung

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang terlibat langsung dalam proses mengubah bahan menjadi produk jadi.

3. Overhead Pabrik

Overhead pabrik adalah biaya-biaya produksi lain, selain bahan langsung dan tenaga kerja langsung.

**c. Metode Penentuan Biaya Produksi**

Metode penentuan kos produksi adalah cara memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam kos produksi. dalam memperhitungkan unsur-unsur biaya ke dalam kos produksi, terdapat dua pendekatan:

1. *Full Costing*

*Full costing* merupakan metode penentuan kos produksi yang memperhitungkan semua unsur biaya produksi ke dalam kos produksi. Kos produksi menurut *metode full costing* terdiri dari unsur biaya produksi berikut ini:

Biaya bahan baku	xx
Biaya overhead pabrik variabel	xx
Biaya overhead pabrik tetap	<u>xx</u>
Kos produksi	<u>xx</u>

2. *Variable Costing*

*Variable costing* merupakan metode penentuan kos produksi yang hanya memperhitungkan biaya produksi

yang berperilaku variabel ke dalam kos produksi. Kos produksi menurut metode *variable costing* terdiri:

Biaya bahan baku	xx
Biaya tenaga kerja langsung	xx
Biaya overhead pabrik variabel	<u>xx</u>
Kos produksi	<u>xx</u>

## 2. Penjualan

Penjualan merupakan pemberian sesuatu barang atau jasa dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak yang menerima barang atau jasa tersebut.

Menurut Hery<sup>7</sup>, pendapatan adalah arus masuk aktiva atau peningkatan aktiva lainnya atas aktiva atau penyelesaian kewajiban entitas (atau kombinasi dari keduanya) dari pengiriman barang, pemberian jasa, atau aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi sentral perusahaan. Menurut Iman Santoso<sup>8</sup>, pendapatan adalah arus masuk atau penambahan aktiva atau penyelesaian suatu kewajiban atau kombinasi dari keduanya yang berasal dari penyerahan atau produksi barang, pemberian jasa atau aktivitas-aktivitas lainnya yang merupakan operasi utama atau operasi inti yang berkelanjutan dari suatu perusahaan.

Pendapatan adalah penghasilan yang timbul dari aktivitas perusahaan yang biasa dikenal dengan sebutan yang berbeda seperti penjualan, penghasilan jasa (*fees*), bunga, deviden, royalti, dan sewa". Dari pernyataan tersebut diketahui bahwa penjualan merupakan bagian dari pendapatan.

Secara umum definisi penjualan dapat diartikan sebagai sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang ataupun jasa

---

<sup>7</sup> Hery, *Akuntansi Keuangan Menengah I*, PT Bumi Aksara, Jakarta, 2009, hal. 109

<sup>8</sup> Iman Santoso, *Akuntansi Keuangan Menengah*, PT Refika Aditama, Bandung, 2007, hal. 90

dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba.

Menurut Irham Fahmi<sup>9</sup>, penjualan merupakan penerimaan yang diperoleh dari pengiriman barang dagangan atau dari penyerahan pelayanan dalam bursa sebagai bahan pertimbangan.

Jadi, Penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk mengembangkan rencana-rencana strategis yang diarahkan pada usaha pemuasan kebutuhan dan keinginan pembeli, guna mendapatkan penjualan yang menghasilkan laba.

#### **a. Pencatatan Penjualan**

Pencatatan transaksi penjualan tergantung kepada metode yang digunakan dalam penilaian persediaan yaitu metode periodik/fisik dan metode perpetual.

