

**PENGARUH BIAYA PRODUKSI, BIAYA PENJUALAN  
TERHADAP PENJUALAN BERSIH  
(STUDI KASUS PERUSAHAAN INDUSTRI MANUFAKTUR  
SEKTOR BARANG KONSUMSI SUB FARMASI YANG  
TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA  
PERIODE 2017 – 2021)**

**SKRIPSI**



**Oleh :**

**FICKRI FIRLANA PRATAMA  
1812311064/FE/AK**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA**

**2022**

**PENGARUH BIAYA PRODUKSI, BIAYA PENJUALAN  
TERHADAP PENJUALAN BERSIH  
(STUDI KASUS PERUSAHAAN INDUSTRI MANUFAKTUR  
SEKTOR BARANG KONSUMSI SUB FARMASI YANG  
TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA  
PERIODE 2017 – 2021)**

**Diajukan Kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Bhayangkara Surabaya  
Untuk Menyusun Skripsi S-1  
Program Studi Akuntansi**



**Oleh :**

**FICKRI FIRLANA PRATAMA  
1812311064/FE/AK**

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS BHAYANGKARA SURABAYA  
2022**

**SKRIPSI**

**PENGARUH BIAYA PRODUKSI, BIAYA PENJUALAN  
TERHADAP PENJUALAN BERSIH  
(STUDI KASUS PERUSAHAAN INDUSTRI MANUFAKTUR  
SEKTOR BARANG KONSUMSI SUB FARMASI YANG  
TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA  
PERIODE 2017-2021)**

Yang diajukan oleh:

**FICKRI FIRLANA PRATAMA  
1812311064/FE/AK**

Disetujui untuk ujian skripsi oleh:

Pembimbing I



Dr. Siti Rosyafah, Drs., Ec., MM  
NIDN. 0703106403

Tanggal: 08-07-2022

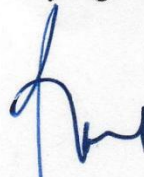
Pembimbing II



Nur Lailiyatul Inayah, SE., M.Ak.  
NIDN. 0713097401

Tanggal: 08-07-2022

Mengetahui,  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Bhayangkara Surabaya



Dr. Siti Rosyafah, Drs., Ec., MM  
NIDN. 0703106403

## SKRIPSI

### **PENGARUH BIAYA PRODUKSI, BIAYA PENJUALAN TERHADAP PENJUALAN BERSIH (STUDI KASUS PERUSAHAAN INDUSTRI MANUFAKTUR SEKTOR BARANG KONSUMSI SUB FARMASI YANG TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2017 – 2021)**

Disusun Oleh:

**FICKRI FIRLANA PRATAMA  
1812311064/FE/AK**

**Telah dipertahankan dihadapan  
dan diterima oleh Tim Penguji Skripsi  
Program Studi Ekonomi Akuntansi Fakultas Ekonomi  
Universitas Bhayangkara Surabaya**

Pembimbing  
Pembimbing utama

Tim Penguji  
Ketua

Dr. Siti Rosyafah. Dra., Ec.,MM.  
NIDN. 0703106403

Nurul Iman, SE., MSi  
NIDN. 0702097901

Pembimbing pendamping

Sekretaris

Nur Lailiyatul Inayah., SE., M.Ak  
NIDN. 0713097401

Enny Istanti, SE., MM  
NIDN. 0713106403

Anggota

Dr. Siti Rosyafah. Dra., Ec.,MM.  
NIDN. 0703106403

Mengetahui  
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis  
Universitas Bhayangkara Surabaya

Dr. Siti Rosyafah. Dra., Ec.,MM  
NIDN. 0703106403

## **SURAT PERNYATAAN**

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Fickri Firlana Pratama

NIM : 1812311064

Fakultas : Ekonomi

Jurusan : Akuntansi

Dengan ini menyatakan bahwa Skripsi yang saya susun dengan judul :

“PENGARUH BIAYA PRODUKSI, BIAYA PENJUALAN TERHADAP  
PENJUALAN BERSIH (STUDI KASUS PERUSAHAAN INDUSTRI  
MANUFAKTUR SEKTOR BARANG KONSUMSI SUB FARMASI YANG  
TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA PERIODE 2017 – 2021)”

Adalah benar-benar hasil karya saya sendiri dan bukan merupakan plagiat dari Skripsi/Tugas Akhir orang lain. Apabila dikemudian hari pernyataan saya tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademis yang berlaku (dicabut predikat kelulusan dan gelar kesarjanaan saya).

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, untuk dapat dipergunakan bilamana di perlukan

Surabaya, 13 Juli 2022

**Fickri Firlana Pratama**

**NIM. 1812311064**

## **KATA PENGANTAR**

Bismillahirrahmanirrahim

Assalamu'alaikum Wr, Wb.

Alhamdulillah robbil 'alamin, puji syukur atas berkah Allah SWT, karena atas rahmat dan karunia-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan baik, skripsi ini berjudul “Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Penjualan Terhadap Penjualan Bersih, (Studi Kasus Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub Farmasi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2017–2021)”.

Skripsi ini disusun sebagai persyaratan untuk mendapatkan gelar Sarjana(S1) pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis pada jurusan Akuntansi. Berbagai hambatan dan kendala yang ada tidak menghalangi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini sebagai bagian dari tugas yang harus diselesaikan. Selama proses penyusunan skripsi ini penulis tidak lepas dari bimbingan, bantuan, dan dukungan yang sangat berarti dari berbagai pihak maka pada kesempatan ini, penulis dengan setulus hati mengucapkan terima kasih kepada :

1. Terima kasih kepada kedua orang tua saya, Ibu saya (Setiyawati) dan Bapak saya (Joko Pitana) yang selalu mendoakan, memberi semangat serta dukungan yang luar biasa agar dapat menyelesaikan skripsi ini dan sampai lulus.
2. Yang terhormat Bapak Brigjen Pol (Purn) Drs. Edy Prawoto SH., M.hum selaku Rektor Universitas Bhayangkara Surabaya.
3. Yang terhormat Ibu Dr. Siti Rosyafah. Dra.Ec.,MM selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya.

4. Yang terhormat Bapak Drs.Ec. Nurul Qomari, SE., M.Si selaku Wakil Dekan 1 Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya.
5. Yang terhormat Ibu . Siti Rosyafah. Dra.Ec.,MM selaku dosen pembimbing utama yang dengan sabar dan ikhlas meluangkan waktunya untuk memberikan saran dan arahan guna kelangsungan dan kebenaran karya tulis ini.
6. Yang terhormat Ibu Nur Lailiyatul Inayah SE.,M.Ak, selaku dosen pembimbing kedua saya yang mana telah sabar membimbing dan mengarahkan saya kedalam kebenaran didalam menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Yang terhormat para Bapak dan Ibu dosen serta staf fakultas ekonomi Universitas Bhayangkara Surabaya, yang telah memberikan bekal ilmu pengetahuan kepada kami selama kurang lebih 4 tahun.
8. Bapak serta Ibu dan segenap keluarga saya yang saya cintai, terima kasih banyak telah memberikan doa dan memberikan support kepada saya, sehingga saya bisa dan mampu menempuh pendidikan Sarjana di Universitas Bhayangkara Surabaya ini dengan tepat waktu.
9. Untuk teman seperjuangan di grup pejuang skripsi terima kasih sudah membantu menyelesaikan skripsi ini.
10. Kepada rekan-rekan di Universitas Bhayangkara Surabaya, khususnya rekan Fakultas Ekonomi Akuntansi yang selalu support dan selalu memberikan keceriaan dan canda tawa, sehingga saya bisa tenang dan tidak tegang dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
11. Semua pihak yang turut serta membantu penulis di segala bidang kehidupan yang tidak dapat ditulis satu persatu. Penulis tentunya menyadari bahwa

pembuatan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna. Oleh sebab itu, peneliti berharap kepada semua pihak agar dapat menyampaikan kritik dan saran yang membangun untuk menambah kesempurnaan skripsi ini.

Walaupun demikian, dalam penelitian skripsi ini, peneliti menyadari bahwa masih belum sempurna. Oleh karena itu, peneliti mengharapkan saran dan kritik demi kesempurnaan penelitian ini. Namun demikian adanya, semoga proposal skripsi ini dapat dijadikan acuan tindak lanjut penelitian selanjutnya dan bermanfaat bagi kita semua terutama bagi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi.

Wassalammualaikum Wr. Wb.

Surabaya, 13 juli 2022

Fickri Firlana Pratama



**PENGARUH BIAYA PRODUKSI, BIAYA PENJUALAN  
TERHADAP PENJUALAN BERSIH  
(STUDI KASUS PERUSAHAAN INDUSTRI MANUFAKTUR  
SEKTOR BARANG KONSUMSI SUB FARMASI YANG  
TERDAFTAR DI BURSA EFEK INDONESIA  
PERIODE 2017 – 2021)**

**Fickri Firlana Pratama**

Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Bahayangkara

**ABSTRAK**

Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh parsial dan simultan biaya produksi dan biaya penjualan terhadap penjualan bersih pada perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2017-2021. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Sampel penelitian dengan metode purposive sampling dengan jumlah 30 sampel. Teknik analisis data penelitian ini menggunakan metode uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, dan pengujian hipotesis. Hasil nilai uji parsial biaya produksi  $t$  hitung  $3,064 > t$  tabel  $2,052$  signifikansi  $0,005 < 0,05$ . Nilai uji parsial biaya penjualan  $t$  hitung  $4,814 < t$  tabel  $2,052$  signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Secara simultan nilai  $F$  hitung  $202,348 > F$  tabel  $3,34$  signifikansi  $0,000 < 0,05$ . Simpulan hasil analisis menunjukkan bahwa biaya produksi dan biaya penjualan secara parsial berpengaruh dan signifikan terhadap penjualan bersih. Biaya produksi dan biaya penjualan secara simultan berpengaruh dan signifikan terhadap penjualan bersih.

**Kata Kunci : Biaya Produksi, Biaya penjualan, Penjualan bersih**

**THE EFFECT OF PRODUCTION COSTS, SALES COSTS ON NET SALES  
(CASE STUDY OF MANUFACTURING INDUSTRY COMPANIES  
THE SUB-PHARMACEUTICAL CONSUMPTION GOODS SECTOR  
LISTED ON INDONESIA STOCK EXCHANGE  
PERIOD 2017 – 2021)**

**Fickri Firlana Pratama**

*Accounting study program, economic and business faculty of Bhayangkara  
University*

**ABSTRACT**

*The purpose of this study is to determine the partial and simultaneous effect of production costs and selling costs on net sales of pharmaceutical companies listed on the Indonesia Stock Exchange in 2017-2021. This research is a quantitative research. The research sample using purposive sampling method with a total of 30 samples. The data analysis technique of this research uses the classical assumption test method, multiple linear regression analysis, and hypothesis testing. The results of the partial test value of production costs  $t$  count 3,064 >  $t$  table 2,052, significance 0,005 < 0,05. Partial test value of selling cost  $t$  count 4.814 <  $t$  table 2.052 significance 0.000 < 0.05. Simultaneously the calculated  $F$  value is 202.348 >  $F$  table 3.34, the significance is 0.000 < 0.05. The conclusion of the analysis shows that production costs and sales costs partially and significantly affect net sales. Production costs and sales costs simultaneously have a significant and significant effect on net sales.*

**Keywords: Production Costs, Sales Costs, Net Sales.**

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN JUDUL</b>	
HALAMAN PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	iii
SURAT PERNYATAAN.....	iv
KATA PENGANTAR .....	v
ABSTRAK .....	viii
ABSTRACT .....	ix
DAFTAR ISI.....	x
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR .....	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1    Latar Belakang Penelitian.....	1
1.2    Rumusan Masalah.....	5
1.3    Tujuan Penelitian .....	6
1.4    Manfaat Penelitian.....	6
1.4.1    Manfaat Teoritis.....	6
1.4.2    Manfaat Praktis.....	7
1.5    Sistematika Penelitian.....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....</b>	<b>9</b>
2.1.    Penelitian Terdahulu.....	9
2.2.    Landasan Teori.....	14
2.2.1    Laporan Keuangan .....	14
2.2.2    Biaya.....	16
2.2.3    Penjualan.....	28
2.2.4    Pengaruh biaya produksi, biaya penjualan, terhadap penjualan bersih ..	32
2.2.4.1    Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penjualan Bersih .....	32
2.2.4.2    Pengaruh Biaya Penjualan Terhadap Penjualan Bersih .....	32
2.2.4.3    Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Penjualan Terhadap Penjualan Bersih .....	33

2.3.	Kerangka Konseptual .....	34
2.4.	Hipotesis.....	35
<b>BAB III METODE PENELITIAN.....</b>		<b>37</b>
3.1	Kerangka Proses Berpikir .....	37
3.2	Definisi Operasional Dan Pengukuran Variabel .....	38
3.3.2	Variabel Penelitian .....	39
3.3.3	Definisi Operasional Variabel.....	40
3.3	Teknik Penentuan Populasi, Besar Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel ..	41
3.3.1	Populasi.....	41
3.3.2	Teknik Pengambilan Sampel .....	41
3.4	Lokasi dan Waktu Penelitian.....	43
3.4.1	Lokasi.....	43
3.4.2	Waktu.....	43
3.5	Prosedur Pengumpulan Data .....	43
3.5.1	Jenis Data Dan Sumber Data .....	43
3.5.2	Teknik Pengumpulan Data .....	43
3.6	Pengujian Data .....	44
3.7	Teknik Analisis Data Dan Uji Hipotesis.....	44
3.7.1	Teknik Analisis Data .....	44
3.7.1.1	Uji Asumsi klasik .....	44
3.7.1.2	Analisis Regresi linierBerganda .....	46
3.7.2	Pengujian Hipotesis.....	47
3.7.2.1	Uji Parsial (Uji t) .....	47
3.7.2.2	Uji Simultan (Uji f) .....	48
<b>Bab IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....</b>		<b>49</b>
4.1	Deskripsi Objek Penelitian .....	49
4.1.1	Profil Perusahaan Manufaktur Sector Farmasi .....	49
4.1.2	Perusahaan Sampel Penelitian.....	54
4.2	Deskripsi Hasil Penelitian .....	55
4.2.1	Variabel Bebas.....	55
4.3	Analisis Hasil Penelitian Dan Pengujian Hipotesis .....	58

4.3.1	Hasil Uji Asumsi Klasik.....	58
4.3.1.1	Hasil Uji Normalitas.....	58
4.3.1.2	Uji Multikolinieritas.....	59
4.3.1.3	Uji Autokorelaasi.....	60
4.3.1.4	Uji Heterokedasitas.....	61
4.3.2	Analisis Linier Berganda .....	62
4.3.3	Pengujian Hipotesis.....	63
4.3.3.1	Uji t (H1).....	63
4.3.3.2	Uji F (H2).....	65
4.4	Pembahasan.....	66
4.4.1	Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Penjualan Secara Parsial Terhadap Penjualan Bersih .....	66
4.4.2	Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Penjualan Secara Simultan Terhadap Penjualan Bersih .....	68
<b>BAB V HASIL SIMPULAN DAN SARAN .....</b>		<b>69</b>
5.1	simpulan.....	69
5.2	Saran .....	70
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>		<b>72</b>
<b>LAMPIRAN.....</b>		<b>74</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Persamaan Dan Perbedaan Penelitian Terdahulu Dan Penelitian Sekarang .....	13
Tabel 3.1 Operasional Variabel.....	40
Tabel 3.2 Kriteria Penarikan Sampel.....	42
Tabel 3.3 Sampel Penelitian .....	42
Tabel 4.1 Sampel Penelitian .....	54
Tabel 4.2 Biaya Produksi .....	55
Tabel 4.3 Biaya Penjualan.....	56
Tabel 4.4 Penjualan Bersih.....	57
Tabel 4.5 Uji Normalitas .....	59
Tabel 4.6 Uji Multikolinieritas .....	60
Tabel 4.7 Uji Autokorelasi .....	61
Tabel 4.8 Uji Heterokedasitas .....	62
Tabel 4.9 Uji Analisis Linier Berganda.....	62
Tabel 4.10 Uji t.....	64
Tabel 4.11 Uji F.....	65

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Konseptual .....	34
Gambar 3.1 Kerangka Proses Berfikir .....	37

## DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Kartu Bimbingan .....	74
Lampiran 2 : Laporan Keuangan.....	75
Lampiran 3 : Hasil Uji SPSS.....	76



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang Penelitian**

Pada era persaingan global saat ini sangat besar memicu persaingan dalam dunia industri. Didalam dunia industri perpaduan yang baik antara semua kegiatan sangat mempengaruhi keberhasilan dan pencapaian tujuan. Persaingan industri barang konsumsi semakin ketat, dari banyaknya perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI). Perusahaan manufaktur yang terdaftar 143 perusahaan. perusahaan terbagi menjadi 3 sektor yaitu sektor industri dasar dan kimia, sektor aneka industri, dan sektor barang konsumsi. perusahaan yang bergerak di sektor barang konsumsi terdiri dari sub sektor makanan dan minuman, sub sektor rokok, sub sektor farmasi, sub sektor kosmetik, dan sub sektor barang keperluan rumah tangga. Pada sub sektor farmasi terdapat 12 perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Perusahaan manufaktur farmasi adalah perusahaan bisnis komersial yang fokus dalam meneliti, mengembangkan dan mendistribusikan obat dalam hal kesehatan. ketertarikan atas industri farmasi salah satunya karena dapat mempertahankan penjualan saat krisis dan pandemi terjadi, sehingga industri ini tidak mengalami kerugian yang signifikan. Manufaktur farmasi mencatat pertumbuhan yang signifikan dalam bidang penjualan produk dan meminimalkan biaya produksi dan biaya penjualan agar mendapat perolehan penjualan bersih maksimal.

