

**PENGARUH HARGA JUAL DAN BIAYA PRODUKSI
TERHADAP PENJUALAN OPAK PADA PABRIK
OPAK WAK SUKIRAN DI DESA
TUNTUNGAN 1 PONDOK
BATU**

SKRIPSI

**OLEH :
MELENIA RAMADHANI
178330132**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2022**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 12/12/22

Access From (repository.uma.ac.id)12/12/22

**PENGARUH HARGA JUAL DAN BIAYA PRODUKSI
TERHADAP PENJUALAN OPAK PADA PABRIK
OPAK WAK SUKIRAN DI DESA
TUNTUNGAN 1 PONDOK
BATU**

SKRIPSI

**OLEH :
MELENIA RAMADHANI
178330132**



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2022**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 12/12/22

Access From (repository.uma.ac.id)12/12/22

**PENGARUH HARGA JUAL DAN BIAYA PRODUKSI
TERHADAP PENJUALAN OPAK PADA PABRIK
OPAK WAK SUKIRAN DI DESA
TUNTUNGAN 1 PONDOK
BATU**

SKRIPSI

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh
Gelar Sarjana Di Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Medan Area

**OLEH :
MELENIA RAMADHANI
178330132**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MEDAN AREA
MEDAN
2022**

UNIVERSITAS MEDAN AREA

© Hak Cipta Di Lindungi Undang-Undang

1. Dilarang Mengutip sebagian atau seluruh dokumen ini tanpa mencantumkan sumber
2. Pengutipan hanya untuk keperluan pendidikan, penelitian dan penulisan karya ilmiah
3. Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh karya ini dalam bentuk apapun tanpa izin Universitas Medan Area

Document Accepted 12/12/22

Access From (repository.uma.ac.id)12/12/22

HALAMAN PENGESAHAN

Judul Skripsi : Pengaruh Harga Jual dan Biaya Produksi terhadap Penjualan Opak pada Pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu.
Nama : Melenia Ramadhani
NPM : 178330132
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi Dan Bisnis

Disetujui Oleh
Komisi Pembimbing


(Drs. Ali Usman Siregar, M.Si.)

Pembimbing

Mengetahui


(Ahmad Rafiki, BBA (Hons), M.Mgt., Ph.D, CIMA)

Dekan


(Fauziah Rahman, S.Pd., M.Ak)

K.a Prodi Akuntansi

Tanggal Lulus : 12 September 2022

HALAMAN PERNYATAAN ORIGINALITAS

Saya menyatakan bahwa skripsi yang saya susun, sebagai syarat memperoleh gelar sarjana merupakan hasil karya tulis saya sendiri. Adapun bagian-bagian tertentu dalam penulisan skripsi ini yang saya kutip dari hasil karya orang lain telah dituliskan sumbernya secara jelas sesuai dengan norma, kaidah, dan etika penulisan ilmiah. Saya bersedia menerima sanksi pencabutan gelar akademik yang saya peroleh dan sanksi-sanksi lainnya dengan peraturan yang berlaku, apabila di kemudian hari ditemukan adanya plagiat dalam skripsi ini.

Medan, 12 September 2022



Melenia Ramadhani
NPM 178330132

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR/SKRIPSI UNTUK KEPENTIGAN AKADEMIS

Sebagai civitas akademik Universitas Medan Area, saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : MELENIA RAMADHANI
NPM : 17.833.0132
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Program Studi : Akuntansi
Jenis Karya : Tugas Akhir/Skripsi

Demi pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Medan Area **Hak Bebas Royalti Noneklusif (*Non-exclusive Royalty-Free Right*)** atas karya ilmiah saya yang berjudul pengaruh harga jual dan biaya produksi terhadap penjualan opak pada pabrik opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu. Dengan Hak Bebas Royalti Noneklusif ini Universitas Medan Area berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengelola dalam bentuk pangkalan data (*database*), mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik hak cipta.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Dibuat di : Medan
Pada Tanggal : 12 September 2022
Yang menyatakan



Melenia Ramadhani
NPM 17 833 0132

ABSTRACT

The purpose of this study was to determine "The Influence of Selling Prices and Production Costs on Opak Sales at the Opak Wak Sukiran Factory in Tuntungan 1 Pondok Batu Village". This type of research is associative. The population in this study are all reports on the cost of production and profit and loss reports on the Opak Wak Sukiran Industry in Tuntungan Village, Pondok Batu. In this study, the author uses a nonprobability sampling method so that the sample in this study is the Report of Cost of Production and Profit and Loss Calculation in 2018-2020 (36 samples). Based on the T-test, the selling price (X1) with the tcount value of the selling price variable is -0.855 and the t table is feasible 1.692 so that tcount < ttable (-0.855 < 1.692) and significant value (sig) (0.399 > 0.05) and Production Costs (X2) with tcount value of Production Cost Variable is 5.163 and feasible ttable 1.629 so that tcount < ttable (5,163 < 1,692) and significant value (0,00 < 0,05). So it can be said that the selling price variable has no significant effect on sales and the production cost variable has a positive and significant effect on sales. Based on the F test, the calculated F value is 49,582 with a significant level (sig) of 0.000b. so Fcount > Ftable (49,582 > 3,28) or significant < 5% (0.000 < 0.05) meaning that the selling price and production costs variables simultaneously and together have a significant effect on sales. The coefficient of determination of the adjusted value (R2) is 0.735 or 73.5%. This means that sales can be explained by the variable selling price and production costs. While the remaining 26.5% is explained by other reasons not examined in this study.

Keywords: selling price, production cost and sale

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui “Pengaruh Harga Jual dan Biaya Produksi terhadap Penjualan Opak pada Pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu” jenis penelitian ini adalah assosiatif. Populasi dalam penelitian ini adalah seluruh laporan Harga Pokok Produksi dan Laporan Laba Rugi pada Industry Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan Pondok Batu. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode *nonprobability sampling* sehingga sampel pada penelitian ini adalah Laporan Harga Pokok Produksi dan Perhitungan Laba Rugi pada Tahun 2018-2020 (36 sampel).

Berdasarkan Uji T, Harga Jual (X1) dengan nilai t_{hitung} Variabel Harga Jual adalah -0,855 dan t_{tabel} bernilai 1.692 sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ (-0,855 < 1.692) dan nilai signifikan (sig) (0,399 > 0,05) dan Biaya Produksi (X2) dengan nilai t_{hitung} Variabel Biaya Produksi adalah 5.163 dan t_{tabel} bernilai 1.629 sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ (5.163 < 1.692) dan nilai signifikan (0,00 < 0,05). Maka dengan demikian dapat disimpulkan bahwa variabel Harga Jual tidak berpengaruh signifikan terhadap Penjualan dan variabel Biaya Produksi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap Penjualan.

Berdasarkan Uji F, nilai F hitung sebesar 49.582 dengan tingkat signifikan (sig) sebesar 0,000^b. jadi $F_{hitung} > F_{tabel}$ (49.582 > 3.28) atau signifikan < 5% (0,000 < 0,05) artinya bahwa variabel Harga Jual dan Biaya Produksi secara simultan dan Bersama-sama memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Penjualan. Koefisien Determinasi nilai *adjusted* (R^2) adalah 0,735 atau 73,5 %. Artinya Penjualan dapat dijelaskan oleh variabel harga jual dan biaya produksi. Sedangkan sisanya sebesar 26,5% dijelaskan oleh sebab-sebab yang lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Kata Kunci : Harga Jual, Biaya Produksi Dan Penjualan.

RIWAYAT HIDUP

Peneliti dilahirkan di Afd II Bah Birung Ulu, Pematang Siantar pada tanggal 05 Januari 2000 dari ayah Sumardi dan ibu Emi Sihite. Peneliti merupakan anak ke empat dari 5 bersaudara. Tahun 2017 peneliti lulus dari SMA Negeri 4 Pematang Siantar dan pada tahun 2017 terdaftar sebagai Mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area, Medan.



KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa karena berkat rahmat dan karunia-Nya peneliti dapat menyelesaikan proposal skripsi yang berjudul “Pengaruh Harga Jual dan Biaya produksi terhadap Penjualan Opak pada Pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan I Pondook Batu”. Tujuan dari penulisan proposal skripsi ini adalah untuk memenuhi salah satu syarat untuk mengikuti seminar proposal skripsi, Jurusan Akutansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area. Selama penulisan proposal skripsi ini banyak hambatan yang penulis alami, namun berkat bantuan, dorongan, serta bimbingan dari berbagai pihak, akhirnya proposal skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik.