Dalam metode penilaian persediaan perpetual, setiap penjualan akan langsung mengurangi nilai persediaan. Akibatnya jumlah barang yang tersedia untuk dijual dan jumlah yang telah dijual secara terus menerus tercantum dalam catatan persediaan. Jurnal untuk mencatat transaksi penjualan yaitu pertama, mendebit kas bila penjualan dilakukan secara tunai, atau mendebit piutang usaha bila penjualan dilakukan secara kredit, dan mengkredit penjualan; kedua mendebit harga pokok penjualan dan mengkredit persediaan. Pada saat terjadi retur dan potongan penjualan, jurnal yang dibuat yaitu pertama, mendebit retur dan potongan penjualan dan mengkredit piutang usaha; kedua, mendebit persediaan dan mengkredit harga pokok penjualan. Pada saat pembayaran dilakukan oleh pembeli pada periode diskon, jurnal yang dibuat adalah mendebit kas dan diskon penjualan dan mengkredit piutang usaha.

---

<sup>9</sup> Irham Fahmi, Analisis Laporan Keuangan, Alfabeta, Bandung, hal 99



Dalam metode penilaian persediaan periodik/fisik, setiap penjualan tidak langsung mengurangi nilai persediaan, akibatnya catatan persediaan tidak memperlihatkan jumlah yang tersedia untuk dijual atau yang telah dijual sepanjang periode tersebut. Akan tetapi dilakukan perhitungan fisik atas persediaan yang masih tersisa pada akhir periode. Pada saat terjadi penjualan, jurnal yang dibuat hanya mendebit kas bila dilakukan secara tunai, atau mendebit piutang usaha bila penjualan dilakukan secara kredit, dan mengkredit penjualan. Pada saat terjadi retur dan potongan penjualan, jurnal yang dibuat juga hanya mendebit retur dan potongan penjualan dan mengkredit piutang usaha. Pada saat pembayaran dilakukan oleh pembeli pada periode diskon, jurnal yang dibuat sama dengan jurnal yang dibuat pada metode penilaian persediaan perpetual, yaitu mendebit kas dan diskon penjualan dan mengkredit piutang usaha.

#### **b. Jenis-jenis Penjualan**

Ada beberapa jenis penjualan menurut Basu Swasta, yaitu:

##### *1. Trade Selling*

Dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka, hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan peragaan produk baru.

##### *2. Missionary Selling*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan. Dalam hal ini perusahaan yang bersangkutan memiliki penyalur sendiri dalam pendistribusian produknya.

3. *Technical Selling*  
Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat pada pembeli akhir dari barang dan jasanya dengan menunjukkan bagaimana produk dan jasa yang ditawarkan dapat mengatasi masalah tersebut.
4. *New Business Selling*  
Berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli menjadi pembeli. jenis ini sering dipakai oleh perusahaan asuransi.
5. *Renponsive Selling*  
Jenis penjualan seperti ini tidak akan menciptakan penjualan yang terlalu besar meskipun layanan yang baik dan hubungan pelanggan yang menyenangkan dapat menjurus pada pembeli ulang.

**c. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Kegiatan Penjualan**

Dalam praktek, kegiatan penjualan itu dipengaruhi oleh beberapa faktor sebagai berikut:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Penjual harus dapat menyakinkan kepada pembelinya agar dapat berhasil mencapai sasaran penjualan yang diharapkan. Untuk maksud tersebut penjual harus memahami beberapa masalah penting yang sangat berkaitan, yakni:

- a) Jenis dan karakteristik barang yang ditawarkan.
- b) Harga produk.
- c) Syarat penjualan seperti: pembayaran, penghantaran, pelayanan sesudah penjualan, garansi dan sebagainya.

2. Kondisi Pasar

Faktor-faktor kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- a) Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar penjual, pasar industri, pasar pemerintah atau pasar internasional.
- b) Kelompok pembeli atau segmen pasarnya.
- c) Daya belinya.
- d) Frekuensi pembelian.
- e) Keinginan dan kebutuhan.

3. Modal

Akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal. Penjual harus memperkenalkan dulu membawa barangnya ketempat pembeli. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan adanya sarana serta usaha, seperti: alat transport, tempat peragaan baik di dalam perusahaan maupun di luar perusahaan, usaha promosi, dan sebagainya. Semua ini hanya dapat dilakukan apabila penjualan memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk perusahaan.