Untuk meningkatkan penjualan perusahaan harus bisa meminimalkan pengeluaran biaya, Biaya produksi adalah unsur yang mempengaruhi penjualan

bersih. Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual. Sedangkan harga jual merupakan suatu nilai atau beban biaya yang ditetapkan pada masing-masing hasil produk Mulyadi (2018:14). Biaya terdapat komponen penting untuk mempertimbangkan dan menentukan harga jual produk atau jasa. Menurut fungsinya biaya dapat dikelompokkan menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead. Pada saat perusahaan memiliki tantangan berat tersendiri dengan adanya pemenuhan produk yang lebih baik, harga yang bersaing dan bersamaan dengan biaya produksi yang lebih tinggi, maka perusahaan akan di tuntut dengan menekan biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Penekanan biaya produksi tersebut dilakukan supaya berpengaruh terhadap laba yang akan diperoleh perusahaan.

Dalam meningkatkan jumlah konsumen atau pelanggan, perusahaan harus melakukan peningkatan terhadap biaya penjualan. Maksud dari biaya penjualan adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan berkaitan dengan kegiatan penjualan yang dimana terdiri dari biaya tenaga penjualan atau sales, biaya distribusi, dan biaya promosi. Diperlukan biaya penjualan atau sales untuk memperkenalkan produk tersebut dengan membawanya langsung ke konsumen. Diperlukan promosi untuk memperkenalkan produk kepada konsumen, sebab dengan melakukan tindakan tersebut semakin banyak konsumen yang akan tahu dan mengenal tentang produk yang dihasilkan oleh perusahaan yang bersangkutan, sehingga dengan begitu volume penjualan pun semakin meningkat (Darmadi, 2013). Biaya promosi dibutuhkan untuk konsumen agar mengetahui dan mengenal

produk yang sedang diproduksi perusahaan tersebut. pada umumnya apabila dana bertambah untuk kegiatan pemasaran maka jumlah penjualan meningkat. Dengan adanya peningkatan penjualan, laba yang diperoleh perusahaan juga akan meningkat. Wilayah distribusi yang semakin luas juga akan berdampak dengan peningkatan penjualan, sehingga meningkatkan biaya penjualan perlu dilakukan untuk meningkatkan laba usaha.

Penjualan bersih yang diperoleh perusahaan apabila menjual produknya, semakin banyak produk yang terjual maka besar kemungkinan perusahaan akan memperoleh banyak keuntungan. Setiap perusahaan memiliki tujuan yang sama yaitu memperoleh keuntungan atau laba yang besar dalam menyediakan barang ataupun jasa. Penjualan bersih adalah penjualan yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan periode tertentu Kasmir (2019). Laba adalah indikator keberhasilannya perusahaan biasanya sebuah perusahaan dilihat dari jumlah yang diperolehnya laba pada periode tersebut. Untuk tercapainya tujuan tersebut perusahaan harus mempunyai tingkat efisien dan efektifitas yang tinggi supaya produksinya mempunyai daya saing yang tinggi karena dapat menguasai pasar dan memenangkan persaingan perusahaan dalam dunia industri. Apabila Perusahaan ingin aktif dan berkembang dengan memperoleh penjualan bersih dengan mengatur biaya produksi dan biaya penjualan.

penelitian ini dilakukan diperusahaan manufaktur sektor barang konsumsi sub sektor farmasi yang terdaftar di bursa efek Indonesia. Peneliti memilih perusahaan tersebut dikarenakan banyak kasus yang timbul dari perusahaan yang ingin mencapai penjualan bersih yang maksimal tanpa memperhatikan biaya dari

produksi, dan biaya penjualan. seperti yang terjadi pada salah satu kasus PT Pyridam Farma Tbk Berdasarkan data laporan laba rugi dari biaya produksi 75.847.421.273 biaya penjualan 89.663.552.531 dan penjualan bersih 223.002.490.364 selama 2017 pada 2018 naiknya biaya produksi sebesar Rp. 19.449.125.198 dan biaya penjualan Rp 15.819.542.525 berpengaruh terhadap penjualan bersih sebesar Rp. 27.443.363.000. Pada tahun 2019 naiknya biaya produksi 1.951.773.508 dan turunnya biaya penjualan 11.148.531.561 berpengaruh terhadap penjualan bersih sebesar 3.331.080.777 yang mengakibatkan turunnya pendapatan atas penjualan bersih PT Pyridam Farma Tbk. Pada tahun 2020 biaya produksi mengalami penurunan kembali sebesar 9.124.210.807 dan biaya penjualan mengalami kenaikan 4.958.565.800 dan penjualan bersih mengalami peningkatan 30.283.289.152. Berdasarkan data 2017-2020 naiknya biaya penjualan tidak berpengaruh terhadap penjualan bersih. Perusahaan manufaktur sub sektor farmasi ingin memiliki penjualan bersih yang maksimal tanpa adanya pertimbangan biaya produksi dan biaya penjualan, kemungkinan besar tidak dapat memperoleh keuntungan yang diinginkan karena proses produksi dan proses penjualan akan terganggu yang akan berdampak buruk bagi perusahaan tersebut, sehingga akan berakibat perusahaan mendapatkan kerugian dan membuat perusahaan akan menjadi pailit.

Menurut Penelitian yang dilakukan oleh (Rostianti & Ferliyanti, 2019) Biaya Produksi dan Penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih dengan nilai probabilitas masing-masing. Sedangkan, Biaya Operasional tidak berpengaruh terhadap Laba Bersih. Biaya Produksi, Biaya Operasional, dan Penjualan

berpengaruh terhadap Laba Bersih Penelitian menurut (Tanjung & Wijayanti, 2021) biaya produksi dan biaya promosi berpengaruh signifikan terhadap penjualan. penelitian menurut (Iqbal & Amelia, 2018) Secara parsial Biaya Penjualan dan Biaya Administrasi dan Umum berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas. Secara simultan Biaya Penjualan dan Biaya Administrasi dan Umum berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas. Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Satar & Dalli, 2020) memperoleh hasil bahwa biaya penjualan berpengaruh terhadap penjualan bersih. Biaya penjualan muncul sebagai akibat dari aktifitas pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan. Aktivitas penjualan berperan sangat penting untuk menunjang kegiatan perusahaan dalam upaya mencapai tujuannya.

Berdasarkan latar belakang teori yang telah di uraikan di atas peneliti tertarik dan termotivasi melakukan penelitian lebih lanjut untuk menguji **“Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Penjualan terhadap Penjualan Bersih (Studi kasus Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021)”**

## **1.2 Rumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang yang telah dikemukakan diatas, maka rumusan masalah yang diajukan dalam penelitian ini yaitu :

1. Apakah biaya produksi, biaya penjualan secara parsial berpengaruh terhadap penjualan bersih secara parsial pada Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) ?

2. Apakah biaya produksi, biaya penjualan secara simultan berpengaruh terhadap penjualan bersih pada Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) ?

### **1.3 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan dilakukannya penelitian ini yaitu untuk mengetahui serta menganalisis :

1. Untuk menguji dan membuktikan pengaruh dari biaya produksi, biaya penjualan terhadap penjualan bersih pada Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).
2. Untuk menguji dan membuktikan pengaruh dari biaya produksi, Biaya penjualan secara simultan terhadap penjualan bersih pada Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI).

### **1.4 Manfaat Penelitian**

#### **1.4.1 Manfaat Teoritis**

1. Penelitian ini sebagai penguat teori akuntansi biaya khususnya tentang biaya produksi, biaya penjualan dan penjualan bersih yang diterima selama masa perkuliaan dengan praktik yang terjadi di lapangan serta menjadi model dan bahan acuan bagi penelitian dan evaluasi.
2. Penelitian ini dapat dijadikan literature, dan referensi bahan bacaan yang dapat mendukung penelitian sejenis namun sudut pandang yang berbeda.

3. Penelitian ini mampu memberikan sumbangan terhadap ilmu pengetahuan, khususnya bidang akuntansi biaya dalam kaitannya dengan pengaruh biaya produksi, biaya penjualan terhadap penjualan bersih

#### **1.4.2 Manfaat Praktis**

1. Penelitian ini mampu memberikan sumbangan ilmu bagi perusahaan dan sebagai alat evaluasi mengenai pengaruh biaya produksi, biaya penjualan, dalam melakukan penentuan penjual bersih.
2. Sebagai alat informasi untuk manajemen perusahaan mengenai pengaruh biaya produksi, biaya penjualan kaitanya untuk mencapai laba usaha.

#### **1.5 Sistematika Penelitian**

Penelitian ini terdiri dari lima bab yang akan dijabarkan sebagai berikut :

##### **BAB I PENDAHULUAN**

Pada bab ini menguraikan tentang hal-hal yang menjadi latar belakang masalah muncul sehingga menimbulkan minat penulis untuk melakukan penelitian. Dilanjutkan dengan perumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika proposal skripsi.

##### **BAB II TINJAUAN PUSTAKA**

Bab ini menjelaskan gambaran tentang penelitian-penelitian yang sejenis yang telah dilakukan sebelumnya dan menyajikan landasan teori diambil dari referensi-referensi yang relevan dengan topik penelitian.

### BAB III METODE PENELITIAN

Bab ini akan mengemukakan tentang proses kerangka berfikir, pendekatan penelitian, jenis dan sumber data, batasan dan asumsi penelitian, unit analisis, teknik pengumpulan data, dan teknik analisis data.

### BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi mengenai gambaran umum perusahaan distributor yang menjadi objek penelitian skripsi, hasil analisis serta interpretasi atas masalah yang telah dirumuskan pada bab sebelumnya.

### BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bagian ini merupakan penutup dari penulisan skripsi. Dalam bagian ini berisikan kesimpulan dari pembahasan masalah yang telah dirumuskan disertai dengan saran-saran.



## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1. Penelitian Terdahulu**

##### **1. Rostianti & Ferliyanti (2019) Yayasan Akrab Pekanbaru**

Rostianti & Ferliyanti, (2019) Jurnal Akrab juara vol 4 no.01 yang berjudul “pengaruh biaya produksi, biaya operasional, dan penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2012-2016” Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasional, dan Penjualan terhadap Laba Bersih. Populasi penelitian ini adalah perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2012-2016. Berdasarkan metode *purposive sampling*, jumlah sampel penelitian ini adalah 21 perusahaan. Analisis yang dilakukan dalam penelitian ini adalah uji statistik deskriptif, pengujian data panel, uji normalitas data dan uji hipotesis. Alat ukur yang digunakan untuk analisis ini adalah program Eviews 9. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa berdasarkan uji parsial (uji t), Biaya berpengaruh terhadap Laba Bersih dengan nilai probabilitas masing-masing 0.0086 dan  $0.0000 < 0.05$ . Sedangkan, Biaya Operasional tidak berpengaruh terhadap Laba Bersih dengan nilai probabilitas  $0.9380 > 0.05$ . Secara simultan (uji f), Biaya Produksi, Biaya Operasional, dan Penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih dengan nilai probabilitas  $0.0000 < 0.05$ . distribusi.

##### **2. Tanjung & Wijayanti (2021) Politeknik Pos Indonesia**

Tanjung & Wijayanti, (2021) jurnal politeknik pos indonesia vol 14 no.01 yang berjudul “pengaruh biaya produksi dan biaya promosi terhadap penjualan

pada pt. arwana citramulia tbk. tahun 2012-2019” Penjualan merupakan sumber hidup suatu perusahaan, karena dari penjualan tersebut dapat meningkatkan pendapatan perusahaan. Dalam penjualan, biaya yang berpengaruh besar yaitu biaya produksi dan biaya promosi. Tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui pengaruh biaya produksi dan biaya promosi pada PT. Arwana Citramulia, Tbk. tahun 2012-2019. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kuantitatif dan menggunakan perumusan masalah asosiatif dengan bentuk hubungan kausal. Alat analisis yang digunakan adalah analisis normalitas, analisis korelasi berganda, analisis regresi linear berganda, analisis koefisien determinasi, uji t dan uji F. Penelitian dilakukan menggunakan Software IBM SPSS Statistic version 23. Berdasarkan hasil uji f yang dilakukan oleh penulis dengan taraf signifikansi 0,05. Menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara biaya produksi terhadap penjualan. Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara biaya promosi terhadap penjualan. Diperoleh hasil bahwa biaya produksi dan biaya promosi secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan terhadap penjualan.

### **3. Iqbal & Amelia (2018) Fakultas Ekonomi UNIBBA**

Iqbal & Amelia, (2018) Jurnal Fakultas Ekonomi UNIBBA vol 9 no.02 hal 51-69 yang berjudul “pengaruh biaya penjualan dan biaya administrasi dan umum terhadap profitabilitas pada pt. kimia farma (persero), tbk periode 2010 - 2016” Penelitian ini menganalisis Pengaruh Biaya Penjualan dan Biaya Administrasi dan Umum terhadap Profitabilitas pada PT. Kimia Farma (Persero), Tbk Periode 2006-2015. Metode analisis yang digunakan adalah analisis regresi linear

berganda, yaitu untuk mengetahui seberapa besar pengaruh dua variabel independen terhadap satu variabel dependen yang kemudian dilakukan uji hipotesis t serta uji hipotesis f untuk mengetahui tingkat signifikansi pengaruhnya. Adapun populasi penelitian ini yaitu laporan keuangan tahunan publikasi PT. Kimia Farma (Persero), Tbk serta sampel diambil selama 7 tahun yaitu periode 2010-2016. Adapun secara parsial Biaya Penjualan dan Biaya Administrasi dan Umum berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas.

#### **4. Satar & Dalli (2020) Fakultas Ekonomi UNIBBA**

Satar & Dalli, (2020) Jurnal Fakultas Ekonomi UNIBBA vol 11 no.01, yang berjudul “Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Pt. Sunson Textile Manufacture”..Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada PT. Sunson Textile Manufacture Periode 2009-2018. Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian deskriptif dan verifikatif dengan menggunakan pendekatan kuantitatif yang menggambarkan analisis suatu hasil, kemudian menguji hipotesis dari data dan fakta. Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah *time series* dan sumber data yang digunakan adalah data sekunder. Metode analisis data yang digunakan yaitu uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, uji koefisien korelasi pearson, koefisien korelasi parsial, koefisien determinasi, dan pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t dan uji f. Dimana hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial Biaya Produksi tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, Kemudian Biaya Penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Sedangkan, secara

simultan Biaya Produksi dan Biaya Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih, artinya Biaya Produksi dan Biaya Penjualan memiliki pengaruh terhadap laba bersih.

**5. Fickri (2022) Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Bhayangkara Surabaya**

Fickri (2022) Skripsi judul “Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Penjualan terhadap Penjualan Bersih (Studi kasus Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021” Peneliti memilih perusahaan maufaktur sub sektor farmasi dikarenakan banyak kasus yang timbul dari perusahaan yang ingin mencapai penjualan bersih yang maksimal tanpa memperhatikan biaya produksi, dan biaya penjualan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh parsial dan simultan biaya produksi dan biaya penjualan terhadap penjualan bersih. Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Metode dalam penelitian ini adalah metode deskriptif. Sampel penelitian adalah perusahaan barang konsumsi sector farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2017-2021. Sampel ditentukan dengan metode purposive sampling dengan jumlah 30 sampel observasi. Teknik analisis data yang digunakan dalam peneleitian ini adalah teknik Analisis data menggunakan metode uji asumsi klasik, analisis regresi linier berganda, dan pengujian hipotesis. Simpulan hasil analisis menunjukkan bahwa biaya produksi dan biaya penjualan secara persial berpengaruh dan signifikan terhadap penjualan bersih. Biaya produksi dan biaya penjualan secara simultan berpengaruh dan signifikan terhadap penjualan bersih.