Terimakasih penulis ucapkan kepada pihak-pihak di bawah ini:

1. Bapak Prof. Dr. Dadan Ramdan, M.Eng, M.Sc. selaku Rektor Universitas Medan Area;
2. Bapak Ahmad Rafiki, BBA, MMgt, Ph.D, selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area;
3. Fauziah Rahman, S.Pd M.Ak, Selaku Ketua Jurusan Akutansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area;
4. Bapak Drs. Ali Usman Siregar, M.Si. selaku Dosen Pembimbing yang telah banyak memberikan saran kepada peneliti;
5. Ibu Linda Lores, SE, M.Si. selaku Dosen Pembanding yang telah banyak memberikan saran kepada peneliti;
6. Ibu Rana Fathinah Ananda, SE, M.Si, selaku Dosen Sekretaris yang telah memberikan peneliti saran;
7. Seluruh Dosen dan Staff Jurusan Akutansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Medan Area;

8. Ayah peneliti yang paling saya sayangi Sumardi dan ibu peneliti yang saya cintai Emi Sihite, serta seluruh keluarga atas segala doa, dukungan, dan perhatiannya kepada peneliti.

Peneliti beranggapan bahwa skripsi ini merupakan karya terbaik yang dapat penulis persembahkan. Tetapi peneliti menyadari bahwa masih terdapat kekurangan di dalamnya. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan. Akhir kata, semoga proposal skripsi ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan bagi pembaca pada umumnya.

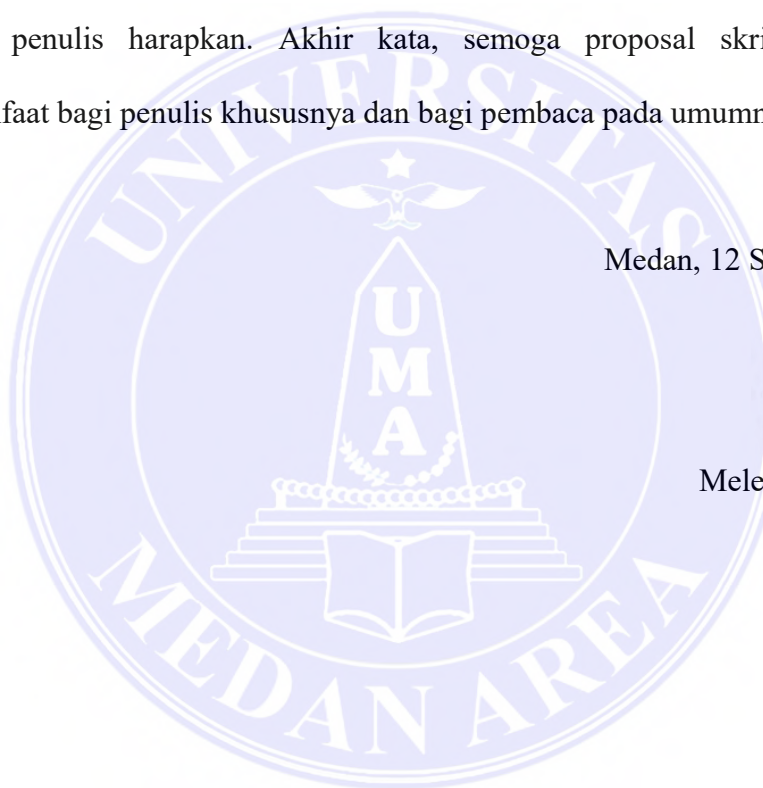
Medan, 12 September 2022

Peneliti



Melenia Ramadhani

178330132



DAFTAR ISI

	Halaman
ABSTRACT	v
ABSTRAK	vi
RIWAYAT HIDUP	vii
KATA PENGANTAR	viii
DAFTAR ISI	x
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GAMBAR	xiii
DAFTAR LAMPIRAN	xiv
BAB I : PENDAHULUAN	1
1.1. Latar Belakang	1
1.2. Rumusan Masalah	4
1.3. Tujuan Penelitian	4
1.4. Manfaat Penelitian	5
BAB II : TINJAUAN PUSTAKA	6
2.1. Penjualan	6
2.1.1 Pengertian Penjualan	6
2.1.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan	7
2.1.3 Cara Meningkatkan Produktivitas Penjualan	8
2.1.4 Indikator Penjualan	8
2.2. Harga Jual	9
2.2.1. Pengertian Harga Jual	9
2.2.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual.....	10
2.2.3 Tujuan Penetapan Harga Jual	11
2.2.4. Indikator Harga Jual	12
2.3 Biaya Produksi	12
2.3.1 Pengertian Biaya Produksi	12
2.3.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Biaya Produksi	13
2.3.3 Indikator Biaya Produksi	14
2.4 Penelitian Terdahulu	15
2.5. Kerangka Konseptual	17
2.6. Hipotesis	17
BAB III : METODOLOGI PENELITIAN	19
3.1 Jenis, Tempat dan Waktu Penelitian	19
3.1.1 Jenis Penelitian	19
3.1.2 Tempat Penelitian	19
3.1.3 Waktu Penelitian	19
3.2 Populasi dan Sampel Penelitian	20
3.2.1 Populasi	20
3.2.2 Sampel	21
3.3 Definisi Operasional Variabel	21
3.4 Jenis Data dan Sumber Data	23
3.4.1 Jenis Data	23
3.4.2 Sumber Data	23

3.5 Teknik Pengumpulan Data	23
3.6 Teknik Analisis Data	23
3.6.1 Uji Statistik Deskriptif	23
3.6.2 Uji Asumsi Klasik	24
3.6.3 Uji Regresi Linier Berganda	26
3.6.4 Uji Hipotesis	26
BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	28
4.1 Hasil Penelitian	28
4.1.1 Gambaran Umum Perusahaan	28
4.1.2 Deskripsi Hasil Penelitian	28
4.1.3 Uji Statistik	28
4.1.3.1 Uji Statistik Deskriptif.....	28
4.1.3.2 Uji Asumsi Kalsik	31
4.1.3.3 Uji Regresi Linier Berganda.....	35
4.1.3.4 Uji Hipotesis	38
4.2 Pembahasan	29
4.2.1 Pengaruh Harga Jual Terhadap Penjualan.....	40
4.2.2 Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penjualan	43
4.2.3 Pengaruh Harga Jual dan Biaya Produksi terhadap penjualan.....	44
BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN	45
5.1 Kesimpulan	45
5.2. Saran	45
DAFTAR PUSTAKA	42

DAFTAR TABEL

Halaman

Tabel 1.1	Data Harga Jual, Biaya Produksi dan Penjualan Opak Wak Sukiran Pada Tahun 2020	3
Tabel 2.4	Penelitian Terdahulu	15
Tabel 3.1	Rencana Waktu Penelitian	20
Tabel 3.2	Definisi Operasional	22
Table 4.1	Data Variabel	29
Tabel 4.2	Statistik Deskriptif Variabel Penelitian	29
Tabel 4.3	Uji <i>Kolmogrov-Smimov</i>	32
Tabel 4.4	Uji <i>Autokorelasi</i>	33
Tabel 4.5	Uji <i>Multikoloneritas</i>	34
Tabel 4.6	Uji Regresi Linier Berganda	36
Tabel 4.7	Uji Parsial (Uji t)	38
Tabel 4.8	Uji f (Simultan)	39
Tabel 4.9	Uji Koefisien Determinasi	40

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Konseptual	17
Gambar 4.1 Grafik Histogram	30
Gambar 4.2 <i>Normality Probability Plot</i>	31
Gambar 4.3. Grafik <i>Scatterplot</i>	35



DAFTAR LAMPIRAN

	Halaman
Lampiran 1 Data Variabel	17
Lampiran 2 Output SPSS.....	30
Lampiran 3 Surat Izin Riset	31
Lampiran 4 Surat Selesai Riset	35



BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Menurut Rangkuti (2009:138) menyatakan bahwa penjualan adalah ketika penjual mengalihkan kepemilikan barang atau jasa kepada pembeli dengan harga yang tertentu. Penjualan merupakan salah satu faktor yang menentukan laba bersih dan sarana penting bagi sebuah perusahaan untuk bertahan. Oleh karena itu produsen harus berusaha untuk menciptakan penjualan yang menguntungkan. Semakin tinggi penjualan maka semakin banyak keuntungan yang akan didapatkan, sehingga perusahaan dapat bertahan, tumbuh dan berkembang lebih lanjut, serta dapat mengatasi dampak perubahan faktor lingkungan. Penjualan produk merupakan sesuatu yang sangat strategis bagi sebuah perusahaan. Pengukuran aktivitas penjualan merupakan langkah awal untuk memaksimalkan produktivitas tenaga penjualan perusahaan, mulai dari area yang mereka kuasai, jangan menjual terlalu tinggi maka konsumen akan melakukannya.

Penjualan menjadi sebuah hal yang sangat penting bagi perusahaan, sebab nilai keuntungan akan kerugian yang diperoleh dari aktifitas penjualan menjadi sumber yang membentuk nilai keseluruhan perusahaan. Hubungan antara harga jual dan penjualan, serta perubahan harga jual umumnya berdampak pada penjualan dan keuntungan perusahaan. Jika harga jual terlalu tinggi, maka konsumen akan mengurangi jumlah produk yang mereka beli atau bahkan tidak membeli produk yang ada saat ini. Dalam hal ini mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli produk dan juga penjualannya. Menurut Mulyadi (2015:159) Harga jual adalah harga yang dibebankan kepada konsumen yang terdiri dari biaya produksi ditambah biaya non produksi dan keuntungan yang

diharapkan.

