

**PENGARUH HARGA POKOK PRODUKSI DAN HARGA JUAL
TERHADAP PENJUALAN KEMPLANG PANGGANG DI KECAMATAN
TANAH ABANG**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh

Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



OLEH :

MIRA SARI

2021120014

PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS PRABUMULIH

2025

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul : Pengaruh Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Terhadap
Penjualan Kemplang Panggang di Kecamatan Tanah
Abang

Disusun Oleh :

Nama : Mira Sari

Nim : 2021120014

Program Studi : Akuntansi

Dibuat sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas
Prabumulih.

Menyetujui,

Nama Pembimbing

Tanggal

Tanda Tangan

1. Bayu Dharmaraga Al Kahfi, S.E., M.Si
NIDN.0217019401
Pembimbing 1

23 JUNI 2015



2. Chairani Adelina, S.E., M.Si
NIDN.0220049201
Pembimbing 2

23 JUNI 2015



Mengetahui,

Ketua Program Studi Akuntansi
Universitas Prabumulih



Bayu Dharmaraga Al Kahfi, S.E., M.Si
NIDN.0217019401

LEMBAR PERSETUJUAN PENGUJI

Judul : Pengaruh Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Terhadap
Penjualan Kemplang Panggang di Kecamatan Tanah
Abang

Disusun Oleh :

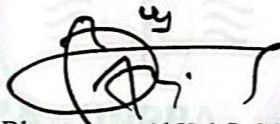
Nama : Mira Sari

Nim : 2021120014

Program Studi : Akuntansi

Dibuat sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi (S.E)
pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih.

Menyetujui,
Ketua Penguji



Bayu Dharmaraga Al Kahfi, S.E., M.Si
NIDN.0217019401

Anggota Penguji I



Emi Sukmawati, S.E., M.Si
NIDN.0221077202

Anggota Penguji II



Linggariama, S.E., M.Si
NIDN.0221018201

Mengetahui,

Ketua Program Studi Akuntansi

Universitas Prabumulih



Bayu Dharmaraga Al Kahfi, S.E., M.Si
NIDN.0217019401

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Mira Sari
Nim : 2021120014
Program Studi : Akuntansi
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Pengaruh Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Terhadap Penjualan Kemplang Panggang di Kecamatan Tanah Abang” ini beserta seluruh isinya adalah benar-benar karya saya sendiri. Dan saya tidak melakukan penjiplakan atau pengutipan dengan cara-cara yang tidak sesuai dengan etika ilmu yang berlaku dalam masyarakat keilmuan. Atas pernyataan ini, saya siap menanggung resiko atau sanksi apabila di kemudian hari ditemukan adanya pelanggaran etika keilmuan atau ada klaim dari pihak lain terhadap keaslian karya saya ini.

Prabumulih, Agustus 2025

Yang Membuat Pernyataan,



Mira Sari
Nim. 2021120014

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

Motto:

Allah tidak mengatakan hidup itu mudah,
Tetapi Allah berjanji, bahwa sesungguhnya bersama
Kesulitan ada kemudahan
(QS. Al-Insyirah : 5-6)

Allah tidak membebani seseorang melainkan
Sesuai dengan kesanggupannya
(QS. Al-Baqarah : 286)

Ku Persembahkan Kepada:

1. Bapak Suherdi
2. Ibu Indra Wati
3. Kakak Alfinza DafriYanto
4. Adek Marini Liontin
5. Kakek Nungcik dan Alm. Sairumin
6. Nenek Ningsih dan Nursia
7. Keluarga Besarku
8. Bayu
9. Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis
10. Teman-teman Akuntansi Angkatan
2021

ABSTRAK

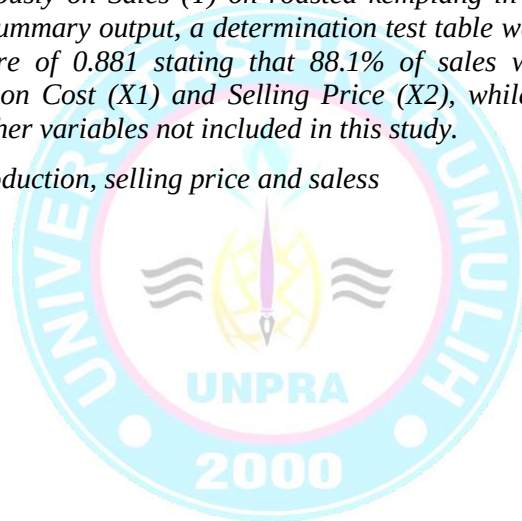
Mira Sari (2025) : “Pengaruh Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Terhadap Penjualan Kemplang Panggang di Kecamatan Tanah Abang”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh harga pokok produksi (X_1) dan harga jual (X_2) terhadap penjualan (Y) kemplang panggang di Kecamatan Tanah Abang dengan sampel data keuangan dari lima UMKM di Kecamatan Tanah Abang. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode analisis *Probability Sampling* dengan menggunakan *Simple random Sampling*. Teknik analisis yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda yang dibuat dengan SPSS versi 16. Hasil pengujian statistik diperoleh bahwa Variabel Harga Pokok Produksi (X_1) secara parsial berpengaruh signifikan terhadap Penjualan (Y) dengan nilai t_{hitung} yang lebih besar dari t_{tabel} yaitu $20.436 > 1,672$ dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Variabel Harga Jual (X_2) secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap Penjualan (Y) dengan nilai t_{hitung} yang lebih besar dari t_{tabel} yaitu $2.503 > 1,672$ dengan nilai signifikan sebesar $0,015 < 0,05$. Serta pengujian secara simultan menunjukkan bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$ atau $210.453 > 3.160$ dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan bahwa adanya pengaruh positif dan signifikan variabel Harga Pokok Produksi (X_1) dan Harga Jual (X_2) secara simultan terhadap Penjualan (Y) pada kemplang panggang di Kecamatan Tanah Abang. Berdasarkan *output* model *summary* didapatkan tabel uji determinasi yang memberikan *Adjusted R Square* sebesar 0,881 menyatakan bahwa 88,1% penjualan dipengaruhi oleh variabel Harga Pokok Produksi (X_1) dan harga Jual (X_2), Sedangkan sisanya sebesar 11,9% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak termasuk ke dalam penelitian ini.

Kata Kunci: Harga Pokok Produksi, Harga Jual, Penjualan

ABSTRACT

Mira Sari (2025) : *"The Influence Of Production Cost and Selling Price on Sales Of Roasted Kemplang in Tanah Abang"*. The purpose of this study was to determine how the effect of production cost (X1) and selling price (X2) on sales (Y) of roasted kemplang in Tanah Abang District with financial data samples from five UMKM in Tanah Abang District. The method used in this study is the Probability Sampling analysis method using Simple random Sampling. The analysis technique used is multiple linear regression analysis made with SPSS version 16. The results of statistical tests obtained that the Production Cost Variable (X1) partially has a significant effect on Sales (Y) with a t-count value greater than t-table, namely $20.436 > 1.672$ with a significant value of $0.000 < 0.05$. The Selling Price Variable (X2) partially has a positive and significant effect on Sales (Y) with a t-count value greater than t-table, namely $2.503 > 1.672$ with a significant value of $0.015 < 0.05$. And simultaneous testing shows that $F_{count} > F_{table}$ or $210,453 > 3,160$ with a significant value of $0.000 < 0.05$. So it can be concluded that there is a positive and significant influence of the variables of Production Cost (X1) and Selling Price (X2) simultaneously on Sales (Y) on roasted kemplang in Tanah Abang District. Based on the model summary output, a determination test table was obtained which gave an Adjusted R Square of 0.881 stating that 88.1% of sales were influenced by the variables of Production Cost (X1) and Selling Price (X2), while the remaining 11.9% were influenced by other variables not included in this study.

Keywords: cost of production, selling price and saless



KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT yang telah memberikan taufik, rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal yang berjudul “**Pengaruh Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Terhadap Penjualan Kemplang Panggang di Kecamatan Tanah Abang**”. Sebagai salah satu syarat untuk menyelesaikan program sarjana ekonomi (S1) Program Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih.

Penulis menyadari dalam penulisan ini masih terdapat banyak sekali kekurangan, baik dari segi penyusunan maupun dari segi disiplin ilmu. Oleh karena itu, kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi kesempurnaan karya tulis ilmiah dimasa yang akan datang. Penulis berharap semoga proposal ini dapat memberikan manfaat khususnya bagi penulis dan umumnya bagi pembaca.

Prabumulih, Agustus 2025

Tanda Tangan

Mira Sari

2021120014

UCAPAN TERIMAKASIH

Penulis menyadari dan merasakan sepenuhnya bahwa dalam penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, arahan dan motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Dr. Yuniar Pratiwi, S.Si., M.Si selaku Rektor Universitas Prabumulih.
2. Bapak Bayu Dharmaraga Al khafi, S.E., M.Si selaku Ketua Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan sekaligus selaku dosen pembimbing I yang telah memberikan bimbingan selama penulisan skripsi ini
3. Ibu Chairani Adelina, S.E., M.Si selaku Dosen Pembimbing II yang juga telah memberikan bimbingan selama penulisan skripsi ini.
4. Bapak /Ibu Dosen yang telah memberikan ilmunya dan menghantarkan penulis menyelesaikan kesarjanaannya.
5. Kepada cinta pertama dan panutanku, ayahanda Suherdi dan pintu surgaku, ibunda Indrawati. Beliau memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan , namun beliau mampu mendidik penulis, memotivasi dan memberikan do'a dan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana. Beliau sangat berperan penting dalam karya tulis ini. Bak, Mak Terimakasih atas doa hebat yang selalu kalian panjatkan untuk penulis. Tolong hiduplah lebih lama lagi untuk bisa melanjutkan episode selanjutnya bersama penulis. Penulis

meminta maaf karena belum bisa memberikan yang terbaik dan berharga untuk Bak dan Mak.

6. Kepada Kakak laki-laki penulis Alfinsa Dafriyanto dan Adik Marini Liontin. Terimakasih Karena sudah menjadi saudara yang sangat baik dan penuh kasih sayang, terimakasih atas semangat, do'a dan cinta yang selalu di berikan, penulis meminta maaf jika selama tumbuh bersama banyak kesalahan yang dilakukan. Penulis sayang kalian berdua.
7. Partner tersayang yang tak kalah penting kehadirannya, Bayu. Terimakasih karena telah menjadi bagian dari perjalanan hidup penulis, yang menjadi salah satu penyemangat karena selalu ada dalam suka maupun duka. Berkontribusi banyak dalam penulisan skripsi, baik tenaga, waktu, materi, menemani, mendukung serta menghibur penulis dalam kesedihan, meyakinkan penulis bahwa bisa menyelesaikan skripsi dengan baik. Terimakasih karena sudah menjadi rumah ternyaman setelah orang tua penulis.
8. Teruntuk keponakanku Devano, penulis ucapkan terimakasih karena sudah hadir dan menjadi penyemangat ketika lelah datang menghampiri. Terimakasih untuk setiap kelucuan-kelucuan yang selalu membuat penulis tertawa dan senang.
9. Kepada pemilik nim 2021120015 dan nim 2021120012 teman, sahabat sekaligus saudara yang penulis temui dari awal masuk kuliah sampai mendapatkan gelar. Terimakasih karena selalu membantu penulis dalam

masa kuliah, memberikan semangat, motivasi, dukungan dan menjadi pendengar yang sangat baik untuk penulis

10. Kepada diri sendiri, Terimakasih karena sudah bertahan sampai sejauh ini. Atas banyaknya harapan dan impian yang harus diwujudkan. Terimakasih untuk selalu percaya bahwa segala niat baik dan harapan akan selalu diberikan kemudahan. Selamat bergelar S.E

Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, baik dari segi penyusunan maupun dari segi disiplin ilmu. Hal ini disebabkan oleh pengetahuan dan pengalaman yang sangat terbatas. Oleh karena itu, kritik dan saran yang sangat membangun penulis harapkan demi kesempurnaan penulisan karya ilmiah dimasa yang akan datang.

Penulis berharap semoga ini dapat memberikan manfaat, khususnya bagi penulis dan umumnya bagi pembaca, semoga rahmat dan hidayah-Nya senantiasa berlimpah kepada kita semua.

