

**PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU DAN BIAYA ANGKUT TERHADAP
PENJUALAN BATU BATA DI DEPOT PAK MAULIM
KOTA PRABUMULIH**

Skripsi

Diajukan untuk Memenuhi Sebagai Syarat Memperoleh
Guna mencapai Gelar Sarjana Ekonomi (SE)



Oleh :

Okta Permata Sari

2021120009

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PRABUMULIH**

2024

LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING

Judul Skripsi : **Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Angkut Terhadap Penjualan Batu Bata di Depot Pak Maulim Kota Prabumulih**

Disusun Oleh :

Nama : Okta Permata Sari

NIM : 2021120009

Program Studi : Akuntansi

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

Menyetujui,

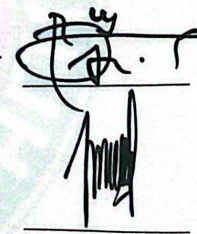
Nama Pembimbing

Tanggal

Tanda Tangan

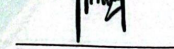
1. Bayu Dharmaraga Alkahfi, S.E., M.Si
NIDN. 0217019401

04-06-2025



2. Meirani Betriana, S.E., M.Si
NIDN. 0205058302

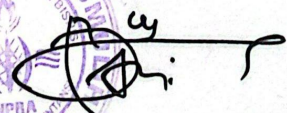
04-06-2025



Mengetahui,

Ketua Program Studi Akuntansi
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih




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

LEMBAR PERSETUJUAN PENGUJI

Judul Skripsi : **Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Angkut Terhadap Penjualan Batu Bata di Depot Pak Maulim Kota Prabumulih**

Disusun Oleh :

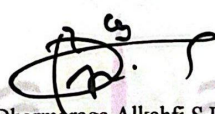
Nama : Okta Permata Sari

NIM : 2021120009

Program Studi : Akuntansi

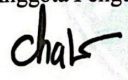
Dibuat sebagai salah satu syarat untuk mendapatkan Gelar Sarjana Ekonomi (S.E) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih.

Menyetujui,
Ketua Penguji



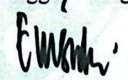
Bayu Dharma S.E., M.Si.
NIDN. 0217019401

Anggota Penguji I



Chairani Adelina, S.E., M.Si.
NIDN. 02200492001

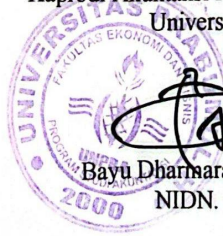
Anggota Penguji II



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

Mengetahui,

Kaprodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Prabumulih



Bayu Dharma S.E., M.Si.
NIDN. 0217019401

SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan dibawah ini

Nama : Okta Permata Sari

Nim : 2021120009

Program Studi : Akuntansi

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul **“Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Angkut Terhadap Penjualan Batu Bata di Depot Pak Maulim Kota Prabumulih”** beserta seluruh isinya adalah benar-benar karya saya sendiri. 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 saksi apabila dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran etika keilmuan atau ada kalimat dari pihak lain terhadap keaslian karya saya ini.

Prabumulih, 04 Juni 2025

Yang Membuat Pernyataan



Okta Permata Sari

Nim. 2021120009

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

MOTTO :

“Allah tidak mengatakan hidup ini mudah, tetapi Allah berjanji, bahwa sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan”.

(QS. Al-Insyirah : 5-6)

“Dan satu lagi, Allah tidak membebani seseorang melainkan sesuai dengan kesanggupannya”

(QS. Al-Baqarah : 286)

“Selalu ada harga dalam sebuah proses. Nikmati saja lelah-lelah itu. Lebarakan lagi rasa sabar itu. Semua yang engkau investasikan untuk menjadikan dirimu serupa yang kau impikan mungkin tidak akan slalu berjalan lancer. Tapi gelombang-gelombang itu yang nanti bias kau ceritakan”

“Segala sesuatu yang telah diawali, maka harus diakhiri”

Kupersembahkan karya ini kepada :

- 1. Kedua orang tua saya*
- 2. Saudara saya*
- 3. Teman-teman tercinta*
- 4. Orang yang penulis temui*
ditahun 2022

ABSTRAK

Okta Permata Sari (2025) “Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Angkut Terhadap Penjualan Batu Bata di Depot Pak Maulim Kota Prabumulih”. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya bahan baku dan biaya angkut terhadap penjualan batu bata di depot pak maulim. Penelitian ini merupakan jenis penelitian kuantitatif dengan menggunakan data sekunder. Teknik sampling dilakukan dengan menggunakan teknik sampling *Nonprobability Sampling* dengan cara pengambilan data *Sampling Purposive*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial biaya bahan baku berpengaruh namun tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap penjualan, yang dimana dapat dilihat dari hasil perhitungan nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($1.911 > 1.697$) dengan nilai signifikan = $0,062 > 0,05$. Dan secara parsial biaya angkut berpengaruh namun tidak terdapat pengaruh yang signifikan terhadap penjualan, dilihat dari hasil perhitungan nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($1.733 > 1.697$) dengan nilai signifikan = $0,090 > 0,05$. Sedangkan secara simultan memperlihatkan bahwa semua variable independent yaitu biaya bahan baku dan biaya angkut secara bersama-sama mempunyai pengaruh signifikan terhadap penjualan, terlihat bahwa nilai F hitung lebih besar dari F tabel ($19.264 > 3.200$) dengan nilai signifikan = $0,000 < 0,05$.

Kata kunci : *Biaya bahan baku, Biaya Angkut, Penjualan*

ABSTRACT

Okta Permata Sari (2025) "The Effect of Raw Material Costs and Transportation Costs on Brick Sales at Pak Maulim Depot, Prabumulih City". This study aims to determine the effect of raw material costs and transportation costs on brick sales at Pak Maulim Depot. This research is a type of quantitative research using secondary data. The sampling technique was carried out using the Nonprobability Sampling sampling technique with a Purposive Sampling data collection method. The results of the study indicate that partially raw material costs have an effect but there is no significant effect on sales, which can be seen from the results of the calculation of the t-count value greater than the t table ($1.911 > 1.697$) with a significant value = $0.062 > 0.05$. And partially transportation costs have an effect but there is no significant effect on sales, seen from the results of the calculation of the t-count value greater than the t table ($1.733 > 1.697$) with a significant value = $0.090 > 0.05$. While simultaneously showing that all independent variables, namely raw material costs and transportation costs together have a significant influence on sales, it can be seen that the calculated F value is greater than the F table ($19.264 > 3.200$) with a significant value = $0.000 < 0.05$.

Keywords: Raw material costs, Transportation costs, Sales

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim,

Puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah memberikan taufik dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan proposal skripsi yang berjudul **“Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Angkut Terhadap Penjualan Batu Bata di Depot Pak Maulim Kota Prabumulih”**. Proposal ini dibuat untuk memenuhi sebagian dari syarat kelulusan dalam menyelesaikan program sarjana (S1) ekonomi Program Studi Akuntansi pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

Dengan mengucapkan Alhamdulillahirobbil'alamin, sungguh sebuah perjuangan yang cukup panjang telah penulis lakukan dan lalui untuk mendapatkan gelar sarjana ini. Penulis menyadari dalam penulisan skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan, baik dari segi penyusunan maupun dari segi disiplin ilmu dan penyelesaian skripsi ini tidak terlepas dari bantuan, bimbingan, arahan dan motivasi dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Ibu Dr. Yuniar Pratiwi, S.Si.,M.Si selaku Rektor Universitas Prabumulih.
2. Bapak Ajabar,S.IP.,M.M selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis.

3. Bapak Bayu Dharmaraga Alkahfi, S.E.,M.Si selaku Ketua Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis dan selaku pembimbing I penulis dengan penuh dedikasi telah membimbing, memberikan arahan, masukan, kritik, saran, dukungan, do'a dan ilmu yang baru beserta motivasi penulis dalam proses penyusunan skripsi ini.
4. Ibu Meirani Betriana, S.E., M.Si selaku dosen pembimbing II penulis, terima kasih telah menjadi dosen pembimbingan yang sangat luar biasa. Ibu selalu memberikan arahan yang jelas, mendukung penuh penulis, dan memantau perkembangan selama proses penulisan skripsi ini. Ibu juga selalu mempermudah setiap langkah, baik dengan meluangkan waktu untuk bimbingan maupun membantu penulis saat menghadapi kendala. Tanpa bimbingan dan dukungan ibu, penulis tidak akan dapat menyelesaikan pendidikan S1 ini lebih awal. Kata-kata ibu yang selalu penulis ingat adalah *"semangat terus ya dek, proses tidak akan pernah mengkhianati hasil"*.
5. Bapak/Ibu Dosen yang telah memberikan ilmunya serta menghantarkan penulis menyelesaikan perkuliahan.
6. Ayah kandung tercinta saya Heriyanto (Alm), rasa sayang terhadap beliau tidak pernah berkurang walau beliau tidak pernah memberikan nafkah kepada saya sepeserpun tapi beliau tetap ayah saya, dan darahnya mengalir ditubuh saya. Kini saya bisa berada ditahap ini karna saya ingin menunjukan kepada beliau kalau saya bisa mewujudkan mimpi saya walau tidak ada peran seorang ayah disetiap proses perjalanan yang saya lalui. Dari semua segi sisi negatif beliau, ia sudah banyak memberi saya pengalaman yang sangat luar

biasa dalam menjalani semua ombak kehidupan. Ayah, aku menyelesaikan skripsi ini sebagai bukti bahwa aku dapat mencapai tujuanku tanpa adanya peran ayah, dan aku berharap ayah datang ke mimpi aku buat bilang anak ayah hebat walau ayah tidak pernah ada disetiap proses perjalanan kamu.

7. Pintu surgaku, dan panutanku ibunda Kasmira. Bu terima kasih selalu berjuang untuk memenuhi kehidupan anakmu. Ibu ku memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku kuliah, namun ibu ku mampu mendidik, memberimotivasi, memberikan dukungan hingga penulis mampu menyelesaikan studinya sampai sarjana, dan yang paling penting beliau mampu menghidupi anak-anaknya seorang diri. Namun, dengan cinta dan ketulusan terima kasih atas segalanya, terima kasih sudah melahirkan, merawat, dan membesarkan ayuk dengan penuh cinta. Terima kasih ya Allah telah menjadikan ibu ku orang yang sangat hebat dalam melakukan segala hal, akan selalu jadi kebanggaan bagi penulis memiliki seorang ibu yang hebat dan selalu mendukung anaknya dalam mencapai cita-cita. Semoga Allah senantiasa memberikan ibu kesehatan, kebahagiaan, keberkahan, dan umur yang panjang agar dapat melihat anak-anakmu ini menjadi orang yang bisa ibu banggakan. I LOVE YOU MORE BU.
8. Ayah sambung saya Papa Andi, saya ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas segala dukungan dan kasih sayang yang beliau berikan kepada saya. Beliau telah menjadi ayah yang baik selama 2 tahun ini bagi saya, dan saya sangat berterima kasih atas kesempatan untuk merasakan memiliki seorang ayah dalam hidup saya. Saya tau bahwa kita tidak memiliki

hubungan darah, tetapi beliau telah menunjukkan bahwa keharmonisan keluarga tidak hanya tentang darah, tetapi tentang kasih sayang dan dukungan. Saya berharap dapat membuat beliau bangga dengan pencapaian saya.

9. Adik-adik tersayang kepada Steven Andikas Putra, Cahaya Anikas Putri, dan adik kecil yang masih dalam kandungan ibuku terima kasih telah memberikan do'a dan dukungan serta kata semangat disetiap perjuangan yang penulis lakukan.
10. Kepada seseorang yang tidak kalah penting kehadirannya yang saya temui ditahun 2022, Danda Putra Pratama, Terima Kasih sudah menjadi bagian dalam proses perjalanan penulis menyusun skripsi, berkontribusi baik tenaga, waktu, menemani, mendukung, serta menghibur dalam kesedihan, mendengar keluh kesah, dan selalu meyakinkan penulis untuk tidak pantang menyerah hingga penyusunan skripsi ini selesai.
11. Teruntuk Resi Safitri, sahabat sekaligus teman yang membersamai selama proses penulisan tugas akhir ini. Terima kasih sudah menjadi partner bertumbuh di segala kondisi yang terkadang tidak terduga, menjadi pendengar yang baik bagi penulis serta menjadi orang yang selalu memberikan semangat dan meyakinkan penulis bahwa segala masalah yang dihadapi selama proses skripsi akan berakhir.
12. Kepada teman-teman angkatan 2021 terutama dari Prodi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Terima Kasih atas suka dan duka yang telah kita lalui, semoga kita semua menjadi orang yang sukses.

13. Terakhir, terima kasih untuk diri sendiri Okta Permata Sari sudah bertahan sejauh ini. Terima kasih tetap berusaha dan merayakan dirimu sendiri di titik ini, walau sering kali merasa putus asa atas apa yang diusahakan dan belum berhasil, namun terima kasih tetap menjadi manusia yang selalu mau berusaha dan tidak lelah mencoba. Terima kasih karna memutuskan tidak menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi, ini merupakan pencapaian yang patut di apresiasi untuk diri lita sendiri. Berbahagialah selalu dimanapun berada, Okta. Adapun kurang dan lebihmu mari merayakan diri sendiri.