**Tabel 2.1**  
**Persamaan Dan Perbedaan Penelitian Terdahulu Dan Penelitian Sekarang**

No	Peneliti (tahun judul)	Persamaan	Perbedaan	Hasil penelitian
1	Rostianti & Ferliyanti (2019) pengaruh biaya produksi, biaya operasional, dan penjualan terhadap laba bersih pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia tahun 2012-2016	Variabel independen : biaya produksi , penjualan  Sumber data : data sekunder	Variabel independen : biaya Operasional, laba bersih	Biaya Produksi berpengaruh terhadap Laba Bersih dengan nilai probabilitas masing-masing. Sedangkan, Biaya Operasional tidak berpengaruh terhadap Laba Bersih. Biaya Produksi, Biaya Operasional, dan Penjualan berpengaruh terhadap Laba Bersih
2	Tanjung & Wijayanti, (2021) pengaruh biaya produksi dan biaya promosi terhadap penjualan pada pt. arwana citramulia tbk. tahun 2012-2019	Variabel independen : biaya produksi , penjualan  Sumber data : data sekunder	Variabel independen : biaya promosi,	terdapat pengaruh yang signifikan antara biaya produksi terhadap penjualan. Tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara biaya promosi terhadap penjualan biaya produksi dan biaya promosi secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan terhadap penjualan.
3	Iqbal & Amelia (2018) “pengaruh biaya penjualan dan biaya administrasi dan umum terhadap profitabilitas pada pt. kimia farma (persero), tbk periode 2010 - 2016”	Variabel independen : biaya penjualan,  Sumber data : data sekunder	Variabel independen : biaya administrasi, profitabilitas	secara simultan Biaya Penjualan dan Biaya Administrasi dan Umum berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas secara parsial Biaya Penjualan dan Biaya Administrasi dan Umum berpengaruh signifikan terhadap Profitabilitas.
4	Satar & Dalli (2020) Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Pt. Sunson Textile Manufacture	Variabel independen : biaya produksi, biaya penjualan,  Sumber data : data sekunder	Variabel independen : laba bersih	Biaya Produksi tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, Kemudian Biaya Penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, Biaya Produksi dan Biaya Penjualan berpengaruh signifikan terhadap Laba Bersih
5	Fickri (2022) Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Penjualan terhadap Penjualan Bersih (Studi kasus Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub Farmasi yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2017 – 2021	Variabel Independen : Biaya produksi, biaya penjualan  Variable dependen : Penjualan bersih		hasil analisis menunjukkan bahwa biaya produksi dan biaya penjualan secara parsial berpengaruh dan signifikan ..terhadap penjualan bersih. Biaya produksi dan biaya penjualan secara simultan berpengaruh dan signifikan terhadap penjualan bersih

Sumber : Peneliti (2022)

## **2.2. Landasan Teori**

### **2.2.1 Laporan Keuangan**

#### **a. Pengertian Laporan Keuangan**

Setiap perusahaan harus membuat data dalam bentuk laporan keuangan dalam setiap periode. Laporan keuangan perusahaan dibuat sebagai bentuk pertanggung jawaban sekaligus untuk mengukur perusahaan tersebut dapat bertahan untuk jangka waktu yang lama. Laporan keuangan menggambarkan kondisi keuangan perusahaan selama periode tertentu. Dalam akuntansi dikenal adanya Standar Akuntansi Keuangan yang harus dipatuhi dalam menyajikan laporan keuangan. Standar Akuntansi Keuangan mengatur persyaratan pengakuan, pengukuran dan pengungkapan transaksi spesifik dan peristiwa lain (PSAK:2017). Menurut PSAK (Revisi 2019) bahwa tujuan laporan keuangan adalah menyediakan informasi yang menyangkut posisi keuangan, kinerja, serta perubahan posisi keuangan suatu perusahaan yang bermanfaat bagi sejumlah besar pengguna dalam pengambilan keputusan ekonomi. Informasi yang relevan akan bermanfaat bagi para pemakai apabila tersedia tepat waktu sebelum pemakai kehilangan kesempatannya atau kemampuan untuk mempengaruhi keputusan yang akan diambil. Menurut PSAK (Revisi 2019) laporan keuangan yang lengkap terdiri dari beberapa komponen diantaranya (1) laporan posisi keuangan, (2) laporan laba rugi, (3) laporan perubahan ekuitas, (4) laporan arus kas, (5) catatan atas laporan keuangan. Tujuan dari penerapan PSAK No.1 adalah untuk menerapkan dasar-dasar bagi penyajian laporan keuangan bertujuan umum yang selanjutnya disebut laporan keuangan

agar dapat dibandingkan baik dengan laporan keuangan sebelumnya maupun dengan laporan keuangan entitas lain.

**b. Tujuan Laporan Keuangan**

Menurut Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) dalam SAK No.1 tahun 2019 (2019:1) tujuan laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi mengenai posisi keuangan, kinerja keuangan, dan arus kas entitas yang bermanfaat bagi sebagian besar pengguna laporan keuangan dalam pembuatan keputusan ekonomik. Berikut ini beberapa tujuan pembuatan atau penyusunan laporan keuangan, (Kasmir, 2019:10).

1. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah aktiva (harta) yang dimiliki perusahaan pada saat ini;
2. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah kewajiban dan modal yang dimiliki perusahaan pada saat ini;
3. Memberikan informasi tentang jenis dan jumlah pendapat yang diperoleh pada suatu periode tertentu;
4. Memberikan informasi tentang jumlah biaya dan jenis biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam suatu periode tertentu;
5. Memberikan informasi tentang perubahan - perubahan yang terjadi terhadap aktiva, pasiva, dan modal perusahaan;
6. Memberikan informasi tentang kinerja manajemen perusahaan dalam suatu periode;
7. Memberikan informasi tentang catatan-catatan atas laporan keuangan;
8. Informasi keuangan lainnya.

Berdasarkan beberapa pengertian tujuan laporan keuangan diatas dapat disimpulkan bahwa tujuan laporan keuangan adalah untuk memberikan informasi tentang kinerja perusahaan, kesehatan keuangan perusahaan, dan bentuk pertanggung jawaban manajemen dalam mengelola perusahaan.

### **2.2.2 Biaya**

#### **a. Pengertian Biaya**

Biaya memiliki pengertian yang beragam karena telah mengalami perkembangan dari proses terdahulu hingga saat ini. Istilah biaya (*cost*) sering disalah artikan dengan beban. Biaya (*cost*) adalah pengorbanan ekonomi yang diperlukan untuk memperoleh barang atau jasa, sedangkan beban (*expense*) adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan barang atau jasa dalam satu periode tertentu, tetapi sudah tidak memberikan manfaat ekonomi untuk kegiatan ekonomi periode selanjutnya. Menurut Mulyadi, (2018:8) biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.

#### **b. Klasifikasi Biaya**

##### **1. Penggolongan biaya menurut obyek pengeluaran**

###### **a. Biaya bahan baku**

Bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian penyeluruh produk jadi, baik bahan baku langsung maupun bahan baku tidak langsung. Didalam memperoleh bahan baku perusahaan tidak hanya mengeluarkan biaya sejumlah harga beli bahan baku saja, tetapi juga mengeluarkan biaya-biaya pembelian, pergudangan, dan biaya - biaya perolehan lain.



b. Biaya tenaga kerja

Biaya tenaga kerja adalah harga yang dibebankan untuk penggunaan tenaga kerja tersebut dalam bentuk upah atau gaji. Dalam perusahaan manufaktur tenaga kerja dapat dikelompokkan dalam tenaga kerja langsung (biaya tenaga kerja langsung) dan tenaga kerja tidak langsung (biaya tenaga kerja tidak langsung).

c. Biaya overhead pabrik

Biaya overhead pabrik adalah seluruh biaya produksi dalam pabrik yang tidak diklasifikasikan sebagai biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya overhead pabrik yang dikeluarkan mempunyai jenis bermacam-macam. Misalnya biaya bahan baku tidak langsung atau penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya penyusutan, biaya pemeliharaan mesin, pajak, biaya listrik dan air pabrik, serta biaya asuransi gedung pabrik.

2. Penggolongan biaya menurut hubungan dengan produk

a. Biaya bahan baku langsung

Biaya bahan baku langsung (*direct material cost*) adalah semua bahan yang menjadi bagian integral dari barang jadi dan dapat diidentifikasi langsung kepada produk yang bersangkutan.

b. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung *direct labor cost* adalah biaya tenaga kerja yang terlibat langsung dalam proses pembuatan bahan baku langsung menjadi barang jadi dan dapat diidentifikasi langsung kedalam produk yang bersangkutan.

c. Biaya overhead pabrik

Biaya overhead pabrik (*factory over expense*) mencakup semua biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung.

3. Penggolongan menurut fungsi pokok dalam organisasi perusahaan

Perusahaan dibagi dalam tiga fungsi pokok yaitu produksi, pemasaran, dan administrasi. Dengan demikian biaya tenaga kerja perusahaan manufaktur digolongkan menjadi:

a. Biaya tenaga kerja produksi

1. Gaji karyawan pabrik
2. Biaya kesejahteraan karyawan pabrik
3. Upah lembur karyawan pabrik
4. Gaji manajer pabrik

b. Biaya tenaga kerja pemasaran

1. Upah karyawan pemasaran
2. Biaya kesejahteraan
3. Biaya komisi pramuniaga
4. Gaji manajer pemasaran

c. Biaya tenaga administrasi dan umum

1. Gaji karyawan bagian akuntansi
2. Gaji karyawan bagian personalia
3. Gaji karyawan bagian secretariat
4. Biaya kesejahteraan karyawan bagian akuntansi

#### 4. Penggolongan menurut jenis pekerjaan

Biaya tenaga kerja dalam departemen produksi digolongkan sesuai dengan bagian-bagian yang dibentuk dalam perusahaan tersebut.

#### 5. Penggolongan menurut kegiatan departemen dalam perusahaan

Biaya tenaga kerja dalam departemen produksi digolongkan sesuai bagian-bagian yang dibentuk dalam perusahaan tersebut. Tenaga kerja yang bekerja di departemen-departemen nonproduksi digolongkan pula menurut yang menjadi tempat kerja mereka. Dengan demikian biaya tenaga kerja pada departemen nonproduksi dapat digolongkan menjadi biaya tenaga kerja bagian akutansi, biaya tenaga kerja personalian, dan lain sebagainya.

#### 6. Penggolongan biaya berdasarkan tujuan pengambilan keputusan

##### a. Biaya relevan

Biaya relevan adalah biaya yang akan mempengaruhi pengambilan keputusan

##### b. Biaya tidak relevan

Biaya tidak relevan adalah biaya yang tidak mempengaruhi keputusan

#### 7. Penggolongan biaya berdasarkan periode pembebanan

##### a. Pengeluaran penghasilan

Pengeluaran penghasilan merupakan biaya yang dikeluarkan untuk medapat suatu penghasilan (dalam satu periode) misalnya biaya bahan.

##### b. Pengeluaran modal

Pengeluaran modal merupakan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan (lebih dari satu periode), misalnya pembelian aktiva tetap

## 8. Penggolongan berdasarkan tujuan pengendalian

### a. Biaya terkendali

Biaya terkendali adalah biaya yang dapat dipengaruhi oleh tindakan dari anggota tertentu dari usaha tersebut. Contoh biaya terkendali adalah biaya tenaga kerja langsung, biaya bahan langsung, yang dikendalikan secara langsung oleh pihak manajemen.

### b. Biaya tidak terkendali

Biaya tidak terkendali adalah biaya yang tidak dapat dipengaruhi oleh tindakan dari anggota tertentu dari usaha tersebut. Dengan kata lain, biaya - biaya pengeluaran yang dikendalikan oleh seorang individu mungkin tak terkendali oleh individu lain. Contoh biaya tak terkendali adalah: seorang pengawas alat berat hanya dapat mengontrol biaya yang berkaitan dengan alat-alat berat atau biaya dengan departemen yang sama dan bukannya mengawasi dan mengontrol departemen yang lain.

### c. **Pengertian Biaya Produksi**

Menurut Harnanto (2017:28) mendefinisikan bahwa biaya produksi adalah biaya – biaya yang dianggap melekat pada produk, meliputi biaya, baik langsung maupun tidak langsung dapat diidentifikasi dengan kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi.

### d. **Unsur-Unsur Biaya Produksi**

Proses produksi tidak hanya melibatkan pengolahan bahan baku saja akan tetapi terdapat unsur lain yang patut di hitung dalam biaya produksi. oleh sebab itu, unsur-unsur biaya produksi menurut Harnanto (2017:33):

1. Biaya bahan baku

Biaya bahan baku adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku yang telah digunakan untuk menghasilkan suatu produk jadi dalam volume tertentu.

2. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang digunakan untuk membayar pekerja yang terlibat secara langsung dalam proses produksi.

3. Biaya overhead pabrik

Biaya overhead pabrik adalah berbagai macam biaya selain bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung yang juga dibutuhkan dalam proses produksi.

**e. Klasifikasi Biaya Produksi**

Klasifikasi yang paling umum digunakan didasarkan pada hubungan antara biaya dengan berikut ini:

1. Produk

Dalam lingkungan manufaktur, total biaya operasi terdiri dari dua elemen yaitu:

- a. Biaya Manufaktur

Biaya manufaktur disebut juga biaya produksi atau biaya pabrik yang didefinisikan sebagai jumlah dari tiga elemen biaya: bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik. Bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung keduanya disebut sebagai biaya utama. Tenaga kerja langsung dan overhead pabrik, keduanya disebut biaya konversi.

b. Beban komersial

Beban komersial terdiri dari dua klasifikasi besar yaitu beban pemasaran dan beban administrasi. Beban pemasaran mulai dari titik dimana biaya manufaktur berakhir, yaitu ketika proses manufaktur selesai dan produk ada dalam kondisi siap dijual.

2. Volume produksi

Berdasarkan volume produksi, biaya terdiri sebagai berikut:

a. Biaya variabel

Menurut Mulyadi (2018:16) biaya yang jumlah totalnya berubah sebanding dengan perubahan volume kegiatan disebut biaya variabel. Jumlah total biaya variabel berubah secara proporsional terhadap perubahan aktivitas dalam rentang yang relevan. Biaya variabel biasanya memasukkan biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya overhead yang diklasifikasikan sebagai biaya variabel adalah perlengkapan, biaya penerimaan, peralatan kecil dan lain-lain.

b. Biaya tetap

Menurut Mulyadi (2018:16) berpendapat: biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap dalam kisaran volume kegiatan tertentu. Biaya tetap bersifat konstan secara total dalam rentang yang relevan. Biaya overhead yang diklasifikasikan sebagai biaya tetap adalah gaji eksekutif produksi, depresiasi, pajak property dan lain-lain.

c. Biaya semi variabel

Beberapa jenis biaya memiliki elemen biaya tetap dan biaya variable yang disebut dengan biaya semivariabel. Misalnya, biaya listrik biasanya biaya semivariabel.

Berikut ini adalah contoh-contoh lain dari biaya semivariabel yaitu inspeksi, jasa depatemen biaya, jasa depatemen penggajian, jasa kantor pabrik, asuransi kompensasi dan pajak penghasilan.

3. Depatemen, proses pusat biaya atau subsidi lain dari manufaktur

a. Biaya langsung depatemen

Biaya langsung depatemen adalah biaya yang dapat ditelusuri ke suatu depatemen dimana biaya tersebut berasal. Contohnya gaji dan supervisor depatemen.

b. Biaya tidak langsung depatemen

Biaya tidak langsung depatemen adalah biaya yang digunakan bersama oleh beberapa depatemen yang memperoleh manfaat dari biaya tersebut. Contohnya sewa gedung dan biaya penyusutan gedung.

4. Periode akuntansi

Berdasarkan hubungannya dengan periode akuntansi maka biaya dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

a. Pengeluaran modal

Menurut Mulyadi (2018:16) menyatakan: "Pengeluaran modal ialah biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi (biasanya periode

akuntansi adalah satu tahun kalender). Suatu pengeluaran modal ditujukan untuk memberikan manfaat di masa depan dan dilaporkan sebagai aktiva.

b. Pengeluaran pendapatan

Pengeluaran pendapatan adalah pengeluaran jangka pendek atau tidak lebih dari satu periode akuntansi. Pengeluaran pendapatan memberikan manfaat untuk periode sekarang dan dilaporkan sebagai beban.

5. Suatu keputusan, tindakan atau evaluasi Untuk tujuan pengambilan keputusan oleh manajemen data biaya dikelompokkan menjadi:

c. Biaya relevan

Biaya relevan adalah biaya yang dapat dihindari untuk dikeluarkan ketika perusahaan membuat keputusan bisnis tertentu. Biaya relevan harus diperhitungkan didalam pengambilan keputusan. Biaya tidak relevan

Biaya tidak diperhitungkan lagi dalam pengambilan keputusan dikarenakan biaya tersebut sudah terjadi dan tidak dapat diubah lagi (*sunk cost*) atau biaya yang telah dikeluarkan pada masa lalu (*historical cost*). Sehingga biaya tidak relevan adalah biaya yang tidak mempengaruhi pengambilan keputusan.