Biaya produksi juga akan mempengaruhi penjualan, jika penjualan meningkat maka permintaan akan produk juga akan meningkat. Hal ini juga menyebabkan biaya produksi semakin bertambah dan tentunya akan sangat berpengaruh terhadap penjualan. Menurut Yuningsih (2009:17) biaya produksi adalah biaya berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa. Dibagi lagi menjadi biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

Dengan melihat perkembangan bisnis dan pendapatan perusahaan, keberhasilan operasi bisnis perusahaan dapat dilihat dari kegiatan yang terkait dengan operasinya. Dalam penelitian ini, pabrik Opak Wak Sukiran yang berlokasi di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu didirikan pada tahun 2001. Proses produksi di pabrik Opak Wak Sukiran masih menggunakan cara tradisional, salah satunya adalah proses pengeringan bahan opak yang mengandalkan matahari langsung yang memakan waktu lama karena kondisi cuaca yang tidak menentu. Bahan baku utama dari bahan opak ini yaitu singkong. Masalah yang terjadi dalam pabrik ini yaitu, harga singkong yang tidak stabil menyebabkan sering terjadi perubahan biaya produksi, sehingga berpengaruh terhadap keuntungan dikarenakan terjadinya fluktuasi harga jual. Penggunaan bahan baku yang berkualitas akan menghasilkan produk yang baik. Pada saat pandemi covid 19 harga bahan baku melonjak ditambah berkurangnya jumlah konsumen yang mengakibatkan turunnya penjualan. Hingga pabrik Opak Wak Sukiran tutup sementara.

Tabel 1.1
Data Harga Jual, Biaya Produksi dan Penjualan Opak Wak Sukiran pada Tahun 2020

No	Tahun	Bulan	Harga Jual Per unit	Biaya Produksi	Biaya Produksi Per unit	Penjualan	Volume Penjualan
1	2020	Januari	Rp 6.500	Rp 14.681.000	Rp 5.026.413	Rp 18.850.000	2.100
		Februari	Rp 6.500	Rp 14.681.000	Rp 5.026.413	Rp 18.850.000	2.100
		Maret	Rp 6.500	Rp 14.681.000	Rp 5.026.413	Rp 18.850.000	2.100
		April	Rp 6.000	Rp 12.123.300	Rp 4.574.830	Rp 15.900.000	1.850

Sumber: Laporan Keuangan Pabrik Opak Wak Sukiran

Berdasarkan tabel diatas, dapat dijelaskan bahwa pada tahun 2020 bulan Januari sampai bulan Maret Harga jual opak yaitu Rp 6.500 dan untuk bulan April mengalami penurunan menjadi Rp 6000, Biaya Produksi yang terdiri dari biaya bahan baku langsung pada bulan Januari sampai bulan Maret yaitu Rp 6.490.000 dan pada bulan April yaitu Rp5.860.000, tenaga kerja langsung pada bulan Januari sampai dengan bulan Maret yaitu Rp7.920.000 dan bulan April yaitu Rp 6.000.000, biaya overhead pabrik dari bulan Januari sampai dengan bulan Maret yaitu Rp271.000 dan pada bulan April yaitu Rp 263.000. Dan ditotalkan Biaya Produksi untuk bulan Januari sampai Maret yaitu Rp 14.681.000 dan untuk bulan April Rp 12.123.300. Lalu untuk Biaya Produksi Per Unit dari bulan januari sampai dengan bulan Maret yaitu Rp. 5.026.413 dan pada bulan April yaitu Rp 4.574.830. . Penjualan pada bulan Januari sampai dengan bulan Maret yaitu Rp 18.850.000 dan pada bulan April yaitu Rp15.900.000. Volume penjualan pada bulan januari sampai dengan bulan Maret yaitu 2.900 dan bulan April 2.650. Maka dapat disimpulkan bahwa peneliti akan melakukan penelitian

dengan judul “Pengaruh Harga Jual dan Biaya Produksi terhadap Penjualan Opak di Pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu”.

1.2 Rumusan Masalah

Rumusan masalah dapat diartikan sebagai memilih atau mengidentifikasi masalah yang menarik dan memecah masalah yang terlalu umum menjadi masalah yang spesifik.

Adapun rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. Apakah harga jual berpengaruh terhadap penjualan opak pada pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu ?
2. Apakah biaya produksi berpengaruh terhadap penjualan opak pada pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu?
3. Apakah harga jual dan biaya produksi berpengaruh terhadap penjualan opak pada pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu?

1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah merumuskan kalimat yang menunjukkan hasil. Tujuan penelitian biasanya untuk memberikan jawaban atas rumusan pertanyaan yang ada. Adapun tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh harga jual terhadap penjualan opak pada pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu.
2. Untuk mengetahui pengaruh biaya produksi terhadap penjualan opak pada pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu.
3. Untuk mengetahui pengaruh harga jual dan biaya produksi terhadap penjualan opak pada pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian adalah kegiatan pencarian dan investigasi yang dilakukan dengan baik bertujuan untuk menemukan fakta-fakta dan temuan baru.

Adapun manfaat dari penelitian ini adalah :

1. Bagi Peneliti sebagai bahan perbandingan dan masukan dalam rangka melakukan penelitian dan mengkaji masalah yang sama dengan bahasan atau variabel yang lebih luas di masa depan.
2. Bagi Perusahaan pihak Opak Wak Sukiran, diharapkan penelitian ini dapat menjadi pertimbangan bagi Opak Wak Sukiran mengenai faktor-faktor apa saja yang perlu diperhatikan dalam mengembangkan harga, biaya produksi dan biaya promosi sehingga terdapat kepuasan konsumen.
3. Bagi Akademisi hasil penelitian diharapkan memberikan sumbangan saran, pemikiran serta informasi yang bermanfaat dan dapat dijadikan referensi untuk penelitian selanjutnya berdasarkan metode-metode yang digunakan peneliti

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Penjualan

2.1.1 Pengertian Penjualan

Menurut Basu (2009:215) menjelaskan bahwa penjualan ialah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi yang dilakukan oleh penjual, mengajak orang lain untuk membeli barang atau atau memberikan jasa.

Menurut Assuari (2005:5) penjualan adalah aktifitas manusia yang membimbing pemuasan dan pemuasan kebutuhan melalui proses pertukaran.

Menurut Kotler (2008:35) penjualan adalah proses pengelolaan masyarakat melalui individu dan kelompok mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan, menciptakan, menyediakan dan menukar produk yang berharga kepada orang lain.

Menurut Leny (2013:62) penjualan adalah pendapatan penjualan produk perusahaan, setelah dikurangi diskon penjualan dan return penjualan.

Menurut Henry (2002:17) penjualan adalah Penjualan adalah kegiatan yang terutama dilakukan di sebuah perusahaan dan membawa total biaya perusahaan kepada pelanggan.

Adapun rumus penjualan sebagai berikut :

$$JP = TP \times P$$

Keterangan :

Jp = Jumlah Penjualan

Tp= Jumlah Unit Produk

P = Harga Produk

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa penjualan adalah suatu usaha yang terpadu untuk memperluas rencana-rencana yang diarahkan pada usaha, agar dapat memberikan kebutuhan dan keinginan konsumen untuk memperoleh penjualan yang menguntungkan.

2.1.2 Faktor Faktor yang Mempengaruhi Penjualan

Faktor faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Basu Swashta (2015:129) antara lain adalah sebagai berikut:

a. Kondisi dan Kemampuan Produsen

Kegiatan jual-beli atau pengalihan milik atas barang dan jasa pada melibatkan 2 pihak, yaitu produsen sebagai pihak pertama dan konsumen sebagai pihak kedua. Disini produsen harus dapat membujuk konsmen supaya berhasil mencapai target penjualan yang diharapkan. Untuk itu produsen harus dapat memahami beberapa hal penting yang berkaitan erat, yaitu:

- 1) Jenis dan karakteristik barang yang di tetapkan.
- 2) Biaya produk.
- 3) Syarat penjualan seperti: pembayaran, pengiriman, penjualan dan garansi.

b. Kondisi Market

Sebagai kelompok konsumen sebagai target penjualan, mereka juga dapat mempengaruhi kegiatan penjualan. Kondisi pasar yang perlu diperhatikan adalah:

- 1) Jenis pasarnya.
- 2) Kelompok konsumen atau segmen pasar.
- 3) Daya beli.
- 4) Frekuensi pembelian.

5) Keinginan dan kebutuhan

c. Modal

Modal akan lebih sulit bagi penjualan barangnya apabila barang yang dijual tersebut belum dikenal, penjual harus terlebih dahulu memperkenalkan produk kepada pembeli.

d. Kondisi Organisasi Perusahaan.

Pada perusahaan besar, masalah penjualan ini biasanya ditangani oleh departemen tersendiri (sales department) yang dipegang oleh beberapa pakar dibidang penjualan.