Prabumulih, 05 Desember 2024

Okta Permata Sari

Nim. 2021120009

DAFTAR ISI

COVER.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
LEMBAR PERSETUJUAN PENGUJI.....	iii
SURAT PERNYATAAN.....	iv
MOTTO DAN PERSEMBAHAN.....	v
ABSTRAK.....	vi
ABSTRACK.....	vii
KATA PENGANTAR.....	viii
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL.....	xv
DAFTAR GAMBAR.....	xvi
DAFTAR LAMPIRAN.....	xvii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang.....	1
1.2 Rumusan Masalah.....	5
1.3 Tujuan Penelitian.....	6
1.4 Manfaat Penelitian.....	6
1.5 Sistematika Penulisan.....	7
BAB II LANDASAN TEORI.....	9
2.1 Teori.....	9
2.1.1 Biaya.....	9
2.1.2 Biaya bahan baku.....	12
2.1.3 Biaya angkut.....	16

2.1.4 Penjualan.....	23
2.2 Penelitian Terdahulu.....	27
2.3 Kerangka Pemikiran.....	31
2.4 Hipotesis.....	31
BAB III METODELOGI PENELITIAN.....	33
3.1 Jenis Penelitian.....	33
3.2 Jenis dan Sumber Data.....	34
3.2.1 Jenis Penelitian.....	34
3.2.2. Sumber Data.....	34
3.3. Teknik Pengumpulan Data.....	35
3.4 Populasi dan Sampel.....	36
3.4.1 Populasi Penelitian.....	36
3.4.2 Sampel Penelitian.....	37
3.4.3 Teknik Sampling Penelitian.....	37
3.5 Definisi Operasional.....	38
3.6 Metode Analisis Data.....	40
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	46
4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian.....	46
4.2 Hasil Penelitian.....	49
4.3 Analisis Data.....	55
4.4 Pembahasan.....	66
BAB V KESIMPULAN DA SARAN.....	70
5.1 Kesimpulan.....	70
5.2 Saran.....	71
DAFTAR PUSTAKA.....	72
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Biaya Bahan Baku, Biaya Angkut, dan Penjualan.....	4
Tabel 3.1 Definisi Operasional Variabel.....	39
Tabel 4.1 Data Biaya Bahan Baku	50
Tabel 4.2 Data Biaya Angkut	51
Tabel 4.3 Data Penjualan	52
Tabel 4.4 Tabulasi Biaya Total Bahan Baku, Biaya Total Angkut, dan Penjualan	54
Tabel 4.5 Hasil Uji Multikolinieritas.....	57
Tabel 4.6 Hasil Uji Autokorelasi.....	60
Tabel 4.7 Hasil Uji Persamaan Regresi.....	61
Tabel 4.8 Hasil Uji t.....	63
Tabel 4.9 Hasil Uji F.....	65
Tabel 4.10 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	66

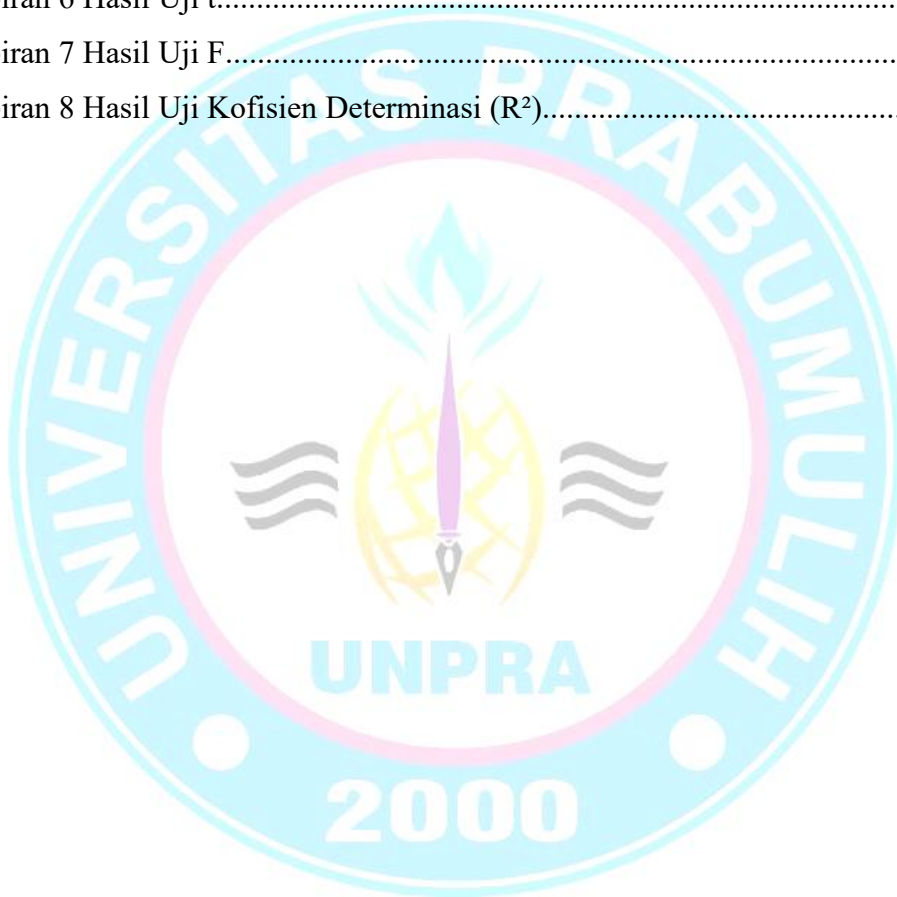
DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Kerangka Pemikiran.....	31
Gambar 4.1 Struktur Organisasi.....	48
Gambar 4.2 Hasil Uji Nomalitas Plot b.....	56
Gambar 4.3 Hasil Uji Heteroskendastisitas.....	59



DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Hasil Uji Normalitas.....	74
Lampiran 2 Hasil Uji Multikolinieritas.....	74
Lampiran 3 Hasil Uji Heteroskedastisitas.....	75
Lampiran 4 Hasil Uji Autokorelasi	75
Lampiran 5 Hasil Uji Persamaan Regresi.....	75
Lampiran 6 Hasil Uji t.....	76
Lampiran 7 Hasil Uji F.....	76
Lampiran 8 Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2).....	76



BAB 1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Indonesia merupakan negara berkembang yang sedang mengupayakan perkembangan ekonomi dengan melalui industrialisasi. Sektor industri memberikan kontribusi yang sangat penting terhadap penyerapan tenaga kerja. Meningkatnya jumlah penduduk sekaligus akan menambah jumlah tenaga kerja di daerah industri sehingga mendorong terciptanya berbagai aktivitas ekonomi dalam usaha untuk memenuhi kebutuhan hidup. Dengan adanya industri diharapkan mampu membuka lapangan pekerjaan bagi tenaga kerja yang menganggur dan dapat mendorong pertumbuhan ekonomi negara. Pertumbuhan penduduk yang semakin meningkat dari tahun ke tahun sangat berpengaruh terhadap kebutuhan akan tempat untuk tinggal. Semakin meningkat akan kebutuhan tempat tinggal, semakin besar juga kebutuhan akan bahan baku untuk pembuatan bangunan.

Menurut data Kementrian, Usaha Kecil, dan Menengah (KUKM) Indonesia pada tahun 2018 memiliki setidaknya ada 62,2 juta unit atau 99,99% dari jumlah pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di Indonesia yang mana setiap tahunnya memiliki peningkatan. Daya serap tenaga kerja UMKM sebanyak 117 juta pekerja atau 97% dari daya serap tenaga kerja dunia usaha. Walaupun sempat merosot dikarenakan adanya pandemik Covid-19 namun

pemerintah mengambil kebijakan untuk mengusahakan agar UMKM di Indonesia bangkit kembali dengan meningkatkan kapasitas usaha mikro dan kecil agar dapat naik kelas menjadi usaha menengah.

Usaha mikro, kecil, dan menengah ada banyak jenis salah satunya adalah usahan industri. Usaha industri merupakan usaha yang paling banyak dilakukan oleh banyak masyarakat bahkan dikalangan anak muda sekalipun. Usaha ini merupakan usaha yang sangat menjanjikan dan mengingat setiap harinya semua orang membutuhkan produk industri. Dengan modal yang tidak terlalu besar dan dibekali ilmu dalam memproduksi suatu barang dapat menjadi pengusaha dalam bidang industri.

Industri batu bata merupakan salah satu sektor usaha yang penting dalam mendukung kebutuhan pembangunan, baik di tingkat lokal maupun nasional. Sebagai bahan dasar utama dalam konstruksi, batu bata memiliki permintaan yang cukup tinggi dan stabil, terutama di kawasan yang sedang mengalami pertumbuhan pembangunan infrastruktur dan properti. Namun, ditengah persaingan pasar yang semakin ketat, pelaku usaha di industri ini dihadapkan pada berbagai tantangan, salah satunya adalah biaya produksi, termasuk biaya bahan baku dan biaya angkut.

Biaya bahan baku adalah bahan atau komponen dasar yang digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan barang jadi. Bahan baku biasanya diubah melalui proses produksi menjadi produk akhir yang siap dijual kepada pelanggan (Dimas, 2024:151).

Biaya angkut adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengangkut barang dari lokasi ke lokasi lain. Biaya ini juga dikenakan sebagai biaya pengiriman atau biaya transportasi. Biaya angkut juga dapat dibedakan menjadi biaya angkut pembelian dan biaya angkut penjualan. Biaya angkut pembelian adalah biaya angkutan untuk barang yang dibeli selama periode tertentu, sedangkan biaya angkut penjualan adalah biaya pembayaran untuk mengangkut barang yang sudah terjual (Aditya,dkk.,2020).

Penjualan merupakan aktivitas atau bisnis yang menjual barang atau jasa, dengan menetapkan harga yang sesuai dengan barang atau jasa yang ditawarkan. Penjualan dapat dilakukan secara langsung bertemu dengan pelanggan atau secara tatap muka langsung dan penjualan secara *online* tanpa perlu bertemu secara langsung dengan pelanggan. Sebagian besar pengusaha mempunyai tujuan untuk mendapatkan pendapatan yang akan diterima dari hasil penjualannya, baik barang maupun jasa secara maksimal, dan mempertahankan atau bahkan berusaha untuk dapat meningkatkan usaha dalam jangka waktu yang lama (Dr. Hudaya, 2024:160).

Tujuan ini dapat direalisasikan apabila dilaksanakannya seperti yang sudah di rencanakan, akan tetapi hal ini tidak berarti bahwa hasil penjualan dari barang ataupun jasa yang terjual selalu menghasilkan laba. Hal ini dikarenakan hasil penjualan yang diperoleh tidak selalu sesuai dengan harapan, tetapi agar perusahaan dapat terus berjalan dengan baik, maka sebaiknya hal tersebut dapat diminimalisir atau bahkan dihindari, karena pada dasarnya laba diperoleh dari

hasil penjualan yang akan digunakan untuk pengembangan perusahaan baik dalam segi kualitas maupun kuantitas pada perusahaan tersebut.

Tabel 1.1
Data Biaya Bahan Baku, Biaya Angkut, dan Penjualan

Tahun	Biaya Bahan Baku	Biaya Angkut	Penjualan
2020	Rp. 336.000.000	Rp. 25.620.000	Rp. 533.865.000
2021	Rp. 364.800.000	Rp. 25.550.000	Rp. 579.147.500
2022	Rp. 403.200.000	Rp. 38.325.000	Rp. 668.154.000
2023	Rp. 484.800.000	Rp. 38.325.000	Rp. 708.030.000

Sumber : Depot Pak Maulim 2024

Terdapat salah satu usaha industri di Kelurahan Anak Petai, Kecamatan Prabumulih Utara, Kota Prabumulih yaitu usaha produksi batu bata di Depot Pak Maulim. Usaha batu bata Pak Maulim ini berdiri sejak tahun 1988, yang berarti usaha ini sudah berjalan kurang lebih selama 36 tahun. Tujuan Pak Maulim memilih memproduksi batu bata, agar dapat memanfaatkan sumber daya alam yang ada disekitarnya untuk dijadikan sebagai sumber penghasilan. Pada tahun 2020-2021 mulai terjadi penurunan penjualan batu bata dikarenakan adanya pandemi *Covid-19*, yang biasanya penjualan kurang lebih 2.500 batu bata perhari menjadi hanya terjual kurang lebih 1.700 batu bata perharinya. Namun, setelah 2 tahun terjadinya pandemik *Covid-19* hingga sampai tahun 2023 belum ada perubahan kenaikan penjualan batu bata, dan hanya terjual kurang lebih 1.700 batu bata perharinya.

Berdasarkan hasil observasi pra penelitian, pelaku usaha tidak melakukan semua perhitungan biaya yang dikeluarkan. Perhitungan hanya difokuskan pada biaya bahan baku yang digunakan. Pada saat terjadinya pembelian atau pemesanan batu bata, Pak Maulim membutuhkan biaya angkut untuk mengantarkan batu bata ke tempat pembeli, sedangkan biaya angkut tidak termasuk kedalam perhitungan harga penjualan. Oleh karena itu, diperlukannya beberapa pertimbangan terhadap biaya bahan baku dan biaya angkut yang mungkin mempengaruhi adanya perubahan penjualan batu bata sampai tahun 2023.

Jika pelaku usaha tidak memperhitungkan antara biaya bahan baku dan biaya angkut atas penjualan yang mereka terima, maka akan terjadi kemungkinan bahwa pendapatan yang diterima oleh pelaku usaha hanya bisa digunakan untuk menutupi modal. Pendapatan bersih adalah selisih antara penerimaan dan semua biaya. Maka dari itu untuk mengetahui pendapatan bersih yang diterima harus dikurangkan dengan semua biaya yang digunakan dalam menjalankan suatu kegiatan usaha.

Berdasarkan uraian latar belakang diatas maka peneliti tertarik melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Angkut Terhadap Penjualan Batu Bata Di Depot Pak Maulim Kota Prabumulih”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka yang jadi pokok permasalahan dalam penelitian ini adalah:

1. Bagaimana pengaruh biaya bahan baku terhadap penjualan batu bata di Depot Pak Maulim?
2. Bagaimana pengaruh biaya angkut terhadap penjualan batu bata di Depot Pak Maulim?
3. Bagaimana pengaruh biaya bahan baku dan biaya angkut terhadap penjualan batu bata di Depot Pak Maulim?