**f. Perhitungan Biaya Produksi**

Untuk menaksir biaya produksi yang akan dikeluarkan dalam memproduksi produk dalam jangka waktu tertentu perlu dihitung unsur-unsur biaya tertentu.

Adapun rumus menghitung biaya produksi menurut Harnanto (2017:30)

$\text{Biaya Produksi} = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja Langsung} + \text{Biaya Overhead Pabrik}$
-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------



Untuk mengetahui seberapa besar jumlah laba yang diharapkan maka diperlukan suatu ukuran yang jelas baik dari pendapatan maupun dari pengorbanan.

Tujuan dari perhitungan biaya produksi adalah:

1. Untuk pengendalian biaya

Salah satu cara pengendalian biaya yaitu melakukan system biaya standar. System ditetapkan atas dasar pengalaman pada masa lalu dan penelitian secara ilmiah.

2. Untuk perencanaan dan pengukuran prestasi kerja

Hal ini perlu dilakukan agar perusahaan dapat menetapkan kebijakan pada masa yang akan datang. Sebelum melaksanakan proses produksi langsung, tenaga kerja langsung, dan overhead pabrik. Perencanaan mempunyai hubungan erat dengan pengawasan. Jadi, pemakaian sistem biaya standar dan pengawasannya dapat juga dipakai dalam perencanaan biaya produksi. Hal ini guna untuk mempertimbangkan kejadian-kejadian yang mungkin timbul pada masa yang akan datang.

3. Untuk penetapan biaya

Harga jual perlu ditetapkan sebelum hasil produksi dijual, agar perusahaan dapat mengambil kebijaksanaan dalam menjual produksinya. Penetapan biaya produksi merupakan langkah pertama dalam menentukan harga jual produksi sebelum mempertimbangkan faktor-faktor lain seperti permintaan dan penawaran, dan peraturan pemerintah.

#### 4. Untuk penilaian persediaan

Setiap periode tertentu, persediaan harus dinilai agar dapat ditentukan laba rugi perusahaan. Pada umumnya proses pengolahan bahan baku menjadi barang jadi selalu terdapat persediaan, ini merupakan persyaratan menetapkan harga pokok penjualan secara cermat dalam pelaporan perhitungan laba rugi

#### **g. Biaya Penjualan**

Biaya penjualan merupakan biaya yang berhubungan dengan kegiatan penjualan dari semua biaya yang terjadi dalam hubungannya dengan kegiatan menjual dan memasarkan barang seperti kegiatan promosi, penjualan dan pengangkutan barang-barang yang dijual. Promosi perlu dilakukan untuk pengenalan suatu produk kepada konsumen, tanpa promosi konsumen akan kesulitan untuk mengetahui produk yang dijual perusahaan. Semakin banyak orang yang tahu akan suatu produk maka volume penjualan akan meningkat yang akan mempengaruhi terhadap laba (Alma, 2009: 181). Biaya penjualan yaitu biaya dalam rangka penjualan produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas (Syahyunan, 2004:2). Biaya ini meliputi biaya untuk melaksanakan:

1. Fungsi penjualan;
2. Fungsi penggudangan produk selesai
3. Fungsi pengepakan dan pengiriman;
4. Fungsi advertensi;
5. Fungsi pemberian kredit dan pengumpulan piutang;
6. Fungsi pembuatan faktur dan administrasi penjualan.

Apabila ditinjau dari segi terjadinya biaya penjualan, pengertian biaya pemasaran adalah semua biaya yang terjadi dalam rangka memasarkan produk yang timbul saat produk siap dijual sampai dengan diterimanya hasil tunai penjualan.

Biaya penjualan, yaitu pengorbanan sumber ekonomi yang dilakukan untuk mempromosikan dan memasarkan barang atau produk yang telah dihasilkan. Biaya pemasaran terdiri dari semua biaya yang berkaitan dengan pemasaran barang atau produk.

#### **h. Perhitungan Biaya Penjualan**

menurut Henry Simamora (2012:548), biaya penjualan adalah : “Biaya penjualan (*selling costs*) meliputi semua biaya yang berkaitan dengan pencarian dan pemenuhan pesanan pelanggan. Dengan demikian, biaya penjualan meliputi biaya periklanan, biaya riset pasar, gaji wiraniaga, penyusutan mobil dan perlengkapan kantor yang dipakai oleh bagian penjualan dan biaya penyimpanan dan pengiriman barang-barang jadi. Perusahaan manufaktur pertama menentukan berapa banyak bahan langsung yang digunakan untuk memproduksi barang untuk dijual. Pengecer menentukan berapa biaya untuk membeli produk untuk dijual kembali dan termasuk biaya titik pengiriman FOB. Lacak semua pengeluaran tenaga kerja langsung. Perusahaan harus memasukkan semua gaji, komisi, dan bonus yang dibayarkan kepada karyawan yang bertanggung jawab langsung untuk menjual produk dan mengirimkannya ke pelanggan. Catat semua angka penjualan. Perusahaan harus melacak semua penjualan yang mereka lakukan selama periode tertentu untuk memastikan pelaporan keuangan yang

akurat. Hitung penjualan bersih. Jika ada pengembalian, perusahaan harus mengurangnya dari jumlah total penjualan untuk menghitung penjualan bersih. Bandingkan biaya penjualan dengan penjualan bersih. Bisnis mengurangi jumlah dolar dari biaya penjualan dari penjualan bersihnya untuk menemukan margin laba kotor.

### 2.2.3 Penjualan

#### a. Pengertian Penjualan

Penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting dan menentukan bagi perusahaan dalam mencapai sebuah tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba untuk menjaga kelangsungan hidup perusahaan. Beberapa para ahli mengemukakan tentang definesi penjualan antara lain:

Penjualan bersih Menurut Hermawan dalam (Wijaya & Irawan,2018) penjualan ialah kegiatan perusahaan dalam menghasilkan sesuatu dari suatu proses pertukaran yang terjadi dipasar.

Biaya penjualan = biaya periklanan+biaya riset pasar+ gaji wiraniaga+ penyusutan mobil pengiriman+perlengkapan kantor penjualan+ biaya penyimpanan + pengiriman barang jadi

Adapun menurut Abdullah (2017:23) Penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak dan transaksi

Menurut Ikatan Akuntan Indonesia sebagai berikut, penjualan adalah peningkatan jumlah aktiva atau penurunan jumlah kewajiban suatu badan usaha yang timbul dari penyerahan barang dagang atau jasa maupun aktiva lainnya didalam proses suatu periode.

## **b. Klasifikasi Penjualan**

Dalam sistem penjualan atau pemasaran produk usaha terdapat jenis dan bentuk penjualan, dimana jenis dan bentuk penjualan tersebut biasanya terjadi karena adanya kesepakatan dengan pihak-pihak yang melakukan transaksi penjualan. Untuk mengetahui jenis-jenis penjualan yang umum terjadi dalam sistem penjualan, maka M. Lili Sadeli (2015:77) menjelaskan sebagai berikut :

### *1. Trade Selling*

Penjualan yang dapat terjadi apabila produsen dan pedagang besar mempersilakan pengecer untuk berusaha memperbaiki distribusi produk mereka. Hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

### *2. Missionary Selling*

Penjualan berusaha ditingkatkan dengan mendorong pembeli untuk membeli barang-barang dari penyalur perusahaan.

### *3. Technical Selling*

Berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasihat kepada pembeli akhir dari barang dan jasa.

### *4. New Businies Selling*

Berusaha membuka transaksi baru dengan membuat calon pembeli seperti halnya yang dilakukan perusahaan asuransi.

### *5. Responsive Selling*

Setiap tenaga kerja penjual dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli melalui *route driving* and *retailing*. Jenis penjualan ini tidak akan menciptakan penjualan yang besar, namun terjalinnya hubungan pelanggan yang baik yang menjurus pada pembelian ulang.

Sementara itu, terkait dengan klasifikasi penjualan menurut (Mulyadi 2010:445) sebagai berikut:

1. Penjualan Tunai

Penjualan tunai dilaksanakan oleh perusahaan dengan cara mewajibkan pembeli melakukan pembayaran harga barang lebih dulu sebelum barang diserahkan perusahaan kepada pembeli.

2. Penjualan Kredit

Penjualan *non cash*, dengan tenggang waktu tertentu, rata-rata diatas satu bulan.

3. Penjualan secara Tender

Penjualan yang dilaksanakan melalui prosedur tender untuk memenuhi permintaan pihak pembeli yang membuka tender.

5. Penjualan Ekspor

Penjualan yang dilaksanakan dengan pihak pembeli, luar negeri yang mengimpor barang yang biasanya menggunakan fasilitas *letter of credit*.

6. Penjualan secara Konsinyasi

Penjualan barang secara titipan kepada pembeli yang juga sebagai penjual. Apabila barang tersebut tidak terjual maka akan dikembalikan kepada penjual.

## 7. Penjualan secara Grosir

Penjualan yang tidak langsung kepada pembeli, tetapi melalui pedagang perantara yang menjadi perantara pabrik atau importer

### c. **Penjualan Bersih**

V. Wiratna Sujerweni (2016:97) penjualan bersih yang ada dalam perusahaan dagang sebagai salah satu unsur dari pendapatan perusahaan. Menurut Soemarso (2009:124) Penjualan bersih adalah penjualan (pada nilai faktur) dikurangi dengan pengembalian, pengurangan harga, biaya transport yang dibayar untuk langganan dan potongan penjualan yang diambil. *Net sales* penting karena laporan laba rugi yang hanya menampilkan penjualan kotor yang merugikan jika diambil sebagai data. Ini dapat secara signifikan melebihi-lebihkan pendapatan bisnis, membuat investor, stakeholder, dan individu penting lainnya terlalu percaya diri.

### d. **Perhitungan Penjualan Bersih**

Dalam bisnis apapun, data penjualan merupakan data yang sangat vital pada laporan keuangan. Data penjualan yang baik selalu berdasarkan transaksi yang terjadi pada bisnis dan sesuai dengan keadaan sebenarnya. Menurut Hery (2013:112) Penjualan bersih (*net sales*) adalah penjualan kotor dikurangi dengan retur dan penyesuaian harga jual dan potongan penjualan. Menghitung penjualan bersih dalam bisnis adalah cara terbaik untuk mengetahui keuntungan bisnis secara keseluruhan. Dengan data tersebut, akan bisa membuat keputusan terbaik perusahaan.

$$\text{Penjualan Bersih} = \text{Penjualan} - \text{Potongan Penjualan} - \text{Retur Penjualan}$$

## **2.2.4 Pengaruh biaya produksi, biaya penjualan, terhadap penjualan bersih**

### **2.2.4.1 Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penjualan Bersih**

Menurut Harnanto (2017:28) mendefinisikan bahwa biaya produksi adalah biaya – biaya yang dianggap melekat pada produk, meliputi biaya, baik langsung maupun tidak langsung dapat diidentifikasi dengan kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi.

Menurut penelitian (Rostianti & Ferliyanti, 2019) memperoleh hasil bahwa biaya produksi berpengaruh terhadap penjualan. Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Perusahaan farmasi merupakan perusahaan manufaktur yang kegiatan pokoknya mengolah bahan baku menjadi produk jadi dan menjual hasil produksinya tersebut. Kegiatan khusus dalam perusahaan manufaktur adalah mengolah bahan baku menjadi barang jadi, kegiatan ini sering disebut sebagai proses produksi. Semakin banyak produk yang dihasilkan berpengaruh terhadap hasil penjualan bersih yang diperoleh. Maka ditarik hipotesis sebagai berikut :

H1: Biaya produksi berpengaruh terhadap penjualan bersih pada perusahaan Industri Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

### **2.2.4.2 Pengaruh Biaya Penjualan Terhadap Penjualan Bersih**

Henry Simamora (2012:548), biaya penjualan adalah : “Biaya penjualan (*selling costs*) meliputi semua biaya yang berkaitan dengan pencarian dan pemenuhan pesanan pelanggan. Dengan demikian, biaya penjualan meliputi biaya



periklanan, biaya riset pasar, gaji wiraniaga, penyusutan mobil dan perlengkapan kantor yang dipakai oleh bagian penjualan dan biaya penyimpanan dan pengiriman barang–barang jadi”.

Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Satar & Dalli, 2020) dan (Iqbal & Amelia, 2018) ,memperoleh hasil bahwa biaya penjualan berpengaruh signifikan terhadap penjualan bersih. Biaya penjualan muncul sebagai akibat dari aktifitas pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan. Aktivitas penjualan berperan sangat penting untuk menunjang kegiatan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Banyak pengusaha yang mempertimbangkan program penjualan sebagai alat kompetitif yang paling potensial. Tingkat penjualan yang tinggi merupakan hal yang diinginkan bagi setiap perusahaan, bagi sebuah perusahaan dengan tingginya tingkat penjualan yang dihasilkan diharapkan penjualan bersih yang diperoleh perusahaan juga meningkat. Maka ditarik hipotesis sebagai berikut :

H1: Biaya penjualan berpengaruh terhadap penjualan bersih pada perusahaan Industri Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

#### **2.2.4.3 Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Penjualan Terhadap Penjualan Bersih**

Menurut Harnanto (2017:28) mendefinisikan bahwa biaya produksi adalah biaya–biaya yang dianggap melekat pada produk, meliputi biaya, baik langsung maupun tidak langsung dapat diidentifikasi dengan kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi. Sedangkan biaya penjualan yaitu biaya dalam rangka

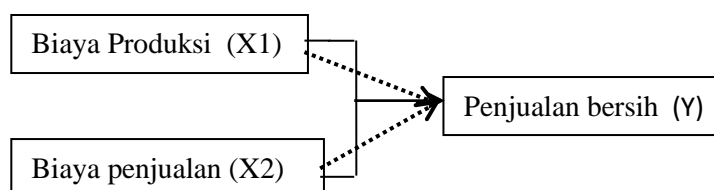
penjualan produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas (Syahyunan, 2004:2).

Penelitian sebelumnya yang di lakukan (Tanjung & Wijayanti, 2021) biaya produksi dan biaya promosi secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan terhadap penjualan. Jika biaya produksi dan biaya penjualan yang digunakan perusahaan dapat dikelola dengan cara ekonomis maka hasil produksi akan dapat ditingkatkan, Apabila biaya produksi dan biaya penjualan dapat dikendalikan dan hal tersebut dapat mempengaruhi peningkatan hasil penjualan bersih yang di peroleh. Maka ditarik hipotesis sebagai berikut :

H2: Biaya produksi, biaya penjualan berpengaruh secara bersama terhadap penjualan bersih pada perusahaan Industri Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

### 2.3. Kerangka Konseptual

Kerangka Konseptual yang baik yang baik akan menjelaskan secara teoritis mengenai hubungan antara variabel yang akan di teliti (Sugiyono,2017:16). Berdasarkan penelitian terdahulu dan tinjauan teori, maka dapat dibuat kerangka konseptual sebagai berikut :



Sumber : Peneliti (2022)

.....> = Pengaruh Parsial

————> = Pengaruh Simultan

**Gambar 2.1**  
**Kerangka Konseptual**

Berdasarkan Kerangka konseptual diatas dapat dijelaskan bahwa biaya produksi dan biaya penjualan mempunyai keterkaitan yang penting dengan perolehan penjualan bersih. Peneliti akan menghitung nilai pengaruh parsial antara variabel biaya produksi (X1), dan biaya penjualan (X2), terhadap penjualan bersih (Y). Menghitung nilai pengaruh simultan antara variabel biaya produksi (X1), biaya penjualan (X2), terhadap penjualan bersih (Y).

#### **2.4. Hipotesis**

Hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian, dimana rumusan masalah penelitian dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan. Jadi hipotesis juga dapat dinyatakan sebagai jawaban teoritis terhadap teoritis terhadap rumusan masalah penelitian, belum jawaban yang empiric (Sugiyono:2017).