4. Kondisi Organisasi Perusahaan.

Pada perusahaan besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang orang-orang tertentu/ahli di bidang penjualan.

5. Faktor lain.

Faktor-faktor lain, seperti: periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan.

**3. Laba Kotor**

Laba merupakan selisih pendapatan dan keuntungan setelah dikurangi beban dan kerugian. Laba merupakan salah satu pengukur aktivitas operasi dan dihitung berdasarkan atas dasar akuntansi akrual.

Menurut Al.Haryono Jusup, laba (atau rugi) adalah selisih lebih (atau kurang) antara pendapatan dengan biaya.<sup>10</sup>

Menurut Sujana Ismaya<sup>11</sup>, laba (gain) adalah:

- a. Setiap keuntungan keuangan, laba atau manfaatnya
- b. Kelebihan pendapatan di atas biaya

Menurut kasmir, dalam praktiknya, laba yang diperoleh perusahaan terdiri dari dua macam, yaitu:

1. Laba kotor (*gross profit*), dan
2. Laba bersih (*net profit*)

Laba kotor adalah laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan.<sup>12</sup> Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh. Sementara laba bersih merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam satu periode tertentu, termasuk pajak.

Menurut Sujana Ismaya<sup>13</sup>, laba kotor (*gross Profit*) adalah selisih lebih antara penjualan dengan biaya pokok.

Laba Kotor = Penjualan Bersih - Harga Pokok Penjualan

Menurut Dwi Prastowo<sup>14</sup>, laba kotor adalah selisih antara harga pokok penjualan dan penjualan.

Kelebihan penjualan bersih terhadap harga pokok penjualan disebut laba kotor. Jadi laba kotor adalah selisih antara harga pokok penjualan dengan penjualan. Jumlah ini disebut laba kotor karena angka tersebut merupakan laba sebelum dikurangi beban operasi.

---

<sup>10</sup> Al. Haryono Jusup, *Dasar-dasar Akuntansi* jilid 1, STIE YKPN, Yogyakarta, 2006, hal 23

<sup>11</sup> Sujana Ismaya, *Kamus Akuntansi*, Pustaka Grafika, Bandung, 2006, hal 450

<sup>12</sup> Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* Ed. 1 Cet. 4, Rajawali Pers, Jakarta, hal 303

<sup>13</sup> Sujana Ismaya, *Kamus Akuntansi*, Pustaka Grafika, Bandung, 2006, hal 450

<sup>14</sup> Dwi Prastowo, 2005, hal 209

**a. Faktor-faktor Yang Mempengaruhi Laba Kotor**

Dalam praktiknya perolehan laba perusahaan tiap periode tidak sama atau selalu berbeda-beda. Artinya laba yang diperoleh dari periode ke periode berubah-ubah. Perbedaan ini tentunya disebabkan oleh berbagai faktor, baik dari dalam perusahaan maupun dari kondisi luar perusahaan.

Laba kotor dipengaruhi oleh faktor-faktor, yaitu faktor penjualan dan faktor harga pokok penjualan. Pada perusahaan manufaktur, harga pokok penjualan terdiri dari unsur biaya produksi, dan persediaan barang. Perubahan pada unsur-unsur harga pokok penjualan baik kenaikan maupun penurunan berpengaruh terhadap laba kotor.

**b. Pengaruh Biaya Produksi dan Tingkat Penjualan Terhadap Laba Kotor**

Laba kotor merupakan nilai penjualan setelah dikurangkan dengan harga pokok penjualan. Dalam perusahaan manufaktur, harga pokok penjualan terdiri dari unsur biaya produksi, dan persediaan barang, baik persediaan barang dalam proses maupun persediaan barang jadi. Jadi, laba kotor pada suatu perusahaan manufaktur diperoleh dengan mengurangi penjualan dengan biaya produksi dan persediaan barang, baik persediaan barang dalam proses maupun persediaan barang jadi.