DAFTAR ISI

COVER	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
LEMBAR PERSETUJUAN PENGUJI	iii
SURAT PERNYATAAN	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
UCAPAN TERIMA KASIH.....	ix
DAFTAR ISI.....	xii
DAFTAR TABEL	xiv
DAFTAR GAMBAR.....	xv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang	1
1.2 Rumusan Masalah	6
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	7
1.5 Sistematika Penulisan.....	8
BAB II LANDASAN TEORI	10
2.1 Teori	10
2.1.1 Harga Pokok Produksi.....	10
2.1.1.1 Pengertian Harga Pokok Produksi	11
2.1.1.2 Unsur-Unsur Harga Pokok Produksi.....	11
2.1.1.3 Peran Harga Pokok Produksi	12
2.1.1.4 Pengukuran Harga Pokok Produksi	13
2.1.2 Harga Jual.....	13
2.1.2.1 Pengertian Harga Jual.....	13
2.1.2.2 Faktor-Faktor Mempengaruhi Harga Jual.....	14
2.1.3 Penjualan	16

2.1.3.1 Pengertian Penjualan	16
2.1.3.2 Jenis-jenis Penjualan	16
2.1.3.3 Faktor-Faktor Mempengaruhi Penjualan	18
2.2 Penelitian Terdahulu	19
2.3 Kerangka Pemikiran	22
2.4 Hipotesis	22
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	24
3.1 Jenis Penelitian	24
3.2 Data	25
3.2.1 Jenis Data	25
3.2.2 Sumber Data	26
3.3 Teknik Pengumpulan Data	26
3.4 Populasi dan Sampel	28
3.5 Definisi Operasional Variabel	30
3.6 Metode Analisis Data	31
3.6.1 Uji Asumsi Klasik	31
3.6.1.1 Uji Normalitas	31
3.6.1.2 Uji Heterokedestisitas	32
3.6.1.3 Uji Multikolinearitas	32
3.6.1.4 Uji Autokorelasi	33
3.7 Analisis Regresi Linear Berganda	33
3.8 Uji Hipotesis	34
3.8.1 Uji t (Uji Parsial)	34
3.8.2 Uji f (Uji Simultan)	34
3.8.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2)	35
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN	36
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian	36
4.1.1 Sejarah Singkat Kemplang Panggang	36
4.1.2 Profil Usaha	37
4.2 Hasil Penelitian	39
4.2.1 Deskripsi Data	39
4.2.1.1 Harga Pokok produksi Kemplang Panggang	39
4.2.1.2 Harga Jual Kemplang Panggang	41
4.2.1.3 Penjualan Kemplang Panggang	44
4.3 Pembahasan	57
BAB V PENUTUP	60
5.1 Kesimpulan	60

5.2 Saran	61
DAFTAR PUSTAKA	62



DAFTAR TABEL

Table 1.1 Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Produsen Kemplang Panggang di Kecamatan Tanah Abang.....	4
Table 3.1 Definisi Operasional Variabel.....	31
Table 4.1 Harga Pokok Produksi Kemplang Panggang	39
Table 4.2 Harga Jual Kemplang Panggang	42
Table 4.3 Penjualan Kemplang Panggang	44
Table 4.4 Uji Multikolinearitas	50
Table 4.5 Uji Autokorelasi	51
Table 4.6 Hasil Uji Persamaan Regresi.....	52
Table 4.7 Hasil Uji T.....	54
Table 4.8 Hasil Uji F	55
Table 4.9 Hasil Uji Koefisien Determinasi	56



DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	22
Gambar 4.1 Hasil Uji Normalitas P-Plot.....	48
Gambar 4.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas	49



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Data Keuangan UMKM Kemplang Panggang	62
Lampiran 2 Kartu Bimbingan Skripsi	64
Lampiran 3 Spss Hasil Analisis Regresi	68
Lampiran 4 Riwayat Hidup	72



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan Negara dengan jumlah UMKM terbanyak, pada tahun 2023 Indonesia memiliki sekitar 66 juta pelaku usaha. Usaha yang dapat dilakukan ini dapat berupa usaha besar maupun kecil sesuai dengan kemampuan pengusaha. Namun, karena kecenderungan modal sebagian besar pengusaha lebih memilih membuat usaha kecil yang mampu dikembangkan dan mampu berjalan lama dengan keuntungan yang cukup lumayan. Salah satu usaha kecil yang dilakukan yaitu dengan dibentuknya Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). UMKM merupakan salah satu penggerak perekonomian Nasional secara berkelanjutan dengan peranan yang penting dan strategis dalam pembangunan ekonomi Nasional. Kontribusi besar UMKM meliputi penciptaan lapangan kerja, penyerapan tenaga kerja dan terutama menjadi penahan saat terjadinya guncangan krisis ekonomi (Iswandir, 2021:83).

Menurut undang-undang No. 20 Pasal 1 tahun 2008, Usaha kecil merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar yang memenuhi kriteria Usaha Kecil. UMKM memiliki banyak jenis, salah satunya UMKM dibidang kuliner yaitu kemplang panggang. Kemplang panggang

merupakan salah satu makanan tradisional yang cukup populer di Indonesia, terutama di daerah pesisir. Kempang panggang salah satu produk olahan makanan yang terbuat dari bahan utama seperti sagu, gandum dan ikan teri yang kemudian dipanggang hingga matang dan menghasilkan makanan yang gurih dan lezat.

Pada perusahaan manufaktur, informasi biaya dapat terlihat pada perhitungan harga pokok produksi yang mencerminkan total biaya yang digunakan untuk memproduksi satuan produk yang dihasilkan. Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, serta biaya overhead pabrik merupakan unsur-unsur yang harus dipertimbangkan dalam menetapkan harga pokok produksi yang nantinya akan dijadikan dasar untuk menetapkan harga jual itu sendiri. Salah satu strategi yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat bersaing dalam bisnis global ini adalah dengan mengurangi biaya, meningkatkan produktivitas, meningkatkan kualitas produk dan meningkatkan kemampuan untuk memberi respon terhadap berbagai kebutuhan konsumen. Selain itu, persaingan yang semakin ketat menuntut produsen untuk menetapkan harga jual yang menarik bagi konsumen, namun tetap menguntungkan bagi usaha.

Unsur-unsur harga pokok produksi dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik (Mulyadi, 2009:14), sedangkan menurut Ikatan Akuntan Indonesia (2010:11) harga pokok produksi merupakan jumlah pengeluaran dan beban-beban yang diperkenankan langsung atau tidak langsung untuk menghasilkan barang atau jasa dalam

kondisi dan tempat dimana barang dapat dipergunakan atau dijual. Harga pokok produksi masih menjadi faktor yang penting dalam mempertimbangkan harga jual yang nantinya akan memperoleh laba. Dengan menentukan harga pokok produksi maka produsen dapat mengetahui biaya produksi yang akan dikeluarkan.

Harga jual merupakan upaya menyeimbangkan keinginan untuk memaksimalkan manfaat pendapatan yang tinggi dengan penurunan volume penjualan apabila harga jual yang dikenakan kepada konsumen terlalu mahal (Slat, 2018). Harga merupakan salah satu faktor utama yang harus dipertimbangkan konsumen ketika memutuskan untuk membeli suatu produk (Sucipto dkk, 2023). Harga juga mempunyai peran penting dalam menciptakan nilai pelanggan dan membangun hubungan dengan pelanggan. Penentuan harga jual suatu produk merupakan suatu keputusan yang penting, karena dapat mempengaruhi keuntungan dan minat konsumen perusahaan (Apipah et al., 2022). Menurut Kotler dan Keller (2012:79), indikator harga jual sebagai berikut (Suryo et al., 2020) Keterjangkauan harga, Kesesuaian harga dengan kualitas produk dan Daya saing harga.

Tanah Abang adalah salah satu desa yang berada di Kecamatan Tanah Abang tepatnya di Kabupaten Penukal Abab Lematang Ilir, Sumatera Selatan merupakan hasil pemekaran dari Talang Ubi. Desa Tanah Abang memiliki 22 Desa dan berpenduduk 32.502 jiwa. Kekayaan sumber daya alam Kecamatan Tanah Abang sangat bermanfaat dari segi pembangunan ekonomi dan sosial budaya. Jadi sebagian besar mata pencaharian masyarakat di Kecamatan

Tanah Abang adalah di sektor pertanian. Selanjutnya letak geografis kecamatan tanah abang ini sangat strategis dan terdapat jalur transportasi yang menghubungkan Kabupaten Muara Enim dan Kota Prabumulih.

Salah satu UMKM yang berada di Kecamatan Tanah Abang adalah kemplang panggang. Olahan kemplang panggang terbuat dari bahan utama seperti sagu, gandum dan ikan teri yang kemudian dipanggang hingga matang sehingga menghasilkan makanan yang gurih dan lezat. UMKM kemplang panggang menjadi makanan kuliner yang khas di daerah Kecamatan Tanah Abang khususnya didesa Tanah Abang. Namun kenaikan harga pokok produksi dapat mempengaruhi biaya produksi, hal ini dapat menyebabkan pemilik usaha harus menyesuaikan harga jual produknya agar dapat memperoleh keuntungan yang lumayan. Sebagai gambaran data awal berikut ini penulisan penyajian data harga bahan pokok produksi dan harga jual pada produsen kemplang panggang di Kecamatan Tanah Abang.

Tabel 1.1 Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Produsen Kemplang Panggang di Kecamatan Tanah Abang Tahun 2023

Nama UMKM Kemplang Panggang	Harga Pokok Produksi (Rp)	Harga Jual (Rp)	Penjualan
Kemplang Panggang Alvaro	23.244.000	16.000	34.736.000
Kemplang Panggang Ibu Endang	32.784.000	16.000	44.176.000
Kemplang Panggang 4 Saudara	14.238.000	18.000	21.816.000
Kemplang Panggang Bik Kotot	25.930.000	16.000	47.840.000
Kemplang Panggang HNR	45.516.000	17.000	84.695.000

Sumber :penulis 2025

Berdasarkan tabel diatas, dapat dilihat bahwa harga pokok produksi kemplang panggang dilima UMKM berbeda-beda, pada UMKM Kemplang Panggang Alvaro Harga Pokok Produksi Rp. 23.244.000 kemudian memiliki Harga Jual Rp. 16.000, sehingga memperoleh penjualan sebesar Rp. 34.736.000. Pada UMKM Kemplang Panggang Ibu Endang harga pokok produksi Rp. 32.784.000 kemudian memiliki harga jual Rp. 16.000, sehingga memperoleh penjualan sebesar Rp. 44.176.000. Pada UMKM Kemplang Panggang 4 Saudara harga pokok produksi Rp. 14.238.000 kemudian memiliki harga jual Rp 18.000, sehingga memperoleh penjualan sebesar Rp. 21.816.000. pada UMKM Kemplang Panggang Bik Kotot harga pokok produksi Rp. 25.930.000 kemudian harga jual Rp. 16.000 sehingga memperoleh penjualan sebesar Rp. 47.840.000. Pada UMKM kemplang panggang HNR harga pokok produksi Rp. 45.516.000 kemudian memiliki harga jual Rp. 17.000 sehingga memperoleh penjualan sebesar Rp. 84.695.000. Terlihat dari lima UMKM tersebut, UMKM Kemplang Panggang HNR lebih memiliki peningkatan penjualan di banding keempat UMKM dan harga jual dua UMKM berbeda dengan UMKM lainnya.

Berdasarkan latar belakang diatas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian tentang **Pengaruh Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Terhadap Penjualan Kemplang Panggang di Kecamatan Tanah Abang**

1.2 Rumusan Masalah

Dari uraian latar belakang diatas maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah :

1. Bagaimana pengaruh harga pokok produksi terhadap penjualan kemplang panggang di Kecamatan Tanah Abang?
2. Bagaimana pengaruh harga jual terhadap penjualan kemplang panggang di Kecamatan Tanah Abang?
3. Bagaimana pengaruh harga pokok produksi dan harga jual terhadap penjualan kemplang panggang di kecamatan tanah abang?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok produksi terhadap penjualan kemplang panggang di Kecamatan Tanah Abang
2. Untuk mengetahui pengaruh harga jual terhadap penjualan kemplang panggang di Kecamatan Tanah Abang
3. Untuk mengetahui pengaruh harga pokok produksi dan harga jual terhadap penjualan kemplang panggang

1.4 Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna dan bermanfaat bagi berbagai pihak yang membutuhkannya. Manfaat yang dapat diperoleh antara lain :

1.4.1 Manfaat Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan pemahaman penulis dan pembaca mengenai pengaruh harga pokok produksi dan harga jual dalam penjualan kemplang panggang.

1.4.2 Manfaat Praktisi

Dapat memberikan manfaat bagi pihak-pihak mana saja baik internal maupun eksternal :

1. Bagi Pemerintah

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu pemerintah dalam melihat perkembangan UMKM khususnya di kecamatan Tanah Abang.

2. Bagi Pelaku UMKM

Hasil penelitian ini diharapkan dapat membantu pelaku UMKM dalam menjalankan UMKM agar lebih berkembang.

3. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan pengetahuan dan manfaat bagi peneliti tentang pentingnya

mengetahui harga pokok produksi agar dapat menentukan harga jual.

1.5 Sistematika Penulisan

Hasil penelitian ini laporan dalam bentuk skripsi dengan sistematika penulisan sebagai berikut:

BAB I PENDAHULUAN

Dalam bab 1 pendahuluan ini penulis memberikan penjelasan mengenai latar belakang pemilihan judul skripsi, perumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, serta sistematika penulisan.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini menguraikan penjelasan teoritis, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran dan hipotesis yang mendasari penulisan skripsi.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini menjelaskan tentang jenis penelitian, jenis data, lokasi penelitian, populasi dan sampel penelitian, definisi konsep operasional variabel, metode pengumpulan data, dan metode analisis data

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini merupakan inti dari semua pembahasan yaitu hasil penelitian, gambaran umum objek penelitian dan pembahasan

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Bab ini merupakan bab terakhir dari skripsi berisi tentang kesimpulan dari hasil analisis dari bab-bab terdahulu dan kemudian saran



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Teori

2.1.1 Harga Pokok Produksi

2.1.2.1 Pengertian Harga Pokok Produksi

Menurut Salman (2013:23) dalam Laily Ramadhani dkk (2023) harga pokok produksi merupakan total biaya yang menjadi identitas pada persediaan barang jadi sebelum barang tersebut laku dijual. Jika tidak terdapat persediaan awal maupun persediaan akhir, harga pokok produksi secara otomatis akan sama dengan biaya produksi. Harga pokok produksi termasuk bagian dari cost karena merupakan pengeluaran untuk mendapatkan manfaat dari barang atau produk yang dibeli dan manfaat tersebut belum terjadi atau belum diterima. Sedangkan menurut Mulyadi (2015:14) dalam Laily Ramadhani (2023) menjelaskan bahwa harga pokok produksi merupakan semua biaya yang telah dikorbankan dalam proses produksi atau kegiatan mengubah bahan menjadi produk jadi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik. Biaya-biaya yang tidak berhubungan dengan dengan unit yang masuk dalam penentuan harga pokok produksi merupakan biaya non produksi. Ada beberapa fungsi pokok yang sangat penting yaitu:

1. Harga pokok sebagai penentu harga jual
2. Harga pokok sebagai dasar penetapan laba
3. Harga pokok sebagai dasar penilaian efesiensi

4. Harga pokok sebagai dasar pengambilan keputusan manajemen

2.1.2.2 Unsur-unsur Harga Pokok Produksi

Unsur-unsur pada harga pokok produksi yaitu biaya produksi yang bersangkutan dengan pengolahan bahan mentah menjadi produk jadi. Unsur-unsur yang dibutuhkan dalam membentuk harga pokok produksi adalah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik (Sari, 2018). Berikut adalah definisi dari unsur-unsur :

1. Biaya bahan baku

Biaya bahan baku adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku yang akan digunakan untuk menghasilkan suatu produk jadi. Bahan baku dibedakan menjadi dua yaitu bahan baku langsung dan bahan baku tidak langsung. Bahan baku langsung disebut juga dengan biaya bahan baku sedangkan bahan baku tidak langsung disebut juga dengan biaya *overhead* pabrik.

2. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar pekerja yang terlibat secara langsung dalam proses produksi (Alfurkanianti dkk, 2017). Biaya tenaga kerja langsung merupakan upah yang dibayarkan kepada para tenaga kerja langsung selama periode yang akan datang. Biaya tenaga kerja langsung juga diperlukan untuk menentukan harga pokok produksi per unit. Gaji karyawan termasuk kedalam biaya langsung yang menghasilkan suatu produk, mencakup bahan baku yang diperlukan untuk

memproduksi barang tertentu.

3. Biaya overhead pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya overhead pabrik, biaya manufaktur, atau beban yang terdiri atas semua biaya manufaktur yang tidak ditelusuri secara langsung ke output tertentu. Biaya overhead pabrik biasanya memasukkan semua biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya *overhead* pabrik memiliki konsep dasar bahwa biaya-biaya yang harus terjadi meskipun biaya tersebut secara langsung tidak memiliki hubungan yang dapat diukur dan diamati terhadap satuan aktivitas tertentu, produksi atau tujuan biaya.

2.1.2.3 Peran Harga Pokok Produksi

Ada beberapa peran pada harga pokok produksi yaitu :

1. Sebagai dasar untuk menetapkan harga jual yang pantas, sesuai dengan tingkat laba yang diinginkan. Dengan mengetahui secara pasti berapa nilai (besarnya biaya) yang telah dikeluarkan, maka dapat ditentukan harga jual yang pantas
2. Sebagai alat untuk menilai efisiensi suatu proses produksi. Dengan keberhasilan menerapkan efisiensi, harga pokok produksi benar-benar dapat ditekan pada tingkat yang menguntungkan.
3. Sebagai dasar untuk menilai tingkat persediaan barang dalam proses maupun persediaan barang jadi. Dengan mengetahui harga pokok produksi maupun persediaan barang jadi kita dapat melihat besarnya

nilai persediaan yang akan dapat dihitung.

2.1.2.4 Pengukuran Harga Pokok Produksi

Menurut Bastian Bustami dan Nurlela (2013:49) dalam Laily Ramadhani (2023) mendefinisikan bahwa harga pokok produksi dapat dihitung melalui kumpulan biaya produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik ditambah persediaan produk dalam proses awal dan dikurangi persediaan produk dalam proses akhir. Harga pokok produksi dapat dirumuskan sebagai berikut:

$$\text{HPP} = \text{Total biaya produksi} + \text{persediaan barang dalam proses awal} - \text{Persediaan barang dalam proses akhir}$$

2.1.2 Harga Jual

2.1.3.1 Pengertian Harga Jual

Menurut Slamet Kotler dan Armstrong (2013) dalam Nuryadi (2022) harga merupakan jumlah yang dibebankan untuk suatu barang atau jasa atau nilai moneter yang ditukarkan konsumen untuk keuntungan memiliki atau menggunakan suatu produk atau jasa. harga juga merupakan jumlah yang harus dibayar pelanggan untuk produk tersebut. Menurut Utomo dan Arifin (2020) dalam Nuryadi (2022) harga jual adalah jumlah yang dibebankan oleh unit usaha kepada pelanggan atau pelanggan atas barang atau jasa yang akan dijual atau diserahkan. Harga jual mempengaruhi tingkat pendapatan perusahaan dan juga dapat meningkatkan taraf hidup perusahaan yang beroperasi. Menurut Santi et al., (2019) Harga jual mempengaruhi konsumen

dalam memilih atau membeli suatu produk, semakin tinggi harga jual maka jika sesuai dengan manfaatnya maka konsumen tertarik untuk menikmati produk yang ditawarkan.

Danang Sunyoto (2015:143) menyebutkan bahwa perhitungan harga jual adalah sama dengan biaya total unit ditambahkan dengan margin laba yang diinginkan oleh perusahaan.

$$\text{Harga jual} = \text{Biaya Total Unit} + \text{Profit Margin}$$

Sumber : Dadang Suntoyo (2015:143)

Keterangan :

Biaya Total Unit : Biaya yang dikeluarkan perusahaan dalam pembuatan barang atau jasa yang dijual, diantaranya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik.

Profit Margin : Laba yang diinginkan perusahaan yang dihitung dari presentase dikalikan jumlah biaya total unit.

2.1.3.2 Faktor –faktor Mempengaruhi Harga Jual

Menentukan harga jual dalam perusahaan hendaknya memperhatikan beberapa faktor yang dapat mempengaruhinya antara lain:

1. Keadaan Perekonomian

Keadaan perekonomian sangatlah mempengaruhi tingkat harga yang berlaku. Perubahan kondisi perekonomian dalam keadaan inflasi, yaitu turunnya daya beli uang maka akan menyebabkan harga jual barang atau jasa akan naik. Dan sebaliknya apabila perekonomian dalam keadaan

deflasi, yaitu naiknya daya beli uang maka harga jual barang atau jasa akan menjadi lebih rendah.

2. Permintaan dan Penawaran

Permintaan adalah barang yang diminta pembeli pada tingkat harga tertentu dengan asumsi hal-hal lainnya sama. Penawaran adalah berbagai jumlah barang yang ditawarkan oleh penjual pada suatu tingkat harga tertentu menganggap hal-hal lain sama. Pertemuan antara kurva penawaran dan permintaan menghasilkan keseimbangan yang menunjukkan besarnya harga-harga (harga jual). Bentuk pasar yang dihadapi produsen dan konsumen juga sangat mempengaruhi keseimbangan harga pada kurva permintaan

3. Elastisitas Permintaan

Berubah tidaknya harga produk tergantung pada elastisitas permintaan produk. Elastisitas permintaan dan penawaran mempengaruhi keputusan manajemen untuk menaikkan atau menurunkan harga jual produk. Jika permintaan suatu produk bersifat elastis maka keputusan akan menurunkan harga jual berakibat dapat meningkatkan volume penjualan dalam jumlah yang relatif besar. Sebaliknya, jika permintaan suatu produk tidak elastis, maka keputusan untuk menurunkan harga jual berakibat hanya dapat meningkatkan volume penjualan yang relatif kecil yaitu: persaingan, biaya, tujuan perusahaan, pengawasan pemerintah.

2.1.3 Penjualan

2.1.4.1 Pengertian Penjualan

Menurut Putu Agus Semara Jaya (2015:3) dalam Yeni dkk (2021) penjualan adalah hasil yang dicapai oleh perusahaan atau instansi dari waktu ke waktu pada umumnya tetap, tetapi selalu turun naik. Kemungkinan turun naiknya hasil penjualan terjadi secara teratur sehingga perusahaan dapat memiliki pedoman yang tetap didalam pembuatan peramalan. Definisi penjualan menurut Selay et al., (2023) penjualan adalah jumlah total yang dibayarkan kepada pelanggan atas produk yang dijual, termasuk tunai dan kredit. Pengertian secara umum, kegiatan jual beli dilakukan oleh dua pihak atau lebih dengan menggunakan alat pembayaran yang sah.

2.1.4.2 Jenis- jenis penjualan

Menurut badu swastha dalam buku manajemen penjualan (2021), ada lima jenis penjualan yang harus diketahui dalam melakukan suatu usaha, yaitu antara lain :

1. *Trade Selling*

Trade selling adalah jenis penjualan dimana produsen produk membebaskan pengecer untuk memperbaiki distributor yang melakukan pemasaran agar mendapat penjualan yang bagus.

2. *Missionary selling*

Missionary selling adalah jenis penjualan pada produsen

yang memiliki penyalur produknya sendiri. *Missionary selling* dilakukan dengan mendorong pembeli untuk membeli produk dari penyalur tersebut.

3. *Technical selling*

Technical selling adalah jenis penjualan yang bersifat teknis. *Technical selling* menjual produk yang dibutuhkan untuk memecahkan masalah tertentu yang dimiliki konsumen. Sehingga *technical selling* memiliki orientasi pasarnya sendiri.

4. *New business selling*

New business selling adalah jenis penjualan yang meningkatkan penjualan dengan cara mencari pembeli baru.

5. *Responsive Selling*

Merupakan jenis penjualan yang berorientasi pada kepuasan pelanggan. Dimana penjual sangat responsive terhadap reaksi yang ditimbulkan oleh pembeli. Jenis penjualan ini menghasilkan hubungan yang erat berlandaskan kepercayaan antar pembeli dan penjual.

2.1.4.3 Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Menurut Basu Swastha (2008:408) dalam Gusrizaldi (2016) dalam menjual barang atau jasa ada beberapa faktor yang harus diperhatikan yaitu:

1. Kondisi pasar

Pasar adalah tempat terjadinya transaksi jual beli, atau dengan kata lain tempat transaksi antar pihak penjual dengan pihak pembeli, sebagai tempat tujuan utama pihak penjual untuk menawarkan produknya terhadap pihak pembeli. Pihak penjual perlu memperhatikan kondisi pasar sebagai berikut:

- a. Jenis dari pasar itu sendiri, apakah pasar konsumen, pasar industry, pasar penjualan, pasar pemerintah, dan pasar internasional.
- b. Jenis dan karakteristik barang
- c. Harga pokok
- d. Kelengkapan barang

2. Kondisi dan kemampuan penjual

Pada prinsipnya transaksi jual beli melibatkan dua pihak, yaitu pihak penjual dan pihak pembeli. Tujuan utama dari penjualan adalah dapat meyakinkan pembelinya untuk melakukan transaksi pembelian, dengan demikian penjual dapat berhasil mencapai sasaran penjualan. Untuk mencapai tujuan tersebut pihak penjualan harus memahami beberapa masalah yaitu; lokasi, suasana toko, cara pembayaran, promosi. Masalah tersebut biasanya menjadi pusat perhatian pembeli sebelum melakukan pembelian.

3. Modal

Pada awalnya pihak pembeli belum mengenal produk yang akan ditawarkan oleh penjual, oleh karena itu pihak penjual perlu melakukan usaha untuk memperkenalkan produknya. Untuk melaksanakan maksud tersebut diperlukan sarana usaha, seperti alat transportasi, tempat peragaan, biaya promosi dan sebagainya. Semua usaha ini dapat berjalan, jika pihak penjual memiliki modal yang diperlukan itu.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian yang dilakukan oleh Nurul dkk (2024) dengan judul “Analisis perhitungan harga pokok produksi dalam menentukan harga jual pada perusahaan berkah poldinggate”. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif deskriptif, hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan metode full costing dalam penentuan harga pokok produksi menghasilkan harga jual yang lebih tinggi jika dibandingkan dengan penentuan harga pokok produksi menggunakan sistem perusahaan dengan selisih persentase 5% hingga 6,5% pada setiap pesanan. Serta perusahaan dinilai belum efektif dalam menentukan harga jual karena biaya produksi menggunakan sistem perusahaan yang belum memenuhi unsur biaya produksi sesuai teori akuntansi sehingga perusahaan tidak mencapai laba yang diharapkan.

Penelitian yang dilakukan oleh Sri Yenny Pateda dkk (2023) dengan judul “ Pengaruh harga jual terhadap volume penjualan sapi potong ditingkat pedagang pengecer di pasar hewan pulubala Kabupaten Gorontalo” metode penelitian yang digunakan yaitu metode survey, analisis data yang di gunakan yaitu analisis deskriptif dan analisis regresi linear sederhana. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga jual sapi potong berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan sapi potong dipasar pulubala yaitu sebesar 16%.

Penelitian yang dilakukan oleh Puspitasari dkk (2021) dengan judul “Pengaruh harga jual, pasar, bahan baku dan modal usaha terhadap pendapatan home industry telur asin di Desa Kebonsari Kecamatan Candi Sidoarjo” penelitian ini menggunakan metode analisis kuantitatif, hasil penelitian ini menunjukan bahwa harga jual dan modal usaha tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan home industry telur asin, pasar dan modal usaha berpengaruh positif signifikan terhadap pendapatan home industry telur asin, dan variabel dominan adalah pasar.