2.1.3 Cara Meningkatkan Produktivitas Penjualan

Menurut Forsyth (1990:306) ada empat tahap dalam meningkatkan produktivitas penjualan, yaitu:

1. Menganalisa output saat ini dan tren input/hubungan.
2. Pertimbangkan kembali target keluaran.
3. Peningkatan kembali aktivitas masukan untuk memperoleh keluaran yang sama dengan masukan yang berkurang.
4. Meneliti secara keseluruhan praktek manajemen penjualan.

2.1.4 Indikator Penjualan

Menurut Stanton (1998:121) indikator penjualan adalah sebagai berikut :

1. Harga Jual
 - a. Harga Minim
 - b. Kesesuaian biaya dengan kualitas produk
 - c. Daya saing biaya

- d. Kesesuaian biaya dan manfaat
2. Barang
- a. Bentuk atau casing handphone yang canggih
 - b. Barang tidak mudah rusak dan memiliki umur ekonomis yang lama
 - c. Penampilan barang yang menarik
 - d. Biaya Promosi

2.2 Harga Jual

2.2.1 Pengertian Harga Jual

Menurut Mulyadi (2015:159) harga jual adalah sejumlah biaya yang akan dibebankan kepada pembeli, yang dithitung atau menambahkan biaya produksi ke biaya non-produksi dan keuntungan yang diinginkan.

Menurut Wiwik dan Dhika (2017:94) harga jual adalah nilai yang telah menutupi biaya produksi secara keseluruhan dan ditambahkan dengan keuntungan dalam jumlah yang baik.

Menurut Abas (2000:27) Penentuan harga jual akan memberikan laba pada perusahaan menuntut pengetahuan tentang biaya-biaya produk dalam hubungannya dengan volume.

Dharmesta dan Irawan (2005:241) juga berpendapat bahwa harga jual adalah jumlah yang memerlukan kombinasi beberapa produk. Oleh karena itu, dapat disimpulkan bahwa harga adalah jumlah yang harus dikeluarkan pembeli untuk memperoleh produk atau jasa.

Menurut Nuryadin (2007:13) Harga jual sangat penting dalam setiap usaha, karna tingkat harga yang ditetapkan akan mempengaruhi jumlah produk yang terjual, sehingga harga berpengaruh terhadap pendapatan total dan biaya total,

pada akhirnya harga berpengaruh terhadap pendapatan/laba usaha dan posisi keuangan suatu usaha.

Adapun rumus harga jual yaitu:

$$\text{Harga Jual} = \text{Modal} + \text{Persentase Keuntungan}$$

Berdasarkan pengertian diatas, harga jual adalah nilai akhir produk yang merupakan penjumlahan dari biaya-biaya produksi dan biaya lain untuk memproduksi suatu produk dijumlah dengan sejumlah laba yang diinginkan.

2.2.2 Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penetapan Harga Jual

Kotler dan Keller (2009:157), penetapan harga dipengaruhi oleh factor dalam dan faktor luar, yaitu :

1. Faktor dalam yang mempengaruhi penetapan harga meliputi :
 - a. Tujuan perusahaan
 - b. Cara bauran pemasaran
 - c. Biaya
 - d. Pertimbangan organisasi
2. Faktor luar yang mempengaruhi keputusan penetapan harga meliputi:
 - a. Pasar dan permintaan
 - b. Biaya, harga, dan penawaran pesaing
 - c. Keadaan perekonomian

2.2.3 Tujuan Penetapan Harga Jual

Kotler dan Keller (2009:138) menyatakan bahwa tujuan penetapan harga, yaitu:

- A. Perusahaan dapat menjadikan kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya, jika menghadapi kapasitas produksi yang lebih besar dan persaingan yang ketat, atau perubahan dalam permintaan konsumen.
- B. Memaksimalkan keuntungan, saat ini banyak perusahaan menetapkan harga untuk memaksimalkan keuntungan mereka saat ini. Mereka memperkirakan permintaan dan biaya terkait sebagai harga pengganti.
- C. Pendapatan saat ini maksimum, beberapa perusahaan menetapkan harga yang memaksimalkan pendapatan penjualan.
- D. Pertumbuhan penjualan maksimum, Perusahaan lain ingin memaksimalkan penjualan unit. Mereka percaya bahwa penjualan lebih tinggi akan menyebabkan biaya per unit yang lebih rendah dan keuntungan jangka panjang yang lebih tinggi.
- E. Skimming pasar maksimum hanya mungkin bila ada sejumlah besar pembeli dengan permintaan tinggi.
- F. Kepemimpinan mutu produk, dengan menghasilkan produk berkualitas tinggi dan menetapkan harga yang lebih tinggi daripada pesaing.

2.2.4 Indikator Harga Jual

Menurut Philip Kotler (2002:138) indikator-indikator harga jual yaitu sebagai berikut:

1. Keterjangkauan harga

Harga yang terjangkau adalah harapan pembeli sebelum mereka melakukan pembelian. Pembeli akan mencari barang yang harganya terjangkau.

2. Kesesuaian antara harga barang dengan kualitas produk, penjual biasanya tidak mempermasalahkan apakah harus membeli dengan harga yang relative

mahal, asalkan kualitasnya bagus. Namun, pembeli lebih memilih barang dengan harga murah dan kualitas yang baik.

3. Daya saing harga

Perusahaan menetapkan harga jual suatu barang dengan mempertimbangkan harga barang yang dijual oleh pesaing agar produknya dapat bersaing di pasar.

4. Manfaat kesesuaian harga

Pemebeli terkadang mengabaikan harga suatu barang,tetapi lebih mementingkan manfaat barang.

2.3 Biaya Produksi

2.3.1 Pengertian Biaya Produksi

Menurut Imam (2014:31) biaya produksi adalah biaya yang terjadi untuk proses bahan baku menjadi barang jadi. Ataupun bisa disebut bahwa biaya produksi merupakan biaya yang dibebankan dalam proses produksi selama satu periode.

Menurut Kamaruddin (2015:34) biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu produk.

Menurut Ampuh (2009:56) biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi.

Menurut Yuningsih (2009:5) pengertian biaya produksi adalah biaya yang terkait dengan pembuatan produk dan penyediaan jasa. Biaya produksi dapat diklasifikasikan sebagai biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya tidak langsung pabrik.

Menurut Syaifullah (2002:1) biaya produksi merupakan biaya yang digunakan perusahaan dalam proses produksi, termasuk biaya bahan langsung,

biaya tenaga kerja langsung dan biaya tidak langsung pabrik.

Berdasarkan pengertian-pengertian diatas penulis dapat menyimpulkan bahwa biaya produksi adalah dasar yang merupakan perlindungan bagi perusahaan dari kemungkinan kerugian.

Rumus biaya produksi yaitu:

$$\begin{aligned} \text{Biaya Produksi} &= \text{Biaya Bahan Baku Langsung} + \text{Biaya Tenaga Kerja} \\ &\text{Langsung} + \text{Biaya Overhead Pabrik Variabel} + \text{Biaya Overhead Pabrik Tetap} \end{aligned}$$

2.3.2 Faktor Faktor yang Mempengaruhi Biaya Produksi

Munandar berpendapat (2001:96) faktor-faktor yang mempengaruhi biaya produksi adalah sebagai berikut:

1. Kuantitas dan kualitas produk yang diproduksi dalam periode waktu tertentu
Kuantitas barang yang diproduksi adalah jumlah barang yang akan diproduksi perusahaan dalam suatu jangka waktu tertentu, dan jumlah barang yang diproduksi tergantung pada pasar.
2. Kapasitas mesin dan peralatan produksi yang tersedia dan, kemungkinan ekspansi di masa mendatang. Kapasitas mesin dan peralatan produksi yang tersedia harus cukup untuk memenuhi kebutuhan proses produksi dalam jangka waktu tertentu.
3. Jumlah dan kuantitas tenaga kerja yang tersedia dan kemungkinan perluasan di masa mendatang.
4. Modal kerja yang dimiliki perusahaan dan kemungkinan penignkatan di masa yang akan datang.
5. Fasilitas lain yang dimiliki perusahaan dan fasilitas yang dapat ditambahkan di kemudian hari. Fasilitas yang dimiliki perusahaan saat ini akan

menyesuaikan dengan tingkat permintaan perusahaan dari waktu ke waktu.

6. Skala terbaik perusahaan adalah menyediakan kapasitas produksi dengan biaya produksi rata-rata per unit terendah. Ukuran optimal perusahaan yang dimaksud adalah ukuran perusahaan yang dapat memberikan hasil kapasitas produksi dengan biaya produksi rata-rata per unit yang paling rendah.
7. Kebijakan perusahaan di bidang persediaan barang jadi meliputi: fluktuasi penjualan, fasilitas penyimpanan, kehilangan barang berisiko selama penyimpanan, biaya yang dikeluarkan dalam kerangka penyimpanan, dan tingkat perputaran persediaan barang jadi masa lalu.
8. Kebijakan perusahaan adalah menetapkan model produksi dalam jangka waktu tertentu, yaitu model produksi yang stabil, model produksi gelombang yang setingkat dengan model gelombang penjualan, dan model produksi gelombang yang lebih ringan.