1.3 Tujuan Penelitian

Setelah mengetahui rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah:

1. Untuk mengetahui pengaruh biaya bahan baku terhadap penjualan batu bata di Depot Pak Maulim.
2. Untuk mengetahui pengaruh biaya angkut terhadap penjualan batu di Depot Pak Maulim.
3. Untuk mengetahui biaya bahan baku dan biaya angkut terhadap penjualan batu bata di Depot Pak Maulim.

1.4 Manfaat Penelitian

Manfaat dari penelitian ini berisi tentang kontribusi apa yang akan diberikan setelah selesai melakukan sebuah penelitian. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat bagi semua pihak yang berkaitan, di antaranya sebagai berikut:

1) Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat berkontribusi pada pemahaman mengenai biaya produksi dan dapat meningkatkan kemampuan akademisi dalam menganalisis pengaruh biaya bahan baku dan biaya angkut terhadap penjualan batu bata di Depot Pak Maulim.

2) Manfaat Praktisi

- a) Bagi pengusaha, hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan masukan tentang kondisi pengaruh biaya bahan baku dan biaya angkut terhadap suatu penjualan yang akan diproduksi.
- b) Bagi peneliti, hasil penelitian ini diharapkan dapat untuk dapat memperdalam pengetahuan mengenai pengaruh biaya bahan baku dan biaya angkut terhadap penjualan batu bata di Depot Pak Maulim.

1.5 Sistematika Penulisan

Sistematika dalam penulisan ini terdiri dari beberapa Bab antara lain yaitu :

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II KAJIAN PUSTAKA

Berisi tentang teori, penelitian terdahulu, kerangka pemikiran, dan hipotesis.

BAB III METODELOGI PENELITIAN

Berisi tentang jenis penelitian, jenis data dan sumber data, teknik pengumpulan data, populasi dan sampel, definisi operasional variabel, dan metode analisis.

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Berisi tentang gambaran umum perusahaan, hasil penelitian, dan pembahasan.

BAB V KESIMPULAN DAN SARAN

Berisi tentang kesimpulan dan saran.





BAB II

LANDASAN TEORI

2.1 Teori

2.1.1 Biaya

2.1.1.1 Pengertian Biaya

Menurut Iryane & Monika (2019:4), biaya adalah manfaat yang dikorbankan untuk memperoleh barang dan jasa. Muhtarudin & Tuti (2019), menyatakan bahwa istilah biaya (*cost*) mengandung dua pengertian, yaitu dalam arti aset (*asset*) dan dalam artian beban (*expense*). Biaya akan dicatat sebagai aset apabila memberi manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Sedangkan biaya akan dikategorikan sebagai beban atau *expense* jika memberikan manfaat pada periode akuntansi berjalan.

Menurut Mulyadi (2018:8), biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Sedangkan dalam arti sempit biaya diartikan sebagai sumber ekonomis untuk memperoleh aktiva. Biaya mengandung empat unsur pokok, antara lain sebagai berikut:

1. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi.
2. Diukur dalam satuan uang.
3. Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi.
4. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu.

Berdasarkan pengertian diatas dapat disimpulkan bahwa biaya adalah semua pengorbanan yang dikeluarkan untuk suatu proses produksi yang diukur

dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk dapat memperoleh barang atau jasa sebagai tujuan utama.

2.1.1.2 Klasifikasi Biaya

Menurut Mulyadi (2015) dalam Betriana, M (2023:15), klasifikasi biaya atau penggolongan biaya adalah suatu proses pengelompokkan biaya secara sistematis atas keseluruhan elemen biaya yang ada ke dalam golongan-golongan tertentu yang lebih ringkas untuk dapat memberikan informasi yang lebih ringkas dan penting.

Berdasarkan uraian tersebut berikut dijabarkan beberapa klasifikasi biaya terlihat dari hubungannya dengan suatu hal sesuai kebutuhan:

1. Produk

Produk adalah sesuatu yang dihasilkan berupa barang atau jasa yang ditawarkan oleh suatu perusahaan atau individu untuk dipasarkan atau dijual pada konsumen atau pengguna akhir. Contoh biaya dalam produk yaitu biaya bahan langsung.

2. Volume produksi

Volume produksi adalah biaya kuantitas atau jumlah barang/ jasa yang dihasilkan melalui proses transformasi dari masukkan (*input*) sumber daya menjadi keluaran (*output*) yang diinginkan. Contoh biaya dalam volume produksi adalah biaya bahan baku.

3. Departemen

Klasifikasi biaya berdasarkan departemen ada 2 (dua) yaitu:

- a. Biaya departemen produksi adalah biaya yang digunakan untuk mengelola biaya bahan baku menjadi barang jadi dan terjadi di bagian produksi.
- b. Biaya departemen jasa adalah biaya yang dikeluarkan untuk bagian yang memberikan jasa atau terjadinya kegiatan usaha diluar dari bagian produksi yang berhubungan langsung dengan pembuatan suatu produk.

4. Periode akuntansi

Periode akuntansi adalah klasifikasi biaya berdasarkan periode akuntansi.

- a. Biaya pengeluaran modal (*capital expenditure*) adalah pengeluaran atau biaya yang diharapkan akan memberi manfaat baik saat ini maupun dimasa yang akan datang.
- b. Biaya pengeluaran pendapatan (*revenue expenditure*) adalah biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh manfaat yang dirasakan sekarang.

5. Pengambilan keputusan

Klasifikasi biaya berdasarkan pengambilan keputusan yaitu:

- a. Biaya peluang (*differential cost*)

Differential cost adalah biaya yang memperlihatkan alternative yang memiliki perbedaan antara manfaat dan pengorbanan yang dapat dibandingkan guna pengambilan keputusan.

- b. Biaya kesempatan (*opportunity cost*)

Opportunity cost adalah pengorbanan yang menghilangkan manfaat potensial ketika sebuah alternative dipilih.

c. Biaya masa lalu (*past cost*)

Past cost adalah biaya yang sudah terjadi dimasa lalu yang tidak dapat diubah baik sekarang maupun dimasa yang akan datang.

2.1.2 Biaya Bahan Baku

2.1.2.1 Pengertian Biaya Bahan Baku

Menurut Dimas (2024:49), biaya bahan baku merupakan salah satu komponen utama dalam mengelola biaya produksi suatu perusahaan. Biaya bahan baku yakni biaya untuk pengadaan bahan baku yang akan digunakan untuk memproduksi produk. Biaya bahan baku yaitu pengorbanan sumber daya ekonomi yang diukur dalam satuan (unit) uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu dimasa depan atau yang akan datang.

2.1.2.2 Perolehan dan Penggunaan Bahan Baku

Menurut Dr. David, dkk (2022:43), proses produksi dan jumlah kebutuhan bahan baku pada setiap usaha tentu bervariasi sesuai dengan ukuran dan jenis industri yang bersangkutan. Penggunaan bahan baku meliputi langkah:

- 1) Bagian pabrik/ produksi menentukan rute (*routing*) untuk setiap produk, yang merupakan urutan operasi yang dilakukan.
- 2) Menetapkan daftar bahan baku yang diperlukan, yaitu daftar kebutuhan bahan baku untuk setiap langkah dalam urutan operasi tersebut.
- 3) Menentukan anggaran produksi (*production budget*) seperti *masterplan* produksi (rencana utama), termasuk rincian bahan baku yang digunakan atau diperlukan.

- 4) Bukti permintaan pembelian atau (*purchase requisition*) yang berguna untuk menginformasikan kepada bagian pembelian mengenai jumlah dan jenis bahan baku yang dibutuhkan.
- 5) Melakukan pesanan atau pembelian bahan baku (*purchase order*) yang merupakan kontrak tertentu dengan vendor atas jumlah bahan baku tertentu yang harus dikirimkan.
- 6) Laporan penerimaan (*receiving report*) mengesahkan jumlah bahan baku yang diterima, dan mungkin juga melaporkan hasil pemeriksaan dan pengujian mutu. Bukti permintaan bahan baku (*material requisition*) yang memberikan wewenang kepada bagian gedung untuk mengirimkan jenis dan jumlah tertentu dari bahan baku yang diterima.
- 7) Kartu catatan bahan baku (*material record card*) mencatat setiap penerimaan dan pengeluaran dari setiap jenis bahan baku dan berguna sebagai catatan persediaan perpetual.

2.1.2.3 Metode Pencatatan Biaya Bahan Baku

Menurut Ervina (2023:34), biaya bahan baku yang sudah diperoleh tentunya akan digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan barang jadi. Pemakaian bahan baku tersebut akan menjadi biaya yang disebut dengan biaya bahan baku dan memerlukan pencatatan yang didasarkan pada catatan penggunaan buku pabrik. Pemakaian bahan baku akan dicatat pada rekening Barang Dalam Proses (BDP) Biaya Bahan Baku (BBB). Metode pencatatan pemakaian bahan baku dibagi atas 2 (dua) jenis antara lain:

1) Metode Permanen (*perpektual*)

Metode ini cocok digunakan pada jenis bahan baku yang secara fisik tidak dapat dilakukan perhitungan sehingga untuk mengetahui bahan baku yang tidak terpakai akan dilakukan. Dalam metode ini persediaan akhir dapat diketahui setiap terjadi perubahan, baik pada saat pembelian maupun pada saat pemakaian. Pembukuan atas persediaan dilakukan secara *continue*, yaitu membukuan setiap transaksi persediaan dengan pencatatan berikut:

a. Jurnal pada saat pembelian

Persediaan bahan baku		xxxx
Kas/ Utang usaha		xxxx

b. Jurnal pada saat retur pembelian

Kas/ Utang usaha		xxxx
Persediaan bahan baku		xxxx

c. Jurnal pada saat terjadi pemakaian

BDP-BBB		xxxx
Persediaan bahan baku		xxxx

Pada metode pencatatan di atas, nilai bahan baku yang belum digunakan atau persediaan bahan baku dapat diketahui setiap saat melalui buku besar persediaan bahan baku.

2) Metode Fisik

Metode ini cocok digunakan dalam mencatat biaya bahan baku yang secara fisik dapat dihitung. Persediaan bahan baku yang masih ada dapat diketahui pada akhir periode akuntansi dengan cara melakukan perhitungan secara fisik digudang penyimpanan. Perhitungan tersebut meliputi pengukuran dan penimbangan barang-barang yang ada pada akhir suatu periode untuk kemudian dikalikan dengan suatu tingkat harga/ biaya yang disebut persediaan akhir. Setiap terjadi transaksi-transaksi yang mempengaruhi persediaan, baik pada saat pembelian maupun pemakaian dicatat masing-masing perkiraan tersendiri, yaitu:

a. Jurnal pada saat pembelian

Pembelian bahan baku	xxxx
Kas/ Utang usaha	xxxx

b. Jurnal pada saat retur pembelian

Kas/ Utang usaha	xxxx
Retur pembelian	xxxx

c. Jurnal pada saat terjadi pemakaian

Tidak dijurnal

Bahan baku yang tidak terpakai yang merupakan persediaan bahan baku akan diketahui pada akhir periode dengan melakukan perhitungan fisik dan membuat laporan pemakaian bahan baku.

2.1.2.4 Indikator dari Biaya Bahan Baku

Menurut Mulyadi (2010:270), indikator dari biaya bahan baku dapat diperoleh dengan beberapa cara, yakni:

1. Pembelian lokal

Pembelian lokal adalah pembelian barang atau jasa dari pemasok dalam negeri.

2. Pembelian import

Pembelian import adalah kegiatan membeli barang atau jasa dari luar negeri untuk digunakan atau diperdagangkan di dalam negeri.

3. Pengelolaan sendiri

Pengelolaan sendiri adalah kegiatan usaha yang dilakukan secara sendiri, yang dikelola dan diawasi oleh pemilik usaha itu sendiri.

Berdasarkan dari beberapa indikator biaya bahan baku di atas dapat disimpulkan bahwa judul penelitian ini menggunakan indikator pengelolaan sendiri, yang dimana pengusaha itu mengelola dan mengawasi proses pembuatan produk secara sendiri.

2.1.3 Biaya Angkut

2.1.3.1 Pengertian Biaya Angkut

Menurut Emayanti (2023:73), biaya angkut adalah biaya ongkos yang dikeluarkan untuk mengantarkan barang dagangan kepada pembeli. Biaya angkut dibagi menjadi 2 (dua), yaitu:

1) Biaya angkut pembelian barang

Biaya yang dikeluarkan oleh pembeli, baik berhubungan dengan biaya transportasi ataupun angkut/perpindahan barang dari gudang/toko/kantor penjualan ke pembeli.

2) Biaya angkut penjualan barang

Biaya yang dikeluarkan oleh penjual, baik berhubungan dengan transportasi ataupun angkut/perpindahan barang dari gudang/toko/kantor penjualan ke pembeli.

Berdasarkan pengertian di atas biaya angkut dibagi menjadi 2 (dua) yaitu biaya angkut pembelian barang dan biaya angkut penjualan barang. Dalam penelitian ini menggunakan biaya angkut pembelian barang yang dimana biaya angkut itu ditanggung oleh pembeli.

2.1.3.2 Klasifikasi Biaya Angkut

Menurut Dr.Ir Suntoro (2020:191), klasifikasi biaya angkut adalah semua produk yang diangkut biasanya dikelompokkan dalam klasifikasi yang seragam. Klasifikasi ini memperhitungkan pula ciri-ciri dari suatu produk yang dapat mempengaruhi biaya transportasi. Produk yang sama dikeompokkan dalam satu kelas sehingga mengurangi jarak *rating* sampai saat ukuran yang dapat dikelola. Kelas suatu produk adalah *rating* dan *rating* suatu produk bukan harga yang harus dibayar untuk diangkut, melainkan penempatan klasifikasi produk itu. Harga sesungguhnya yang harus dibayar disebut tarif pengangkutan (*freight rate*).