Menurut penelitian (Rostianti & Ferliyanti, 2019) memperoleh hasil bahwa biaya produksi berpengaruh terhadap penjualan. Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Perusahaan farmasi merupakan perusahaan manufaktur yang kegiatan pokoknya mengolah bahan baku menjadi produk jadi dan menjual hasil produksinya tersebut. Kegiatan khusus dalam perusahaan manufaktur adalah mengolah bahan baku menjadi barang jadi, kegiatan ini sering disebut sebagai proses produksi. Semakin banyak peroduk yang dihasilkan berpengaruh terhadap hasil penjualan bersih yang diperoleh. Penelitian sebelumnya yang dilakukan oleh (Satar & Dalli, 2020) dan (Iqbal & Amelia, 2018), memperoleh hasil bahwa biaya penjualan berpengaruh signifikan terhadap

penjualan bersih. Biaya penjualan muncul sebagai akibat dari aktifitas pemasaran yang dilakukan oleh perusahaan. Aktivitas penjualan berperan sangat penting untuk menunjang kegiatan perusahaan dalam mencapai tujuannya. Banyak pengusaha yang mempertimbangkan program penjualan sebagai alat kompetitif yang paling potensial. Tingkat penjualan yang tinggi merupakan hal yang diinginkan bagi setiap perusahaan, bagi sebuah perusahaan dengan tingginya tingkat penjualan yang dihasilkan diharapkan penjualan bersih yang diperoleh perusahaan juga meningkat. Maka ditarik hipotesis pertama sebagai berikut :

H1 : Biaya produksi, biaya penjualan berpengaruh terhadap penjualan bersih pada perusahaan Industri Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

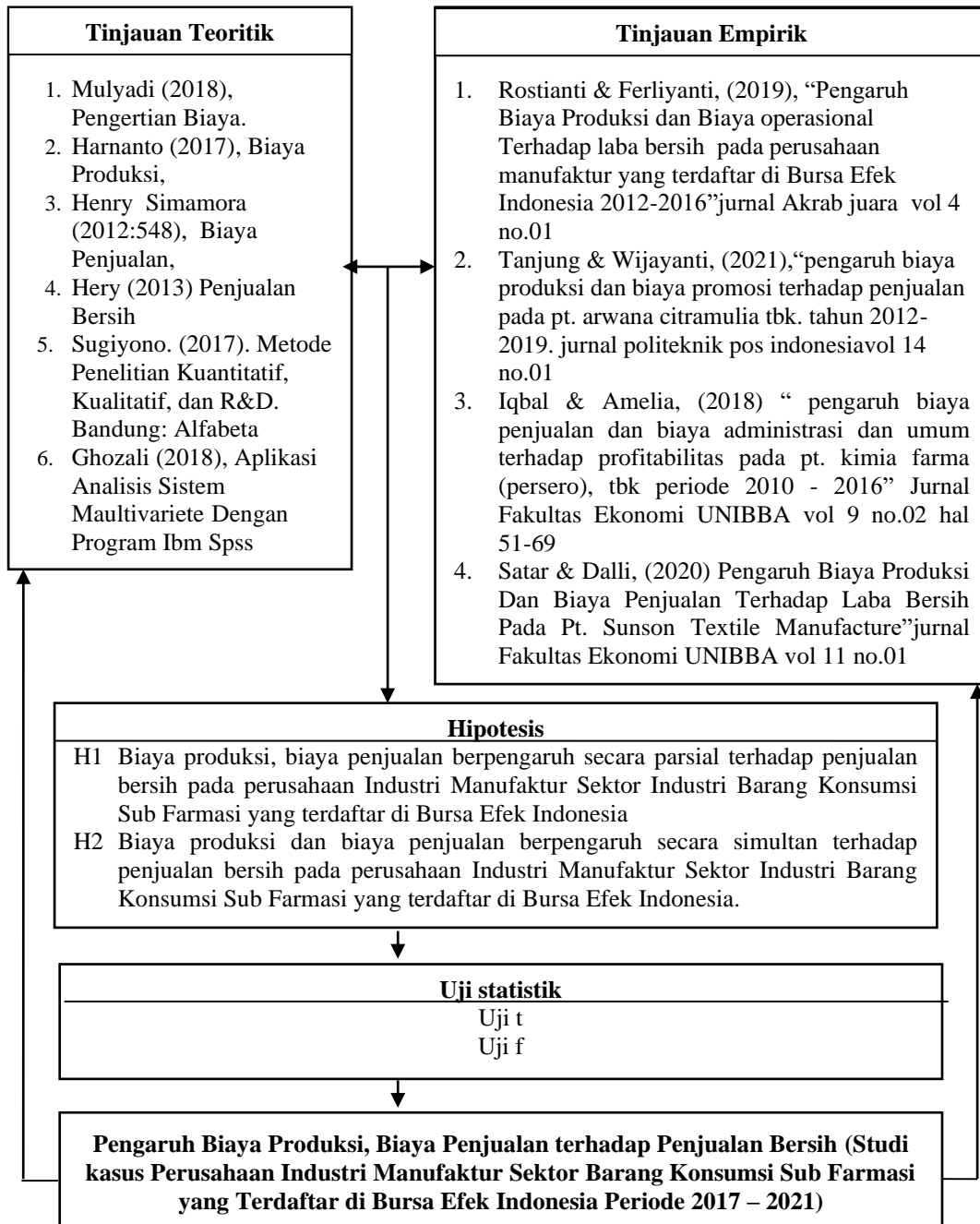
Penelitian sebelumnya yang di lakukan (Tanjung & Wijayanti, 2021) biaya produksi dan biaya promosi secara simultan terdapat pengaruh yang signifikan terhadap penjualan. Jika biaya produksi dan biaya penjualan yang digunakan perusahaan dapat dikelola dengan cara ekonomis maka hasil produksi akan dapat ditingkatkan, Apabila biaya produksi dan biaya penjualan dapat dikendalikan dan hal tersebut dapat mempengaruhi peningkatan hasil penjualan bersih yang di peroleh. Maka ditarik hipotesis kedua sebagai berikut :

H2 : Biaya produksi, biaya penjualan berpengaruh secara bersama terhadap penjualan bersih pada perusahaan Industri Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

## BAB III

### METODE PENELITIAN

#### 3.1 Kerangka Proses Berpikir



Sumber : Peneliti (2022)

**Gambar 3.1**  
**Kerangka Proses Berpikir**

Penjelasan :

Berdasarkan latar belakang dan rumusan masalah serta tujuan dan manfaat penelitian hingga tinjauan pustaka, maka diperlukan adanya penyusunan kerangka proses berfikir, dalam penyusunannya mengacu pada teori-teori ilmiah dan studi empiris sebagai penjelasan sementara terhadap gejala yang menjadi objek permasalahan. Studi teoritis yang ditetapkan dalam penelitian digunakan sebagai landasan berfikir secara deduktif, induktif, maupun fungsional. Suatu teori adalah suatu konseptual yang umum atau dalam sistem pengertian ini diperoleh melalui jalan yang sistematis dan dapat diuji kebenarannya.

Menurut (Sugiyono, 2018:60), kerangka berfikir merupakan model konseptual tentang bagaimana teori berhubungan dengan berbagai faktor yang telah diidentifikasi sebagai masalah yang penting.

Studi yang dilakukan atas teori-teori ilmiah dan studi empiris diperoleh variabel-variabel dengan segala hubungan dan pengaruhnya, antara studi empiris dan teoritis keduanya harus saling mempengaruhi. Dengan demikian dapat disusun hipotesis penelitian. Pengajuan hipotesis dilakukan dengan metode kuantitatif menggunakan alat uji statistik yang relevan sehingga hipotesis dapat teruji kebenarannya yang kemudian dijadikan bahan perbandingan dalam Menyusun skripsi. Tanda panah (→) yang menghubungkan antara skripsi dengan tinjauan teori dan tinjauan empiris dapat diartikan bahwa skripsi ini dapat memberikan kontribusi berupa dukungan dengan memperkuat teori-teori atau penelitian yang telah ada sebelumnya.

## 3.2 Definisi Operasional Dan Pengukuran Variabel

### 3.3.2 Variabel Penelitian

Sugiyono (2017:3), Variabel adalah Metode penelitian dengan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan kegunaan tertentu, sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut. Adapun variabel yang digunakan dalam Penelitian ini yaitu:

#### 1. Variabel dependen ( VariabelY)

Sugiyono (2017:61) Variabel dependen adalah Variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Variabel independen dalam penelitian ini yakni

#### 1. Penjualan bersih(Y)

Menurut Hery (2013:112) Penjualan bersih atau penjualan *netto net sales* adalah hasil penjualan kotor sesudah dikurangi dengan berbagai potongan serta pengurangan lainnya seperti diskon penjualan dan retur penjualan.

$$\text{Penjualan Bersih} = \text{Penjualan} - \text{Potongan Penjualan} - \text{Retur Penjualan}$$

#### 1. Variabel *Independent* ( VariabelX)

Menurut Sarwono (2017:2) variabel *independent* (bebas) sering disebut sebagai variabel *stimulus, predictor, antecendent* atau variabel yang berpengaruh atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat). Variabel bebas dalam penelitian ini yaitu :

#### 1. Biaya produksi (X1)

Untuk menaksir biaya produksi yang akan dikeluarkan dalam memproduksi produk dalam jangka waktu tertentu perlu dihitung unsur-unsur biaya tertentu. Adapun rumus menghitung biaya produksi menurut Harmanto (2017:30)

Biaya Produksi = Biaya Bahan Baku + Biaya Tenaga Kerja Langsung + Biaya Overhead Pabrik

## 2. Biaya Penjualan (X2)

Biaya penjualan yaitu biaya dalam rangka penjualan produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas (Syahyunan, 2004:2). merupakan biaya yang berhubungan dengan kegiatan penjualan antara lain biaya promosi dan biaya distribusi

Biaya penjualan = biaya periklanan+biaya riset pasar+ gaji wiraniaga+ penyusutan mobil pengiriman+perlengkapan kantor penjualan+ biaya penyimpanan + pengiriman barang jadi

### 3.3.3 Definisi Operasional Variabel

Menurut Sugiyono (2017:61) variabel penelitian yaitu suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek, dan kegiatan, yang mempunyai variasi tertentu ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya:

**Tabel 3.1**  
**Operasional Variabel**

Variabel	Pengukuran	Indikator	Sumber
Penjualan Bersih (Y)	Menurut Hery (2013,112) Penjualan bersih adalah hasil penjualan kotor sesudah dikurangi dengan potongan dan pengurangan diskon penjualan dan retur penjualan.	Penjualan Bersih = Penjualan – Potongan Penjualan – Retur Penjualan	Hery (2013,112)
Biaya Produksi (X1)	Menurut Mulyadi (2015:14) Biaya Produksi merupakan biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku menjadi produk yang siap untuk dijual.	Biaya Produksi = Biaya Bahan Baku+ Biaya Tenaga Kerja Langsung+Biaya Overhead Pabrik	Mulyadi (2015)
Biaya Penjualan (X2)	Henry Simamora (2012:548) Biaya penjualan yaitu penjualan barang selama periode yang bersangkutan, dalam satu tahun buku, seperti yang ditunjukkan dalam Laporan Laba-Rugi.	Biaya penjualan = biaya periklanan+biaya riset pasar+ gaji wiraniaga+ penyusutan mobil pengiriman+perlengkapan kantor penjualan+ biaya penyimpanan + pengiriman barang jadi	Henry Simamora (2012:548)

Sumber : Peneliti (2022)



### **3.3 Teknik Penentuan Populasi, Besar Sampel dan Teknik Pengambilan Sampel**

#### **3.3.1 Populasi**

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya, Sugiyono (2017:80). Populasi dalam penelitian ini yaitu perusahaan sub sektor Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017 - 2021.

#### **3.3.2 Teknik Pengambilan Sampel**

Teknik sampel merupakan teknik pengambilan sampel untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam Penelitian, Sugiyono (2017:81). Penelitian ini menggunakan *purposive sampling*. Menurut Sugiyono (2017:68), *Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu.

Sampel yang di pilih sengaja ditentukan berdasarkan kriteria tertentu yang telah di tentukan oleh peneliti untuk mendapatkan sampel yang representatif.

Ada beberapa pertimbangan dalam pengambilan sampel sebagai berikut:

1. Perusahaan manufaktur sektor Farmasi yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2017 - 2021.
2. Perusahaan manufaktur sektor Farmasi yang terdaftar di bursa efek Indonesia yang mempublikasikan laporan keuangan tahunan selama periode 2017-2021.
3. Perusahaan sektor Farmasi yang memberikan laporan keuangan mengenai laporan laba rugi.

kriteria perusahaan dijadikan sampel dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

**Tabel 3.2**  
**Kriteria Penarikan Sampel**

No	Kriteria	Jumlah
1	Perusahaan manufaktur sektor farmasi yang terdaftar di bursa efek Indonesia periode 2017-2021	12
2	Perusahaan Manufaktur sektor farmasi yang tidak mempublikasikan laporan keuangan setiap tahunnya	(5)
3	Perusahaan tidak melaporkan secara lengkap mengenai biaya produksi, biaya penjualan, penjualan bersih	(1)
4	Jumlah perusahaan manufaktur sektor farmasi yang terpilih menjadi sampel	6

Sumber : Peneliti (2022)

**Tabel 3.3**  
**Sampel penelitian**

No	Kode	Nama Perusahaan
1	DVLA	PT Darya-Varia Laboratoria Tbk
2	KAEF	PT Kimia Farma Tbk
3	KLBF	PT Kalbe Farma Tbk
4	MERK	PT Merck Indonesia Tbk
5	PYFA	PT Pyridam Farma Tbk
6	TSPC	PT Tempo Scan Pacific Tbk

Sumber : [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

Berdasarkan tabel diatas sampel yang diambil adalah 6 perusahaan sub Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia dengan laporan keuangan 5 tahun yang berupa laporan posisi keuangan yang terjadi di pasar bursa dari tahun 2017-2021. Sehingga sampel data yang digunakan sebanyak 30 sampel.

### **3.4 Lokasi dan Waktu Penelitian**

#### **3.4.1 Lokasi**

Penelitian ini dilakukan di perusahaan manufaktur barang konsumsi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Penelitian ini mengambil objek penelitian Pada sub sektor Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia

#### **3.4.1 Waktu**

waktu penelitian ini adalah ketika peneliti berada di semester 8 yaitu pada tahun 2022 sampai selesai. Penelitian ini di lakukan di Bursa Efek Indonesia 2017-2021.

### **3.5 Prosedur Pengumpulan Data**

#### **3.5.1 Jenis Data Dan Sumber Data**

Jenis data dalam penelitian ini yaitu data kuantitatif. Menurut (Sugiyono, 2017:23) data kuantitatif adalah data yang berbentuk angka. Peneliti mengumpulkan data sekunder berupa laporan keuangan tahunan Perusahaan Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2021. Penelitian ini menggunakan data sekunder karena peneliti mengumpulkan informasi yang telah diolah oleh pihak lain. Data tersebut berupa laporan keuangan tahunan Perusahaan farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia yang di publikasikan melalui website [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id). dengan mengambil laporan keuangan perusahaan sektor farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia.

#### **3.5.2 Teknik Pengumpulan Data**

Prosedur pengumpulan data yang dilakukan penulis dalam penelitian ini menggunakan teknik dokumentasi. Dokumen adalah catatan suatu kejadian yang

sudah berlalu. Dokumen bisa berupa tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Dokumen yang berbentuk tulisan misalnya catatan harian, sejarah kehidupan, cerita, biografi, peraturan, kebijakan, Sugiyono (2017:329).

### **3.6 Pengujian Data**

Teknik pengujian data variabel-variabel pada penelitian ini menggunakan alat bantu pengujian data yaitu SPSS (*Statistical Product and Services Solutions*). SPSS merupakan salah satu software yang berfungsi untuk menganalisis data, melakukan perhitungan statistik baik untuk statistik parametrik.

### **3.7 Teknik Analisis Data Dan Uji Hipotesis**

#### **3.7.1 Teknik Analisis Data**

Menurut Sugiyono (2017:232) menyatakan analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami, dan temuannya dapat diinformasikan kepada orang lain.

Data yang akan dianalisis dalam Penelitian ini berhubungan dengan variabel independen dan variabel dependen. Peneliti menggunakan program SPSS dalam menganalisis data sehingga mempermudah peneliti dalam menganalisa data.

##### **3.7.1.1 Uji Asumsi klasik**

Sebelum melakukan pengujian analisis regresi linier berganda terhadap hipotesis penelitian, terlebih dahulu perlu dilakukan suatu pengujian asumsi klasik atas data yang akan diolah. Uji asumsi klasik dilakukan untuk mengetahui apakah model regresi linier sebagai alat analisis telah memenuhi beberapa asumsi klasik.

### **1. Uji Normalitas**

Menurut Ghozali (2018:161) uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Rumus yang digunakan dalam uji normalitas ini adalah rumus Kolmogorov-Smirnov dengan ketentuan data berdistribusi normal jika signifikansi  $>0,05$  dan data tidak berdistribusi normal, jika signifikansi  $<0,05$ . arahnya tersebut, maka model regresi tidak memenuhi asumsi normalitas.

### **2. Uji Multikolinearitas**

Jika pada model persamaan regresi mengandung gejala multikolinearitas, berarti terjadi korelasi (mendekati sempurna) antar variabel bebas. Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara variabel independen. Untuk mendeteksi ada atau tidaknya multikolinearitas di dalam model regresi yaitu dapat dilihat dari (1) nilai Tolerance dan lawannya (2) Variance Inflation Factor (VIF) (Ghozali, 2018:107)

### **3. Uji Heteroskedastisitas**

Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut Homoskedastisitas dan jika berbeda disebut Heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang Homoskedastisitas atau tidak terjadi Heteroskedastisitas Menurut (Ghozali: 2018:137).