2.3.3 Indikator Biaya Produksi

Indikator biaya produksi Menurut Mulyadi (2012:16), sebagai berikut:

1. Biaya bahan baku mengacu pada biaya pembelian bahan baku yang telah digunakan untuk menghasilkan sejumlah produk jadi.
2. Biaya tenaga kerja langsung Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang dibayarkan kepada pekerja.
3. Biaya overhead pabrik adalah Biaya pabrik tidak langsung adalah berbagai biaya selain biaya bahan baku, biaya bahan baku dan tenaga kerja langsung juga diperlukan dalam proses produksi.

2.4 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu yang digunakan adalah sebagai dasar dalam penyusunan penelitian. tujuannya adalah untuk mengetahui hasil yang telah dilakukan oleh peneliti terdahulu, sekaligus sebagai perbandingan dan gambaran yang dapat mendukung penelitian berikutnya yang sejenis. Kajian yang digunakan yaitu mengenai pengaruh harga, biaya produksi dan biaya promosi, terhadap penjualan. Berikut ini adalah tabel penelitian terdahulu yang berkaitan dengan judul penelitian:

Tabel 2.4
Penelitian Terdahulu

No	Nama	Judul	Variable	Hasil penelitian
1	Baru Harahap (2019)	Pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual terhadap Laba Penjualan pada PT Shimano Batam.	Biaya produksi, Harga Jual, Penjualan.	Biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Harga jual berpengaruh signifikan terhadap penjualan.
2	Muslidalawati Ajeng (2014)	Pengaruh Harga Jual dan Biaya Promosi terhadap Volume Penjualan (Studi Kasus pada PT. Kertas Padalarang Persero)	Harga Jual, Biaya promosi, Volume Penjualan.	Harga Jual tidak berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan. Biaya promosi berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan.

3	Putu Agus Semarajaya Drs. I Made Nuridja, Mpd Drs. Anjuman Zukhri M.pd (2009)	Pengaruh Biaya promosi dan Harga Jual terhadap Volume Penjualan pada UD. Dupa Putra Mas di Desa Bulian Tahun.	Biaya promosi, harga Jual, Volume Penjualan.	Biaya promosi berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan. Harga Jual berpengaruh positif signifikan terhadap volume penjualan.
4	Sri Rahayu Ningsih (2009)	Pengaruh Biaya Produksi,Harga Jual dan Penjualan terhadap Laba Bersih Warung Sate Kambing Pak Sukiran.	Biaya Produksi, Harga Jual, Penjualan.	Biaya Produksi berpengaruh positif terhadap penjualan. Harga jual tidak berpengaruh positif terhadap penjualan.
5	Lira Arlia Meilani (2014)	Pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual terhadap Volume Penjualan Susu Pasteurisasi.	Biaya Produksi, Harga Jual, Volume Penjualan.	Biaya Produksi berpengaruh positif terhadap penjualan. Harga Jual berpengaruh positif terhadap penjualan.

Sumber: Data Diolah Oleh Peneliti (2022)

2.5 Kerangka Konseptual

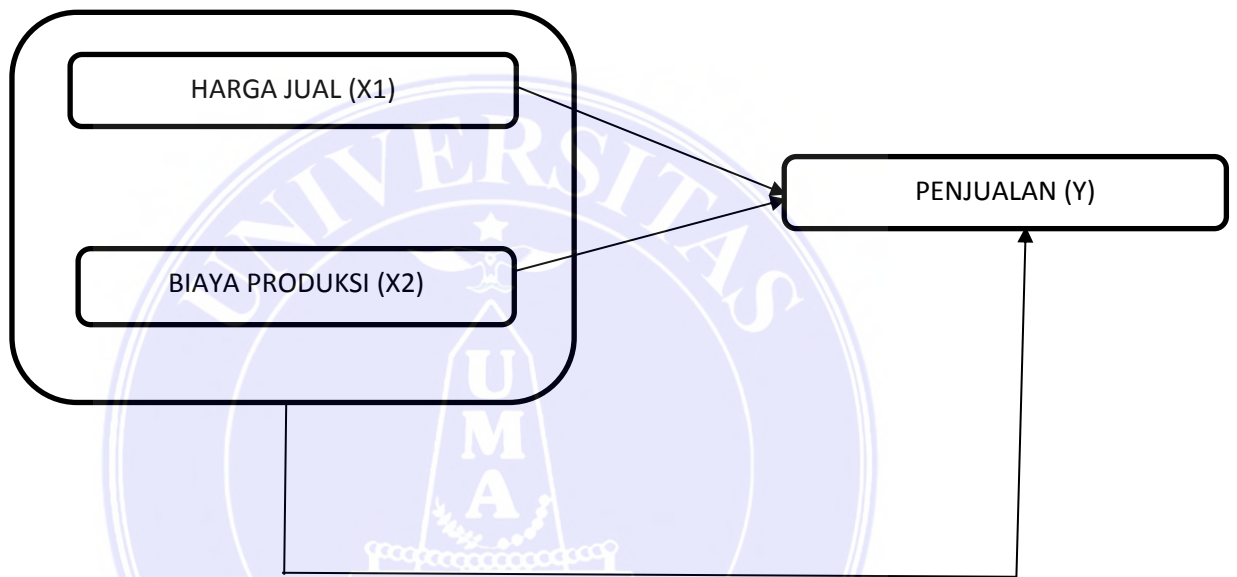
Kerangka konseptual adalah hasil pemikiran yang bersifat kritis dalam pemikiran hasil penelitian yang akan dicapai. Kerangka konseptual dari suatu gejala sosial yang memadai dapat diperkuat untuk menyajikan masalah penelitian dengan cara yang jelas dan dapat di uji (Sugiyono 2015).

Dalam kerangka konseptual ini dimana peneliti membuat suatu sketsa mengenai gambaran bagaimana Pengaruh Harga dan Biaya Produksi Terhadap

Penjualan. Karena hal ini sangat penting sebagai bahan masukan untuk melihat secara jelas karakteristik ketiga variable yang akan diteliti nanti.

Berdasarkan kerangka konseptual, dapat digambarkan sebagai berikut :

Gambar 2.1
Kerangka Konseptual



Sumber: Data Diolah Oleh Peneliti (2022)

2.6 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2017:95) hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Berdasarkan kerangka konseptual diatas, maka hipotesis dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

H1 = Harga Jual berpengaruh tidak berpengaruh Positif dan Signifikan terhadap Penjualan opak pada Pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu.

H2 = Biaya Produksi berpengaruh Positif dan Signifikan terhadap

Penjualan opak pada Pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu.

H3 = Harga Jual dan Biaya Produksi berpengaruh Positif dan Signifikan terhadap Penjualan Opak pada Pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu.



BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis, Tempat dan Waktu penelitian

3.1.1 Jenis penelitian

Dalam penelitian ini, jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian asosiatif. Menurut Sugiyono (2012:57) Penelitian asosiatif merupakan studi yang dilakukan untuk melihat hubungan antara dua variabel atau lebih. Penelitian asosiatif ini juga akan digunakan hubungan kasual yaitu hubungan yang bersifat sebab akibat, dimana didalamnya terdapat *variabel independent* dan *variabel dependen*.

3.1.2 Tempat Penelitian

Penelitian bertempat di Pabrik Opak Wak Sukiran beralamat di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu.

3.1.3 Waktu penelitian

Penelitian ini direncanakan akan dilaksanakan dari bulan November 2021-juni 2022.

Tabel 3. 1
Rencana Waktu Penelitian

No	Jenis Kegiatan	2020	2021				2022					
		Des	Jan - Mar	Apr	Mei-Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	jun	jul
1	Pengajuan judul skripsi	■										
2	Penyusunan proposal		■	■	■	■						
3	Seminar proposal					■						
4	Bimbingan Proposal setelah Seminar Proposal						■					
5	Pengumpulan dan analisis data							■	■	■		
6	Bimbingan Hasil Penelitian								■	■		
7	Seminar Hasil									■	■	■
8	Proses Berkas Sidang											
9	Sidang Meja Hijau											

Sumber: Data di olah peneliti (2022)

3.2 Populasi dan Sampel Penelitian

3.2.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2015:80) populasi adalah subjek dengan sejumlah ciri atau wilayah yang digeneralisasikan, dan penelitian terdiri dari objek-objek yang ditentukan oleh peneliti, kemudian ditarik kesimpulan.

Yang menjadi populasi pada penelitian ini yaitu seluruh laporan Harga Pokok Produksi dan Laporan Laba Rugi pada Industri Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu.

3.2.2 Sampel

Sampel merupakan subjek dari populasi yang sudah dipilih dan ditentukan jumlahnya berdasarkan beberapa metode. Dalam penelitian ini, penulis menggunakan metode nonprobability sampling.

Sampel dalam penelitian ini adalah laporan Harga Pokok Produksi dan Perhitungan Laba Rugi pada tahun 2018-2020 (36 sampel).