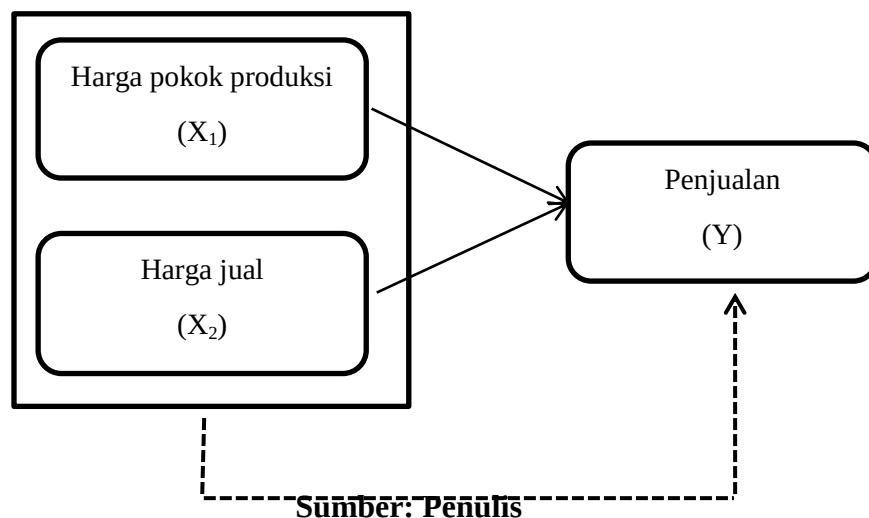
Penelitian yang dilakukan oleh Monica Novelsa (2020) dengan judul “Pengaruh harga pokok produksi terhadap harga jual meubel pada PT. Musi Jaya Abadi (MJA) Palembang tahun 2015-2019”. Metode analisis yang digunakan adalah regresi sederhana, hasil penelitian membuktikan bahwa harga pokok produksi berpengaruh terhadap harga jual dengan tariff signifikan 0,005. Besarnya nilai koefisien determinasi R Square sebesar 0,938%. Dengan demikian diketahui bahwa biaya produksi memiliki pengaruh yang sangat

besar terhadap harga jual sebesar 93,8% sedangkan sisanya sebesar 6,2% dipengaruhi oleh variabel lain.

Penelitian yang dilakukan Violin (2019) dengan judul “Pengaruh harga pokok produksi terhadap volume penjualan pada PT. Semen Bosowo Maros”. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif, hasil penelitian menunjukkan bahwa pengendalian varians harga pokok produksi berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan pada PT. Semen Bosowo Maros.

Berdasarkan penelitian terdahulu diatas, variabel yang digunakan oleh penelitian sebelumnya hanya berfokus pada pengaruh harga pokok produksi dan harga jual suatu produk, sedangkan penelitian ini berfokus pada harga pokok produksi dan harga jual terhadap penjualan dan objek penelitian ini berpengaruh pada UMKM kemplang panggung di Kecamatan Tanah Abang.

2.3 Kerangka Pemikiran



Keterangan :

————→ = Pengaruh secara parsial
 -----> = Pengaruh secara simultan

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis

Menurut Sugiyono (2014: 134) hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian. Karena sifatnya masih sementara, maka perlu dibuktikan kebenarannya melalui data empiris yang terkumpul. Berdasarkan kerangka pemikiran pada halaman sebelumnya, maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut :

- H₁ : Diduga terdapat pengaruh harga pokok produksi secara parsial terhadap penjualan kemplang panggang di Kecamatan Tanah Abang
- H₂ : Diduga terdapat pengaruh harga jual secara parsial terhadap penjualan kemplang panggang di Kecamatan Tanah Abang
- H₃ : Diduga terdapat pengaruh harga bahan baku, harga pokok produksi dan harga jual secara simultan terhadap penjualan kemplang panggang di Kecamatan Tanah Abang

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Jenis penelitian merupakan metode yang digunakan dalam sebuah penelitian. Secara garis besar jenis penelitian terdiri dari:

1. Penelitian kualitatif

Menurut Sugiyono (2024:16) penelitian kualitatif merupakan penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme. Metode ini disebut juga sebagai metode artistic, karena proses penelitian lebih bersifat semi (kurang berpola) dan disebut sebagai metode interpretive karena data hasil penelitian lebih berkenaan dengan interpretasi terhadap data yang ditemukan di lapangan.

2. Penelitian Kuantitatif

Menurut Sugiyono (2024:16) penelitian kuantitatif merupakan penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme. Metode ini sebagai metode ilmiah/*scientific* karena telah memenuhi kaidah-kaidah ilmiah yaitu konkret/empiris, obyektif, terukur, rasional, dan sistematis. Metode ini dapat ditemukan dan dikembangkan berbagai iptek baru. Metode ini disebut metode kuantitatif karena data penelitian berupa angka-angka dan analisis menggunakan statistik.

Berdasarkan penjelasan jenis penelitian diatas maka dalam penelitian ini menggunakan jenis penelitian kuantitatif dimana dalam penelitian ini menggunakan data keuangan UMKM kemplang panggang di Kecamatan Tanah Abang.

3.2 Data

3.2.1 Jenis Data

Data penelitian adalah segala fakta dan angka yang dapat dijadikan bahan untuk menyusun informasi atau kumpulan fakta yang dikumpulkan dari subjek penelitian. Menurut Sugiyono (2024:9) jenis data terdiri dari dua yaitu:

1. Data Kualitatif

Data kualitatif adalah data yang berbentuk kata, kalimat, narasi, gerak tubuh, ekspresi wajah, bagan gambar dan foto.

2. Data Kuantitatif

Data kuantitatif adalah jenis data yang berbentuk angka atau data kualitatif yang diangkakan/*scoring*.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif karena data yang diperoleh dalam penelitian ini dari data keuangan UMKM kemplang Panggang di Kecamatan tanah Abang.

3.2.1 Sumber Data

Sumber data adalah segala sesuatu yang dapat memberikan informasi mengenai penelitian terkait. Menurut Sugiyono (2024:9), terdapat dua sumber penelitian yaitu:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh langsung dari lapangan dapat berupa kuesioner maupun wawancara secara langsung.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang diperoleh atau dikumpulkan oleh pihak lain dalam bentuk dokumentasi.

Berdasarkan penjelasan sumber data diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam penelitian ini menggunakan data sekunder yaitu catatan keuangan dari UMKM Kemplang Panggang di Kecamatan Tanah Abang.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Untuk mendapatkan data atau keterangan yang diperlukan dalam suatu peneliitian ada beberapa teknik dalam pengumpulan data yang dapat digunakan yaitu antara lain:

1. Observasi

Menurut Sugiyono (2024:203) observasi adalah teknik pengumpulan data yang mempunyai ciri spesifik bila dibandingkan dengan teknik pengumpulan yang lain, yaitu wawancara dan kuesioner. Jika wawancara dan kuesioner selalu berkomunikasi dengan orang, maka observasi tidak terbatas pada orang tetapi juga obyek-objek alam lain.

2. Wawancara (*Interview*)

Menurut Sugiyono (2024:195) wawancara adalah teknik pengumpulan data apabila peneliti ingin melakukan studi pendahuluan untuk menemukan permasalahan yang harus diteliti, dan juga apabila peneliti ingin mengetahui suatu hal-hal dari responden yang lebih mendalam dan jumlah respondennya sedikit atau kecil.

3. Studi Pustaka

Menurut Sugiyono (2024:93) studi pustaka adalah kajian teori dan referensi lain berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti. Studi pustaka sangat penting dalam melakukan penelitian, hal ini dapat menunjang dalam melakukan penelitian dan menunjang dalam melakukan tugas akhir.

4. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2024:314) dokumentasi adalah data yang berupa catatan peristiwa yang sudah terjadi bisa berbentuk tulisan, gambar, atau

karya-karya monumental dari seseorang.

3.4 Populasi dan Sampel

3.4.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2024:126) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek/subyek yang mempunyai kuantitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulan. Populasi dalam penelitian ini adalah UMKM Kemplang Panggang yang ada dikecamatan Tanah Abang pada tahun 2023

3.4.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2024:127) sampel adalah bagian dari jumlah dari karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Apabila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misal karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka peneliti dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Sampel dari penelitian ini adalah sebagian dari data keuangan lima UMKM kemplang Panggang di Kecamatan Tanah Abang pada tahun 2023 yaitu UMKM kemplang panggang Alvaro, UMKM kemplang panggang Ibu Endang, UMKM kemplang panggang 4 saudara, UMKM kemplang panggang Bik Kotot dan UMKM kemplang panggang HNR.

3.4.3 Teknik Sampling

Menurut Sugiyono (2024:128) teknik sampling merupakan teknik pengambilan sampel. Untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian, terdapat berbagai teknik sampling yang digunakan yaitu:

1. Probability Sampling

Menurut Sugiyono (2024:129) probability sampling merupakan teknik pengambilan sampel yang memberikan peluang yang sama bagi setiap unsur (anggota) populasi untuk dipilih menjadi anggota sampel. Teknik ini meliputi simple random sampling, proportionate stratified random sampling, disproportionate stratified random, sampling area (*cluster*) sampling (sampling menurut daerah).

2. Nonprobability Sampling

Menurut Sugiyono (2024:131) teknik nonprobability sampling merupakan teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Teknik ini meliputi sampling sistematis, kuota, *aksidental*, *purposive*, *jenuh*.

Teknik yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik probability sampling dengan menggunakan simple random sampling. Menurut sugiyono (2024:129) *simple random sampling* adalah teknik pengambilan sample dengan cara simple (sederhana) karena pengambilan anggota sampel dari

populasi dilakukan secara acak tanpa memperhatikan strata yang ada dalam populasi itu.

3.5 Definisi Operasional Variabel

Menurut Sugiyono (2019: 67) Variabel penelitian merupakan sesuatu hal yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari, apa yang akan di teliti sehingga di peroleh informasi tentang hal tersebut, kemudian di tarik kesimpulannya. Penjelasan mengenai ukuran variabel yang digunakan dalam penelitian. Dalam penelitian ini menggunakan dua variabel yaitu:

1. Variabel Bebas (Variabel Independen)

Menurut Sugiyono (2019: 69) Variabel independen merupakan variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat). Dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas yaitu harga pokok produksi (X_1) dan harga jual (X_2)

2. Variabel Terikat (Variabel Dependen)

Menurut Sugiyono (2019: 69) menyatakan bahwa “Variabel terikat merupakan variabel yang di pengaruhi atau menjadi akibat, karena variabel bebas”. Pada penelitian ini yang menjadi variabel terikat (variabel dependent) adalah penjualan (Y).

Tabel 3.1 Operasional Variabel

Variabel	Definisi	Indikator	Skala
Operasional			
Harga pokok produksi (X1)	Biaya total yang dikeluarkan untuk menghasilkan satu unit produksi	Total biaya produksi per unit	Ordinal
Harga jual (X2)	Harga yang ditetapkan untuk menjual satuan produk	Harga jual per unit produk	Ordinal
Penjualan (Y)	Banyaknya produk yang berhasil dijual dalam periode tertentu	Jumlah unit terjual X harga jual	Ordinal

Sumber: Penulis 2025

3.6 Metode Analisis Data

3.6.1 Uji Asumsi Klasik

3.6.1.1 Uji Normalitas

Uji normalitas data adalah untuk menguji apakah variabel independen dan variabel dependen berdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik seharusnya memiliki analisis yang menggambarkan penyebaran data

disekitar garis diagonal grafik dan uji statistic dengan ketentuan sebagai berikut:

1. Jika nilai signifikan atau nilai probabilitas $> 0,05$ maka, hipotesis diterima karena data tersebut terdistribusi secara normal
2. jika nilai signifikan atau nilai probabilitas $< 0,05$ maka, hipotesis ditolak karena data tidak terdistribusi secara normal

Di penelitian ini menggunakan analisis grafik untuk melihat normalitas data.

3.6.1.2 Uji Heterokedestisitas

Uji heterokedestisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residu suatu pengamatan ke pengamatan lain. Dasar analisis adalah:

1. Jika ada pola tertentu, seperti titik – titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebur, kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heterokedestisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik – titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedestisitas.

3.6.1.3 Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah antar variabel bebas itu saling berkorelasi. Jika hal ini terjadi maka sangat sulit untuk menemukan variabel bebas mana yang mempengaruhi variabel terikat. Untuk mendeteksi adanya Multikolinearitas menggunakan metode *Variance Inflation Factor* (VIF) tidak lebih dari 10, maka model terbebas dari

Multikolinearitas, *Tolerance* (VIF) disini maksudnya pada suatu koefisien estimasi sebuah variabel penjelas.

3.6.1.4 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lainnya. Metode pengujian yang sering digunakan dalam penelitian kuantitatif adalah dengan uji *durbin-watson* (uji DW) dengan ketentuan atau dasar pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

1. Jika dw (*durbin Watson*) lebih kecil dari dL atau lebih besar dari $(4-dL)$, maka hipotesis nol ditolak, yaitu terdapat autokorelasi
2. Jika dw (*durbin Watson*) terletak antara dU dan $(4-dU)$, maka hipotesis nol diterima, yaitu tidak ada autokorelasi
3. Jika dw (*durbin Watson*) terletak diantara dL dan dU atau $(4-dU)$ dan $(4-dL)$, maka tidak menghasilkan kesimpulan yang pasti.

3.7 Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi berganda adalah metode analisis yang terdiri lebih dari dua variabel yaitu dua atau lebih variabel independen dan satu variabel dependen. Rumus persamaan regresi berganda dapat dijabarkan sebagai berikut:

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

Keterangan:

Y = Penjualan

a = Kostanta

b_1X_1 = Harga pokok produksi

b_2X_2 = Harga jual

e = Error

3.8 Uji Hipotesis

3.8.1 Uji t (Regresi Parsial)

Uji parsial atau uji t merupakan pengujian kepada koefisien regresi secara parsial, untuk mrngrtahui signifikansi secara parsial atau masing-masing variabel bebas terhadap variabel terikat. Hipotesis yang digunakan dalam pengujian ini adalah:

1. jika $t\text{-hitung} < t\text{-tabel}$, $\text{sig} < 0,05$ maka, variabel independen secara individual tidak berpengaruh terhadap variabel dependen (hipotesis ditolak)
2. jika $t\text{-hitung} > t\text{-tabel}$, $\text{sig} > 0,05$ maka variabel independen secara individual berpengaruh terhadap variabel dependen (hipotesis diterima)

3.8.2 Uji F (Regresi Simultan)

Uji statitik F pada dasarnya menunjukkan apakah semua variabel independen atau bebas yang dimasukkan dalam model mempunyai pengaruh

secara bersama – sama terhadap variabel dependen / terikat. Dasar pengambilan keputusan pengujian:

1. Jika signifikansi $F < 0,05$ maka H_1 ditolak yang berarti model persamaan penelitian ini signifikan.
2. Jika signifikansi $F > 0,05$ maka H_0 diterima yang berarti model persamaan penelitian ini tidak signifikan.