Sebenarnya *rate* itu sudah tercantum dalam lembar harga (*pricing sheets*) yang disebut tarif.

2.1.3.3 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Biaya Angkut

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi biaya pengiriman yaitu sebagai berikut:

1) Biaya bahan bakar

Beberapa perusahaan memasukkan komponen biaya bahan bakar dalam model penetapan harga biaya angkut. Biaya pengiriman melalui darat atau laut bergantung pada biaya bahan bakar, dan biaya akhir yang dibebankan kepada konsumen harus memperhitungkan biaya bahan bakar pada saat pengiriman. Jika harga bahan bakar rendah, transportasi darat dan laut akan lebih mudah digunakan, dan manfaatnya akan diteruskan kepada konsumen dalam bentuk penghematan biaya. Namun, jika harga bahan baku meningkat, harga transportasi darat dan laut akan meningkat, dan biaya tambahan akan diteruskan kepada konsumen.

2) Permintaan angkut barang

Biaya pengiriman juga dipengaruhi oleh permintaan layanan pengiriman. Akan ada volume besar produk yang harus dikirim selama periode permintaan ruang pengiriman yang tinggi, dan pengguna akan bersaing untuk mendapatkan ruang yang terbatas. Akibatnya, perusahaan pengiriman dapat menjual ruang yang terbatas dengan harga premium. Di sisi lain, ketika permintaan layanan

pengangkutan rendah, perusahaan pelayaran akan menurunkan harga mereka untuk bersaing, menarik lebih sedikit pengguna yang ingin mengirimkan kargo.

3) Peristiwa yang sedang berkembang

Peristiwa yang muncul seperti terorisme, pembajakan, dan pemerintahan yang tidak jujur dapat mengakibatkan peningkatan biaya pengiriman karena perusahaan pelayaran berupaya memulihkan kerugian yang terjadi. Biaya juga dapat meningkat karena pengirim memilih untuk menggunakan *route* pengiriman yang lebih panjang yang menawarkan keamanan yang lebih baik. Misalnya, pengiriman laut yang melewati rute pengiriman yang rawan pembajakan seperti Somalia, terpaksa mengenakan biaya yang lebih tinggi untuk menutupi peningkatan risiko, premi asuransi yang lebih tinggi, dan rute pengiriman yang lebih panjang. Saat menggunakan truk untuk mengangkut kargo melalui area yang rawan terorisme dan geng criminal, perusahaan pengiriman mungkin mengenakan biaya lebih tinggi untuk menyewa keamanan atau mengalihkan kargo ke mode transportasi yang lebih aman di area tersebut.

4) Peraturan pemerintah

Di beberapa negara, pemerintah dapat memberlakukan kebijakan yang secara langsung memengaruhi perusahaan pelayaran. Misalnya, otoritas pemerintah dapat membatasi jam mengemudi maksimum pengemudi truk pada periode tertentu dalam setahun. Ini berarti kargo akan membutuhkan waktu lebih lama untuk sampai ke tempat tujuan.

2.1.3.4 Jenis-Jenis Biaya Angkut

Menurut Hery (2023:117), biaya angkut memiliki 2 (dua) jenis, yaitu sebagai berikut:

1) Biaya Angkut Masuk

Biaya angkut masuk merupakan komponen dalam perhitungan besar harga pokok penjualan, dimana biaya angkut masuk ini sifatnya menambah jumlah pembelian bersih sebagai harga pokok dari barang yang dibeli. Sesuai dengan prinsip biaya (harga perolehan), harga pokok dari barang yang sudah dibeli sudah seharusnya memperhitungkan besarnya biaya angkut masuk yang dikeluarkan pembeli untuk membawa barang dari tempat penjual. Apabila persyaratan pengangkutan yang disepakati adalah *FOB shipping point*, maka ayat jurnal yang perlu dibuat oleh pembeli untuk mencatat biaya angkut masuk adalah sebagai berikut:

Biaya angkut masuk	xxxx
Kas	xxxx
(jika dibayar langsung oleh pembeli)	
Biaya angkut masuk	xxxx
Utang usaha	xxxx
(jika ditalangi terlebih dahulu oleh penjual)	

2) Biaya Angkut Keluar

Biaya angkut keluar bukanlah merupakan komponen dalam menghitung besarnya harga pokok penjualan. Apabila persyaratan pengangkutan yang

disepakati adalah *FOB destination point*, maka ayat jurnal yang perlu dibuat oleh penjual untuk mencatat biaya angkut keluar adalah sebagai berikut:

Biaya angkut keluar	xxxx
Kas	xxxx

Perhatikan bahwa ayat jurnal diatas sama seperti ayat jurnal yang dibuat oleh penjual dalam sistem pencatatan perpetual.

Berdasarkan dari 2 (dua) jenis pengertian biaya angkut di atas dapat disimpulkan bahwa penelitian ini menggunakan biaya angkut masuk, yang dimana harga pokok dari barang yang sudah dibeli sudah seharusnya memperhitungkan besarnya biaya angkut masuk yang dikeluarkan pembeli untuk membawa barang dari tempat penjual (biaya transportasi akan ditanggung oleh pembeli).

2.1.3.5 Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Biaya Angkut

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi biaya pengiriman yaitu sebagai berikut:

1. Biaya bahan bakar

Beberapa perusahaan memasukkan komponen biaya bahan bakar dalam model penetapan harga biaya angkut. Biaya pengiriman melalui darat atau laut bergantung pada biaya bahan bakar, dan biaya akhir yang dibebankan kepada konsumen harus memperhitungkan biaya bahan bakar pada saat pengiriman. Jika harga bahan bakar rendah, transportasi darat dan laut akan lebih mudah digunakan, dan manfaatnya akan diteruskan kepada konsumen dalam bentuk penghematan biaya. Namun, jika harga bahan baku meningkat, harga

transportasi darat dan laut akan meningkat, dan biaya tambahan akan diteruskan kepada konsumen.

2. Permintaan angkut barang

Biaya pengiriman juga dipengaruhi oleh permintaan layanan pengiriman. Akan ada volume besar produk yang harus dikirim selama periode permintaan ruang pengiriman yang tinggi, dan pengguna akan bersaing untuk mendapatkan ruang yang terbatas. Akibatnya, perusahaan pengiriman dapat menjual ruang yang terbatas dengan harga premium. Di sisi lain, ketika permintaan layanan pengangkutan rendah, perusahaan pelayaran akan menurunkan harga mereka untuk bersaing, menarik lebih sedikit pengguna yang ingin mengirimkan kargo.

3. Peristiwa yang sedang berkembang

Peristiwa yang muncul seperti terorisme, pembajakan, dan pemerintahan yang tidak jujur dapat mengakibatkan peningkatan biaya pengiriman karena perusahaan pelayaran berupaya memulihkan kerugian yang terjadi. Biaya juga dapat meningkat karena pengirim memilih untuk menggunakan *rute* pengiriman yang lebih panjang yang menawarkan keamanan yang lebih baik. Misalnya, pengiriman laut yang melewati rute pengiriman yang rawan pembajakan seperti Somalia, terpaksa mengenakan biaya yang lebih tinggi untuk menutupi peningkatan risiko, premi asuransi yang lebih tinggi, dan rute pengiriman yang lebih panjang. Saat menggunakan truk untuk mengangkut kargo melalui area yang rawan terorisme dan geng kriminal, perusahaan pengiriman mungkin mengenakan biaya lebih tinggi untuk menyewa keamanan atau mengalihkan kargo ke mode transportasi yang lebih aman di area tersebut.

4. Peraturan pemerintah

Di beberapa negara, pemerintah dapat memberlakukan kebijakan yang secara langsung memengaruhi perusahaan pelayaran. Misalnya, otoritas pemerintah dapat membatasi jam mengemudi maksimum pengemudi truk pada periode tertentu dalam setahun. Ini berarti kargo akan membutuhkan waktu lebih lama untuk sampai ketempat tujuan.

2.1.4 Penjualan

2.1.4.1 Pengertian Penjualan

Menurut Dr. Hudaya (2024:160), penjualan merupakan aktivitas atau bisnis yang menjual barang atau jasa, dengan menetapkan harga yang sesuai dengan barang atau jasa yang ditawarkan. Penjualan dapat dilakukan secara langsung bertemu dengan pelanggan atau secara tatap muka langsung dan penjualan secara *online* tanpa perlu bertemu secara langsung dengan pelanggan. Penjualan secara *online* juga dapat dilakukan dengan mudah dan cepat sehingga dapat menghemat waktu dan juga pelanggan mudah mengakses perusahaan yang menjual barang atau jasa yang diinginkan dan yang dibutuhkan.

Menurut Nel Arianty (2024:41), penjualan adalah sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik.

Berdasarkan pernyataan diatas dapat disimpulkan bahwa, penjualan adalah aktivitas atau bisnis yang mengajak orang lain agar bersedia membeli atau

menerima barang maupun jasa yang ditawarkan oleh penjual dengan menetapkan kesepakatan harga antara kedua belah pihak sebelum terjadi pertukaran antara barang yang dijual dengan uang sebagai alat penukarnya, dengan tujuan untuk saling menguntungkan antara kedua belah pihak.

2.1.4.2 Tujuan Penjualan

Menurut Basu Swasta dan Irawan (2014:246), tujuan penjualan adalah sebagai berikut:

1. Mencapai volume penjualan tertentu.
2. Mendapatkan laba tertentu.
3. Menunjang pertumbuhan pengusaha.
4. Mendapatkan citra baik terhadap bahan yang diproduksi oleh pengusaha.
5. Menentukan target pasar yang pas dengan kebutuhan pelanggan.

Usaha-usaha untuk mencapai tujuan tersebut tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksana atau para tenaga penjualan, tetapi pada hal ini perlu adanya kolaborasi yang berasal dari beberapa pihak antar lain ialah fungsionaris pada pengusaha seperti bagian dari keuangan yang menyediakan dana, bagian produksi yang menghasilkan produk, bagian personalia yang menyediakan tenaga kerja, serta bagian *marketing* sebagai pemasaran produk dan pengumpulan data konsumen agar menjadi konsumen potensial bagi pengusaha.

2.1.4.3 Faktor- Faktor Yang Mempengaruhi Penjualan

Menurut R. Riotama (2022), faktor-faktor yang mempengaruhi kegiatan penjualan adalah sebagai berikut:

1. Kondisi dan Kemampuan Penjual

Transaksi jual beli atau pemindahan hak milik secara komersial atas barang/ jasa memiliki prinsip yaitu melibatkan dua pihak, pihak penjual menjadi pihak pertama dan pihak pembeli sebagai pihak kedua. Disini penjual wajib bias meyakinkan kepada pembeliny, agar bias berhasil mencapai target penjualan yang diharapkan oleh pengusahn, maksud tersebut penjualan harus memahami beberapa persoalan penting yang sangat berkaitan, yaitu jenis dan karakteristik yang ditawarkan, harga produksi, kondisi penjualan seperti pembayaran, pengantaran barang, pelayanan purma jual, garansi, dan lain sebagainya.

2. Kondisi Pasar

Ada beberapa faktor yang mempengaruhi kondisi pasar dan perlu diperhatikan oleh para penjual, yaitu:

- a. Jenis pasarnya, apakah pasar konsumen, pasar industri, pasar penjual, pasar pemerintah, atau pasar tradisional.
- b. Kelompok pembeli atau segmen pasar. Hal ini sangat penting diperhatikan karena segmentasi pasar tepat pada sasaran penjual karena keadaan segmentasi pasar sangat mempermudah enjual untuk mendapatkan marketnya.

- c. Daya beli. Daya beli perlu diperhatikan karena penjual dapat dengan mudah untuk mengatur strategi penentuan harga yang sesuai dengan daya beli konsumen atau target pasar.
- d. Frekuensi pembeliannya. Jumlah pembeli atau banyaknya pembeli akan memudahkan penjual atau produsen dalam mengatur stok barang yang tersedia. Sehingga penjual dapat dengan mudah mengatur volume produksi dalam faktor produksi.
- e. Keinginan dan kebutuhannya. Keinginan konsumen sangat penting diketahui oleh penjual. Dalam hal ini penjual dapat mudah membut produk atau menambah stok produk yang diinginkan oleh konsumen pada skala tertentu.

3. Modal

Dalam memperkenalkan produk pada pembeli atau konsumen dibutuhkan adanya usaha seperti promosi, akomodasi, tempat atau bukti nyata penjualan baik di dalam usaha maupun diluar usaha dan sebagainya. Semua aspek tersebut bias dilakukan secara berkala apabila penjual memiliki sejumlah modal yang diperlukan untuk aspek-aspek tersebut.

4. Kondisi organisasi pengusaha

Pada pengusaha besar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri (bagian penjualan) yang dipegang oleh orang-orang tertentu atau ahli di bidang penjualan. Lain hal dengan pengusaha kecil, dimana masalah penjualan ditangani oleh orang yang juga melakukan

fungsi-fungsi lain. Hal ini disebabkan karena jumlah tenaga kerja yang sedikit, sistem organisasinya lebih sederhana, serta sarana-sarana yang dimilikinya tidak serumit pengusaha-pengusaha besar. Biasanya masalah penjualan ini ditangani sendiri oleh pimpinan dan tidak diberikan kepada orang lain.

5. Faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, pemberian hadiah, sering mempengaruhi penjualan. Ada pengusaha yang berpegang pada satu prinsip bahwa paling penting membuat barang yang baik. Bilamana prinsip tersebut dilaksanakan maka diharapkan pembeli akan membeli lagi barang yang sama. Oleh karena itu pengusaha melakukan upaya agar para pembeli tertarik pada produk yang dijual.