3.3 Definisi Operasional Variabel

Menurut Indriantoro dan Bambang (2014:96), definisi operasional ialah variabel yang memiliki penjelasan sebuah arti dan gambaran tentang seperti apa cara pengukuran dalam sebuah variabel. Ada dua variabel dalam penelitian ini, yang pertama adalah variabel dependen dan yang kedua adalah variabel independen.

A. Variabel Dependen

Menurut Sugiyono (2017:39) variabel dependen/terikat adalah variabel yang dipengaruhi atau variabel yang disebabkan oleh variabel independen.

B. Variabel Independen

Menurut Sugiyono (2017:61) variabel independen/bebas disebut sebagai *stimulus, predictor, antecedent* adalah variabel yang mempunyai pengaruh atau menyebabkan perubahan atau variabel dependen/terikat.

Variabel independen dalam penelitian ini adalah Harga Jual sebagai variabel X1 dan Biaya Produksi sebagai variabel X2.

Table 3.2
Defenisi Operasional Variabel

No	Variabel	Definisi Operasional	Rumus	Skala Ukur
1	Harga Jual (X1)	Harga jual meliputi biaya yang di keluarkan untuk produksi dan distribusi ditambah dengan laba.	Harga Jual=Modal+persentase keuntungan	Rasio
2	Biaya Produksi (X2)	Akumulasi dari semua biaya-biaya yang dibutuhkan dalam proses produksi dengan tujuan untuk menghasilkan suatu produk atau barang.	Biaya Produksi = Biaya Bahan Baku Langsung + Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Overhead Pabrik Variabel + Biaya Overhead Pabrik Tetap	Rasio
3	Penjualan (Y)	Aktivitas atau bisnis dalam menjual produk atau jasa. Aktivitas penjualan ini bisa dikatakan sebuah hal yang sangat penting bagi perusahaan, terutama untuk meraih keuntungan.	$JP = TP \times P$	Rasio

Sumber: Data Diolah Oleh Peneliti (2022)

3.4 Jenis Data dan Sumber Data

3.4.1 Jenis Data

Jenis data yang digunakan oleh peneliti data kuantitatif. Menurut Sugiyono (2017:8), jenis data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka atau data kualitatif yang diangkakan.

3.4.2 Sumber Data

Sumber data yang digunakan pada penelitian ini yaitu data sekunder. Menurut Sugiyono (2017:137), sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data sekunder ini merupakan data yang sifatnya mendukung keperluan data primer yang berkaitan dan menunjang penelitian ini.

Data pada penelitian ini berupa laporan bulanan Pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu.

3.5 Teknik Pengumpulan Data

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan Teknik pengumpulan data dokumentasi. Menurut Sugiyono (2017:240), teknik pengumpulan data dokumentasi merupakan catatan peristiwa berupa dokumen dokumen yang sudah diteliti.

3.6 Teknik Analisis Data

3.6.1. Uji Statistik Deskriptif

Menurut Ghozali (2011:19), statistic deskriptif memberikan gambaran atau

deskriptif suatu data yang dilihat dari nilai rata-rata (mean), standar deviasi, variansi, maksimum, minimum, sum, range, kurtosis, dan skewness (kemencengan distribusi).

3.6.2. Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilaksanakan sebelum pengujian regresi linier berganda, terlebih dahulu dilakukan uji normalitas, uji autokorelasi, uji multikolinearitas dan uji heteroskedastisitas.

- a. Uji Normalitas berfungsi untuk melihat apakah nilai residual berdistribusi normal atau tidak. (Lubis dan Osman, 2015) dan untuk pengujian normalitas data dalam penelitian ini dideteksi melalui analisis grafik dan statistik yang dihasilkan melalui perhitungan regresi dengan SPSS. Metode yang digunakan adalah Histogram, Normal P Plot dan Kolmogorov Smirnov.
 1. Uji Histogram, pengujian dengan asumsi data normal berbentuk lonceng. Data yang baik adalah data yang mengikuti pola distribusi normal. Jika data miring ke kanan atau ke kiri, artinya data tidak terdistribusi secara normal.
 2. Grafik *normality probability plot*, dalam plot probabilitas normalitas, kondisi yang digunakan adalah sebagai berikut:
 - a. jika data tersebar disekitar garis diagonal dan mengikuti garis diagonal, model regresi memenuhi asumsi normalitas.
 - b. Jika data tidak berjalan jauh dari diagonal dan atau tidak mengikuti garis diagonal, model regresi gagal mengasumsikan normalitas.
 3. Uji Kolmogorov Smirnov test, uji dilakukan untuk mengetahui distribusi data normal atau tidak.

- a. Jika nilai Asympsig > 0,5 maka data berdistribusi normal.
- b. Jika nilai Asympsig < 0,5 maka data tidak normal.

b. Uji Autokolerasi

Menurut Ghozali (2011:110), tujuan dari uji autokorelasi adalah untuk menguji apakah ada korelasi antara confounding error pada periode t dengan confounding error pada periode t-1 (periode sebelumnya) pada model regresi linier yang disebut masalah autokorelasi. Jika terjadi kolerasi, maka dinamakan ada problem autokolerasi.

c. Uji Multikolinearitas

Menurut Ghozali (2011:105), tujuan dari uji multikolinearitas adalah untuk menguji model regresi dan mencari korelasi antar variabel bebas. Memeriksa multikolinearitas dengan melihat nilai VIF masing-masing variabel bebas. Jika nilai VIF < 10, maka dapat disimpulkan bahwa tidak ada gejala multikolinearitas pada data. Untuk menguji multikolinieritas dengan cara melihat nilai VIF masing-masing variable independen, jika nilai VIF < 10, maka dapat disimpulkan data bebas dari gejala multikolinieritas.

d. Uji Heteroskedastisitas

Menurut Ghozali (2011:139) tujuan uji heteroskedastisitas adalah untuk menguji apakah terdapat ketidaksamaan varians dari residual satu pengamatan ke residual pengamatan lain dalam model regresi. Ada beberapa metode untuk melakukan uji heteroskedastisitas, yaitu uji grafik plot, uji park, uji glejser, dan uji white.

Pengujian pada penelitian ini menggunakan Grafik plot. Menurut Ghozali (2011:142), Grafik antara nilai prediksi variable dependen yaitu ZPRED dengan

residualnya SRESID. Tidak terjadi heteroskedastisitas apa bila tidak ada polayag jelas,serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y.

3.6.3 Uji Regresi Linier Berganda

Analisis ini digunakan untuk mengetahui arah hubungan antara variabel independen dengan variabel dependen, apakah masing-masing variabel independen berkorelasi positif atau berkorelasi negatif, jika nilai variabel independen meningkat atau menurun, nilai variabel dependen diprediksi Persamaan regresi linier berganda adalah sebagai berikut:

$$P = a + X1 + X2 + e$$

Keterangan:

P	=	Variabel dependen
X1 dan X2	=	Variabel independen
a	=	Konstanta (nilai Y' apabila X1, X2.....Xn = 0)
e	=	Koefisien regresi (nilai peningkatan ataupun penurunan)

3.6.4 Uji Hipotesis

Uji hipotesis yang akan digunakan pada penelitian ini adalah Uji signifikansi t (Uji secara Parsial), Uji Signifikansi F (Uji secara Simultan), dan Uji Koefisien Determinasi.

a. Uji signifikansi t (Uji secara Parsial)

Menurut Ghozali (2011:98) Uji signifikansi t (Uji secara Parsial) pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas/independen secara individual dalam menerangkan variabel dependen.

Menurut Ghozali (2011:98) Hipotesis yang akan diuji adalah sebagai berikut :

1. Apabila tingkat signifikansi $< \alpha$ (0,05) dan t hitung $>$ t tabel, maka Ho ditolak dan Ha diterima yang artinya variabel independen secara parsial berpengaruh

terhadap variabel dependen.

2. Apabila apabila tingkat signifikansi $> \alpha$ (0,05) dan t hitung $< t$ tabel, maka H_0 diterima dan H_a ditolak yang artinya variabel independen secara parsial tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

b. Uji Signifikansi F (Uji secara Simultan)

Menurut Ghozali (2011:98), Uji F atau sering disebut goodness of fit merupakan pengujian yang digunakan dalam menguji fit model regresi. Pengujian ini menggunakan tingkat signifikansi 0,05.

Menurut Ghozali (2011:98), Kriteria uji F adalah sebagai berikut:

1. Jika nilai F signifikan $< (0.05)$ tingkat signifikansi 5% maka model regresi memiliki goodness of fit.
2. Jika nilai F signifikan $> (0.05)$ tingkat signifikansi 5% maka model regresi memiliki tidak memenuhi kriteria goodness of fit.

c. Uji Determinasi (R^2)

Menurut Ghozali (2011:97), koefisien determinasi (R^2) terutama mengukur kemampuan model untuk menjelaskan perubahan variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel independen untuk menjelaskan perubahan variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati 1 berarti variabel independen menyediakan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi perubahan variabel dependen.