Dari uraian di atas jelaslah bahwa biaya produksi dan penjualan merupakan unsur yang membentuk laba kotor. Biaya produksi merupakan biaya yang harus dikeluarkan perusahaan dalam rangka penciptaan produknya. Biaya ini akan membentuk harga pokok penjualan setelah diperhitungkan jumlah persediaan barang dalam proses dan persediaan barang jadi.

Laba kotor diperoleh dari pengurangan penjualan dengan harga pokok penjualan. Jadi dapat dikatakan bahwa

biaya produksi merupakan pengurangan terhadap laba kotor karena biaya produksi mengurangi pendapatan atau dapat dikatakan bahwa biaya produksi berpengaruh negatif terhadap laba kotor. Hal ini berarti jika biaya produksi naik, sedangkan unsur lainnya tetap, maka laba kotor cenderung turun.

Penjualan sebagai pendorong untuk meningkatkan laba kotor, karena penjualan meningkatkan pendapatan suatu perusahaan. Jadi dapat dikatakan bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor. Hal ini berarti jika penjualan naik, sedangkan unsur lainnya tetap, maka laba kotor cenderung naik.

Dengan demikian, kemampuan suatu perusahaan untuk meningkatkan laba kotor, salah satunya ditentukan oleh strategi-strategi yang diterapkan oleh suatu perusahaan berkaitan dengan penjualan dan efisiensi biaya.

## **METODOLOGI PENELITIAN**

Metodologi penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian asosiatif kausal yaitu hubungan yang bersifat sebab akibat, yaitu variabel independen (variabel yang mempengaruhi) dan variabel dependen (variabel yang dipengaruhi) dengan pengolahan data menggunakan *SPSS for windows versi 19*. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan sekunder. Data yang digunakan adalah Laporan Keuangan PT. Indocement Tunggul Perkasa periode 2004-2013 per triwulan.

Teknik analisa data pada penelitian ini menggunakan uji asumsi klasik, analisa regresi berganda, uji korelasi dan determinasi, dan hipotesis statistik.

## ANALISIS DAN PEMBAHASAN

### 1. Deskripsi Data

Penelitian ini dengan menggunakan data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan PT. Indocement Tunggul Perkasa, Tbk. periode 2004-2013. Pengolahan data pada penelitian ini dilakukan menggunakan bantuan *Miscrosoft Excel 2010* dan SPSS versi 19 untuk dapat mengolah data dan memperoleh hasil dari variabel-variabel yang diteliti, yaitu terdiri dari variabel bebas (*Independent Variable*); biaya produksi dan penjualan, sedangkan variabel bebas (*Dependent Variable*); laba kotor

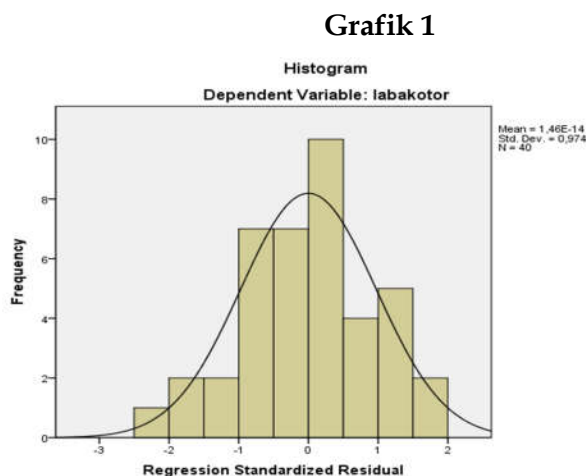
### 2. Hasil Penelitian

Dalam penelitian ini penulis menjelaskan dan membahas mengenai perhitungan biaya produksi dan penjualan terhadap laba kotor pada perusahaan PT. Indocement Tunggul Perkasa, Tbk periode 2004-2013.