2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian terdahulu merupakan hasil yang telah digunakan sebagai acuan dari peneliti di dalam melakukan penelitiannya terutama hal-hal yang berkaitan dengan teori maupun metode penelitian yang digunakan. Dengan adanya penelitian terdahulu, maka peneliti dapat menjadikan penelitian terdahulu sebagai referensi dalam tahap pengerjaan penelitian dan dapat memperkaya bahan kajian dalam penelitian. Berikut merupakan beberapa penelitian terdahulu yang digunakan peneliti sebagai referensi dalam melakukan penelitian.

Penelitian ini dilakukan oleh Alfazri Rahmahdani & Wina Sari (2024) dengan judul penelitian yaitu *“Pengaruh Industri Batu Bata Terhadap*

Peningkatan Pendapatan Masyarakat di Desa Rambahan Kecamatan Muara Bulian". Penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan *survey*. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial industri batu bata berpengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan masyarakat sebesar 48,6%. Secara simultan pendapatan pengaruh yang signifikan antara industri batu bata terhadap peningkatan pendapatan masyarakat sebesar 17,5%, dengan diperoleh nilai $f_{hitung} > f_{tabel}$ ($12,311 > 3,16$). Hal ini menunjukkan menolak H_0 dan menerima H_a . Artinya terdapat pengaruh yang signifikan antara industri batu bata secara bersama-sama (*simultan*) terhadap peningkatan pendapatan masyarakat di Desa Rambahan juga akan semakin baik. Sedangkan sisanya 82,5% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dimasukkan dalam penelitian ini.

Penelitian yang dilakukan oleh Abdul Halim, Halimah Tussadia, Indriani (2023) dengan judul penelitian yaitu "*Analisis Pengaruh Produksi, Biaya Angkut, & Harga Terhadap Pendapatan Usahatani Pisang di Desa Bonda Kecamatan Papalang Kabupaten Mamuju*". Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh produksi, biaya angkut, dan harga terhadap pendapatan usaha tani pisang dan untuk mengetahui faktor yang paling dominan berpengaruh terhadap pendapatan usaha tani pisang di Desa Bonda Kecamatan Papalang Kabupaten Mamuju. Adapun waktu penelitian dilaksanakan selama 2 bulan yaitu mulai bulan Juni-Agustus 2022. Berdasarkan hasil analisis diperoleh nilai $F_{hitung} = 25.714 > F_{tabel} = 2,38$ pada $\alpha = 5\%$ yang berarti hipotesis nol (H_0) ditolak, sehingga variabel bebas (X_1) produksi (X_2) biaya angkut (X_3) harga secara bersama-sama (*simultan*) berpengaruh nyata terhadap pendapatan usaha tani

pisang di Desa Bonda Kecamatan Papalang Kabupaten Mamuju. Secara parsial variabel produksi dan harga pengaruh nyata terhadap pendapatan. Variabel yang paling dominan berpengaruh terhadap pendapatan usaha tani pisang yaitu variabel produksi pisang dan variabel harga pisang.

Penelitian ini dilakukan oleh Melandari Eka Putri (2023) dengan judul penelitian "*Pengaruh Biaya Bahan Baku, Bahan Penolong, dan Biaya Angkut Terhadap Penjualan Pada Home Industry Nafa Cake Snack and Food Kota Batam*". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui biaya bahan baku, bahan penolong, dan biaya angkut terhadap penjualan pada Nafa *Cake Snack and Food* Kota Batam. Metode pengambilan sampel ini adalah sampel jenuh pada pencatatan penjualan perusahaan. Hasil uji F menunjukkan bahwa variabel biaya bahan baku, biaya bahan penolong, dan biaya angkut berpengaruh secara simultan terhadap penjualan. Dari uji determinasi kemampuan variabel bebas dalam menjelaskan variabel terikat adalah 89,4% sedangkan sisanya 10,6% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak dijelaskan dalam penelitian ini, seperti biaya peralatan dan biaya tenaga kerja.

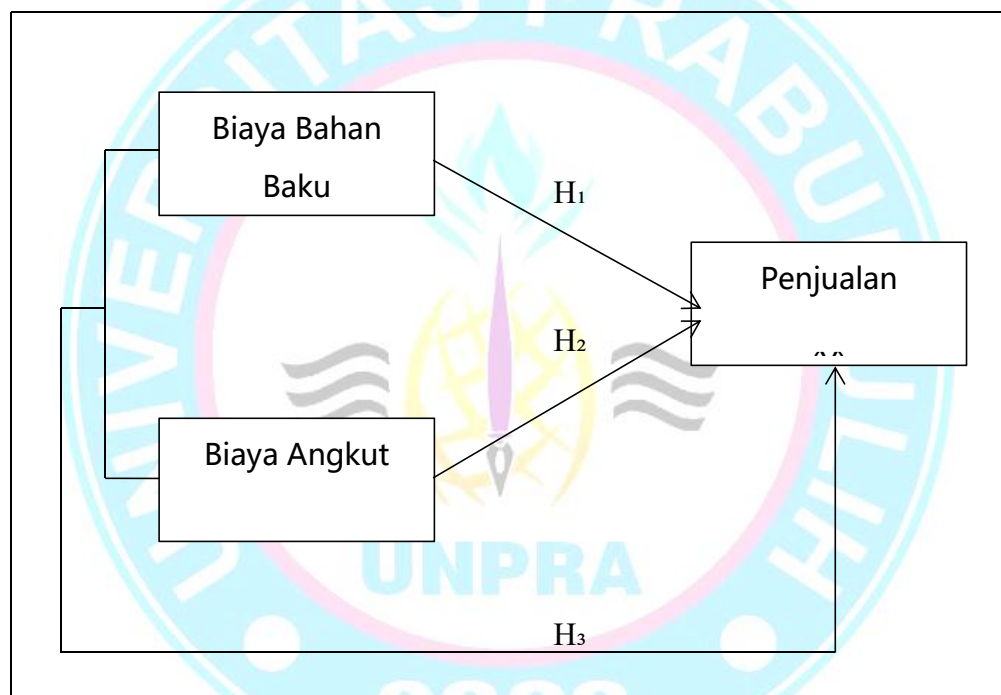
Penelitian ini dilakukan oleh Iseu Anggraeni, Husaeri Priatna, & Dina Madaniah (2020) dengan judul penelitian "*Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Tenaga Kerja Terhadap Volume Produksi Pada CV Ismaya Citra Utama*". Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja terhadap volume produksi secara parsial maupun simultan. Metode penelitian yang digunakan adalah metode deskriptif dan verifikasi dengan menggunakan pendekatan kuantitatif. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa

secara parsial bahwa biaya bahan baku berpengaruh signifikan terhadap volume produksi, hal ini dibuktikan dengan hasil uji t dimana t hitung lebih besar dari pada t tabel ($5,415 > 2,447$) atau nilai signifikan ($0,002 < 0,05$). Kemudian biaya tenaga kerja secara parsial tidak berpengaruh terhadap volume produksi, hal ini dibuktikan dengan hasil uji t hitung lebih kecil dari pada t tabel ($-2,129 < 2,447$) atau nilai signifikan ($0,077 > 0,05$). Hasil uji F diperoleh F hitung lebih besar dari pada F tabel $9119,662 > 5,14$ atau nilai signifikansi ($0,000 < 0,05$). Dengan demikian, dapat diambil kesimpulan bahwa secara simultan biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap volume produksi.

Penelitian ini dilakukan oleh Baru Harahap & Argo Putra Prima (2019) dengan judul penelitian "*Pengaruh Biaya Bahan Baku , Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Factory Overhead cost Terhadap Peningkatan Hasil Produksi Pada Perusahaan Kecil Industri Tahu Tempe di Kota Batam*". Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh biaya produksi dan harga jual meningkatkan keuntungan penjualan pada PT. Shimano Batam. Hasil dari berpengaruh signifikan terhadap biaya produksi dan harga jual terhadap peningkatan keuntungan penjualan pada PT. Shimano Batam dengan signifikan nilai masing-masing 0,000 dan $0,000 < 0,05$. Sedangkan biaya produksi dan harga jual simultan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan laba penjualan pada PT. Shimano Batam dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$.

2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah suatu gambar atau diagram yang menjelaskan secara garis besar alur logika berjalannya sebuah penelitian. Berikut berdasarkan yang telah diuraikan sebelumnya maka akan diuji bagaimana biaya bahan baku (X_1) dan biaya angkut (X_2) variabel bebas berpengaruh pada penjualan (Y) sebagai variabel terikat pada Depot Pak Maulim.



Gambar 2.1
Kerangka Pemikiran

2.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan judul penelitian dan konsep paradigm diatas, maka penulis menyatakan hipotesis dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

H1: Diduga biaya bahan baku berpengaruh terhadap penjualan.

H2: Diduga biaya angkut berpengaruh terhadap penjualan.

H3 : Diduga biaya bahan baku dan biaya angkut berpengaruh terhadap penjualan.





BAB III

METODELOGI PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Menurut Sujarweni (2024:5-6), jenis-jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian yaitu:

1. Penelitian Kualitatif

Penelitian kualitatif adalah salah satu prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang diamati. Pendekatan kualitatif diharapkan mampu menghasilkan uraian yang mendalam tentang ucapan, tulisan, atau perilaku yang dapat diamati dari suatu individu, kelompok, masyarakat, dan organisasi tertentu dalam suatu keadaan konteks tertentu yang dikaji dari sudut pandang yang utuh, komprehensif, dan holistic.

2. Penelitian Kuantitatif

Penelitian kuantitatif adalah jenis penelitian yang menghasilkan penemuan-penemuan yang dapat dicapai dengan menggunakan prosedur-prosedur statistic atau cara-cara lain dari kuantitatif (pengukuran).

Dalam penelitian ini penulis menggunakan jenis penelitian kuantitatif yang bertujuan untuk menjelaskan pengaruh biaya bahan baku dan biaya angkut terhadap penjualan.

3.2 Jenis dan Sumber Data

3.2.1 Jenis Data

Menurut Sugiyono (2020:9), data dapat digolongkan menjadi 2 (dua) jenis 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 data yang berbentuk angka atau data kuantitatif yang diangkakan (*scoring*).

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah jenis data kuantitatif yang berupa data mengenai biaya bahan baku, biaya angkut, dan penjualan.

3.2.2 Sumber Data

Menurut Sujarweni (2024:73-74), sumber data adalah subjek dari mana asal data penelitian itu diperoleh. Berdasarkan sumbernya, data dibagi menjadi 2 (dua) yaitu:

1. Data Primer

Data primer adalah data yang diperoleh dari responden melalui kuesioner, kelompok fokus dan panel atau juga data hasil dari wawancara penelitian dengan narasumber. Data yang diperoleh dari data primer ini harus diolah lagi. Sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang didapat dari catatan, buku, majalah berupa laporan keuangan publikasi perusahaan, laporan pemerintah, artikel, buku-buku sebagai teori, majalah, dan lain sebagainya. Data yang diperoleh dari data sekunder ini tidak perlu diolah lagi. Sumber yang tidak langsung memberikan data pada pengumpulan data.

Pada penelitian ini, sumber data yang digunakan oleh peneliti adalah sumber data sekunder, dimana dalam hal ini data yang diperoleh dari informasi yang berupa data keuangan mengenai biaya bahan baku dan biaya angkut penjualan Depot Batu Bata Pak Maulim.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2024:296), teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data maka penelitian tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standar data yang ditetapkan. Berikut ini beberapa teknik pengumpulan data yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Observasi

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

2. Wawancara

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

3. Dokumentasi

Menurut Sugiyono (2022:124), dokumentasi merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu. Dokumen bias berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang.

4. Studi Kepustakaan

Menurut Sugiyono (2024:387), studi kepustakaan adalah yang berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang terkait dengan pemahaman objek yang diteliti, nilai, budaya, dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti.

3.4 Populasi dan Sampel Penelitian

3.4.1 Populasi

Menurut Sugiyono (2022:80), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi dalam penelitian ini adalah data penjualan serta

pengeluaran biaya bahan baku dan biaya angkut pada Depot Batu Bata Pak Maulim.

3.4.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2022:81), sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Bila populasi besar, dan peneliti tidak mungkin mempelajari semua yang ada pada populasi, misalnya karena keterbatasan dana, tenaga dan waktu, maka penelitian dapat menggunakan sampel yang diambil dari populasi itu. Apa yang dipelajari dari sampel itu, kesimpulannya akan dapat diberlakukan untuk populasi. Untuk itu sampel yang diambil dari populasi harus betul-betul representatif (mewakili). Sampel pada penelitian ini adalah data penjualan depot batu bata Pak Maulim pada tahun 2020-2023.

3.4.3 Teknik Sampling

Menurut Sugiyono (2022:81-84), teknik sampling merupakan teknik pengambilan sampel, untuk menentukan sampel yang akan digunakan dalam penelitian. Teknik sampling pada dasarnya dapat dikelompokkan menjadi 2 (dua) yaitu sebagai berikut:

1. *Probability Sampling* adalah teknik pengumpulan 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* adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Teknik sampel ini meliputi, *sampling sistematis, kuota, aksidental, purposive, jenuh, snowball*.

Pada penelitian ini penulis menggunakan teknik sampling *Nonprobability Sampling* dengan cara pengambilan data *Sampling Purposive*. *Sampling Purposive* merupakan suatu metode pengambilan sampel dalam penelitian yang dilakukan secara tidak acak dengan mempertimbangkan ciri-ciri atau karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti, berupa data terbaru di Depot Batu Bata Pak Maulim.