Pada penelitian ini koefisien determinasi dilihat dengan nilai nilai adjusted R^2 dimana untuk menginterpretasikan besarnya nilai koefisien determinasi harus diubah kedalam bentuk persentase.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Kesimpulan pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Variabel Harga Jual (X_1) tidak berpengaruh signifikan terhadap Penjualan (Y) pada Pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan I Pondok Batu. Artinya jika Harga Jual semakin baik dalam pelaksanaannya maka tidak akan memberikan pengaruh sebesar apapun pada penjualan.
2. Variabel Biaya Produksi (X_2) berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan (Y) pada Pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan I Pondok Batu. Artinya jika Biaya Produksi semakin baik dalam pelaksanaannya maka Penjualan yang telah dilakukan semakin baik pula, begitu juga sebaliknya.
3. Variabel Harga Jual (X_1) dan Biaya Produksi (X_2) berpengaruh positif signifikan terhadap Penjualan (Y) pada Pabrik Opak Wak Sukiran di Desa Tuntungan I Pondok batu.

5.2. Saran

Saran yang diberikan sebagai berikut :

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa pabrik opak tersebut seharusnya memperhatikan penetapan harga jual, karena penetapan harga jual sangatlah penting dalam upaya meningkatkan penjualan. Semakin tinggi tingkat harga jual maka semakin tinggi pula pendapatan yang akan diterima. Selain itu juga sebaiknya melakukan perhitungan biaya produksi dengan baik lagi dengan memperhitungkan biaya bahan baku dan biaya overhead pabrik dihitung dengan rinci sehingga perhitungan biaya produksi menjadi lebih akurat.

DAFTAR PUSTAKA

Jurnal :

- Aisyah, Nur, Wiwi, Dumadi, Indah Dewi Mulyani dan Titi Rahmawati. (2021). Pengaruh Harga, Biaya Produksi dan Biaya Promosi terhadap Omzet Penjualan. *Jurnal Akuntansi*, 1:(02).
- Basri, Rusdan. (2016). Analisis Dampak Keberadaan Toko Swalayan Terhadap Omzet Penjualan Kios-Kios Kecil di Kota Mataram. *Jurnal Manajemen*.
- Mulyana, Asep. (2017). Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Promosi terhadap Lab Usaha Samsung Co Tahun 2009-2015. *Jurnal Manajemen*, 17:(13).
- Musa, Brando, Jopie J. Rotinsulu. (2019). Pengaruh Harga, Produk, Promosi, Lokasi terhadap Omzet Penjualan Telur Ayam Pada PT. Pandu Prima Manado. *Jurnal EMBA*, 7:(03).
- Nasution, Efendy, Asrizal, Linzzy Pratami Putri, Muhammad taufik Lesmana. (2019). Analisa Pengaruh Harga, Promosi, Kepercayaan dan karakteristik Konsumen terhadap Keputusan Pembelian Konsumen pada 212 Mart di Kota Medan. *Jurnal Manajemen*.
- Nurfitria, Nissa, (2011). Analisis Perbedaan Omzet Penjualan berdasarkan Jenis Hajatan dan Waktu. *Jurnal Ekonomi*.
- Rahmanita, Maulidina. (2017). Pengaruh Biaya Promosi dan Biaya Produksi terhadap Laba Bersih dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel *Intervening*. *Jurnal Akuntansi*.
- Rupaida, Anne, Silva, Deden Edwar Yokeu Bernadin. (2016) Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Promosi terhadap Penjualan PT.Ultrajaya Milk Industry Tbk. *Jurnal Akuntansi*, 8:(08).

Buku :

- Basu swastha. (2019). *Asas Asas Marketing*. Edisi Kedua. Yogyakarta: Liberty.
- Forsyth, P. (1990). *Manajemen Penjualan*. Elex Media Komputindo. Jakarta.
- Ghozali, I. (2011). *Aplikasi Analisis Multivariate Dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Henry, Simamora. (2002). *Akuntansi Manejemen*. Penerbit UPP AMP YKPN. Edisi Kedua
- Imam, Firmansyah. (2014). *Akuntansi Biaya*. Penerbit Dunia Cerdas. Edisi 1
- Kotler, Philip dan Lane, Keller. (2009). *Manajemen Pemasaran Edisi Ketigabelas*

Jilid 2. Jakarta: Indeks.

Kotler, Philip. (2002). *Marketing Management, Millenium Edition*. New Jersey: Pearson Custom Publishing.

Leny, Sulistiyowati. (2013). *Panduan Praktis Memahami Laporan Keuangan*. Penerbit Elex Media Komputindo.

Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta. Unit Penerbit dan Percetakan Akademi Manajemen Perusahaan YKPN.

Rangkuti, Freddy. (2009). *Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication*. Jakarta : PT. GramediaPustakaUtama.

Rambat, Lupiyoadi dan A. Hamdani. (2006). *Manajemen Pemasaran Jasa*. Edisi Kedua. Jakarta: Salemba Empat.

Rika, Ampuh Hardiguna. (2009). *Manajemen Pabrik*. Jakarta: Bumi Aksara

Saladin. (2003). *Fundamental Of Marketing*. Penerbit Erlangga.

Sofjan, Assuari. (2013). *Manajemen Pemasaran*. Penerbit Rajawali press. Edisi 1

Sudaryono, (2016). *Manajemen Pemasaran*. Penerbit Andi.

Sugiyono, (2012). *Metode Penelitian Bisnis*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono, (2015). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.

Sugiyono, (2017). *Statistik Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.

Stanton, Wiliam. J. (1998). *Prinsip Pemasaran*. Edisi Revisi. Jakarta: Erlangga.

Syaifullah. (2002). *Manajemen Pemasaran*. Penerbit Andi

Swastha, Basu dan Irawan. (2008). *Manajemen Penjualan*. Yogyakarta. Liberty.

Tjiptono Fandy, (2008). *Strategi Pemasaran edisi ketiga*. Andi Offset. Yogyakarta.

William, J. (2005). *Akuntansi Biaya. Penekanan Manajerial*. Yogyakarta. Liberty.

Wiwik, Dhika. (2017). *Akuntansi Biaya*. Gramedia Pustaka Umum. Jakarta.

Yuningsih, Masiyah Kholmi.(2009). *Akuntansi Biaya*. Malang Universitas Muhammadiyah.



LAMPIRAN 1 :**Data Variabel 36 Data Sampel**

NO	TAHUN	BULAN	HARGA JUAL/ UNIT	BIAYA PRODUKSI	BIAYA PRODUKSI/UNIT	PENJUALAN	VOLUME PENJUALAN
			X1	X2		Y	
1	2018	JANUARI	7.5	13.553.3	4.673	21.750.0	2.900
2	2018	FEBRUARI	7.5	13.553.3	4.673	21.750.0	2.900
3	2018	MARET	7.5	13.553.3	4.673	21.750.0	2.900
4	2018	APRIL	7.5	13.553.3	4.673	21.750.0	2.900
5	2018	MEI	7.5	13.553.3	4.673	21.750.0	2.900
6	2018	JUNI	7.5	14.772.3	5.275	21.000.0	2.800
7	2018	JULI	7.5	14.772.3	5.275	21.000.0	2.800
8	2018	AGUSTUS	7.5	14.772.3	5.275	21.000.0	2.800
9	2018	SEPTEMBER	7.5	14.772.3	5.275	21.000.0	2.800
10	2018	OKTOBER	7.5	13.553.3	4.673	21.750.0	2.900
11	2018	NOVEMBER	7.5	13.553.3	4.673	21.750.0	2.900
12	2018	DESEMBER	7.5	13.553.3	4.673	21.750.0	2.900
13	2019	JANUARI	7.5	14.261.0	5.381	19.875.0	2.350
14	2019	FEBRUARI	7.5	14.261.0	5.381	19.875.0	2.350
15	2019	MARET	7.5	14.261.0	5.381	19.875.0	2.350
16	2019	APRIL	7.5	14.261.0	5.381	19.875.0	2.350
17	2019	MEI	7.5	14.261.0	5.381	19.875.0	2.350
18	2019	JUNI	7.5	14.261.0	5.381	19.875.0	2.350
19	2019	JULI	6.5	14.681.0	5.062	18.850.0	2.100
20	2019	AGUSTUS	6.5	14.681.0	5.062	18.850.0	2.100
21	2019	SEPTEMBER	6.5	14.681.0	5.062	18.850.0	2.100
22	2019	OKTOBER	6.5	14.681.0	5.062	18.850.0	2.100
23	2019	NOVEMBER	6.5	14.681.0	5.062	18.850.0	2.100
24	2019	DESEMBER	6.5	14.681.0	5.062	18.850.0	2.100
25	2020	JANUARI	6.5	14.681.0	5.062	18.850.0	2.100
26	2020	FEBRUARI	6.5	14.681.0	5.062	18.850.0	2.100
27	2020	MARET	6.5	14.681.0	5.062	18.850.0	2.100
28	2020	APRIL	6.0	12.123.3	4.574	15.900.0	1.850
29	2020	MEI	-	-	-	-	-
30	2020	JUNI	-	-	-	-	-
31	2020	JULI	-	-	-	-	-
32	2020	AGUSTUS	-	-	-	-	-
33	2020	SEPTEMBER	6.0	14.280.0	4.924	17.400.0	1.900
34	2020	OKTOBER	6.0	14.280.0	4.924	17.400.0	1.900
35	2020	NOVEMBER	6.0	14.280.0	4.924	17.400.0	1.900
36	2020	DESEMBER	6.0	14.280.0	4.924	17.400.0	1.900