Untuk menguji ada atau tidaknya heteroskedastisitas digunakan uji Glejser, yaitu meregresi nilai absolut residual terhadap variabel independen. Tidak terjadi heteroskedastisitas apabila nilai signifikansinya  $>0,05$ . Sebaliknya, terjadi heteroskedastisitas apabila nilai signifikansinya  $<0,05$  (Ghozali, 2018:142).

#### 4. Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode  $t$  dengan kesalahan pengganggu pada periode  $t-1$  (sebelumnya) (Ghozali, 2018:111). Autokorelasi terjadi karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lainnya. Uji autokorelasi dilakukan dengan metode Durbin Watson (DW). Menurut Ghozali (2018:112) dasar penentuan ada atau tidaknya kasus autokorelasi didasari oleh kaidah berikut:

1.  $0 < d < d_l$  = ada autokorelasi positif
2.  $d_l \leq d \leq d_u$  = tidak ada autokorelasi positif
3.  $4 - d_l < d < 4$  = ada autokorelasi negatif
4.  $4 - d_u \leq d \leq 4 - d_l$  = tidak ada autokorelasi negatif
5.  $d_u < d < 4 - d_u$  = tidak ada autokorelasi positif atau negatife

#### 3.7.1.2 Analisis Regresi linierBerganda

Penelitian ini menggunakan teknik analisis regresi linier berganda karena dapat menerangkan ketergantungan variabel terikat dengan dua variabel bebas. Model analisis regresi linear berganda digunakan untuk menjelaskan hubungan dan seberapa besar pengaruh variabel-variabel bebas (independen) terhadap variabel terikat (dependen) (Ghozali, 2018:95). Persamaan model regreisi linier berganda sebagai berikut:

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

Keterangan:

Y = Penjualan Bersih

X1 = Biaya Produksi

X2 = Biaya Penjualan

a = Konstanta

b1;b2 = Koefisien Regresi

e = Standard of Error

### 3.7.2 Pengujian Hipotesis

Setelah dilakukan uji asumsi klasik dan analisis regresi linier berganda, maka selanjutnya akan melakukan pengujian hipotesis dengan menggunakan uji t dan uji F.

#### 3.7.2.1 Uji Parsial (Uji t)

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel penjelas/independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2018:98). Uji t bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya pengaruh parsial (sendiri) yang diberikan variabel bebas (X) terhadap variabel terikat (Y) dengan prosedur sebagai berikut:

a. Menentukan hipotesis masing -masing kelompok:

H0 = variabel independen secara parsial atau individu tidak berpengaruh terhadap variable dependen.

H1 = variabel independen secara parsial atau individu memiliki pengaruh terhadap variable dependen.

b. Membandingkan nilai t hitung dan t tabel dengan kriteria sebagai berikut:

1. Jika  $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$ , maka variabel independen secara individual tidak

berpengaruh terhadap variabel dependen ( $H_0$  diterima).

2. Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka variabel independen secara individual berpengaruh terhadap variabel dependen ( $H_0$  ditolak).

a. Menentukan tingkat signifikansi yaitu  $\alpha = 0,05$  (5%).

b. Dalam penelitian ini juga dilakukan dengan melihat nilai tingkat signifikansi 0,05 ( $\alpha=5\%$ ) dengan derajat bebas ( $n - k$ ), dimana  $n$  = jumlah pengamatan dan  $k$  = jumlah variabel. Dengan kriteria pengujian:

1. Apabila tingkat signifikansi  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_1$  ditolak, berarti tidak ada pengaruh antara variabel bebas dengan variabel terikat.

2. Apabila tingkat signifikansi  $< 0,05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_1$  diterima, berarti ada pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat

### 3.7.2.2 Uji Simultan (Uji f)

Menurut Ghazali (2018:98) Uji f bertujuan untuk mengetahui pengaruh variabel independen bersama-sama (simultan) terhadap variabel dependen.

Prosedur yang dapat dilakukan adalah sebagai berikut:

Dalam suatu penelitian, kriteria pengujian uji F yaitu  $\alpha = 0,5$ . Berikut beberapa kriteria pengujian dalam penelitian, yaitu :

a. Jika nilai signifikan menunjukkan  $\alpha < 0,5$  yang berarti variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen (terikat),

b. Jika nilai signifikan menunjukkan  $\alpha > 0,5$  yang berarti variabel independen tidak berpengaruh terhadap variabel dependen (terikat).



## **Bab IV**

### **Hasil Penelitian Dan Pembahasan**

#### **4.1 Deskripsi Objek Penelitian**

Dalam penelitian ini, menggunakan obyek perusahaan manufaktur sub sektor farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun periode 2016-2020. Berdasarkan pemilihan sampel dari kriteria sampel yang telah dijabarkan pada bab III dengan menggunakan purposive sampling, diketahui perusahaan manufaktur sub sektor farmasi yang diteliti sebanyak 6 perusahaan dengan periode 5 (lima) tahun, maka jumlah observasi sebanyak 30 atau  $N=30$

##### **4.1.1 Profil Perusahaan Manufaktur Sector Farmasi**

###### **1. Sejarah singkat perusahaan Darya-Varia Laboratoria Tbk**

Darya-Varia Laboratoria Tbk (DVLA) didirikan tanggal 30 April 1976 dan memulai kegiatan usaha komersialnya pada tahun 1976. Kantor pusat DVLA beralamat di South Quarter, Tower C, Lantai 18-19, Jl. R.A. Kartini Kav. 8, Jakarta 12430 – Indonesia dan pabrik berada di Bogor. induk usaha Darya-Varia Laboratoria Tbk adalah Blue Sphere Singapore Pte Ltd (menguasai 92,13% saham DVLA), merupakan afiliasi dari United Laboratories Inc, perusahaan farmasi di Filipina. Berdasarkan Anggaran Dasar Perusahaan, ruang lingkup kegiatan DVLA adalah bergerak dalam bidang manufaktur, perdagangan, jasa dan distribusi produk-produk farmasi, produk-produk kimia yang berhubungan dengan farmasi, dan perawatan kesehatan. Pada November 1994, Darya-Varia mencatatkan sahamnya di Bursa Efek Indonesia (BEI) dengan kode saham DVLA. Pada 1995, Darya-Varia mengakuisisi PT Pradja Pharin (Prafa) dan menjadi entitas induk

yang terus mengembangkan sayapnya pada sektor kesehatan di Indonesia. Pada 2014, Perseroan melakukan merger dengan Prafa, yang menggabungkan diri ke dalam Darya-Varia. Saat ini, Darya-Varia mengoperasikan dua pabrik yang telah memenuhi standar internasional Cara Pembuatan Obat yang Baik (CPOB) dan standar Badan Pengawas Obat dan Makanan (BPOM).

## **2. Sejarah Singkat Perusahaan PT Kimia Farma Tbk**

Kimia Farma adalah perusahaan industri farmasi pertama di Indonesia yang didirikan oleh Pemerintah Hindia Belanda tahun 1817. Nama perusahaan ini pada awalnya adalah NV Chemicalien Handle Rathkamp & Co. Berdasarkan kebijaksanaan nasionalisasi atas eks perusahaan Belanda di masa awal kemerdekaan, pada tahun 1958, Pemerintah Republik Indonesia melakukan peleburan sejumlah perusahaan farmasi menjadi PNF (Perusahaan Negara Farmasi) Bhinneka Kimia Farma. Kemudian pada tanggal 16 Agustus 1971, bentuk badan hukum PNF diubah menjadi Perseroan Terbatas, sehingga nama perusahaan berubah menjadi PT Kimia Farma (Persero). Pada tanggal 4 Juli 2001, PT Kimia Farma (Persero) kembali mengubah statusnya menjadi perusahaan publik, PT Kimia Farma (Persero) Tbk, dalam penulisan berikutnya disebut Perseroan. Bersamaan dengan perubahan tersebut, Perseroan telah dicatatkan pada Bursa Efek Jakarta dan Bursa Efek Surabaya (sekarang kedua bursa telah merger dan kini bernama Bursa Efek Indonesia). Nomor 18 tanggal 18 September 2019, terjadi perubahan nama perusahaan yang semula PT Kimia Farma (Persero) Tbk menjadi PT Kimia Farma Tbk, efektif per tanggal 28 Februari 2020

### **3. Sejarah Singkat Perusahaan PT Kalbe Farma Tbk**

Kalbe Farma Tbk (KLBF) didirikan tanggal 10 September 1966 dan memulai kegiatan usaha komersialnya pada tahun 1966. Kantor pusat Kalbe Farma Tbk berdomisili di Gedung KALBE, Jl. Let. Jend. Suprpto Kav. 4, Cempaka Putih, Jakarta 10510 – Indonesia, sedangkan fasilitas pabriknya berlokasi di Kawasan Industri Delta Silicon, Jl. M.H. Thamrin, Blok A3-1, Lippo Cikarang, Bekasi, Jawa Barat. Berdasarkan Anggaran Dasar Perusahaan, ruang lingkup kegiatan KLBF meliputi, antara lain usaha dalam bidang farmasi, perdagangan dan perwakilan. Saat ini, KLBF terutama bergerak dalam bidang pengembangan, pembuatan dan perdagangan sediaan farmasi termasuk obat untuk manusia dan produk konsumsi kesehatan. Platform digital Kalbe di sektor business-to-business yaitu EMOS, MOSTRANS dan MOSPAY, telah melayani sekitar 150 prinsipal dan distributor, lebih dari 18.000 outlet dan rumah sakit, serta hampir 40 sebanyak perusahaan transportasi di seluruh nusantara, dan sebagai ekosistem rantai pasok digital di bidang kesehatan yang terbesar di Indonesia. Selain itu Kalbe juga menghadirkan platform digital di sektor business-to-customer, melalui aplikasi Klikdokter platform telemedicine.

### **4. Sejarah Singkat Perusahaan PT Merck Tbk**

Merck Tbk (dahulu PT Merck Indonesia Tbk) (MERK) didirikan 14 Oktober 1970 dan mulai beroperasi secara komersial pada tahun 1974 menjadi perusahaan publik pada tahun 1981, dan merupakan salah satu perusahaan pertama yang terdaftar di Bursa Saham Indonesia. Hingga kini, PT Merck Tbk berkembang bersama 640 karyawan di. Kantor pusat Merck berlokasi di Jl. T.B. Simatupang

No. 8, Pasar Rebo, Jakarta Timur 13760 – Indonesia. Pemegang saham yang memiliki 5% atau lebih saham Merck Tbk, antara lain: Merck Holding GmbH, Jerman (pengendali) (73,99%) dan Emedia Export company mbH, Jerman (12,66%). Berdasarkan Anggaran Dasar Perusahaan, ruang lingkup kegiatan MERK adalah bergerak dalam bidang industri, perdagangan, jasa konsultasi manajemen, jasa penyewaan kantor/properti dan layanan yang terkait dengan kegiatan usaha. Kegiatan utama Merck saat ini adalah memasarkan produk-produk obat tanpa resep dan obat peresapan; produk terapi yang berhubungan dengan kesuburan, diabetes, neurologis dan kardiologis; serta menawarkan berbagai instrumen kimia dan produk kimia yang mutakhir untuk bio-riset, bio-produksi dan segmen-segmen terkait. Merek utama yang dipasarkan Merck adalah Sangobion dan Neurobion.

##### **5. Sejarah Singkat Perusahaan PT Pyridan Fatma Tbk**

Pyridam Farma Tbk (PYFA) didirikan dengan nama PT Pyridam pada tanggal 27 Nopember 1977 dan memulai kegiatan usaha komersialnya pada tahun 1977. Kantor pusat Pyridam Farma Tbk terletak di Sinarmas MSIG Tower Lantai 12, Jalan Jendral Sudirman Kav 21, RT 10/RW 01, Kuningan, Karet, Jakarta Selatan 12920 – Indonesia dan pabrik berlokasi di Desa Cibodas, Pacet, Cianjur, Jawa Barat. PT. Pyridam Farma Tbk yang memproduksi berbagai macam bahan farmasi merupakan perusahaan multinasional farmasi yang didirikan pada tahun 1976 dan bermarkas di Jakarta, Indonesia. Pendirinya adalah Mr Sarkri Kosasih dan dr.Kartini Raharjo Sp.OG yang merupakan tokoh terkenal di industri farmasi saat itu. Perusahaan ini kemudian masuk dalam Bursa Efek Indonesia sebagai

perusahaan publik. Berdasarkan Anggaran Dasar Perusahaan, ruang lingkup kegiatan PYFA meliputi industri sabun dan bahan pembersih keperluan rumah tangga, industri kosmetik, termasuk pasta gigi, industri bahan farmasi, industri produk farmasi untuk manusia, industri produk farmasi untuk hewan, industri produk obat tradisional, industri alat-alat laboratorium, farmasi dan kesehatan dari kaca, perdagangan besar alat laboratorium, farmasi dan kedokteran, perdagangan besar farmasi, perdagangan besar obat tradisional, perdagangan besar kosmetik, dan jasa pengujian laboratorium. Saat ini kegiatan utama PYFA meliputi produksi, pengembangan, dan/atau perdagangan obat-obatan (farmasi), serta perdagangan alat-alat kesehatan dan kosmetik.

#### **6. Sejarah Singkat Perusahaan PT Tempo Scan Pacific Tbk**

Tempo Scan Pacific Tbk (TSPC) didirikan di Indonesia tanggal 20 Mei 1970 dengan nama PT Scanchemie dan memulai kegiatan komersialnya sejak tahun 1970. Tempo Scan berkantor pusat di Tempo Scan Tower, Lantai 16, Jl. H.R. Rasuna Said Kav. 3-4, Jakarta 12950, sedangkan lokasi pabriknya terletak di Cikarang – Jawa Barat. merupakan salah satu perusahaan yang tergabung dalam Tempo Group yang membawahi divisi farmasi. Unit bisnis anak perusahaan ini terdiri dari pembuatan dan pendistribusian produk-produk farmasi, perawatan kesehatan, kosmetik dan jasa distribusi. Tempo Scan Pasific juga berkembang melalui divisi-nya yang terdiri dari divisi farmasi, divisi perawatan pribadi, divisi kosmetik dan dibantu pula dengan divisi pemasaran. Perusahaan ini telah menghasilkan beberapa produk yang terkenal di pasaran, seperti Vidoran Syrup, NEO rheumacyl Anti Inflammation, vitonal-ASI, bodrex, Bodrexin Tablet, bodrex

Flu & Batuk, Domedon, Mitno 4, Produk Tempo Scan Pasifik telah menyebar sebesar lebih dari 45,1 % dari total pasar farmasi nasional. Dengan kata lain, produk perusahaan ini telah menguasai mayoritas pasar obat di dalam negeri. Tak hanya itu, produk buatan perusahaan ini juga telah mampu menembus pasar internasional dengan melakukan impor hingga ke Malaysia, Filipina, Timur Tengah, Nigeria serta negara-negara lainnya

#### 4.1.2 Perusahaan Sampel Penelitian

Perusahaan yang dijadikan objek penelitian adalah perusahaan manufaktur pada sub sector farmasi yang terdaftar pada bursa efek Indonesia tahun 2017-2021. Berdasarkan kriteria pemilihan sampel yang mengacu pada Batasan-batasan yang telah di jelaskan di bab 3, di peroleh sebanyak 6 perusahaan dan berikut ini merupakan perusahaan yang menjadi sampel penelitian:

**Tabel 4.1**  
**Sampel penelitian**

No	Kode	Nama Perusahaan
1	DVLA	PT Darya-Varia Laboratoria Tbk
2	KAEF	PT Kimia Farma Tbk
3	KLBF	PT Kalbe Farma Tbk
4	MERK	PT Merck Indonesia Tbk
5	PYFA	PT Pyridam Farma Tbk
6	TSPC	PT Tempo Scan Pacific Tbk

Sumber : [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

## 4.2 Deskripsi Hasil Penelitian

### 4.2.1 Variabel Bebas

#### 1. Biaya Produksi (X1)

Menurut Harnanto (2017) Biaya produksi merupakan biaya yang digunakan suatu perusahaan dalam proses produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Dapat dihitung dengan rumus sebagai berikut

$$\text{Biaya Produksi} = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja Langsung} + \text{Biaya Overhead Pabrik}$$

**Tabel 4.2**  
**Biaya Produksi**

No	keterangan	Biaya Produksi (Dalam Jutaan Rupiah)				
		2017	2018	2019	2020	2021
1	DVLA	677.031	803.934.314	848.390.435	849.857.844	893.463.337
2	KAEF	1.307.619	1.731.273	1.697.635	1.467.353	3.724.527
3	KLBF	5.723.547	6.099.435	6.526.333	6.612.473	7.346.831
4	MERK	186.799	240.809	240.917	229.798	432.562
5	PYFA	75.847	95.296	97.248	88.124	255.122
6	TSPC	2.074.996	2.555.513	2.902.871	3.052.873	3.514.184

Sumber : [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

Berdasarkan tabel diatas PT Darya-Varia Laboratoria Tbk, PT Kalbe Farma Tbk, dan PT Tempo Scan Pacific Tbk, selalu mengalami kenaikan biaya produksi. sedangkan PT Kimia Farma Tbk, PT Merck Tbk, dan PT Pyridan Fatma Tbk, mengalami biaya produksi yang fluktuatif.