3.5 Definisi Operasional Variabel

Menurut Sugiyono (2019:67), variabel didefinisikan sebagai segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. Variabel penelitian dapat berupa hal-hal yang bervariasi atau berubah-ubah, baik dalam kuantitas maupun kualitas. Menurut Sugiyono (2019:67), variabel dibedakan menjadi 2 (dua) yaitu:

1. Variabel independen (variabel bebas) adalah variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahan atau timbulnya variabel dependen (terikat).

Variabel ini bersifat mandiri, artinya keberadaannya tidak tergantung pada variabel lain.

2. Variabel dependen (variabel terikat) adalah variabel yang dipengaruhi atau menjadi akibat, karena adanya variabel independen. Variabel ini merupakan hasil atau respon dari pengaruh variabel bebas.

Tabel 3.1
Definisi Operasional Variabel

Variabel Penelitian	Definisi Operasional	Indikator/ Pengukuran variabel	Skala
Biaya Bahan Baku (X1)	Biaya bahan baku adalah salah satu komponen utama dalam mengelola biaya produksi suatu usaha.	Total Biaya Bahan Baku	Ordinal
Biaya Angkut (X2)	biaya angkut adalah biaya ongkos yang dikeluarkan untuk mengantarkan barang dagangan kepada pembeli.	Biaya angkut penjualan (ongkosnya ditanggung pembeli)	Ordinal
Penjualan (Y)	penjualan adalah sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang atau	Total unit x harga jual	Ordinal

	jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya.		
--	---	--	--

Sumber : Hasil kajian penulis 2024

3.6 Metode Analisis Data

Metode analisis data adalah tahapan yang penting dalam penelitian yang melibatkan pengolahan dan interpretasi data yang telah dikumpulkan untuk menjawab pertanyaan penelitian. Dalam penelitian ini penulis menggunakan metode analisis kuantitatif guna mendapatkan data penelitian.

3.6.1 Uji Asumsi Klasik

Uji asumsi klasik dilakukan untuk mengetahui bahwa data yang diolah adalah sah tidak terdapat penyimpangan serta distribusi normal, data tersebut akan diuji melalui uji asumsi klasik yaitu :

1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Regresi yang baik adalah data yang terdistribusi normal. Normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik-titik) pada sumbu diagonal dari grafik normal P-P *Plots*.

- a. Data berdistribusi normal, jika data menyebar disekitar garis diagonal atau mengikuti arah garis diagonal.

- b. Data tidak berdistribusi normal, jika data menyebar jarak jauh dari garis diagonal dan atau tidak mengikuti arah garis diagonal.

2. Uji Multikolonieritas

Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antar variabel bebas (independen). Model regresi yang baik seharusnya tidak terjadi korelasi di antara 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 regresi yang digunakan adalah sebagai berikut :

- a. Jika nilai *tolerance* $> 0,10$ dan $VIF < 10$, maka dapat diartikan bahwa tidak terdapat pengaruh multikolinieritas pada penelitian tersebut.
- b. Jika nilai *tolerance* $< 0,10$ dan $VIF > 10$, maka terjadi gangguan multikolinieritas pada penelitian tersebut.

3. Uji Heteroskedastisitas

Uji heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variabel dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varian dari residual satu pengamatan yang lain, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk mengetahui adanya heteroskedastisitas adalah dengan melihat ada atau tidaknya pola tertentu pada grafik *scatter plot* dengan ketentuan sebagai berikut :

- a. Jika terdapat pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur maka menunjukkan telah terjadi heteroskedastisitas.
- b. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

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 skripsi kuantitatif adalah dengan uji *durbin-watson* (uji DW) dengan ketentuan atau dasar pengambilan keputusan adalah sebagai berikut:

- a. Jika d (*durbin Watson*) lebih kecil dari dL atau lebih besar dari $(4-dL)$, maka hipotesis nol ditolak, yaitu terdapat autokorelasi.
- b. Jika d (*durbin Watson*) terletak antara dU dan $(4-dU)$, maka hipotesis nol diterima, yaitu tidak ada autokorelasi.
- c. Jika d (*durbin Watson*) terletak antara dL dan dU atau $(4-dU)$ dan $(4-dL)$, maka tidak menghasilkan kesimpulan yang pasti.

3.6.2 Regresi Linear Berganda

Pengujian terhadap hipotesis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda. Analisis regresi berganda dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui pengaruh biaya bahan baku dan biaya angkut yang mempunyai pengaruh terhadap penjualan. Adapun bentuk model yang akan diuji dalam penelitian ini adalah :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

Dimana :

Y = Penjualan

α = Konstanta

X_1 = Biaya Bahan Baku

X_2 = Biaya Angkut

β_1, β_2 = Koefisien regresi variabel independen X_1, X_2

e = Error

6.1.3 Pengujian Hipotesis

1. Uji Signifikasi Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengetahui variabel-variabel independen secara posisi berpengaruh nyata atau tidak terhadap variabel dependen. Untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh yang signifikan dari variabel masing-masing independen yaitu pengaruh biaya bahan baku dan biaya angkut terhadap variabel

dependen yaitu penjualan, maka nilai signifikan t dibandingkan dengan derajat kepercayaannya sebagai berikut :

- 1) Jika t hitung $< t$ tabel maka tidak terdapat pengaruh antara variabel dependen terhadap variabel independen.
- 2) Jika t hitung $> t$ tabel maka terdapat pengaruh antara variabel dependen terhadap variabel independen.

2. Uji Signifikasi Simultan (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 0,05 untuk tingkat signifikasi = 5%).

3. Koefisien Determinasi (R^2)

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.



BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum Objek Penelitian

4.1.1 Sejarah Singkat Perusahaan

Penelitian ini dilakukan di Depot Pak Maulim yang merupakan salah satu usaha yang melaksanakan kegiatan usaha produksi batu bata. Depot ini didirikan tepat disamping rumah atau kediaman mereka yaitu di Kelurahan Anak Petai, Kecamatan Prabumulih Utara, Kota Prabumulih. Depot Batu Bata Pak Maulim ini didirikan tahun 1988, yang awal mulanya Pak Maulim ini berkeinginan untuk memiliki sebuah usaha sendiri agar dapat bertahan hidup dan memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Lalu akhirnya, Pak Maulim menemukan sebuah ide yaitu ingin membuat dan mencetak batu bata. Ide tersebut muncul karena menyadari bahwa Pak Maulim memiliki kemampuan berseni termasuk dalam membuat keterampilan.

Modal awal yang dikeluarkan oleh Pak Maulim sebesar Rp. 10.000.000,-. Dari modal tersebut beliau membangun sebuah tempat (depot), membangun sumur bor, membeli 1 truk tanah liat, membeli 1 truk kayu, 4 buah alat pencetak batu bata, serta perlengkapan membuat batu bata lainnya untuk melakukan percobaan membuat batu bata. Usaha tersebut menghasilkan batu bata yang berkualitas baik dan sesuai dengan standar batu bata pada umumnya. Pada tahun 2020-2021, dimana tahun yang sulit bagi Pak Maulim karena akibat terjadinya pandemi *covid-19* perekonomian usahanya mulai mengalami penurunan.

Sedangkan sebelum terjadinya pandemi *covid-19* penjualan batu bata Pak Maulim bisa mencapai kurang lebih 2.500 batu bata perharinya dan mampu mempekerjakan 7 orang pekerja untuk membantu dalam usahanya.

Namun, setelah terjadinya pandemi *covid-19* penjualan batu bata Pak Maulim mulai mengalami penurunan kurang lebih 1.700 batu bata perharinya dan sekarang hanya mampu mempekerjakan 4 orang pekerja untuk membantu dalam usahanya. Setelah 2 tahun terjadinya pandemi *covid-19* sampai tahun 2023, belum ada perubahan kenaikan penjualan batu bata, dan masih hanya terjual kurang lebih 1.700 batu bata perharinya.

4.1.2 Visi dan Misi Depot Pak Maulim

1. Visi

Membangun masa depan yang lebih baik melalui penyediaan batu bata yang kuat, tahan lama, dan ramah lingkungan.

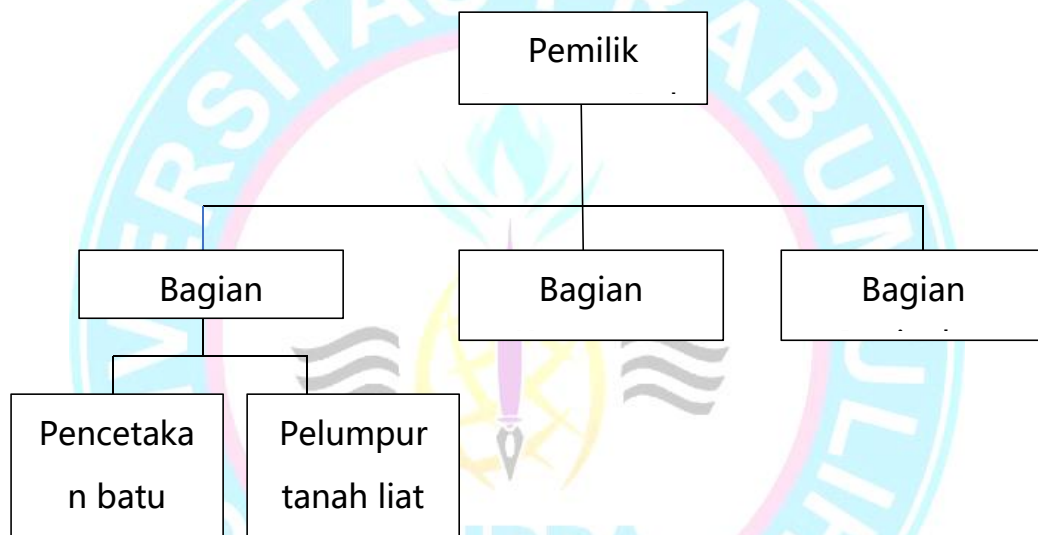
2. Misi

- a. Menyediakan produk batu bata berkualitas tinggi dan tahan lama.
- b. Memberikan pelayanan yang cepat, ramah, dan profesional.
- c. Meningkatkan kepuasan pelanggan melalui harga yang kompetitif dan kualitas produk yang terjamin.
- d. Mengembangkan usaha yang berkelanjutan dan ramah lingkungan.
- e. Membangun hubungan baik dengan pelanggan, supplier, dan mitra bisnis.

4.1.3 Struktur Organisasi Perusahaan

Struktur organisasi ini sangat dibutuhkan dalam suatu organisasi. Dengan adanya struktur organisasi kita dapat memahami bagian dan tanggungjawab kinerja dari masing-masing anggota organisasi.

Untuk saat ini Depot Pak Maulim memiliki empat orang karyawan dengan seorang pimpinan.



Gambar 4.1 : Struktur Organisasi

4.1.4 Tugas

1. Pemilik / Pengusaha

Tugas pemilik Depot adalah mengontrol secara keseluruhan jalannya usaha, bertanggung jawab atas mutu produk, mengembangkan usaha dan bertugas mengambil keputusan penting tentang pengembangan usaha maupun terhadap masalah-masalah yang timbul dalam suatu usaha.

2. Bagian Produksi

Tugas bagian produksi adalah menentukan jenis tanah, menentukan kualitas batu bata yang dihasilkan, mengatur dan mengevaluasi proses pembuatan batu bata dari pengolahan tanah liat menjadi batu bata, serta bertanggung jawab atas hasil produksi.

3. Bagian Keuangan

- a. Mengelola keuangan dan anggaran.
- b. Mengatur transaksi keuangan (penerimaan dan pengeluaran).
- c. Mengatur pembayaran gaji karyawan.

4. Bagian Penjualan

- a. Menjual batu bata kepada pelanggan.
- b. Mengelola hubungan dengan pelanggan.
- c. Memberikan informasi produk dan harga.
- d. Mengatur pesanan dan pengiriman.
- e. Meningkatkan penjualan dan pendapatan.
- f. Mengumpulkan feedback dari pelanggan.

4.2 Hasil Penelitian dan Pembahasan

4.2.1 Biaya Bahan Baku

Menurut Dimas (2024:49), biaya bahan baku merupakan salah satu komponen utama dalam mengelola biaya produksi suatu perusahaan. Biaya bahan baku yakni biaya untuk pengadaan bahan baku yang akan digunakan untuk memproduksi produk. Biaya bahan baku yaitu pengorbanan sumber daya ekonomi

yang diukur dalam satuan (unit) uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu dimasa depan atau yang akan datang.

Dalam penelitian ini komponen yang digunakan untuk bahan baku utama pembuatan batu bata di Depot Pak Maulim adalah tanah liat, dan kayu bakar. Namun, untuk jumlah unit pembelian bahan baku sama setiap bulannya. Untuk jumlah pembelian tanah liat perbulan dibutuhkan 8 truk dengan berat kurang lebih 10 ton per truknya, sedangkan kayu bakar perbulannya dibutuhkan 16 truk dengan berat kurang lebih 8 ton per truknya.