LAMPIRAN 2:

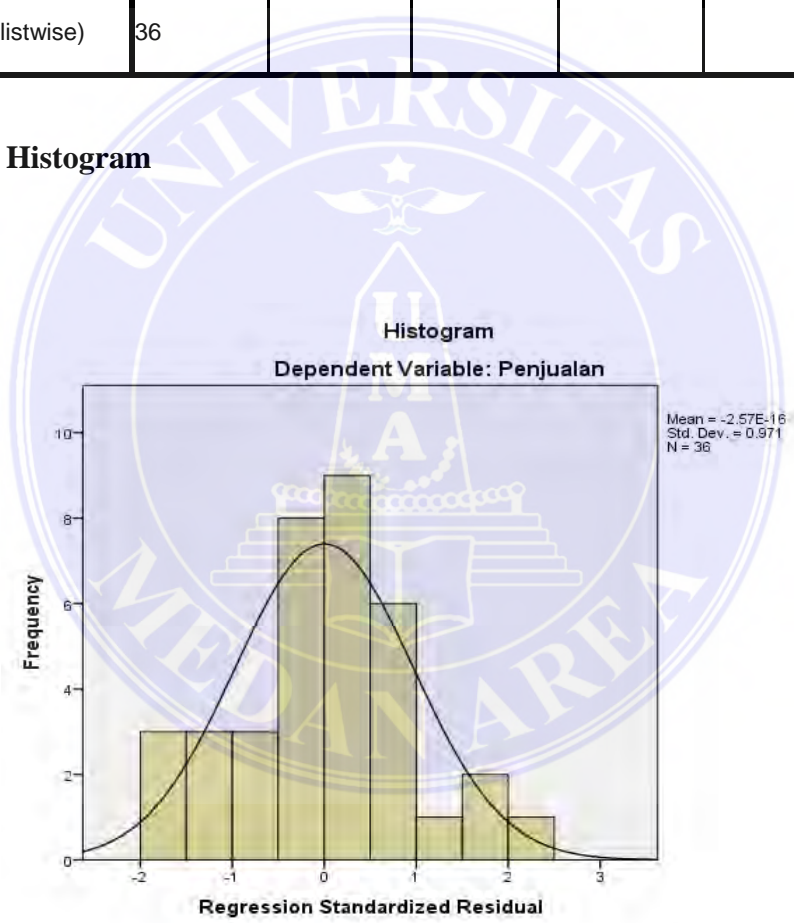
Output SPSS

Statistik Deskriptif Variabel Penelitian

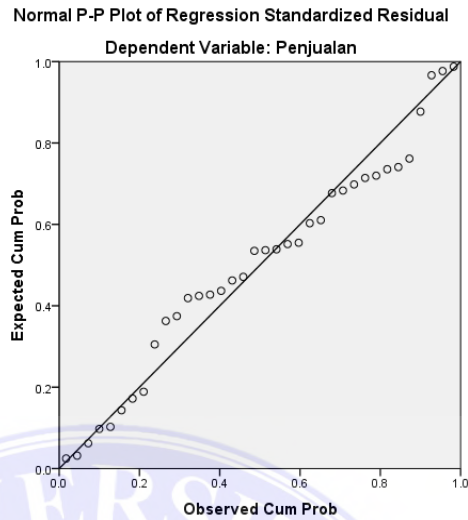
Descriptive Statistics

	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Penjualan	36	.000	24.750	16.25000	6.027117
Harga_Jual	36	.00	6.50	4.9972	1.72502
Biaya_Produksi	36	.000	8.491	7.53262	2.306455
Valid N (listwise)	36				

Grafik Histogram



Normality Probability Plot



Uji Kolmogorov-Smirnov

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Penjualan
N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	16.25000
	Std. Deviation	6.027117
Most Extreme Differences	Absolute	.169
	Positive	.132
	Negative	-.169
Test Statistic		.169
Asymp. Sig. (2-tailed)		.059 ^c

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Uji Autokolerasi

Model Summary ^b										
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics					Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2	Sig. F Change	
1	.866 ^a	.750	.735	3.101611	.750	49.582	2	33	.000	.385

a. Predictors: (Constant), Biaya_Produksi, Harga_Jual

b. Dependent Variable: Penjualan

Coefficients^a

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Harga_Jual	.222	4.509
	Biaya_Produksi	.222	4.509

a. Dependent Variable: Penjualan

Uji Multikolinieritas

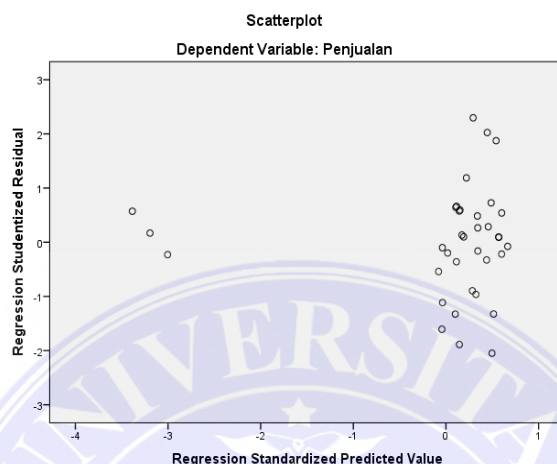
Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.460	1.867		-.247	.807
	Harga_Jual	-.576	.673	-.165	-.855	.399
	Biaya_Produksi	2.600	.504	.995	5.163	.000

a. Dependent Variable: Penjualan

Grafik Scatterplot



Uji Parsial (uji t)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-.460	1.867		-.247	.807
	Harga_Jual	-.576	.673	-.165	-.855	.399
	Biaya_Produksi	2.600	.504	.995	5.163	.000

a. Dependent Variable: Penjualan

Uji F (Uji Simultan)

ANOVA ^a						
Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	953.955	2	476.978	49.582	.000 ^b
	Residual	317.460	33	9.620		
	Total	1271.415	35			

a. Dependent Variable: Penjualan

b. Predictors: (Constant), Biaya_Produksi, Harga_Jual


Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Model Summary ^b					
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.866 ^a	.750	.735	3.101611	.385
a. Predictors: (Constant), Biaya_Produksi, Harga_Jual					
b. Dependent Variable: Penjualan					



LAMPIRAN 3:

Surat Izin Riset

**UNIVERSITAS MEDAN AREA**
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
Kampus I : Jl. Kolam No. 1 Medan Estate Telp (061) 7366878, 7360168, 7364348, 7366781, Fax. (061) 7366998
Kampus II : Jl. Sei Serayu No. 70A/Jl. Setia Budi No. 79B Medan Telp (061) 8225602, 8201994, Fax. (061) 8226331
Email : univ_medanarea@uma.ac.id Website.uma.ac.id/ekonomi.uma.ac.id email fakultas.ekonomi@uma.ac.id

Nomor : 1640/FEB/FEB.201.1/1/2022
Lamp :
Perihal : Izin Research / Survey
10 Januari 2022

Kepada, Yth
Desa Tuntungan 1 Pondok Batu

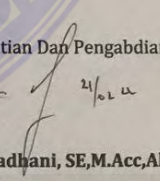
Dengan hormat, Dekan Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Medan Area di Medan, mengharapkan bantuan saudara kepada mahasiswa kami :

N a m a : MELENIA RAMADHANI
N P M : 178330132
Program Studi : AKUNTANSI
Judul : **Pengaruh Harga Jual Dan Biaya Produksi Terhadap Penjualan Opak Pada Pabrik Opak Wak Sukiran Di Desa Tuntungan 1 Pondok Batu**

Untuk diberi izin Research / Survey yang Saudara pimpin selama Satu Bulan. Hal ini dibutuhkan sehubungan dengan tugasnya menyusun Skripsi sebagai salah suatu syarat untuk menyelesaikan studi pada Perguruan Tinggi dengan memenuhi ketentuan dan peraturan administrasi di Instansi / Perusahaan Bapak/Ibu

Dapat kami beritahukan bahwa Research ini dipergunakan hanya untuk kepentingan ilmiah semata-mata. Kami mohon kiranya diberikan kemudahan dalam pengambilan data yang diperlukan, serta memberikan surat keterangan yang menyatakan telah selesai melakukan penelitian.

Demikian kami sampaikan atas bantuan dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Wakil Dekan Bidang
Kependidikan, Penelitian Dan Pengabdian

Sari Nurzulina Ramadhani, SE, M.Acc, Ak

Tembusan :

1. Wakil Rektor Bidang Akademik
2. Kepala LPPM
3. Mahasiswa ybs
4. Pertinggal

LAMPIRAN 4 :

Surat Selesai Riset