#### a. Hasil Uji Asumsi Klasik

##### 1. Hasil Uji Normalitas Data

Hasil uji normalitas data mendekati distribusi normal sebagaimana Grafik di bawah ini.



Dengan melihat tampilan grafik histogram, dapat disimpulkan bahwa grafik histogram memberikan pola distribusi normal. Hasil *One-Sample Kolmogorov Smirnov Test* adapat ditampilkan pada Tabel 2.

**Tabel 2**  
***One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test***

		X1	X2	Y
N		40	40	40
Normal	Mean	14,7652	15,4126	14,5344
Parameters <sup>a</sup>	Std.	,68468	,74512	,84367
<sup>b</sup>	Deviation			
Most	Absolute	,073	,072	,066
Extreme	Positive	,059	,047	,055
Differences	Negative	-,073	-,072	-,066
Kolmogorov-Smirnov Z		,459	,454	,416
Asymp. Sig. (2-tailed)		,984	,986	,995

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

*ov Smirnov* tersebut menunjukkan bahwa data berdistribusi normal dengan menggunakan level of significant ( $\alpha$ ) 5%.

2. Hasil Uji Multikolinieritas

Pengujian multikolinieritas dilakukan dengan *Variance Inflation Factor* (VIF).



**Tabel 3**

**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
(Constant)		
1 X1	,020	51,228
X2	,020	51,228

a. Dependent Variable: Y

Berdasarkan tabel 3 diperoleh nilai VIF untuk semua variabel prediktor bernilai di sekitar angka lebih besar dari 0,1 dan tolerance lebih besar dari 10 sehingga dapat disimpulkan terjadi multikolinieritas.

3. Hasil Uji Autokorelasi

Pengujian asumsi autokorelasi dilakukan dengan statistik uji Durbin Watson.

**Tabel 4**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	Durbin-Watson
1	1.524

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

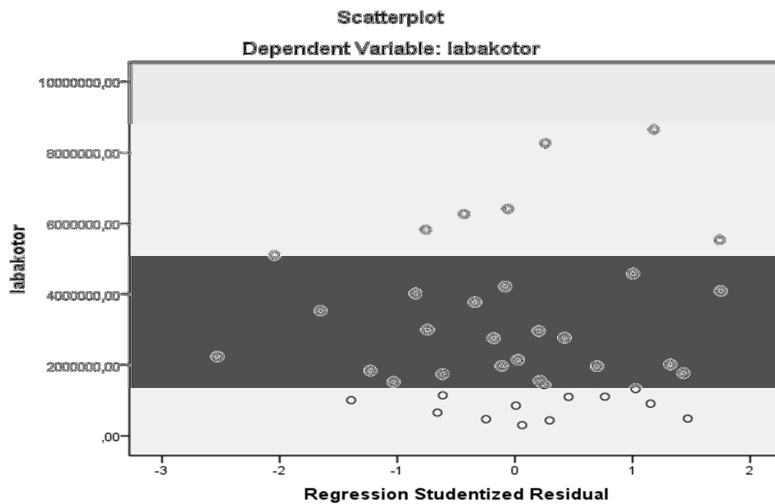
Berdasarkan dari tabel 4 diperoleh nilai dw = 1,524. Nilai Durbin-Watson tersebut akan dibandingkan dengan nilai

tabel dengan menggunakan nilai signifikansi 5%, jumlah sampel (n) 40 dan jumlah variabel independen 2 (k=2), maka pada tabel Durbin-Watson akan didapatkan nilai  $du=1,6000$ , karena nilai  $du=1,6000$  lebih besar dari  $dw=1,524$  dan  $dw$  kecil dari 2,4 ( $4-1,6000$ ) atau  $du > dw < 4 - du$ , maka dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  diterima.

4. Hasil Uji Heterokedastisitas

Pengujian heterokedastisitas dengan cara melihat grafik scatterplot.