Tabel 4.1
Data Biaya Bahan Baku Depot Pak Maulim
Pada Tahun 2020-2023

No	Bulan	Tahun			
		2020	2021	2022	2023
1	Januari	Rp28,000,000	Rp 30,400,000	Rp 33,600,000	Rp 40,400,000
2	Febuari	Rp28,000,000	Rp 30,400,000	Rp 33,600,000	Rp 40,400,000
3	Maret	Rp28,000,000	Rp 30,400,000	Rp 33,600,000	Rp 40,400,000
4	April	Rp28,000,000	Rp 30,400,000	Rp 33,600,000	Rp 40,400,000
5	Mei	Rp28,000,000	Rp 30,400,000	Rp 33,600,000	Rp 40,400,000
6	Juni	Rp28,000,000	Rp 30,400,000	Rp 33,600,000	Rp 40,400,000
7	Juli	Rp28,000,000	Rp 30,400,000	Rp 33,600,000	Rp 40,400,000
8	Agustus	Rp28,000,000	Rp 30,400,000	Rp 33,600,000	Rp 40,400,000
9	September	Rp28,000,000	Rp 30,400,000	Rp33,600,000	Rp 40,400,000
10	Oktober	Rp28,000,000	Rp 30,400,000	Rp 33,600,000	Rp 40,400,000
11	November	Rp28,000,000	Rp 30,400,000	Rp 33,600,000	Rp 40,400,000
12	Desember	Rp28,000,000	Rp 30,400,000	Rp 33,600,000	Rp 40,400,000

Sumber : Depot Pak Maulim

Berdasarkan tabel 4.1 maka dapat diketahui biaya keuangan yang dikeluarkan oleh Depot Pak Maulim untuk kegiatan memproduksi barang. Pada tahun 2020 harga biaya bahan baku yang dikeluarkan Pak Maulim hanya sebesar Rp. 28.000.000,- perbulan, sedangkan pada tahun 2021 terjadi kenaikan harga biaya bahan baku menjadi sebesar Rp. 30.400.000,- perbulan. Pada tahun 2022 biaya bahan baku yang dikeluarkan Pak Maulim semakin meningkat menjadi sebesar Rp. 33.600.000,- perbulan, namun setelah masuk ke tahun 2023 biaya yang dikeluarkan untuk bahan baku meningkat tinggi menjadi Rp. 40.400.000,- perbulan. Harga biaya bahan baku ditahun 2023 itu masih berlaku sampai sekarang.

4.2.2 Biaya Angkut

Menurut Emayanti (2023:73), biaya angkut adalah biaya ongkos yang dikeluarkan untuk mengantarkan barang dagangan kepada pembeli.

Biaya angkut yang digunakan dalam penelitian ini adalah biaya angkut penjualan barang, yang dimana biaya pengiriman barang akan dibebankan ke pembeli. Biaya angkut yang dikeluarkan setiap bulannya hampir sama karena Pak Maulim memiliki dua pelanggan tetap setiap bulan.

Tabel 4.2
Data Biaya Angkut Depot Pak Maulim
Pada Tahun 2020-2023

No	Bulan	Tahun			
		2020	2021	2022	2023
1	Januari	Rp 2,170,000	Rp 2,170,000	Rp 3,255,000	Rp 3,255,000
2	Febuari	Rp 2,030,000	Rp 1,960,000	Rp 2,940,000	Rp 2,940,000
3	Maret	Rp 2,170,000	Rp 2,170,000	Rp 3,255,000	Rp 3,255,000
4	April	Rp 2,100,000	Rp 2,100,000	Rp 3,150,000	Rp 3,150,000
5	Mei	Rp 2,170,000	Rp 2,170,000	Rp 3,255,000	Rp 3,255,000
6	Juni	Rp 2,100,000	Rp 2,100,000	Rp 3,150,000	Rp 3,150,000
7	Juli	Rp 2,170,000	Rp 2,170,000	Rp 3,255,000	Rp 3,255,000
8	Agustus	Rp 2,170,000	Rp 2,170,000	Rp 3,255,000	Rp 3,255,000
9	September	Rp 2,100,000	Rp 2,100,000	Rp 3,150,000	Rp 3,150,000
10	Oktober	Rp 2,170,000	Rp 2,170,000	Rp 3,255,000	Rp 3,255,000
11	November	Rp 2,100,000	Rp 2,100,000	Rp 3,150,000	Rp 3,150,000
12	Desember	Rp 2,170,000	Rp 2,170,000	Rp 3,255,000	Rp 3,255,000

Sumber : Depot Pak Maulim

Berdasarkan tabel 4.2 maka dapat diketahui biaya keuangan yang dikeluarkan oleh Depot Pak Maulim untuk biaya pengangkutan barang pada tahun 2020-2022 hanya sebesar Rp. 2.170.000,- perbulan, sedangkan pada tahun 2022-2023 terjadi kenaikan biaya menjadi sebesar Rp. 3.255.000,- perbulan.

4.2.3 Penjualan

Menurut Nel Arianty (2024:41), penjualan adalah sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik.

Tabel 4.3
Data Penjualan Depot Pak Maulim
Pada Tahun 2020-2023

No	Bulan	Tahun			
		2020	2021	2022	2023
1	Januari	Rp 56,100,000	Rp 50,422,000	Rp 69,065,000	Rp 59,780,000
2	Febuari	Rp 54,075,000	Rp 53,890,000	Rp 57,608,000	Rp 63,400,000
3	Maret	Rp 37,125,000	Rp 49,385,000	Rp 52,915,000	Rp 73,800,000
4	April	Rp 45,750,000	Rp 38,250,000	Rp 56,050,000	Rp 60,200,000
5	Mei	Rp 52,725,000	Rp 46,070,000	Rp 55,290,000	Rp 58,200,000
6	Juni	Rp 44,002,500	Rp 44,965,000	Rp 50,255,000	Rp 52,900,000
7	Juli	Rp 42,300,000	Rp 52,394,000	Rp 41,277,500	Rp 49,760,000
8	Agustus	Rp 37,987,500	Rp 47,302,500	Rp 58,691,000	Rp 55,650,000
9	September	Rp 39,600,000	Rp 49,300,000	Rp 47,310,000	Rp 58,000,000
10	Oktober	Rp 41,925,000	Rp 55,046,000	Rp 57,902,500	Rp 62,000,000
11	November	Rp 45,600,000	Rp 47,940,000	Rp 55,480,000	Rp 56,400,000
12	Desember	Rp 36,675,000	Rp 44,183,000	Rp 66,310,000	Rp 57,940,000
total		Rp 533,865,000	Rp 579,147,500	Rp 668,154,000	Rp 708,030,000

Sumber : Depot Pak Maulim

Berdasarkan tabel 4.3 diatas maka dapat dilihat perkembangan setiap tahunnya apakah Depot Pak Maulim memperoleh keuntungan atau kerugian. Seperti yang terlihat bahwa pada tahun 2020 pendapatan Pak Maulim hanya sebesar Rp. 533.865.000,- pertahun dan produk batu bata yang terjual selama setahun itu mencapai 711.820 batu bata. Pada tahun 2021 pendapatan yang

diterima mencapai sebesar Rp. 579.147.500,- pertahun dan produk yang terjual pertahun hanya 681.350 batu bata. Pada tahun 2022 pendapatan yang diterima mencapai sebesar Rp. 668.154.000,- pertahun dan produk yang terjual selama setahun hanya mencapai 703.320 batu bata. Sedangkan tahun 2023 pendapatan yang diterima Depot Pak Maulim sebesar Rp. 708.030.000,- pertahun dan produk yang terjual pertahun hanya 708.030 batu bata.

Tabel 4.4
Data Jumlah Unit Terjual dan Harga Jual Per Unit Depot Pak Maulim
Pada Tahun 2020-2023

Tahun	Bulan	Harga Jual/ bata	Terjual	Total Penjualan Per Tahun
2020	Januari	750/ Bata	74800	711.820 Batu Bata
	Februari		72100	
	Maret		49500	
	April		61000	
	Mei		70300	
	Juni		58670	
	Juli		56400	
	Agustus		50650	
	September		52800	
	Oktober		55900	
	November		60800	
	Desember		48900	
2021	Januari	850/ Bata	59320	681.350 Batu Bata
	Februari		63400	
	Maret		58100	
	April		45000	
	Mei		54200	
	Juni		52900	

	Juli		61640	
	Agustus		55650	
	September		58000	
	Oktober		64760	
	November		56400	
	Desember		51980	

Tahun	Bulan	Harga Jual/ bata	Terjual	Total Penjualan Per Tahun
2022	Januari	950/ Bata	72700	703.320 Batu Bata
	Febuari		60640	
	Maret		55700	
	April		59000	
	Mei		58200	
	Juni		52900	
	Juli		43450	
	Agustus		61780	
	September		49800	
	Oktober		60950	
	November		58400	
	Desember		69800	
2023	Januari	1.000/ Bata	59780	708.030 Batu Bata
	Febuari		63400	
	Maret		73800	
	April		60200	
	Mei		58200	
	Juni		52900	
	Juli		49760	
	Agustus		55650	
	September		58000	
	Oktober		62000	

	November		56400	
	Desember		57940	

Sumber : Depot Pak Maulim

Maka dapat disimpulkan bahwa kenaikan biaya bahan baku dan biaya angkut sangat berpengaruh terhadap penjualan, karena semakin mahal harga biaya bahan baku maka harga jual produk akan semakin meningkat. Seperti pada tahun 2020 harga batu bata hanya 750/ bata, sedangkan pada tahun 2021 harga batu bata menjadi 850/ bata. Namun pada tahun 2022 harga batu bata menjadi 950/ bata dan terjadi lagi kenaikan harga batu bata ditahun 2023 menjadi 1.000/ bata. Dari uraian diatas maka dapat diartikan bahwa Depot Pak Maulim mengalami ketidakstabilan dalam hal perolehan dari perkembangan penjualan setiap tahunnya. Untuk tabulasi biaya bahan baku, biaya angkut dan penjualan dapat dilihat pada tabel 4.5.

Tabel 4.5

**Tabulasi Biaya Total Bahan Baku, Biaya Total Angkut, dan Penjualan
Depot Pak Maulim**

Tahun	Bulan	Biaya Bahan Baku	Biaya Angkut	Penjualan
2020	Januari	Rp 28,000,000	Rp 2,170,000	Rp 56,100,000
	Febuari	Rp 28,000,000	Rp 2,030,000	Rp 54,075,000
	Maret	Rp 28,000,000	Rp 2,170,000	Rp 37,125,000
	April	Rp 28,000,000	Rp 2,100,000	Rp 45,750,000
	Mei	Rp 28,000,000	Rp 2,170,000	Rp 52,725,000
	Juni	Rp 28,000,000	Rp 2,100,000	Rp 44,002,500
	Juli	Rp 28,000,000	Rp 2,170,000	Rp 42,300,000
	Agustus	Rp 28,000,000	Rp 2,170,000	Rp 37,987,500
	September	Rp 28,000,000	Rp 2,100,000	Rp 39,600,000

2021	Oktober	Rp 28,000,000	Rp 2,170,000	Rp 41,925,000
	November	Rp 28,000,000	Rp 2,100,000	Rp 45,600,000
	Desember	Rp 28,000,000	Rp 2,170,000	Rp 36,675,000
	Januari	Rp 30,400,000	Rp 2,170,000	Rp 50,422,000
	Febuari	Rp 30,400,000	Rp 1,960,000	Rp 53,890,000
	Maret	Rp 30,400,000	Rp 2,170,000	Rp 49,385,000
	April	Rp 30,400,000	Rp 2,100,000	Rp 38,250,000
	Mei	Rp 30,400,000	Rp 2,170,000	Rp 46,070,000
	Juni	Rp 30,400,000	Rp 2,100,000	Rp 44,965,000
	Juli	Rp 30,400,000	Rp 2,170,000	Rp 52,394,000
	Agustus	Rp 30,400,000	Rp 2,170,000	Rp 47,302,500
	September	Rp 30,400,000	Rp 2,100,000	Rp 49,300,000
	Oktober	Rp 30,400,000	Rp 2,170,000	Rp 55,046,000
	November	Rp 30,400,000	Rp 2,100,000	Rp 47,940,000
	Desember	Rp 30,400,000	Rp 2,100,000	Rp 44,183,000

Tahun	Bulan	Biaya Bahan Baku	Biaya Angkut	Penjualan
2022	Januari	Rp 33,600,000	Rp 3,255,000	Rp 69,065,000
	Febuari	Rp 33,600,000	Rp 2,940,000	Rp 57,608,000
	Maret	Rp 33,600,000	Rp 3,255,000	Rp 52,915,000
	April	Rp 33,600,000	Rp 3,150,000	Rp 56,050,000
	Mei	Rp 33,600,000	Rp 3,255,000	Rp 55,290,000
	Juni	Rp 33,600,000	Rp 3,150,000	Rp 50,255,000
	Juli	Rp 33,600,000	Rp 3,255,000	Rp 41,277,500
	Agustus	Rp 33,600,000	Rp 3,255,000	Rp 58,691,000
	September	Rp 33,600,000	Rp 3,150,000	Rp 47,310,000
	Oktober	Rp 33,600,000	Rp 3,255,000	Rp 57,902,500
	November	Rp 33,600,000	Rp 3,150,000	Rp 55,480,000
	Desember	Rp 33,600,000	Rp 3,255,000	Rp 66,310,000
2023	Januari	Rp 40,400,000	Rp 3,255,000	Rp 59,780,000
	Febuari	Rp 40,400,000	Rp 2,940,000	Rp 63,400,000
	Maret	Rp 40,400,000	Rp 3,255,000	Rp 73,800,000
	April	Rp 40,400,000	Rp 3,150,000	Rp 60,200,000
	Mei	Rp 40,400,000	Rp 3,255,000	Rp 58,200,000
	Juni	Rp 40,400,000	Rp 3,150,000	Rp 52,900,000

	Juli	Rp 40,400,000	Rp 3,255,000	Rp 49,760,000
	Agustus	Rp 40,400,000	Rp 3,255,000	Rp 55,650,000
	September	Rp 40,400,000	Rp 3,150,000	Rp 58,000,000
	Oktober	Rp 40,400,000	Rp 3,255,000	Rp 62,000,000
	November	Rp 40,400,000	Rp 3,150,000	Rp 56,400,000
	Desember	Rp 40,400,000	Rp 3,255,000	Rp 57,940,000

Sumber : Depot Pak Maulim

Biaya bahan baku, biaya angkut dan penjualan usaha dapat dilihat pada tabel diatas dan dapat dilakukan pengujian selanjutnya dengan menggunakan SPSS versi 16 *for windows*.