## 2. Biaya Penjualan (X2)

Menurut (Syahyunan, 2004:2) Biaya penjualan yaitu biaya yang menjual produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas. Seluruh jumlah biaya yang meliputi tentang pelaksanaan fungsi penjualan, fungsi dari pergudangan produk selesai, fungsi pengemasan dan pengiriman, fungsi advertensi, pemberian kredit dan pengumpulan piutang, fungsi pembuatan faktur dan administrasi penjualan.

Biaya penjualan = biaya periklanan+biaya riset pasar+ gaji wiraniaga+ penyusutan mobil pengiriman+perlengkapan kantor penjualan+ biaya penyimpanan + pengiriman barang jadi

**Tabel 4.3**  
**Biaya Penjualan**

No	keterangan	Biaya Penjualan (Dalam Jutaan Rupiah)				
		2017	2018	2019	2020	2021
1	DVLA	542.245	533.559	528.370	537.105	621.836
2	KAEF	1.131.603	1.676.411	1.990.281	2.069.194	2.101.234
3	KLBF	5.217.254	5.199.866	5.358.032	5.014.413	5.549.652
4	MERK	115.335	127.981	131.072	111.116	112.424
5	PYFA	89.663	105.483	94.334.	99.293	145.986
6	TSPC	2.488.441	2.632.954	2.837.917	2.291.480	2.366.875

Sumber : [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

PT Darya-Varia Laboratoria Tbk, PT Kalbe Farma Tbk, PT Tempo Scan Pacific Tbk, PT Merck Tbk, dan PT Pyridan Fatma Tbk, mengalami fluktuatif biaya penjualan. sedangkan PT Kimia Farma Tbk selalu mengalami kenaikan biaya penjualan.



### 3. Penjualan Bersih (Y)

menurut Hery (2013:112) Penjualan bersih atau penjualan *netto* (*net sales*) merupakan hasil penjualan kotor sesudah dikurangi dengan berbagai potongan serta pengurangan lainnya seperti diskon penjualan dan retur penjualan. Dapat dihitung dengan rumus.

$$\text{Penjualan Bersih} = \text{Penjualan} - \text{Potongan Penjualan} - \text{Retur Penjualan}$$

**Tabel 4.4**  
**Penjualan Bersih**

No	keterangan	Penjualan Bersih (Dalam Jutaan Rupiah)				
		2017	2018	2019	2020	2021
1	DVLA	1.575.647	1.699.657	1.813.020	1.829.699	1.900.893
2	KAEF	6.127.479	8.459.247	9.400.535	10.006.173	12.857.626
3	KLBF	20.182.120	21.074.306	22.633.476	23.112.654	26.261.194
4	MERK	582.002	611.958	744.634	655.847	1.064.394
5	PYFA	223.002	250.445	247.114	277.398	630.530
6	TSPC	9.565.462	10.088.118	10.993.842	10.968.402	11.234.443

Sumber: [www.idx.co.id](http://www.idx.co.id)

Pada table penjualan bersih PT Darya-Varia Laboratoria Tbk, PT Kimia Farma Tbk, dan PT Kalbe Farma Tbk, selalu mengalami kenaikan penjualan bersih setiap tahunnya dan berarti baik bagi perusahaan tersebut. Sedangkan pada PT Tempo Scan Pacific Tbk, PT Merck Tbk, dan PT Pyridan Fatma Tbk, mengalami fluktuatif penjualan bersih.

### **4.3 Analisis Hasil Penelitian Dan Pengujian Hipotesis**

#### **4.3.1 Hasil Uji Asumsi Klasik**

##### **4.3.1.1 Hasil Uji Normalitas**

Pengujian normalitas dilakukan untuk memeriksa apakah data telah berdistribusi secara normal ataukah tidak. Uji normalitas ini digunakan untuk menguji hipotesis, terutama data dari variabel dependen dan independen apakah data terdistribusi atau tidak terdistribusi. Uji normalitas ini menggunakan analisis statistik uji Kolmogrov-Smirnov. Pada uji Kolmogrov-Smirnov dikatakan memenuhi uji normalitas dan memenuhi kriteria BLUE (*Best Linear Unbiased Estimator*) apabila data dinyatakan berdistribusi dengan normal. Berikut ini adalah asumsi yang menyatakan bahwa data penelitian memiliki distribusi yang normal atau tidak melalui uji Kolmogrov-Smirnov:

1. Data dikatakan berdistribusi normal apabila pada hasil uji KolmogrovSmirnov terhadap nilai residual dari analisis regresi linier berganda, dihasilkan nilai signifikansi yang besarnya  $> 0,05$ .
2. Data dikatakan tidak berdistribusi normal apabila pada hasil uji KolmogrovSmirnov terhadap nilai residual dari analisis regresi linier berganda, dihasilkan nilai signifikansi yang besarnya  $< 0,05$ . Berikut adalah tabel 4.5 hasil uji normalitas menggunakan software SPSS:

**Tabel 4.5**  
**Uji Normalitas**  
**One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test**

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.42257995
Most Extreme Differences	Absolute	.137
	Positive	.137
	Negative	-.077
Test Statistic		.137
Asymp. Sig. (2-tailed)		.155 <sup>c</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

Sumber : Hasil olah data SPSS

Berdasarkan tabel di atas dapat dilihat bahwa nilai residual untuk biaya produksi dan biaya penjualan menunjukkan nilai signifikansi sebesar 0,155 yang artinya lebih besar dari nilai signifikansi sebesar 0,05. Sehingga dapat diketahui bahwa nilai signifikansi  $0,155 > 0,05$  menunjukkan nilai data pada variable dependen dan independen yang di uji pada penelitian ini berdistribusi normal.

#### 4.3.1.2 Uji Multikolinieritas

Multikolinieritas diperlukan untuk menguji apakah dalam model regresi terdapat korelasi yang tinggi antar variabel independen. Uji ini menunjukkan adanya hubungan linear yang sempurna atau pasti diantara variabel. Untuk mendeteksi adanya gejala multikolinieritas pada model regresi dapat dilihat dari nilai tolerance dan Variance Inflation Factor (VIF). Multikolinieritas tidak terjadi apabila nilai tolerance  $>0,1$  dan nilai VIF. Hasil pengujian multikolinieritas dalam penelitian ini ditunjukkan dalam tabel berikut ini :

**Tabel 4.6**  
**Uji Multikolinieritas**

		Coefficients <sup>a</sup>	
		Collinearity Statistics	
Model		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Biaya produksi	.148	6.769
	Biaya Penjualan	.148	6.769

Sumber : Hasil olah data SPSS

Tabel diatas menunjukkan hasil uji multikolinieritas. Berdasarkan Tabel 4.6 diketahui bahwa semua variabel independen mempunyai nilai tolerance  $0,148 > 0,1$  dengan arti tidak adanya korelasi antarvariabel independen. Hasil perhitungan VIF  $6,769$  dan  $6,769 < 10$  kurang dari 10 yang berdasarkan tabel diatas dapat disimpulkan bahwa seluruh variable bebas pada model regresi yang diuji dalam penelitian ini tidak terjadi Multikolinearitas.

#### 4.3.1.3 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi digunakan untuk menguji di dalam variabel-variabel yang digunakan dalam penelitian ini yaitu apakah terjadi autokorelasi atau tidak. Untuk menguji ada atau tidaknya autokorelasi dapat menggunakan uji Durbin Watson yaitu dengan cara membandingkan antara nilai  $d$  dengan  $dL$  dan  $dU$  dari tabel Durbin Watson. Dengan ketentuan dasar pengambilan keputusannya yaitu :

1. Jika  $d < dL$  atau  $d > 4-dL$ , maka hipotesis nol ditolak, artinya terdapat autokorelasi.
2. Jika  $dU < d < 4-dU$ , maka hipotesis nol diterima, artinya tidak terdapat autokorelasi.
3. Jika  $dL < d < dU$  atau  $4-dU < d < 4-dL$ , artinya tidak ada kesimpulan.

Berikut adalah tabel 4.6 hasil uji autokorelasi menggunakan software SPSS :

**Tabel 4.7**  
**Uji Autokorelasi**  
**Model Summary<sup>b</sup>**

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.967 <sup>a</sup>	.935	.927	.441	1.748

a. Predictors: (Constant), LAG\_Y, Biaya produksi, Biaya Penjualan

b. Dependent Variable: Penjualan Bersih

Sumber : hasil olah data SPSS

Dapat dilihat dari tabel 4.7 hasil uji autokorelasi dengan perhitungan Durbin Watson untuk nilai Durbin Watson (d) dari model regresi diperoleh sebesar 1,748. Dari tabel Durbin Watson dengan signifikansi 0,5 dan jumlah sampel (n) sebanyak 30 dan jumlah variabel independen (k) sebanyak 2, diperoleh nilai batas atas tabel Durbin Watson (dU) sebesar 1,566 dan nilai  $4-dU = 2,434$ . Berdasarkan dengan rumus  $dU < d < 4-dU$ , yaitu  $1,566 < 1,748 < 2,434$  maka menunjukkan tidak terjadi autokorelasi karena d terletak antara dU dan (4-dU).

#### 4.3.1.4 Uji Heterokedastitas

Apabila terjadi homoskedastisitas, artinya tidak terjadi hubungan antara variabel pengganggu dengan variabel bebas, sehingga variabel tergantung benar-benar hanya dijelaskan oleh variabel bebasnya. Pengujian heteroskedastisitas pada penelitian ini menggunakan uji heteroskedastisitas glejser yaitu dengan dasar pengambilan keputusan, apabila nilai signifikansi lebih besar dari 0,05 maka menunjukkan tidak terjadi gejala heteroskedastisitas. Apabila nilai signifikansi kurang dari 0,05 maka menunjukkan terjadi gejala heteroskedastisitas. Berikut adalah tabel hasil uji heteroskedastisitas glejser menggunakan software SPSS

**Tabel 4.8**  
**Hasil Heterokedasitas**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.252	.419		.602	.552
	Biaya produksi	.089	.071	.607	1.249	.222
	Biaya Penjualan	-.084	.080	-.511	-1.051	.303

a. Dependent Variable: Abs\_Res  
 Sumber : Hasil olah data SPSS

Berdasarkan hasil uji glejser dapat pada tabel di atas dapat disimpulkan bahwa tidak ada satupun variabel independen yang signifikan secara statistik mempengaruhi variabel dependen nilai absolut residual. Di mana terlihat bahwa biaya produksi, biaya penjualan signifikansinya di atas tingkat keyakinan 5%. Jadi dapat disimpulkan bahwa model regresi tidak mengandung adanya heteroskedastistas.

#### 4.3.2 Analisis Linier Berganda

Analisis regresi linier berganda digunakan untuk menguji pengaruh lebih dari satu variabel bebas terhadap satu variabel terikat. Hasil analisis regresi linier berganda dapat dilihat dari tabel berikut :

**Tabel 4.9**  
**Uji Analisis linier berganda**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model		Unstandardized Coefficients	
		B	Std. Error
1	(Constant)	.298	.740
	Biaya produksi	.386	.126
	Biaya Penjualan	.678	.141

a. Dependent Variable: Penjualan Bersih  
 Sumber : Hasil olah data SPSS

Adapun persamaan regresi yang didapatkan adalah sebagai berikut:

$$Y = 0,298 + 0,386 X_1 + 0,678 X_2 + e$$

Berdasarkan hasil persamaan di atas dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Konstanta (a) Besarnya nilai konstanta (a) adalah 0,298 menunjukkan bahwa jika tidak terjadi perubahan variabel bebas yang terdiri dari biaya produksi dan biaya penjualan apabila (nilai  $X_1, X_2$  adalah 0) , maka variabel terikat yaitu penjualan bersih akan bernilai 0,298
2. Besarnya nilai koefisiensi ( $X_1$ ) adalah 0,386 yang berarti menunjukkan arah hubungan positif (searah) antara biaya produksi dengan penjualan bersih, yaitu jika variabel biaya produksi naik sebesar 1 (satu) satuan maka penjualan bersih akan naik sebesar 0,386 dengan asumsi variabel lainnya konstan.
3. Besarnya nilai koefisiensi ( $X_2$ ) adalah 0,678 yang berarti menunjukkan arah hubungan positif (searah) antara biaya penjualan dengan penjualan bersih, yaitu jika variabel biaya penjualan naik sebesar 1 (satu) satuan maka penjualan bersih akan naik sebesar 0,678 dengan asumsi variabel lainnya konstan.

### **4.3.3 Pengujian Hipotesis**

#### **4.3.3.1 Uji t (H1)**

Untuk menguji pengaruh biaya produksi, dan biaya penjualan terhadap penjualan bersih perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI), dilakukan uji F dan uji t

Uji statistik t pada dasarnya menunjukkan seberapa jauh pengaruh satu variabel independen secara individual dalam menerangkan variasi variabel dependen (Ghozali, 2018:98). Pengujian dilakukan dengan membandingkan nilai

statistik t dan menggunakan signifikansi level 0.05 ( $\alpha = 5\%$ ). Dasar pengambilan keputusan dalam uji t dilakukan dengan kriteria sebagai berikut :

- a. Jika  $t_{\text{hitung}} > t_{\text{tabel}}$  dan nilai signifikansi  $< \alpha = 0.05$  maka  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, yang berarti bahwa secara parsial variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
- b. Jika  $t_{\text{hitung}} < t_{\text{tabel}}$  dan nilai signifikansi  $> \alpha = 0.05$  maka  $H_0$  diterima dan  $H_a$  ditolak, yang berarti bahwa secara parsial variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

Rumus untuk mencari nilai t tabel, yakni :

$$\begin{aligned} t_{\text{tabel}} &= (\alpha/2 ; n-k-1) \\ &= (0.05/2 ; 30-2-1) \\ &= (0.025 ; 27) \end{aligned}$$

Maka diperoleh nilai t tabel = 2,052

Adapun hasil dari uji statistik t dapat dilihat dari tabel di bawah ini

**Tabel 4.10**  
**Hasil Uji t**  
**Coefficients<sup>a</sup>**

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.298	.740		.402	.690	
	Biaya produksi	.386	.126	.384	3.064	.005	.148 6.769
	Biaya Penjualan	.678	.141	.603	4.814	.000	.148 6.769

a. Dependent Variable: Penjualan Bersih

Sumber : Hasil olah data SPSS



#### 1. Pengujian Variabel biaya produksi (X1) terhadap penjualan bersih

Dari tabel 4.10 dapat diketahui bahwa nilai t hitung yakni  $3,064 > t$  tabel  $2,052$  dan nilai signifikansi  $0,005 > 0,05$  maka berdasarkan hipotesis yang diajukan dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, yang berarti biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap penjualan bersih.

#### 2. Pengujian Variabel biaya penjualan (X2) terhadap penjualan bersih

Dari tabel 4.10 dapat diketahui bahwa nilai t hitung yakni  $4,814 < t$  tabel  $2,052$  dan nilai signifikansi  $0,000 > 0,05$  maka berdasarkan hipotesis yang diajukan dapat disimpulkan bahwa  $H_0$  ditolak dan  $H_a$  diterima, yang berarti biaya penjualan berpengaruh terhadap penjualan bersih.

#### 4.3.3.2 Uji F (H2)

Uji F digunakan untuk menguji pengaruh biaya produksi dan biaya penjualan secara simultan terhadap penjualan bersih pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI. Dengan kriteria sebagai berikut:

- Apabila nilai signifikan  $f > 0,05$  maka dikatakan tidak signifikan.
- Apabila nilai signifikan  $f < 0,05$  maka dikatakan signifikan.

Adapun hasil dari uji statistik F dapat dilihat dari tabel di bawah ini :

**Tabel 4.11**  
**Hasil Uji F**  
**ANOVA<sup>a</sup>**

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	77.621	2	38.811	202.348	.000 <sup>b</sup>
	Residual	5.179	27	.192		
	Total	82.800	29			

a. Dependent Variable: Penjualan Bersih

b. Predictors: (Constant), Biaya Penjualan, Biaya produksi

Sumber : Hasil olah data SPSS

Berdasarkan hasil perhitungan pada tabel 4.11, diperoleh nilai F hitung 3,34 F tabel 202,348 dan nilai signifikansi sebesar 0,000 lebih kecil dari 0,05. Hal ini berarti biaya produksi dan biaya penjualan secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap variabel penjualan bersih dan sesuai dengan H2 (diterima).