**Gambar 1**



*Scatter Plot* di atas menunjukkan bahwa data menyebar secara acak dan tidak menunjukkan pola tertentu sehingga dapat diduga ragam residual homogen dan tidak terjadi heteroskedastisitas.

**Tabel 5**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients
		Std. Error	Beta
(Constant)	-1,885	,253	
X1	-1,119	,120	-,909
X2	2,138	,110	1,888

a. Dependent Variable: Y

**b. Hasil Analisis Regresi Berganda**

Dari tabel 5 di atas hasil uji regresi berganda diperoleh uji regresi dimana persamaan regresi sebagai berikut:

$$Y = -1,885 - 1,119X_1 + 2,138X_2 + \epsilon$$

Berdasarkan hasil uji regresi berganda tersebut dapat disimpulkan bahwa:

- 1) Konstanta sebesar -1,885 bernilai negatif menunjukkan jika variabel independen (biaya produksi dan penjualan) bernilai Rp0 atau konstan, laba kotor akan mengalami penurunan sebesar -1,885.
- 2) Biaya Produksi memiliki nilai koefisien berganda 1,119. Hal ini menunjukkan bahwa biaya produksi mengalami kenaikan atau penurunan sebesar Rp.1 akan menaikkan atau menurunkan laba kotor sebesar Rp.1,119. Dengan asumsi bahwa nilai penjualan ( $X_1$ ) tetap atau konstan.

- 3) Penjualan memiliki nilai koefisien berganda 2,138. Hal ini menunjukkan bahwa penjualan mengalami kenaikan atau penurunan sebesar Rp.1 akan menaikkan atau menurunkan laba kotor sebesar Rp.2,138. Dengan asumsi bahwa nilai biaya produksi ( $X_2$ ) tetap atau konstan.

**c. Hasil Analisis Korelasi**

a. Hasil Korelasi Parsial (*Pearson Product Momen*)

Untuk dapat mengetahui koefisien korelasi antara pengaruh biaya produksi dan penjualan secara parsial terhadap laba kotor maka dapat dilihat pada tabel 6 berikut ini.

**Tabel 6**

**Correlations**

		Y	X1	X2
Pearson Correlation	Y	1,000	,961	,988
	X1	,961	1,000	,990
	X2	,988	,990	1,000
Sig. (1-tailed)	Y	.	,000	,000
	X1	,000	.	,000
	X2	,000	,000	.
N	Y	40	40	40
	X1	40	40	40
	X2	40	40	40

Berdasarkan tabel 6 di atas diketahui nilai  $r_1=0,961$  hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara biaya produksi terhadap laba kotor sangat kuat sedangkan nilai  $r_2=0,988$ , hal ini menunjukkan bahwa hubungan antara penjualan terhadap laba kotor sangat kuat.

b. Hasil Korelasi Simultan (Berganda)

Untuk dapat mengetahui koefisien korelasi antara pengaruh biaya produksi dan penjualan secara simultan terhadap laba kotor maka dapat dilihat pada tabel sebagai berikut:

**Tabel 7**

**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,997 <sup>a</sup>	,993	,993	,07157

a. Predictors: (Constant), X2, X1

b. Dependent Variable: Y

Berdasarkan tabel 7 di atas nilai korelasi berganda (R) sebesar 0,997 menunjukkan bahwa hubungan antara biaya produksi dan penjualan secara simultan terhadap laba kotor pada PT. Indocement Tungal Perkasa, Tbk sangat kuat.

**d. Hasil Koefisien Determinasi**

Dari hasil perhitungan tabel 7, maka diperoleh hasil besarnya pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen yang diterangkan oleh model persamaan ini adalah sebesar 0,993 atau 99,3% sedangkan sisanya 0,7% dipengaruhi faktor lain.