3.8.3 Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Uji determinasi pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model (Harga Bahan Baku, Harga Pokok Produksi dan Harga Jual) dalam menerangkan variasi variabel dependen (Penjualan). Nilai determinasi adalah antara nol dan satu. Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh harga bahan baku (X_1) harga pokok produksi (X_2) harga jual (X_3) terhadap Penjualan (Y). Secara matematis jika:

1. (R^2) = 1 maka Adjusted $R^2 = R^2 = 1$ artinya variabel – variabel independen memberikan semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi dependen.
2. (R^2) = 0 maka $R^2 = (1-k) / (n-k)$ jika $k > 1$, maka Adjusted R^2 akan bernilai negatif artinya variabel independen tidak mampu menjelaskan variabel – variabel dependen.

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Kemplang Panggang di Kecamatan tanah Abang

Kecamatan Tanah Abang dikenal sebagai salah satu daerah penghasil makanan khas berbahan dasar ikan, terutama kemplang panggang yang telah menjadi bagian dari budaya kuliner masyarakat Sumatera Selatan. Kemplang panggang merupakan produk olahan tradisional yang dibuat dari campuran ikang giling seperti ikan tenggiri, ikan gabus dan ikan belida, gandum, sagu dan bumbu-bumbu lainnya. Kemudian dicampur menjadi satu dan berbentuk seperti adonan, kemudian dibentuk bulat, dikeringkan setelah itu dipanggang di atas bara api.

Usaha kemplang panggang di Kecamatan Tanah Abang umumnya dikelola oleh masyarakat lokal dalam skala rumahan. Produksi ini dilakukan secara tradisional dengan bantuan tenaga kerja dari keluarga atau tetangga sekitar. Beberapa desa di Kecamatan Tanah Abang yang menjadi sentra produksi kemplang panggang antara lain Desa Tanah Abang Selatan dan Tanah Abang Utara, terdapat lima tempat usaha yang ada di Kecamatan Tanah Abang yaitu kemplang panggang alvaro, kemplang panggang ibu endang, kemplang panggang 4 saudara, kemplang panggang bik kotot dan kemplang panggang HNR. Produk kemplang panggang dari daerah ini dipasarkan secara lokal di pasar tradisional dan toko-toko dan sebagian juga dijual keluar daerah,

baik secara langsung maupun melalui pengecer. Makanan ini sering disajikan dalam acara-acara tradisional dan menjadi simbol keramahan masyarakat Sumatera Selatan khususnya di Kecamatan Tanah Abang.

4.1.2 Profil Usaha

1. Kemplang Panggang Alvaro

Nama : Nurlaili

Tahun mulai usaha : 2015

Komposisi : a. Tepung terigu

b. Tepung Tapioka

c. Ikan Teri

d. Garam

e. Penyedap Rasa

2. Kemplang Panggang Ibu Endang

Nama : Endang

Tahun Mulai Usaha : 2017

Komposisi : a. Tepung Terigu

b. Tepung Tapioka

c. Garam

d. Ikan Teri

e. Penyedap rasa

3. Kemplang Panggang 4 Saudara

Nama : Anik

Tahun Mulai Usaha : 2020

Komposisi : a. Tepung Terigu

b. Tepung Tapioka

c. Garam

d. Ikan Gabus

4. Kemplang Panggang Bik Kotot

Nama : Suryana

Tahun Mulai Usaha : 2018

Komposisi : a. Tepung Terigu

b. Tepung Tapioka

c. Garam

d. Ikan Teri

e. Penyedap rasa

5. Kemplang Panggang HNR

Nama : Ranti

Tahun Mulai Usaha : 2014

Komposisi : a. Tepung Terigu

b. Tepung Tapioka

c. Garam

d. Ikan Teri

e. Penyedap Rasa



4.2 Hasil Penelitian

4.2.1 Deskripsi Data

4.2.1.1 Harga Pokok Produksi Kemplang Panggang

Menurut Mulyadi (2015:14) menjelaskan bahwa harga pokok produksi merupakan semua biaya yang telah dikorbankan dalam proses produksi atau kegiatan mengubah bahan menjadi produk jadi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik.

Tabel 4.1 Harga Pokok Produksi Kemplang Panggang

Tahun 2023

Nama UMKM	Bulan	Biaya Bahan Baku	Biaya Tenaga Kerja	Biaya Overhead Pabrik	Total Harga Pokok Produksi
Kemplang Panggang Alvaro	Januari	Rp 1.094.000	Rp 160.000	Rp 460.000	Rp 1.714.000
	Februari	Rp 1.094.000	Rp 160.000	Rp 460.000	Rp 1.714.000
	Maret	Rp 1.094.000	Rp 160.000	Rp 460.000	Rp 1.714.000
	April	Rp 1.576.000	Rp 160.000	Rp 870.000	Rp 2.606.000
	Mei	Rp 1.094.000	Rp 160.000	Rp 460.000	Rp 2.004.000
	Juni	Rp 1.094.000	Rp 160.000	Rp 460.000	Rp 2.004.000
	Juli	Rp 1.094.000	Rp 160.000	Rp 460.000	Rp 2.004.000
	Agustus	Rp 2.312.000	Rp 160.000	Rp 870.000	Rp 2.606.000
	September	Rp 1.094.000	Rp 160.000	Rp 460.000	Rp 2.004.000
	Oktober	Rp 1.094.000	Rp 160.000	Rp 460.000	Rp 2.004.000
	November	Rp 1.094.000	Rp 160.000	Rp 460.000	Rp 2.004.000
	Desember	Rp 2.312.000	Rp 160.000	Rp 870.000	Rp 2.606.000
Kemplang Panggang	Januari	Rp 1.342.000	Rp 240.000	Rp 670.000	Rp 2.252.000
	Februari	Rp 1.342.000	Rp 240.000	Rp 670.000	Rp 2.252.000

Ibu Endang	Maret	Rp 1.342.000	Rp 240.000	Rp 670.000	Rp 2.252.000
	April	Rp 2.312.000	Rp 360.000	Rp 1.500.000	Rp 4.172.000
	Mei	Rp 1.342.000	Rp 240.000	Rp 670.000	Rp 2.252.000
	Juni	Rp 1.342.000	Rp 240.000	Rp 670.000	Rp 2.252.000
	Juli	Rp 1.342.000	Rp 240.000	Rp 670.000	Rp 2.252.000
	Agustus	Rp 2.312.000	Rp 360.000	Rp 1.500.000	Rp 4.172.000
	September	Rp 1.342.000	Rp 240.000	Rp 670.000	Rp 2.252.000
	Oktober	Rp 1.342.000	Rp 240.000	Rp 670.000	Rp 2.252.000
	November	Rp 1.342.000	Rp 240.000	Rp 670.000	Rp 2.252.000
	Desember	Rp 2.312.000	Rp 360.000	Rp 1.500.000	Rp 4.172.000
Kemplang	Januari	Rp 560.000	Rp 40.000	Rp 300.000	Rp 900.000
Panggang 4 Saudara	Februari	Rp 560.000	Rp 40.000	Rp 300.000	Rp 900.000
	Maret	Rp 560.000	Rp 40.000	Rp 300.000	Rp 900.000
	April	Rp 1.416.000	Rp 40.000	Rp 590.000	Rp 2.046.000
	Mei	Rp 560.000	Rp 40.000	Rp 300.000	Rp 900.000
	Juni	Rp 560.000	Rp 40.000	Rp 300.000	Rp 900.000
	Juli	Rp 560.000	Rp 40.000	Rp 300.000	Rp 900.000
	Agustus	Rp 1.416.000	Rp 40.000	Rp 590.000	Rp 2.046.000
	September	Rp 560.000	Rp 40.000	Rp 300.000	Rp 900.000
	Oktober	Rp 560.000	Rp 40.000	Rp 300.000	Rp 900.000
	November	Rp 560.000	Rp 40.000	Rp 300.000	Rp 900.000
	Desember	Rp 1.416.000	Rp 40.000	Rp 590.000	Rp 2.046.000
Kemplang	Januari	Rp 1.310.000	Rp 120.000	Rp 340.000	Rp 1.770.000
Panggang Bik Kotot	Februari	Rp 1.310.000	Rp 120.000	Rp 340.000	Rp 1.770.000
	Maret	Rp 1.310.000	Rp 120.000	Rp 340.000	Rp 1.770.000
	April	Rp 2.620.000	Rp 120.000	Rp 340.000	Rp 3.080.000
	Mei	Rp 1.310.000	Rp 120.000	Rp 340.000	Rp 1.770.000
	Juni	Rp 1.310.000	Rp 120.000	Rp 340.000	Rp 1.770.000

	Juli	Rp 1.310.000	Rp 120.000	Rp 340.000	Rp 1.770.000
	Agustus	Rp 2.620.000	Rp 120.000	Rp 340.000	Rp 3.080.000
	September	Rp 1.310.000	Rp 120.000	Rp 340.000	Rp 1.770.000
	Oktober	Rp 1.310.000	Rp 120.000	Rp 340.000	Rp 1.770.000
	November	Rp 1.310.000	Rp 120.000	Rp 340.000	Rp 1.770.000
	Desember	Rp 2.620.000	Rp 120.000	Rp 340.000	Rp 3.080.000
Kemplang	Januari	Rp 2.480.000	Rp 400.000	Rp 590.000	Rp 3.470.000
Panggang	Februari	Rp 2.480.000	Rp 400.000	Rp 590.000	Rp 3.470.000
HNR	Maret	Rp 2.480.000	Rp 400.000	Rp 590.000	Rp 3.470.000
	April	Rp 3.772.000	Rp 400.000	Rp 590.000	Rp 4.762.000
	Mei	Rp 560.000	Rp 400.000	Rp 590.000	Rp 3.470.000
	Juni	Rp 560.000	Rp 400.000	Rp 590.000	Rp 3.470.000
	Juli	Rp 560.000	Rp 400.000	Rp 590.000	Rp 3.470.000
	Agustus	Rp 1.416.000	Rp 400.000	Rp 590.000	Rp 4.762.000
	September	Rp 560.000	Rp 400.000	Rp 590.000	Rp 3.470.000
	Oktober	Rp 560.000	Rp 400.000	Rp 590.000	Rp 3.470.000
	November	Rp 560.000	Rp 400.000	Rp 590.000	Rp 3.470.000
	Desember	Rp 1.416.000	Rp 400.000	Rp 590.000	Rp 4.762.000

Sumber : Diolah Peneliti 2025

4.2.1.2 Harga Jual Kemplang Panggang

Menurut Dermawan Sjahrial dan Djahotman Purba (2012:25) harga jual adalah harga yang ditawarkan kepada konsumen dengan biaya per unit ditambah *markup* harga.

Tabel 4.2 Harga Jual Kemplang Panggang tahun 2023

Nama UMKM	Bulan	Harga Jual Perkantong
Kemplang Panggang Alvaro	Januari	Rp 16.000
	Februari	Rp 16.000
	Maret	Rp 16.000
	April	Rp 16.000
	Mei	Rp 16.000
	Juni	Rp 16.000
	Juli	Rp 16.000
	Agustus	Rp 16.000
	September	Rp 16.000
	Oktober	Rp 16.000
	November	Rp 16.000
	Desember	Rp 16.000
Kemplang Panggang Ibu Endang	Januari	Rp 16.000
	Februari	Rp 16.000
	Maret	Rp 16.000
	April	Rp 16.000
	Mei	Rp 16.000
	Juni	Rp 16.000
	Juli	Rp 16.000
	Agustus	Rp 16.000
	September	Rp 16.000
	Oktober	Rp 16.000
	November	Rp 16.000
	Desember	Rp 16.000
Kemplang Panggang 4 Saudara	Januari	Rp 18.000
	Februari	Rp 18.000

	Maret	Rp 18.000
	April	Rp 18.000
	Mei	Rp 18.000
	Juni	Rp 18.000
	Juli	Rp 18.000
	Agustus	Rp 18.000
	September	Rp 18.000
	Oktober	Rp 18.000
	November	Rp 18.000
	Desember	Rp 18.000
Kemplang Panggang Bik Ketot	Januari	Rp 16.000
	Februari	Rp 16.000
	Maret	Rp 16.000
	April	Rp 16.000
	Mei	Rp 16.000
	Juni	Rp 16.000
	Juli	Rp 16.000
	Agustus	Rp 16.000
	September	Rp 16.000
	Oktober	Rp 16.000
	November	Rp 16.000
	Desember	Rp 16.000
Kemplang Panggang HNR	Januari	Rp 17.000
	Februari	Rp 17.000
	Maret	Rp 17.000
	April	Rp 17.000
	Mei	Rp 17.000
	Juni	Rp 17.000
	Juli	Rp 17.000

	Agustus	Rp 17.000
	September	Rp 17.000
	Oktober	Rp 17.000
	November	Rp 17.000
	Desember	Rp 17.000

Sumber : diolah Peneliti 2025

4.2.1.3 Penjualan Kemplang Panggang

Menurut Yeni dkk (2021) penjualan adalah hasil yang dicapai oleh perusahaan atau instansi dari waktu ke waktu pada umumnya tetap, tetapi selalu turun naik.