#### **4.4 Pembahasan**

##### **4.4.1 Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Penjualan Secara Parsial Terhadap Penjualan Bersih**

Menurut Harnanto (2017:28) mendefinisikan bahwa biaya produksi adalah biaya-biaya yang dianggap melekat pada produk, meliputi biaya, baik langsung maupun tidak langsung dapat diidentifikasi dengan kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi.

Hipotesis pertama yang diajukan pada penelitian ini adalah biaya produksi, biaya penjualan berpengaruh signifikan secara perisal terhadap penjualan bersih Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2021. Berdasarkan hasil analisis menunjukkan, biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap penjualan bersih. Hal ini ditunjukkan dengan nilai t hitung biaya produksi adalah  $3,064 > t$  tabel 2.052, nilai signifikansi  $0.005 < 0,05$ , maka hipotesis pertama tersebut diterima. Hal tersebut menyatakan bahwa biaya produksi yang dilakukan sudah baik. Artinya perusahaan bisa menggunakan biaya produksi secara efektif dan efisien. Hasil penelitian ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh (Rostianti & Ferliyanti, 2019) dan (Tanjung & Wijayanti, 2021) yang menyatakan bahwa dari

hasil penelitian tersebut dapat disimpulkan bahwa semakin tinggi biaya produksi maka semakin tinggi perolehan pendapatan. Maka dari itu usaha perusahaan dalam meningkatkan biaya produksi sudah cukup untuk memperoleh penjualan bersih yang maksimal, ada faktor lain yang sama perlu ditingkatkan dan mempunyai peran yang sama penting untuk mencapai hasil penjualan bersih yang maksimal yaitu biaya penjualan.

Henry Simamora (2012:548) Biaya penjualan yaitu penjualan barang selama periode yang bersangkutan, dalam satu tahun buku, seperti yang ditunjukkan dalam Laporan Laba-Rugi.

Berdasarkan hasil analisis yang menunjukkan, biaya penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan bersih Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2021. Hal ini ditunjukkan dengan nilai  $t$  hitung  $4,814 > t$  tabel  $2.052$  dan nilai signifikansi  $0.000 < 0.05$ , maka hipotesis pertama tersebut diterima. Hal ini menyatakan bahwa biaya penjualan yang dilakukan perusahaan manufaktur sektor barang konsumsi sub farmasi sudah terarah, artinya perusahaan dapat dengan baik dalam melakukan peningkatan biaya penjualan. Hasil ini sejalan dengan penelitian oleh (iqbal & amelia, 2018) dan (Satar & Dalli, 2020) yang menyatakan bahwa biaya penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan bersih. Oleh karena itu semakin besar biaya penjualan yang dikeluarkan perusahaan maka semakin besar pula perolehan penjualan bersih perusahaan.

#### **4.4.2 Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Penjualan Secara Simultan Terhadap Penjualan Bersih**

Hipotesis kedua yang diajukan pada penelitian ini adalah bahwa biaya produksi dan biaya penjualan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap penjualan bersih Perusahaan Industri Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub Rokok yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2017-2021. berdasarkan hasil penelitian yang telah diuraikan secara statistik, dapat diketahui bahwa biaya produksi dan biaya penjualan secara simultan berpengaruh positif terhadap penjualan bersih. hal ini ditunjukkan dengan nilai F hitung 202,348 yang jauh lebih besar dari F tabel 3,34 dan nilai signifikansinya  $0.000 < 0.05$  maka dari itu hipotesis kedua diterima. Artinya variabel bebas yang terdiri dari biaya produksi, biaya penjualan secara bersama-sama (simultan) berpengaruh signifikan terhadap variabel terkait yaitu penjualan bersih

## BAB V

### KESIMPULAN DAN SARAN

#### 5.1 Kesimpulan

Penelitian ini memiliki tujuan untuk mengetahui pengaruh dua variabel independen yaitu biaya produksi dan biaya penjualan terhadap variabel dependen yaitu penjualan bersih perusahaan Berdasarkan hasil penelitian dan analisis yang dilakukan pada perusahaan Industri Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Biaya produksi diterima secara parsial biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap penjualan bersih, hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi  $0,005 < 0,05$ . Nilai t hitung biaya produksi adalah  $3,064 > t$  tabel  $2,052$ . Dapat disimpulkan H1 pada perusahaan Industri Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia diterima. Biaya produksi yang besar mengindikasikan biaya yang dikeluarkan perusahaan lebih besar dan dapat memaksimalkan penjualan bersih perusahaan.

Biaya Penjualan diterima atau secara parsial biaya penjualan berpengaruh signifikan terhadap penjualan bersih, hal ini dibuktikan dengan nilai signifikansi  $0,000$  yang berarti nilai ini lebih kecil dari  $0,05$  dan nilai t hitung biaya Penjualan adalah  $4,814$ . Nilai t hitung  $4,814 < t$  tabel  $2,052$ . Dapat disimpulkan H1 Pada perusahaan Industri Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia diterima. Besarnya biaya penjualan yang dikeluarkan perusahaan mengindikasikan

bahwa perusahaan Industri Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia berhasil mendistribusikan produknya kepada masyarakat dan dapat menjangkau pasar yang telah ditargetkan, sehingga berdampak pada meningkatnya penjualan bersih perusahaan manufaktur sektor Farmasi.

2. Biaya produksi dan biaya penjualan secara simultan atau Bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap penjualan bersih hal ini dibuktikan dengan hasil uji Fhitung  $202,348 > F$  tabel 3,34 dengan tingkat signifikan  $0,000 < 0,05$ . berdasarkan hasil tersebut dapat disimpulkan bahwa perusahaan Industri Manufaktur Sektor Barang Konsumsi Sub Farmasi yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia H2 diterima. Biaya produksi dan biaya penjualan yang dikelola secara bersama-sama akan meningkatkan penjualan bersih.

## **5.2 Saran**

Untuk menambah manfaat penulisan skripsi ini, penulis mencoba memberikan beberapa saran yang berguna untuk untuk peneliti selanjutnya dan pihak-pihak yang berkepentingan ada beberapa saran yang dapat dijadikan sebagai bahan pertimbangan untuk melakukan penelitian dengan topik yang sama, diantaranya adalah :

1. Bagi perusahaan biaya produksi, dan biaya penjualan mempengaruhi nilai penjualan bersih. Biaya produksi, dan biaya penjualan berpengaruh positif terhadap penjualan bersih. Hal ini ditunjukkan bahwa penggunaan biaya produksi, dan biaya penjualan yang tinggi akan menyebabkan naiknya pendapatan penjualan bersih yang maksimal. Hal tersebut sebaiknya

dipertahankan oleh perusahaan manufaktur sektor farmasi, karena kedepannya akan meningkatkan nilai pendapatan penjualan perusahaan.

2. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian yang akan dilakukan disarankan untuk memperbanyak variabel atau menggunakan variabel lain serta memperbanyak jumlah sampel.

## DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Depok: PT. Raja Grafindo Persada, cetakan ketujuh.
- Ananda, Aliyah (2021). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasi, Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada (Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2015-2019). *Jurnal Ilmiah Universitas Pakuan Bogor*, Hal 1-15.
- Aripin, E. A. (2019). Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih. *Skripsi*, Universitas Komputer Indonesia
- Buchari, Alma (2009). *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa*, Cetakan Kedelapan. Alfabeta: Bandung.
- Darma, W. & Roy. I. (2018). Prosedur Administrasi Penjualan Bearing Pada Usaha Jaya Teknik Jakarta Barat, Perspektif, *Jurnal Universitas Bina Sarana Informatika Vol XIV No.01*, 26–30.
- Darmadi, D. (2013). ( Studi Kasus PT . Astra Internasional Tbk-TSO Cabang Soetoyo Malang ). *Jurnal Administrasi Bisnis*, 2(1), 21–28.
- Ermaya, A. Y., Priatna, H., & Alfiani, H. (2016). Pengaruh Penjualan Bersih dan Biaya Produksi terhadap Laba Bersih (Studi Kasus pada PT. Aneka Tambang (Persero), Tbk.). *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 7(2), 20–26.
- Ghozali. (2018). *Aplikasi Analisis Sistem Maultivariate Dengan Program Ibm Spss 25 (Edisi 9)*, Cetakan Ke IX. Badan Penerbit Universitas Diponegoro, Semarang.
- Hartanto. (2017). *Konsep & Metodologi Penggolongan Biaya Elemen Biaya Produksi Perhitungan Harga Pokok Produksi*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Universitas Gajah Mada.
- Hery. (2013). *Akuntansi Perusahaan Jasa dan Dagang*. Bandung: Alfabeta
- <https://www.idx.co.id>.
- Ikatan Akuntansi Indonesia (IAI) (2019). *Pernyataan Standar Akuntansi Keuangan (Psak) No 1: Penyajian Laporan Keuangan*, Jakarta: IAI. <http://iaiglobal.or.id>.
- Iqbal, M., & Amelia, S. (2018). Pengaruh biaya penjualan dan biaya administrasi dan umum terhadap profitabilitas pada PT. kimia farma (PERSERO), TBK periode 2010 - 2016. *Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 9(2), 51–69.
- Kasmir. (2019). *Analisis Laporan Keuangan*, Depok: PT Raja Grafindo Persada,
- Mira, T. S., & Purwanto, T. (2021). “Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Penjualan Terhadap Penjualan Bersih ( Studi Perusahaan Manufaktur Sektor Industri Barang Konsumsi Sub Rokok Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2011-2018).” *Journal of Sustainability Business Research*, 2(3), 125–131.



- Mulyadi. (2010). *Sistem Akuntansi*, Edisi ke-3, Cetakan ke-5. Jakarta: Penerbit Salemba Empat
- Mulyadi. (2017). *Sistem Akuntansi*, Jakarta: Salemba Empat,
- Mulyadi. (2018). *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima, Yogyakarta: Bagian Penerbitan Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Paramita, K. (2021). Analisis Pendapatan Pada Warung Tegal 2000 Di Kelurahan Kaliabang Tengah Bekasi Utara. *Skripsi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Jakarta*.
- Rostianti, & Ferliyanti, H. (2019). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Operasional, dan Penjualan terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur yang terdaftar Di Bursa Efek Indonesia tahun 2012-2016. *Jurnal Akrab Juara*, 4(1), 52–62.
- S R, Soemarso. (2009). *Akuntansi Suatu Pengantar. Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- S.Kom, Ridwan Iskandar, pengertian penjualan). (1991). Pengertian Penjualan. *Skripsi Pengertian Penjualan*, XVI(1), 40.
- Sadeli, Lili M, Haji., (2015). *Dasar-Dasar Akuntansi*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Satar, & Dalli. (2020). Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada PT. Sunson Textile Manufacture. *Ilmiah Akuntansi*, 11(April), 31–42.
- Simamora, Henry. (2012). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta : Salemba Empat.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, Bandung: Alfabeta.
- Sugiyono. (2017). *Statistik Untuk Penelitian*. Bandung: Alfabeta.
- Sujerweni, V. W. (2016), *Pengantar Akuntansi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press
- Syahyunan. (2004). *Manajemen Keuangan 1*. Medan: USU press.
- Tanjung, R., & Wijayanti, A. V. (2021). Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Promosi Terhadap Penjualan Pada Pt. Arwana Citramulia Tbk. Tahun 2012-2019. *Jurnal Akuntansi*, 14(1), 1–28.

## LAMPIRAN

### Lampiran 1 : Kartu Bimbingan

#### KARTU BIMBINGAN SKRIPSI

Nama : Fickri Firlana Pratama  
 N.I.M : 1812311064  
 Program Studi : AKUNTANSI  
 Spesialisasi : SISTEM INFORMASI AKUNTANSI  
 Mulai Memprogram : Bulan ..... Tahun .....  
 Judul Skripsi :  
 Pembimbing Utama : DR SITI Rosyafah, Dra., EC., MM  
 Pembimbing Pendamping : Nur Lailiyah, SE., M AK

No.	Tanggal Bimbingan	Materi	Pembimbing I	Pembimbing II
1.	15-03-2022	1, II, III Revisi	A	B
2.	28-03-2022	I, II, III acc		
3.	09-04-2022	Bab IV - V Revisi	A	B
4.	4-04-2022	Bab I - III Acc		
5.	16-06-2022	I, II, III	A	B
6.	27-06-2022	Bab IV - V Revisi		
7.	30-06-2022	Bab W - V Revisi	A	B
8.	04-07-2022	Bab IV - V Revisi		
9.				
10.	05-07-2022	IV-V/acc	A	B
11.	08-07-2022	Bab IV - V - Acc		
12.				
13.				
14.				
15.				
16.				

Surabaya,  
 Fakultas Ekonomi Dan Bisnis  
 Ketua Program Studi Akuntansi

Arief Rahman, SE., M.Si

NIDN. 0722107604

## Lampiran 2 : Laporan Keuangan

No	keterangan	Biaya Produksi				
		2017	2018	2019	2020	2021
1	DVLA	677.031.110	803.934.314	848.390.435	849.857.844	893.463.337
2	KAEF	11.307.619.124	1.731.273.397	1.697.635.068	1.467.353.397	3.724.527.724
3	KLBF	5.723.547.509.805	6.099.435.860.146	6.526.333.612.125	6.612.473.781.690	7.346.831.611.460
4	MERK	186.799.939	240.809.532	240.917.161	229.798.757	432.562.426
5	PYFA	75.847.421.273	95.296.546.471	97.248.319.979	88.124.109.172	255.122.736.960
6	TSPC	2.074.996.589.223	2.555.513.124.121	2.902.871.769.755	3.052.873.102.283	3.514.184.253.126

No	keterangan	Biaya Penjualan				
		2017	2018	2019	2020	2021
1	DVLA	542.245.518	533.559.771	528.370.142	537.105.963	621.836.397
2	KAEF	1.131.603.133.061	1.676.411.536	1.990.281.332	2.069.194.055	2.101.234.216
3	KLBF	5.217.254.463.765	5.199.866.625.949	5.358.032.618.673	5.014.413.328.661	5.549.652.127.459
4	MERK	115.335.048	127.981.747	131.072.560	111.116.036	112.424.475
5	PYFA	89.663.552.531	105.483.095.056	94.334.563.495	99.293.129.295	145.986.605.067
6	TSPC	2.488.441.696.775	2.632.954.167.821	2.837.917.470.758	2.291.480.869.504	2.366.875.498.863

No	keterangan	Penjualan Bersih				
		2017	2018	2019	2020	2021
1	DVLA	1.575.647.308	1.699.657.296	1.813.020.278	1.829.699.557	1.900.893.602
2	KAEF	6.127.479.369.403	8.459.247.287	9.400.535.476	10.006.173.023	12.857.626.593
3	KLBF	20.182.120.166.616	21.074.306.186.027	22.633.476.361.038	23.112.654.991.224	26.261.194.512.313
4	MERK	582.002.470	611.958.076	744.634.530	655.847.125	1.064.394.815
5	PYFA	223.002.490.364	250.445.853.364	247.114.772.587	277.398.061.739	630.530.235.961
6	TSPC	9.565.462.045.199	10.088.118.830.780	10.993.842.057.747	10.968.402.090.246	11.234.443.003.639

### Lampiran 3 : Hasil Uji SPSS

#### Uji Normalitas

##### One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test

		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters <sup>a,b</sup>	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.42257995
Most Extreme Differences	Absolute	.137
	Positive	.137
	Negative	-.077
Test Statistic		.137
Asymp. Sig. (2-tailed)		.155 <sup>c</sup>

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

a. Dependent Variable: Penjualan Bersih

#### Uji Autokorelasi

##### Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.967 <sup>a</sup>	.935	.927	.441	1.748

a. Predictors: (Constant), LAG\_Y, Biaya produksi, Biaya Penjualan

b. Dependent Variable: Penjualan Bersih

#### Uji Heterokedasitas

##### Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	.252	.419		.602	.552
	Biaya produksi	.089	.071	.607	1.249	.222
	Biaya Penjualan	-.084	.080	-.511	-1.051	.303

a. Dependent Variable: Abs\_Res

## Uji Analisis Regresi Linier Berganda

### Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.298	.740		.402	.690		
	Biaya produksi	.386	.126	.384	3.064	.005	.148	6.769
	Biaya Penjualan	.678	.141	.603	4.814	.000	.148	6.769

a. Dependent Variable: Penjualan Bersih

## Uji t

### Coefficients<sup>a</sup>

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	.298	.740		.402	.690		
	Biaya produksi	.386	.126	.384	3.064	.005	.148	6.769
	Biaya Penjualan	.678	.141	.603	4.814	.000	.148	6.769

a. Dependent Variable: Penjualan Bersih

**Uji F**

		<b>ANOVA<sup>a</sup></b>				
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	77.621	2	38.811	202.348	.000 <sup>b</sup>
	Residual	5.179	27	.192		
	Total	82.800	29			

a. Dependent Variable: Penjualan Bersih

b. Predictors: (Constant), Biaya Penjualan, Biaya produksi