### 3. Pengujian Hipotesis

Tabel 8

Coefficients<sup>a</sup>

Model	T	Sig.
1 (Constant)	-7,439	,000
X1	-9,345	,000
X2	19,420	,000

**a. Pengaruh Biaya Produksi terhadap Laba Kotor pada PT. Indocement Tunggal Perkasa, Tbk periode 2004-2013.**

Hasil koefisien regresi pada tabel 8 menunjukkan bahwa biaya produksi (X1) memiliki t hitung bertanda negatif sebesar 9,345 dengan tabel sebesar 2,021, dari data tersebut tampak bahwa t hitung lebih besar dari t tabel ( $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ ) dengan taraf signifikan  $0,000 < 0,05$ . Sehingga  $H_0$  tidak dapat diterima, artinya bahwa biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap laba kotor.

**b. Pengaruh Penjualan terhadap Laba Kotor pada PT. Indocement Tunggal Perkasa, Tbk periode 2004-2013**

Hasil koefisien regresi pada tabel 8 menunjukkan bahwa penjualan (X2) memiliki t hitung bertanda positif sebesar 19,420 dengan tabel sebesar 2,021, dari data tersebut tampak bahwa t hitung lebih besar dari t tabel ( $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ ) dengan taraf signifikan  $0,000 < 0,05$ . Sehingga  $H_0$  tidak dapat diterima, artinya bahwa penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor.

**c. Pengaruh Biaya Produksi dan Penjualan Terhadap Laba Kotor Pada PT. Indocement Tungal Perkasa,Tbk Periode 2004-2013.**

**Tabel 9**

**ANOVA<sup>b</sup>**

Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1 Regression	27,570	2	13,785	2691,404	,000 <sup>a</sup>
Residual	,190	37	,005		
Total	27,759	39			

Dari tabel 9 menunjukkan bahwa hasil yang diperoleh dari perbandingan F hitung sebesar 2691,404 dengan F tabel sebesar 3,23 tersebut tampak bahwa F hitung lebih besar dari F tabel ( $F_{hitung} > F_{tabel}$ ) dengan taraf signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Sehingga  $H_0$  tidak dapat diterima, artinya bahwa biaya produksi dan penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba kotor.

**4. Pembahasan**

Dilihat dari hasil penelitian uji signifikan t tabel pada tabel 8, menunjukkan bahwa biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap laba kotor, dengan angka signifikan  $0,000 < 0,05$ . Berdasarkan hasil analisis, terlihat bahwa peningkatan biaya produksi justru mampu meningkatkan laba yang berhasil

diperoleh perusahaan. Ini berarti peningkatan biaya produksi dapat diimbangi dengan peningkatan pendapatan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Carter (2008: 129) yang menyatakan bahwa tingkat laba yang diperoleh perusahaan dapat ditentukan oleh volume produksi yang dihasilkan, semakin banyak volume produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula biaya produksi. Semakin banyak volume produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula laba yang diperoleh. Jadi ketika perusahaan meningkatkan volume produksinya, maka otomatis membutuhkan biaya produksi yang banyak atau biaya produksi akan mengalami peningkatan. Dengan adanya peningkatan biaya produksi, berimplikasi pada jumlah produk yang dihasilkan juga meningkat sehingga produk yang siap atau bertambah, dan akan mengakibatkan laba yang dihasilkan akan mengalami peningkatan. Jadi secara tidak langsung biaya produksi bertambah mengakibatkan bertambahnya pula laba yang diperoleh perusahaan.

Dilihat dari hasil uji t pada tabel 8, penjualan secara parsial berpengaruh terhadap laba kotor, dengan angka signifikan  $0,000 < 0,05$ . Penjualan sebagai pendorong untuk meningkatkan laba kotor, karena penjualan meningkatkan pendapatan suatu perusahaan. Jadi dapat dikatakan bahwa penjualan berpengaruh positif terhadap laba kotor. Hal ini berarti jika penjualan naik, sedangkan unsur lainnya tetap, maka laba kotor cenderung naik.