Tabel 4.3 Penjualan Kemplang Panggang Tahun 2023

Nama UMKM	Bulan	Banyak Unit (Kantong)	Harga Jual Perkantong	Total Penjualan
Kemplang Panggang Alvaro	Januari	150	Rp 16.000	Rp 2.400.000
	Februari	170	Rp 16.000	Rp 2.720.000
	Maret	175	Rp 16.000	Rp 2.800.000
	April	240	Rp 16.000	Rp 3.840.000
	Mei	160	Rp 16.000	Rp 2.560.000
	Juni	140	Rp 16.000	Rp 2.240.000
	Juli	175	Rp 16.000	Rp 2.800.000
	Agustus	245	Rp 16.000	Rp 3.920.000
	September	158	Rp 16.000	Rp 2.528.000
	Oktober	156	Rp 16.000	Rp 2.496.000
	November	153	Rp 16.000	Rp 2.448.000
	Desember	254	Rp 16.000	Rp 4.064.000

Kemplang Panggang Ibu Endang	Januari	195	Rp 16.000	Rp 3.120.000
	Februari	185	Rp 16.000	Rp 2.960.000
	Maret	213	Rp 16.000	Rp 3.408.000
	April	313	Rp 16.000	Rp 5.008.000
	Mei	209	Rp 16.000	Rp 3.344.000
	Juni	206	Rp 16.000	Rp 3.296.000
	Juli	187	Rp 16.000	Rp 2.992.000
	Agustus	303	Rp 16.000	Rp 4.848.000
	September	216	Rp 16.000	Rp 3.456.000
	Oktober	210	Rp 16.000	Rp 3.360.000
	November	196	Rp 16.000	Rp 3.136.000
	Desember	328	Rp 16.000	Rp 5.248.000
Kemplang Panggang 4 Saudara	Januari	73	Rp 18.000	Rp 1.314.000
	Februari	86	Rp 18.000	Rp 1.548.000
	Maret	78	Rp 18.000	Rp 1.404.000
	April	155	Rp 18.000	Rp 2.790.000
	Mei	83	Rp 18.000	Rp 1.494.000
	Juni	85	Rp 18.000	Rp 1.530.000
	Juli	72	Rp 18.000	Rp 1.296.000
	Agustus	165	Rp 18.000	Rp 2.970.000
	September	91	Rp 18.000	Rp 1.638.000
	Oktober	84	Rp 18.000	Rp 1.512.000
	November	77	Rp 18.000	Rp 1.386.000
	Desember	163	Rp 18.000	Rp 2.934.000
Kemplang Panggang Bik Kotot	Januari	197	Rp 16.000	Rp 3.152.000
	Februari	193	Rp 16.000	Rp 3.088.000
	Maret	205	Rp 16.000	Rp 3.280.000

	April	403	Rp 16.000	Rp 6.448.000
	Mei	190	Rp 16.000	Rp 3.040.000
	Juni	204	Rp 16.000	Rp 3.264.000
	Juli	208	Rp 16.000	Rp 3.328.000
	Agustus	390	Rp 16.000	Rp 6.240.000
	September	200	Rp 16.000	Rp 3.200.000
	Oktober	194	Rp 16.000	Rp 3.104.000
	November	206	Rp 16.000	Rp 3.296.000
	Desember	400	Rp 16.000	Rp 6.400.000
Kemplang Panggang HNR	Januari	305	Rp 17.000	Rp 6.545.000
	Februari	410	Rp 17.000	Rp 6.970.000
	Maret	398	Rp 17.000	Rp 6.613.000
	April	587	Rp 17.000	Rp 9.979.000
	Mei	412	Rp 17.000	Rp 7.004.000
	Juni	383	Rp 17.000	Rp 6.511.000
	Juli	420	Rp 17.000	Rp 7.140.000
	Agustus	595	Rp 17.000	Rp 10.115.000
	September	410	Rp 17.000	Rp 6.970.000
	Oktober	387	Rp 17.000	Rp 6.597.000
	November	413	Rp 17.000	Rp 7.021.000
	Desember	600	Rp 17.000	Rp 10.200.000

Sumber : diolah peneliti 2025

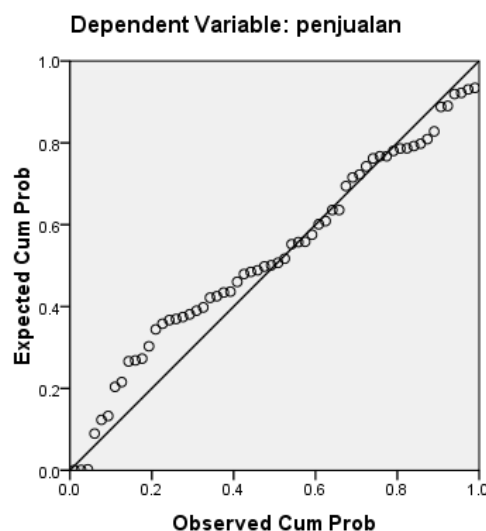
4.2.2 Uji Asumsi Klasik

4.2.2.1 Hasil Uji Normalitas

Uji normalitas adalah untuk menguji apakah variabel independen dan variabel dependen berdistribusi normal atau tidak. Model regresi yang baik seharusnya memiliki analisis grafik dan uji statistik, dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Apabila nilai signifikan atau nilai probabilitas $> 0,05$, maka, hipotesis diterima karena data tersebut terdistribusi secara normal.
2. Apabila nilai signifikan atau nilai probabilitas $< 0,05$, maka, hipotesis ditolak karena data tidak terdistribusi secara normal.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Sumber : Data yang diolah tahun 2023

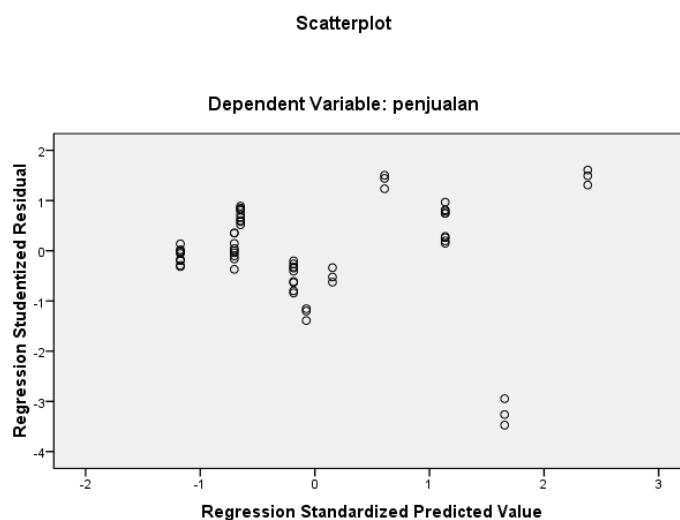
Gambar 4.1 Hasil Uji Normalitas P-Plot

Gambar 4.2 diatas memperlihatkan *Normal P-Plot Regression Standardized Residual* menggambarkan penyebaran data disekitar garis diagonal grafik tersebut. Maka model regresi memenuhi unsur normalitas atau dengan kata lain model regresi layak dipakai untuk diprediksi nilai variabel penelitian.

4.2.2.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan *variance* dari residu suatu pengamatan ke pengamatan yang lain. Dasar analisis adalah:

1. Jika ada pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebur, kemudian menyempit), maka mengindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.



Gambar 4.2 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Dari gambar 4.2 diatas dapat dilihat bahwa titik-titik data tidak tidak terdapat pola yang jelas dan menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, sehingga tidak terjadi heteroskedastisitas pada penelitian ini.

4.2.2.3 Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya kolerasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi diantara variabel independen. Jika variabel independen saling berkorelasi, maka variabel-variabel ini tidak orthogonal. Variabel orthogonal adalah variabel independen yang nilai korelasi antar semua variabel independen sama dengan nol. Model regres yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Jika nilai *torelance* $> 0,10$ dan $VIF < 10$, maka dapat diartikan bahwa tidak terdapat pengaruh multikolinearitas pada penelitian tersebut.
2. Jika nilai *tolerance* $< 0,10$ dan $VIF > 10$, maka terjadi gangguan multikolinearitas pada penelitian tersebut.

Tabel 4.4
Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients ^a		
Model		Collinearity Statistics
		Tolerance VIF
1	(Constant)	
	harga pokok produksi	.956 1.046
	harga jual	.956 1.046

a. Dependent Variable: penjualan

Sumber: output spss 2016

Berdasarkan tabel 4.4 maka dapat diketahui bahwa nilai VIF untuk harga pokok produksi (X_1) sebesar 1,046 dengan nilai *tolerance* 0,956, nilai VIF untuk harga jual (X_2) sebesar 1,046 dengan *tolerance* 0,956. Dari semua variabel tersebut dapat dilihat bahwa nilai *tolerance* $>0,10$ dan nilai VIF < 10 . Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa model regresi ini terbebas dari multikolinearitas dan layak digunakan.

4.2.2.4 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada periode $t-1$ (sebelumnya). Jika terjadi korelasi, maka dinamakan ada problem autokorelasi. Autokorelasi muncul karena observasi yang berurutan sepanjang waktu berkaitan satu sama lainnya. Metode pengujian yang sering digunakan dalam penelitian kuantitatif adalah dengan uji *durbin-watson* (uji DW) dengan ketentuan atau dasar pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

1. Jika dw (*durbin Watson*) lebih kecil dari dL atau lebih besar dari $(4-dL)$, maka hipotesis nol ditolak, yaitu terdapat autokorelasi
2. Jika dw (*durbin Watson*) terletak antara dU dan $(4-dU)$, maka hipotesis nol diterima, yaitu tidak ada autokorelasi
3. Jika dw (*durbin Watson*) terletak diantara dL dan dU atau $(4-dU)$ dan $(4-dL)$, maka tidak menghasilkan kesimpulan yang pasti.

Tabel 4.5
Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.938 ^a	.881	.877	7.87570E5	1.160

a. Predictors: (Constant), harga jual, harga pokok produksi

b. Dependent Variable: penjualan

Sumber: output spss 2016

Berdasarkan dari hasil diatas maka diketahui nilai Durbin-Watson (d) adalah sebesar 1,160 nilai ini akan dibandingkan dengan nilai tabel durbin-watson pada signifikan 5% dengan jumlah sampel 60 maka diperoleh nilai dL adalah 1,514 dan nilai dU sebesar 1,652 sehingga nilai 4-dU adalah 2,438. Maka menghasilkan posisi $d < dL$ yaitu $1,160 < 1,514$ sehingga dapat disimpulkan bahwa pada model regresi ini terjadi autokorelasi positif.

4.2.3 Hasil Analisis Regresi Linear Berganda

Pengujian terhadap hipotesis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda. Analisis regresi berganda dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui pengaruh harga pokok produksi dan harga jual mempunyai pengaruh terhadap penjualan.

Tabel 4.6
Hasil Uji Pesamaan Regresi

Coefficients ^a						
		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-6.138E6	2.220E6		-2.765	.008
	harga pokok produksi	2.018	.099	.956	20.436	.000
	harga jual	325.348	129.969	.117	2.503	.015

a. Dependent Variable: penjualan

Sumber : Output spss 2016

Variabel dependen yang digunakan dalam penelitian ini adalah penjualan. Model regresi berganda yang dikembangkan untuk menguji hipotesis-hipotesis yang telah dirumuskan dalam penelitian ini adalah :

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

$$Y = 6.1386 + 2.018 X_1 + 325.348 X_2 + e$$

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Nilai konstanta a bernilai positif 6.1386 artinya jika harga pokok produksi dan harga jual nilainya 0 maka penjualan nilainya adalah 6.1386.
2. Nilai koefisien regresi harga pokok produksi sebesar 2.018 artinya jika variabel independen harga pokok produksi mengalami kenaikan senilai 1, maka penjualan akan mengalami peningkatan sebesar 2.018.
3. Nilai koefisien regresi harga jual sebesar 325.348 artinya jika variabel independen harga jual mengalami kenaikan senilai 1, maka penjualan akan mengalami peningkatan sebesar 325.348.

4.2.4 Uji Hipotesis

4.2.4.1 Hasil Uji T

Uji T digunakan untuk mengetahui apakah secara parsial variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Dalam hal ini digunakan uji t (*t test*) dengan tingkat keyakinan 95% dan tingkat kesalahan ($\alpha=5\%$). Hipotesis akan diterima atau ditolak apabila :

1. Jika $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$ pada $\alpha = 5\% (0,05)$ maka H_0 diterima dan H_a ditolak
2. Jika $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ pada $\alpha = 5\% (0,05)$ maka H_0 ditolak dan H_a diterima.

$$\begin{aligned}
 T \text{ tabel} &= t (\alpha : n-k-1) \\
 &= t (0,05-60-2-1) \\
 &= t (0,05:57) \\
 &= 1.672
 \end{aligned}$$

Tabel 4.7
Hasil Uji T

Coefficients ^a					
Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	-6.138E6	2.220E6		-2.765	.008
harga pokok produksi	2.018	.099	.956	20.436	.000
harga jual	325.348	129.969	.117	2.503	.015

a. Dependent Variable: penjualan

Sumber : Output spss 2016

Berdasarkan tabel 4.7 diatas dapat dilihat bahwa uji t adalah sebagai berikut :

1. Pengujian hipotesis pertama (H_1), diketahui nilai t hitung = 20.436 lebih besar dari t tabel 1.672 dan level signifikansi $\alpha = 0,05$ atau 5% dengan nilai signifikan 0,000. Hal ini berarti H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel harga pokok produksi (X_1) terhadap Penjualan (Y).
2. Pengujian hipotesis kedua (H_2), diketahui nilai t hitung = 2.503 lebih besar dari t tabel 1.672 dan level signifikansi $\alpha = 0,05$ atau 5% dgn nilai signifikan 0,015. Hal ini berarti H_0 ditolak dan H_a diterima, artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel harga jual (X_2) terhadap variabel penjualan (Y).

4.2.3.1 Hasil Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama atau simultan mempengaruhi variabel dependen. Apabila F hitung $>$ F tabel, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti seluruh variabel independen secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen dengan menggunakan tingkat signifikan sebesar 5%, atau dapat juga dengan melihat nilai probabilitas. Variabel independen secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen. Jika nilai probabilitas lebih kecil daripada signifikan (5%).

$$\begin{aligned}
 F \text{ tabel} &= F (k : n - k) \\
 &= F (2 : 60-2) \\
 &= F (2 : 58) \\
 &= 3.160
 \end{aligned}$$

Tabel 4.8
Hasil Uji F

ANOVA ^b						
Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.611E14	2	1.305E14	210.453	.000 ^a
	Residual	3.536E13	57	6.203E11		
	Total	2.964E14	59			

a. Predictors: (Constant), harga jual, harga pokok produksi

b. Dependent Variable: penjualan

Sumber: Output spss 2016

Berdasarkan tabel 4.8 diatas menunjukkan bahwa harga pokok produksi (X_1) dan harga jual (X_2) secara bersama-sama berpengaruh terhadap penjualan (Y). Hal ini dapat diketahui dari F hitung $>$ F tabel ($210.453 > 3.160$), hal ini dapat dijelaskan bahwa H_0 ditolak dan H_a diterima.

4.2.4.2 Hasil Uji Determinasi

Koefisien determinasi (R^2) pada intinya mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variabel-variabel dependen. Nilai koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R^2 yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel dependen sangat terbatas. Nilai yang mendekati satu berarti variabel-variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen. Secara umum koefisien determinasi untuk data silang (*crossection*) relative rendah karena adanya variasi yang besar antara masing-masing pengamatan, sedangkan untuk data runtun waktu (*time series*) biasanya mempunyai nilai koefisien determinasi yang tinggi.

Tabel 4.9
Hasil Uji Koefisien determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.938 ^a	.881	.877	7.87570E5	1.160

a. Predictors: (Constant), harga jual, harga pokok produksi

b. Dependent Variable: penjualan

Sumber: Output spss 2016

Berdasarkan tabel 4.9 diatas maka dapat dilihat bahwa pada koefisien determinasi pengaruh harga pokok produksi dan harga jual terhadap penjualan dapat diketahui dengan menggunakan *R square*. Diketahui nilai koefisien determinasi 0.881 besar angkanya koefisien determinasi 0.881 sama dengan 88,1% angka tersebut memiliki arti bahwa harga pokok produksi dan harga jual dalam suatu variabel berkontribusi terhadap penjualan sebesar 88,1% sedangkan sisanya 11,9% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak peneliti libatkan dalam penelitian ini.

4.3 Pembahasan

4.3.1 Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Penjualan Kemplang Panggang di Kecamatan Tanah Abang

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial, maka dapat dibuktikan bahwa variabel harga pokok produksi (X_1) berpengaruh positif terhadap penjualan (Y). Dapat dilihat dari hasil perhitungan nilai t hitung sebesar 20.436 lebih besar dibandingkan t tabel 1.672 pada tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$

atau 5% dengan nilai signifikan 0,000, maka dapat disimpulkan bahwa harga pokok produksi berpengaruh terhadap penjualan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga pokok produksi berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Ini berarti bahwa harga pokok produksi yang tinggi akan meningkatkan kegiatan produksi yang tinggi untuk menunjang penjualan. Dimana dengan permintaan pasar yang tinggi harus dipenuhi dengan produksi yang tinggi. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Violin (2019) yang menyatakan bahwa harga pokok produksi berpengaruh signifikan terhadap penjualan.

4.3.2 Pengaruh Harga Jual Terhadap Penjualan Kemplang Panggang di Kecamatan Tanah Abang

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial, maka dapat terbukti bahwa variabel harga jual (X_2) berpengaruh positif terhadap penjualan (Y). Dapat dilihat dari hasil perhitungan nilai t hitung sebesar 2.503 lebih besar dibanding t tabel 1.672 pada tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$ atau 5% dengan nilai signifikansi 0,015 sehingga dapat disimpulkan bahwa harga jual memiliki pengaruh secara signifikan terhadap penjualan.

Hasil penelitian ini menunjukan bahwa harga jual berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap penjualan, dimana harga jual merupakan harga tetap yang diberikan produsen kepada konsumen, sehingga diharapkan dengan harga jual yang tetap dapat meningkatkan penjualan, sehingga nilai penjualan menjadi lebih besar. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Elan

Eriswanto dan Tina Kartini (2019) yang menyatakan bahwa harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan.

4.3.3 Pengaruh Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Secara Simultan Terhadap Penjualan Kemplang Panggang di Kecamatan tanah Abang

Berdasarkan hasil pengujian secara simultan terlihat bahwa nilai F hitung (210.453) lebih besar dibandingkan dengan F tabel (3.160) pada tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$ atau 5%. Hal tersebut menunjukkan bahwa terdapat pengaruh secara signifikan antara harga pokok produksi dan harga jual terhadap penjualan. Dengan demikian hipotesis yang menyatakan bahwa harga pokok produksi dan harga jual secara bersama-sama berpengaruh terhadap penjualan dapat diterima.

Berdasarkan nilai R^2 sebesar 0.881 atau 88,1% dapat diartikan bahwa 88,1% variasi dalam penjualan dapat dijelaskan oleh harga pokok produksi (X_1) dan harga jual (X_2), sedangkan sisanya 11,9% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak termasuk ke dalam penelitian ini.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa jika harga pokok produksi dan harga jual mengalami peningkatan maka akan berdampak terhadap meningkatnya kemampuan produsen dalam mendapatkan penjualan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ghofur Riyanto dan Yuliana Lingga (2024) yang menyatakan bahwa harga pokok produksi dan harga jual berpengaruh signifikan terhadap penjualan.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Dari hasil penelitian dan pembahasan yang dilakukan peneliti mengenai pengaruh harga pokok produksi dan harga jual terhadap penjualan dan objek dalam penelitian ini adalah kemplang panggang di kecamatan Tanah Abang dengan lama periode selama satu tahun di lima tempat, maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Harga pokok produksi (X_1) secara parsial memiliki pengaruh terhadap variabel penjualan (Y) pada kemplang panggang di Kecamatan Tanah Abang. Terlihat dari t hitung $20.436 > t$ tabel 1.672 dengan nilai signifikansi $0,000 < 0,05$. Ini berarti bahwa harga pokok produksi yang besar akan meningkatkan harga jual suatu produk, sehingga nilai penjualan akan meningkat.
2. Berdasarkan hasil penelitian dengan uji t dapat diketahui variabel harga jual (X_2) secara parsial memiliki pengaruh terhadap variabel penjualan (Y) pada kemplang panggang di Kecamatan Tanah Abang. Terlihat dari t hitung $2.503 > t$ tabel 1.672 dengan nilai sinifikansi $0,015 < 0,05$. Ini berarti harga jual merupakan harga tetap yang diberikan produsen kepada konsumen, sehingga diharapkan dengan harga jual yang tetap dapat meningkatkan volume penjualan, sehingga nilai penjualan menjadi lebih tinggi.

3. Hasil penelitian dengan uji f dapat diketahui variabel harga pokok produksi (X_1) dan harga jual (X_2) secara simultan berpengaruh terhadap penjualan (Y), dengan nilai f hitung $210.453 > f$ tabel 3.160 dan signifikansi $0,000 < 0,05$ dengan nilai R^2 $88,1\%$. Ini berarti bahwa jika harga pokok produksi dan harga jual mengalami peningkatan maka akan berdampak terhadap meningkatnya kemampuan produsen dalam mendapatkan penjualan.

5.2 Saran

Adapun saran dari peneliti tentang penelitian ini adalah :

1. Bagi UMKM kemplang panggang di Kecamatan tanah Abang, dengan adanya hasil penelitian ini menunjukkan bahwa harga pokok produksi dan harga jual dapat meningkatkan penjualan agar terus mendapatkan keuntungan yang lebih besar, maka produsen kemplang panggang harus memperhatikan kenyamanan dan kualitas rasa ehingga menjadi daya tarik untuk membeli kemplang panggang. Oleh karena itu peneliti menyarankan kepada UMKM kemplang panggang di Kecamatan Tanah Abang agar dapat mempertahankan dan menyeimbangkan harga pokok produksi dan harga jual terhadap penjualan kemplang panggang.
2. Bagi peneliti selanjutnya, penelitian ini diharapkan dapat berguna sebagai tambahan referensi dibidang yang sama yang akan datang untuk diikembangkan dan diperbaiki dengan menambah variabel-variabel lainnya yang mempengaruhi penjualan

DAFTAR PUSTAKA

- Agusta, T. (2019). Pengaruh Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Dan Implikasinya Terhadap Laba Bersih (Survei Pada Perusahaan Industri Sektor Pertambangan Sub Sektor Batubara yang Terdaftar di BEI Periode 2014-2018) (*Doctoral dissertation*, Universitas Komputer Indonesia).
- Apipah, N., Dumadi, D., & Riono, S. B. (2022). Edukasi Penetapan Harga Jual bagi Pelaku UMKM Harum Manis Desa Parereja, Brebes. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), 1–10.
- Dunan, H., Antoni, M. R., Redaputri, A. P., & Jayasinga, H. I. (2020). Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Penjualan “Waleu” Kaos Lampung di Bandar Lampung. *JBMI (Jurnal Bisnis, Manajemen, dan Informatika)*, 17(2), 167-185.
- Hasna, N. A., & Purnama, R. A. (2021). Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Kualitas Terhadap Harga Jual yang Terdapat di PT Akasha Wira International Tbk: Akuntansi Publik. *Jurnal Mahasiswa Akuntansi*, 2(1), 214-231
- Ikatan Akuntan Indonesia. (2018). *Standar Akuntansi Keuangan*. Salemba Empat. Jakarta
- Indonesia, P. R. (2008). Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 Tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.
- Iswandir, I. (2021). Penerapan Standar Akuntansi Keuangan Entitas Mikro, Kecil dan Menengah (Emkm) pada Usaha Dagang Toko Rizky Busana Tahun 2019. *Jurnal Mitra Manajemen*, 12(1), 83-98.
- Mulyadi. (2009). *Akuntansi Biaya*, Yogyakarta : Aditya Media.
- Ramadhani, L. (2023). Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Laba Bersih Pada PT. Multi Bintang Indonesia, Tbk. *Jurnal Visi Ekonomi Akuntansi Dan Manajemen*, 5(2), 1-12.
- Slat, A. H. (2018). Analisis Harga Pokok Produk Dengan Metode Full Costing dan Penentuan Harga Jual. *Jurnal EMBA*, 1(3), 110–117.
- Sucipto, H., Nasir, M., Yulianto, A., & Ikhwan, S. (2023). Pengaruh Harga dan Kualitas Produk terhadap Kepuasan Konsumen Kacang Garuda di Kabupaten Brebes. *JECMER: Journal of Economic, Management and Entrepreneurship Research*, 1(3), 1–15.
- Suryo, A. A., Suddin, A., & Widajanti, E. (2020). Pengaruh Harga, Iklan, Citra Merk dan Pelayanan Purna Jual terhadap Keputusan Pembelian Mobil Wuling di Wilayah Surakarta. *Jurnal Manajemen Sumber Daya Manusia*, 13(2), 395–404.

Swastha Badu, (2021). Buku manajemen penjualan

Yeni, Y., Hartelina, H., Supriadi, D., & Suyaman, D. J. Pengaruh Produk, Harga, Bahan Baku Bagi Penjualan di PT. Hon Chuan Indonesia Periode 2015-2019. *Coopetition*, 12(2), 369994.

Zulyanti, N. R. (2019). Analisis Pengaruh Kualitas Alat Produksi, Harga Bahan Baku, Pemakaian Bahan Baku, Jumlah Tenaga Kerja Terhadap Volume Produksi (Studi Kasus Pada Industri Sarung Tenun Di Desa Parengan Maduran). *Jurnal Penelitian Ekonomi dan Akuntansi*, 1(3), 159-170.