Dilihat dari hasil uji F pada tabel 9, bahwa biaya produksi dan penjualan berpengaruh secara simultan terhadap laba kotor, dengan angka signifikan  $0,000 < 0,05$ . ketika perusahaan meningkatkan biaya produksinya dan dibarengi dengan peningkatan penjualan, dapat mengakibatkan laba ikut meningkat, karena semakin besar biaya produksi yang dikeluarkan maka jumlah produksi yang dihasilkan juga akan semakin besar yang pada nantinya meningkatkan potensi



pendapatan perusahaan. Sebaliknya, biaya produksi yang meningkat namun tidak diimbangi dengan peningkatan pendapatan justru akan menekan laba yang bisa diperoleh perusahaan atau bahkan akan mengakibatkan kerugian bagi perusahaan. Sehingga hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya produksi berpengaruh signifikan positif (searah).

## **KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, dapat disimpulkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara Biaya Produksi dan Penjualan terhadap Laba Kotor pada PT. Indocement Tunggul Perkasa, Tbk, baik secara parsial maupun simultan.

## **SARAN**

Untuk meningkatkan kepercayaan pemegang saham terhadap perusahaan, maka perusahaan harus mampu menunjukkan kinerja perusahaan yang baik, dan menyampaikan informasi yang cukup kepada investor mengenai perkembangan perusahaan.

## **DAFTAR PUSTAKA**

- Baridwan, Zaki, 2001, *Intermediate Accounting* Edisi Delapan, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Fahmi, Irham, *Analisis Laporan Keuangan*, Alfabeta, Bandung.
- Hery, 2014, *Akuntansi Dasar 1 dan 2*, PT. Gramedia Widiasarana Indonesia, Jakarta
- Hery, 2009, *Akuntansi Keuangan Menengah 1*, Bumi Aksara, Jakarta.
- Ismaya, Sujana, 2006, *Kamus Akuntansi*, Pustaka Grafika, Bandung.
- Jumingan, 2006, *Analisis Laporan Keuangan*, Cetakan Pertama, Bumi Aksara, Jakarta.
- Mulyadi, 2005, *Akuntansi Biaya Penentuan Harga Pokok dan pengendalian Biaya*, Edisi 3, BPFE, Yogyakarta.
- Mulyadi, 2009, *Akuntansi Biaya*, edisi 5, UPP STIM YKPN, Yogyakarta.

- Mowen, Hansen , 2006, *Manajemen Accounting*, edisi 7, Salemba Empat, Jakarta.
- P. Nayla, Akifa, 2013, *Dasar-Dasar Akuntansi Perkantoran*,\_ Cetakan Pertama, Laksana.
- Pandiangan, Rotistua, 2014, *Buku pintar Akuntansi & Pengendalian Usaha*, Cetakan Pertama.
- Santoso, Imam, 2007, *Akuntansi Keuangan Menengah (intermediate Accounting)*, Refika Aditama, Bandung.
- Siswanto, 2005, *Pengantar manajemen*, PT.Bumi Aksara, Jakarta.
- Soemarso, 2005, *Revisi akuntansi Suatu Pengantar*, Salemba Empat, Jakarta.
- Sugiyono, 2009, *Metodologi Penelitian Bisnis*, Alfabeta, Bandung.
- Syafri, Sofyan Harahap, 2011, *Teori Akuntansi*, Edisi Revisi, PT Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Uha, Nawawi Ismail, 2013, *Budaya Organisasi Kepemimpinan & Kinerja*, Cetakan ke-1, PT. Fajar Interpratama Mandiri, Jakarta.
- Wibowo, 2011, *Manajemen Keuangan*, PT. Raja Grafindo Persada, Jakarta.
- Yusup, Al. Haryono, 2006, *Dasar-dasar Akuntansi* jilid 1, STIE YKPN, Yogyakarta.