Lampiran 1 Data keuangan UMKM Kemplang Panggang

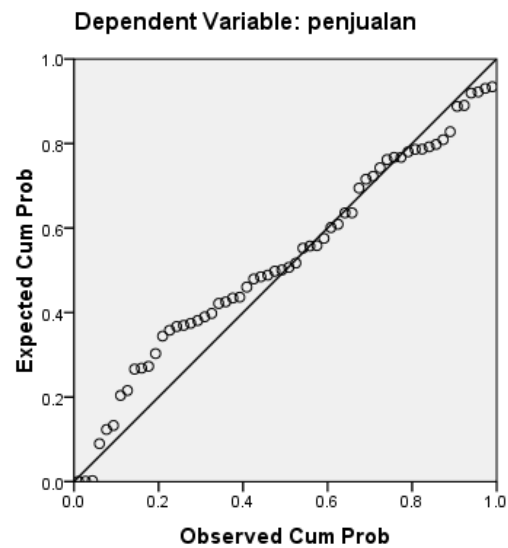
Nama Tempat	Bulan	Harga Pokok Produksi	Harga Jual	Penjualan
Kemplang Panggang Alvaro	Januari	1714000	16000	2400000
	Februari	1714000	16000	2640000
	Maret	1714000	16000	2800000
	April	2606000	16000	3840000
	Mei	1714000	16000	2560000
	Juni	1714000	16000	2240000
	Juli	1714000	16000	2800000
	Agustus	2606000	16000	3920000
	September	1714000	16000	2528000
	Oktober	1714000	16000	2496000
	November	1714000	16000	2448000
	Desember	2606000	16000	4064000
Kemplang Panggang Ibu Endang	Januari	2252000	16000	3120000
	Februari	2252000	16000	2960000
	Maret	2252000	16000	3408000
	April	4172000	16000	5008000
	Mei	2252000	16000	3344000
	Juni	2252000	16000	3296000
	Juli	2252000	16000	2992000
	Agustus	4172000	16000	4848000
	September	2252000	16000	3456000
	Oktober	2252000	16000	3360000
	November	2252000	16000	3136000
	Desember	4172000	16000	5248000
Kemplang Panggang 4 Saudara	Januari	900000	18000	1314000
	Februari	900000	18000	1548000
	Maret	900000	18000	1404000
	April	2046000	18000	2790000
	Mei	900000	18000	1494000
	Juni	900000	18000	1530000
	Juli	900000	18000	1296000
	Agustus	2046000	18000	2970000
	September	900000	18000	1638000
	Oktober	900000	18000	1512000
	November	900000	18000	1386000

	Desember	2046000	18000	2934000
Kemplang Panggang Bik Kotot	Januari	1770000	16000	3152000
	Februari	1770000	16000	3088000
	Maret	1770000	16000	3280000
	April	3080000	16000	6448000
	Mei	1770000	16000	3040000
	Juni	1770000	16000	3264000
	Juli	1770000	16000	3328000
	Agustus	3080000	16000	6240000
	September	1770000	16000	3200000
	Oktober	1770000	16000	3104000
	November	1770000	16000	3296000
	Desember	3080000	16000	6400000
Kemplang Panggang HNR	Januari	3470000	17000	6545000
	Februari	3470000	17000	6970000
	Maret	3470000	17000	6613000
	April	4767000	17000	9979000
	Mei	3470000	17000	7004000
	Juni	3470000	17000	6511000
	Juli	3470000	17000	7140000
	Agustus	4767000	17000	10115000
	September	3470000	17000	6970000
	Oktober	3470000	17000	6597000
	November	3470000	17000	7021000
	Desember	4767000	17000	10200000

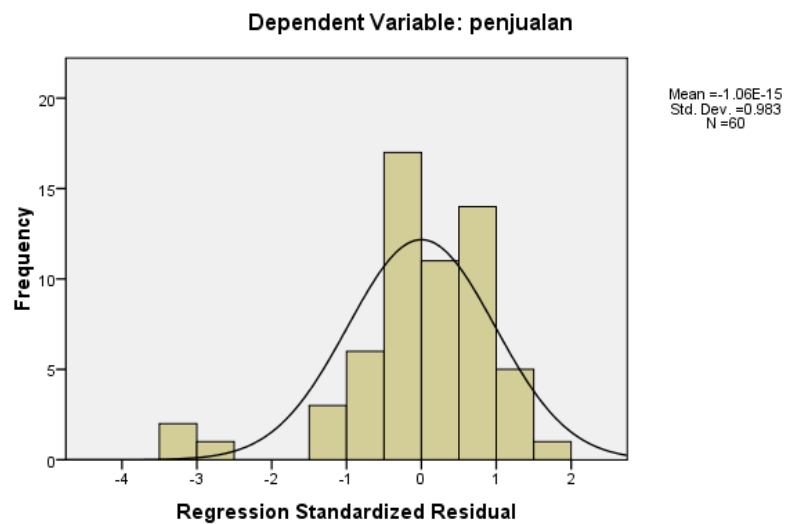
Lampiran 2 Hasil Analisis Regresi

1. Hasil Uji Normalitas

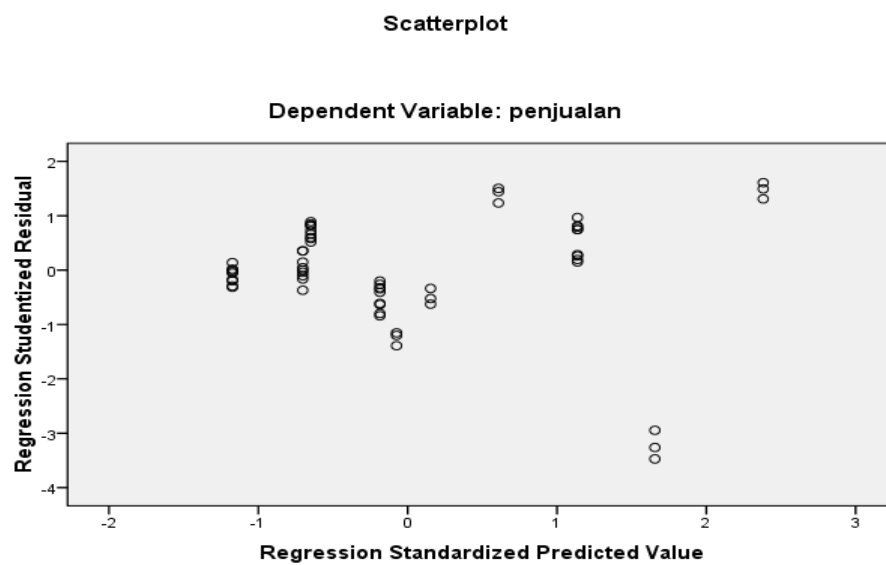
Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Histogram



2. Hasil Uji Heteroskedastisitas



3. Hasil Uji Multikolinearitas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1 (Constant)	-6.138E6	2.220E6		-2.765	.008		
harga pokok produksi	2.018	.099	.956	20.436	.000	.956	1.046
harga jual	325.348	129.969	.117	2.503	.015	.956	1.046

a. Dependent Variable: penjualan

4. Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.938 ^a	.881	.877	7.87570E5	1.160

a. Predictors: (Constant), harga jual , harga pokok produksi

b. Dependent Variable: penjualan

5. Regresi Linear Berganda

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-6.138E6	2.220E6		-2.765	.008
	harga pokok produksi	2.018	.099	.956	20.436	.000
	harga jual	325.348	129.969	.117	2.503	.015

a. Dependent Variable: penjualan

6. Hasil Uji t (Parsial)

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	-6.138E6	2.220E6		-2.765	.008
	harga pokok produksi	2.018	.099	.956	20.436	.000
	harga jual	325.348	129.969	.117	2.503	.015

a. Dependent Variable: penjualan

7. Hasil Uji f (Simultan)

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	2.611E14	2	1.305E14	210.453	.000 ^a
	Residual	3.536E13	57	6.203E11		
	Total	2.964E14	59			

a. Predictors: (Constant), harga jual , harga pokok produksi

b. Dependent Variable: penjualan

8. Hasil Uji Determinasi (R^2)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.938 ^a	.881	.877	7.87570E5	1.160

a. Predictors: (Constant), harga jual , harga pokok produksi

b. Dependent Variable: penjualan

Lampiran 3 Kartu Bimbingan Skripsi



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI
MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : Mira Sari
 NIM : 2021120014
 JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Terhadap Penjualan
 Kemplang Panggang di Kecamatan Tanah Abang.
 DOSEN PEMBIMBING I : Bayu Dharmaraga Alkahfi S.E.,M.Si

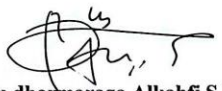
Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
25-11-24	Bab I	- Perbaiki Paragraf Pertama latar belakang - Untuk penjelasan tabel gunakan kata berdasarkan. - Judul sub bab jangan beda halaman dengan isi		
28-11-24	Bab I	- Acc bab I lanjut bab II		
09-12-24	Bab II	- Perbaiki Kerangka pemikiran, hipotesis - Masukkan hanya teori yang digunakan		
05-12-25	Bab II	- Acc bab II lanjut bab III		
06-12-24	Bab III	- Perbaiki populasi - tambahkan jumlah sampel - Perbaiki tabel operasional variabel		
10-12-24	Bab III	- Acc bab III lanjut ujian proposal.		

Mengetahui,
 PET Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih



Dr. Yuniar Pratiwi, S.Si., M.Si
 NIDN. 0206069102

Dosen Pembimbing I



Bayu dharmaraga Alkahfi S.E.,M.Si
 NIDN. 0217019401

KAMPUS
 Jl. Patra No. 50 RT. 01 RW. 03 Kel. Sukaraja Kec. Prabumulih Selatan Kota Prabumulih
 Email : feb@unpra.ac.id Website : <http://unpra.ac.id>



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : Mira Sari
 NIM : 2021120014
 JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Terhadap Penjualan
 Kemplang Panggang di Kecamatan Tanah Abang.
 DOSEN PEMBIMBING I : Bayu Dharmaraga Alkahfi S.E.,M.Si

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
07-05-25	Bab IV	- Perbaiki pembahasan tentang HPP terhadap Penjualan. - Cari teori yang mendukung pengaruh positif harga jual terhadap penjualan		
08-05-25	Bab IV	- Acl bab IV lanjut bab V		
09-05-25	Bab V	- sesuaikan kesimpulan dengan rumusan masalah		
14-05-25	Bab V	- Acl Bab V lanjut kumpe		

Mengetahui,
 PLT Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih



Dr. Yuniar Pratiwi, S.Si.,M.Si
 NIDN. 0206069102

Dosen Pembimbing I

Bayu dharmaraga Alkahfi S.E.,M.Si
 NIDN. 0217019401

KAMPUS

Jl. Patra No. 50 RT. 01 RW. 03 Kel. Sukaraja Kec. Prabumulih Selatan Kota Prabumulih
 Email : feb@unpra.ac.id Website : <http://unpra.ac.id>



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : Mira Sari
 NIM : 2021120014
 JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Terhadap Penjualan
 Kemplang Panggang di Kecamatan Tanah Abang.
 DOSEN PEMBIMBING II : Chairani Adelina, S.E., M.Si

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
31-10-24		Acc Judul	ch	
07-11-24	Bab I	Perbaiki isi latar belakang	ch	
14-11-24	Bab I	Perbaiki no. urut, data tabel dan penjelasannya, manfaat penelitian dan daftar pustaka.	ch	
10-11-24	Bab I	Acc	ch	
25-11-24	Bab II	Tambahkan penelitian terdahulu yang terdahulu, beda penelitian ini dengan terdahulu, teknik penulisan.	ch	
03-12-24	Bab II	Acc	ch	
	Bab III	Perbaiki jenis penelitian, sumber data, populasi, dan sample sampel, definisi operasional rumus analisis regresi	ch	
04-12-24	Bab III	Acc	ch	

Mengetahui,
 PLT Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih


Dr. Yuniar Pratiwi, S.Si., M.Si
 NIDN. 0206069102

Dosen Pembimbing II


Chairani Adelina, S.E., M.Si
 NIDN. 0220049201

KAMPUS

Jl. Patra No. 50 RT. 01 RW. 03 Kel. Sukaraja Kec. Prabumulih Selatan Kota Prabumulih
 Email : feb@unpra.ac.id Website : <http://unpra.ac.id>



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : Mira Sari
 NIM : 2021120014
 JUDUL SKRIPSI : Pengaruh Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Terhadap Penjualan
 Kemplang Panggang di Kecamatan Tanah Abang.
 DOSEN PEMBIMBING II : Chairani Adelina, S.E., M.Si

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
24-04-25	Bab IV	Perbaiki penomoran Perbaiki pembahasan	ch	
25-04-2025	Bab IV	Acc	ch	
	Bab V	Perbaiki kesimpulan dan saran	ch	
30-04-25	Bab V	Perbaiki	ch	
07-05-25	Bab V	Acc	ch	

Mengetahui,
 PLT Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih



Dr. Umar Pratiwi, S.Si., M.Si
 NIDN. 0206069102

KAMPUS

Dosen Pembimbing II

Chairani Adelina, S.E., M.Si
 NIDN. 0220049201

Jl. Patra No. 50 RT. 01 RW. 03 Kel. Sukaraja Kec. Prabumulih Selatan Kota Prabumulih
 Email : feb@unpra.ac.id Website : <http://unpra.ac.id>

Lampiran 4 Riwayat Hidup

RIWAYAT HIDUP



Mira Sari adalah nama penulis skripsi ini. Lahir pada tanggal 23 juni 2002, di Pengabuan Provinsi Sumatera Selatan. Penulis merupakan anak ke 2 dari 3 bersaudara, dari pasangan Bapak Suherdi dn Ibu Indrawati. Penulis Pertamakali masuk pendidikan di SD Negeri 1 Abab pada tahun 2008 dan tamat tahun 2014 pada tahun yang sama penulis melanjutkan pendidikan ke SMP Negeri 3 Abab dan tamat pada tahun 2017. Setelah tamat di SMP

Negeri 3 Abab penulis melanjutkan ke SMA Negeri 2 Abab dengan Jurusan IPA dan tamat pada tahun 2020. Dan pada tahun yang sama penulis memilih untuk tidak melanjutkan kuliah karena satu dan lain hal. Kemudian pada tahun 2021 penulis terdaftar sebagai Mahasiswa di Kampus Universitas Prabumulih Fakultas Ekonomi dan Bisnis dn Insyaallah penulis tamat pada tahun 2025 ini.

Dengan ketekunan , kerja ikhlas, dan motivasi yang tinggi untuk terus belajar dan berusaha. Penulis telah berhasil menyelesaikan pengerjaan tugas akhir skripsi ini. Semoga dengan penulisan tugas akhir skripsi ini mampu memberikan kontribusi yang positif.

Akhir kata penulis mengucapkan rasa syukur yang sebesar-besarnya atas terselesaikannya skripsi yang berjudul **“Pengaruh Harga Pokok Produksi dan Harga Jual Terhadap Penjualan Kemplang Paanggang di Kecamatan Tanah Abang”**.