4.3 Analisis Data

4.3.1 Uji Asumsi Klasik

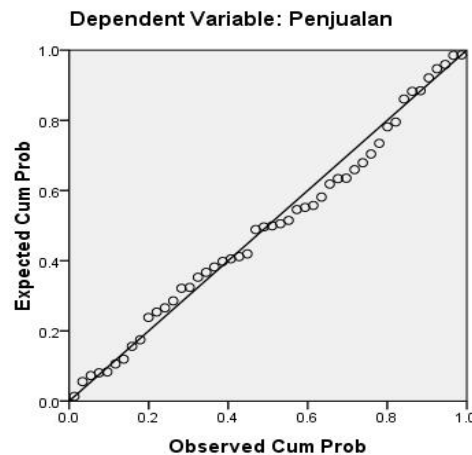
Uji asumsi klasik dilakukan untuk mengetahui bahwa data yang diolah adalah sah tidak terdapat penyimpangan serta distribusi normal, data tersebut akan diuji melalui uji asumsi klasik yaitu :

4.3.1.1 Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Regresi yang baik adalah data yang terdistribusi normal. Normalitas dapat dideteksi dengan melihat penyebaran data (titik-titik) pada sumbu diagonal dari grafik normal P-P *Plots*.

- 1) Data berdistribusi normal, jika data menyebar disekitar garis diagonal atau mengikuti arah garis diagonal.
- 2) Data tidak berdistribusi normal, jika data menyebar jarak jauh dari garis diagonal atau tidak mengikuti arah garis diagonal.

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual

**Gambar 4.2 Hasil Uji Normal P-Plot***Sumber : output spss (2025)*

Gambar 4.2 diatas menunjukkan penyebaran data disekitar garis diagonal dan mengikuti arah garis diagonal, maka model regresi memenuhi unsur normalitas.

4.3.1.2 Uji Multikolonieritas

Uji multikolonieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi antara 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 regresi yang digunakan adalah sebagai berikut :

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

Tabel 4.5
Hasil Uji Multikolinieritas

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	1.584E7	6.717E6		2.358	.023		
Biaya Bahan Baku	.667	.349	.373	1.911	.062	.315	3.174
Biaya Angkut	5.242	3.025	.338	1.733	.090	.315	3.174

a. Dependent Variable:
Penjualan

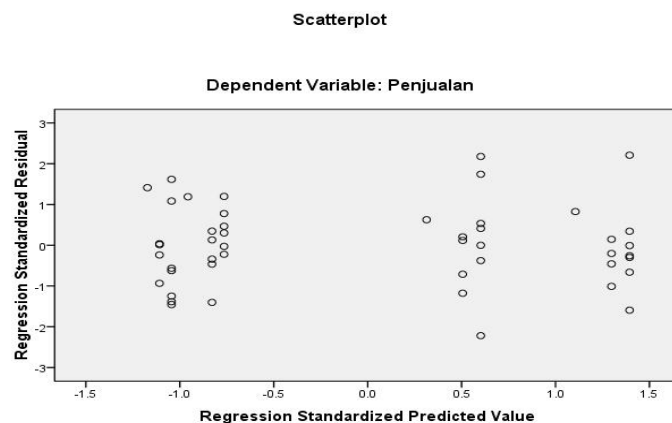
Berdasarkan tabel 4.5 maka dapat diketahui bahwa nilai *VIF* untuk biaya bahan baku (X_1) sebesar 3,174 dengan nilai *tolerance* 0,315, nilai *VIF* untuk biaya angkut (X_2) sebesar 3,174 dengan nilai *tolerance* 0,315. Dari semua variabel tersebut dapat dilihat bahwa nilai *tolerance* $> 0,10$ dan nilai *VIF* < 10 . Oleh karena itu dapat disimpulkan bahwa model regresi ini terbebas dari Multikolonieritas dan layak digunakan.

4.3.1.3 Uji Heteroskendastisitas

Uji heteroskendastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variabel dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varian dari residual satu pengamatan yang lain, maka

disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang baik adalah yang tidak terjadi heteroskedastisitas. Untuk mengetahui adanya heteroskedastisitas adalah dengan melihat ada atau tidaknya pola tertentu pada grafik *scatter plot* dengan ketentuan sebagai berikut :

1. Jika terdapat pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur maka menunjukkan telah terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik yang menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.



Gambar 4.3
Hasil Uji Heteroskedastisitas

Berdasarkan gambar 4.3 tersebut dapat dilihat bahwa titik-titik data tidak terdapat pola yang jelas dan menyebar diatas dan dibawah angka 0 pada sumbu Y, sehingga tidak terjadi heteroskedastisitas pada penelitian ini.

4.3.1.4 Uji Autokorelasi

Uji autokorelasi bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi linear ada korelasi antara kesalahan pengganggu pada periode t dengan kesalahan pengganggu pada $t-1$ (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 skripsi kuantitatif adalah dengan uji *durbin-watson* (uji DW) dengan ketentuan atau dasar pengambilan keputusan adalah sebagai berikut :

1. Jika $d < d_L$, berarti terdapat autokorelasi positif.
2. Jika $d > (4-d_L)$, berarti terdapat autokorelasi negatif.
3. Jika $d_U < d < (4-d_L)$, berarti tidak terdapat autokorelasi.
4. Jika $d_L < d < d_U$ atau $(4-d_U)$, berarti tidak dapat disimpulkan.

Tabel 4.6
Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.679 ^a	.461	.437	6.32154E6	1.600

a. Predictors: (Constant), Biaya Angkut, Biaya Bahan Baku

b. Dependent Variable: Penjualan

Sumber : output spss (2025)

Berdasarkan keterangan dan hasil diatas maka diketahui nilai *Durbin-Watson* (d) adalah sebesar 1.600 nilai ini akan dibandingkan dengan nilai tabel *durbin-watson* pada signifikansi 5% dengan rumus $(k : n)$. K adalah jumlah seluruh

variabel yang digunakan yaitu 3 variabel atau $k = 3$, sementara jumlah sampel atau $N = 48$. Hasil yang diperoleh dari tabel Durbin-Watson yaitu :

$$dL = 1.4064$$

$$dU = 1.6708$$

$$d - dL = 1.600 - 1.4064 = 0,1936$$

$$4-dL = 4 - 1.4064 = 2,5936$$

$$4-dU = 4 - 1.6708 = 2.3292$$

Dari hasil diatas menunjukkan bahwa jika $dL < d < dU$ yang artinya $1.4064 < 1.600 < 1,6708$ berdasarkan pengambilan keputusan dalam uji durbin-watson diatas, Jika $dL < d < dU$ atau $(4-dU)$, berarti tidak menghasilkan kesimpulan yang pasti. Untuk itu dapat juga dinyatakan bahwa tidak terjadi kasus autokorelasi pada model.

4.3.2 Analisis Regresi Berganda

Pengujian terhadap hipotesis dalam penelitian ini menggunakan analisis regresi linear berganda. Analisis regresi berganda dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui pengaruh biaya bahan baku dan biaya angkut terhadap penjualan.

Tabel 4.7
Hasil Uji Persamaan Regresi

Coefficients^a

	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
Model							

(Constant)	1.584E7	6.717E6		2.358	.023		
Biaya Bahan Baku	.667	.349	.373	1.911	.062	.315	3.174
Biaya Angkut	5.242	3.025	.338	1.733	.090	.315	3.174

a. Dependent Variable:

Penjualan

Sumber : output spss (2025)

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 :

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + e$$

$$= 1.584 + 0.667 + 5.242 + e$$

Persamaan regresi tersebut dapat dijelaskan sebagai berikut :

1. Nilai konstanta α bernilai positif yaitu 1,584 artinya jika biaya bahan baku dan biaya angkut nilai nya 0 maka penjualan nilainya adalah 1,584.
2. Nilai koefisien regresi β_1 (X_1) sebesar 0,667 artinya apabila biaya bahan baku meningkat sebesar satu-satuan dan variabel independent lainnya bernilai tetap maka akan menaikkan penjualan (Y) sebesar 0,667.
3. Nilai koefisien regresi β_2 (X_2) sebesar 5,242 artinya apabila biaya angkut meningkat sebesar satu-satuan dan variabel independent lainnya bernilai tetap maka akan menaikkan penjualan (Y) sebesar 5,242.

4.3.3 Uji Hipotesis

4.3.3.1 Hasil Uji t

Uji t digunakan untuk mengetahui apakah secara parsial variabel independent 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 :

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

$$t \text{ tabel} = t (\alpha : n-k-1)$$

$$= t (0,05 : 48-2-1)$$

$$= t (0,05;45)$$

$$= 1.697$$

Hasil tabel t dapat dilihat dibawah ini :

Tabel 4.8
Hasil Uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	1.584E7	6.717E6		2.358	.023		
Biaya Bahan Baku	.667	.349	.373	1.911	.062	.315	3.174
Biaya Angkut	5.242	3.025	.338	1.733	.090	.315	3.174

a. Dependent Variable:

Penjualan

Sumber : output spss (2025)

Berdasarkan tabel 4.8 diatas dapat dikatakan berpengaruh apabila $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$, sebaliknya tidak terdapat pengaruh apabila $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$. Hasilnya adalah sebagai berikut :

1. Pengujian Hipotesis Pertama (H_1)

Diketahui adapun pengujian hipotesis pertama yaitu pengaruh biaya bahan baku terhadap penjualan dengan level sign $\alpha = 0,05$ atau 5%, dan dapat dilihat nilai $t \text{ hitung}$ lebih besar dari $t \text{ tabel}$ ($1.911 > 1.697$). Tabel diatas menunjukkan nilai signifikan t sebesar 0,062, sehingga dapat dilihat dari nilai signifikan = $0,062 > 0,05$ yang berarti dalam hal ini H_0 ditolak dan H_a diterima, namun tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara variabel biaya bahan baku (X_1) terhadap variabel penjualan (Y).

2. Pengujian Hipotesis Kedua (H_2)

Diketahui adapun pengujian hipotesis kedua yaitu pengaruh biaya angkut terhadap penjualan dengan level sign $\alpha = 0,05$ atau 5%, dan dapat dilihat nilai $t \text{ hitung}$ lebih besar dari $t \text{ tabel}$ ($1.733 > 1.697$). Tabel diatas menunjukkan nilai signifikan t sebesar 0,090, sehingga dapat dilihat dari nilai signifikan = $0,090 > 0,05$ yang berarti dalam hal ini berarti H_0 ditolak dan H_a diterima, namun terdapat pengaruh yang signifikan antara biaya angkut (X_2) terhadap penjualan (Y).

4.3.3.2 Hasil Uji F

Uji F digunakan untuk mengetahui apakah variabel independent secara bersama-sama atau simultan mempengaruhi variabel dependen. Apakah $F \text{ hitung} > F \text{ tabel}$, maka H_0 ditolak dan H_a diterima, yang berarti seluruh variabel

independent secara simultan mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap variabel dependen dengan menggunakan tingkat signifikan sebesar 5%, atau dapat juga dengan melihat nilai probabilitas. Variabel independent secara bersama-sama mempengaruhi variabel dependen. Jika nilai probabilitas lebih kecil dari pada 0,05 untuk tingkat signifikan = 5%.

$$\begin{aligned}
 F_{\text{tabel}} &= F(k : n-k) \\
 &= F(2 : 48-2) \\
 &= F(2 : 46) \\
 &= 3.200
 \end{aligned}$$

Hasil uji F dapat dilihat pada tabel dibawah ini :

Tabel 4.9
Hasil Uji F

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.540E15	2	7.698E14	19.264	.000 ^a
	Residual	1.798E15	45	3.996E13		
	Total	3.338E15	47			

a. Predictors: (Constant), Biaya Angkut, Biaya Bahan Baku

b. Dependent Variable: Pe

Berdasarkan tabel diatas menunjukkan bahwa biaya bahan baku (X_1) dan biaya angkut (X_2) secara bersama-sama berpengaruh terhadap penjualan (Y). Hal ini dapat diketahui dari F hitung lebih besar dari F tabel ($19.264 > 3.200$). Analisa hasil perhitungan diatas juga menunjukkan bahwa nilai signifikan = $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa biaya bahan baku (X_1) dan biaya angkut (X_2) berpengaruh signifikan secara bersama-sama terhadap penjualan (Y).

4.3.3.3 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 karna adanya variasi yang besar antara masing-masing pengamatan, sedangkan untuk data runtun waktu (*time series*) biasanya mempunyai nilai koefisien determinasi yang tinggi.

Tabel 4.10
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.679 ^a	.461	.437	6.32154E6	1.600

a. Predictors: (Constant), Biaya Angkut, Biaya Bahan Baku

b. Dependent Variable: Penjualan

Dari tabel 4.10 diatas maka dapat dilihat bahwa pada koefisien determinan pengaruh biaya bahan baku dan biaya angkut terhadap penjualan dapat diketahui dengan menggunakan *R square*. Diketahui nilai koefisien determinasi 0,461 besar angkanya koefisien determinasi 0,461 sama dengan 46,1% angka tersebut memiliki arti bahwa biaya bahan baku dan biaya angkut dalam suatu variabel berkontribusi terhadap penjualan 46,1% sedangkan sisanya 53,9% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak peneliti libatkan dalam penelitian ini.

4.4 Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji biaya bahan baku (X_1) dan biaya angkut (X_2) terhadap penjualan (Y). Berdasarkan hasil analisis, maka pembahasan tentang penelitian ini sebagai berikut :

4.4.1 Pengaruh Biaya Bahan Baku Terhadap Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial, maka dapat terbukti bahwa variabel biaya bahan baku (X_1) berpengaruh positif terhadap penjualan (Y). Dapat dilihat dari hasil perhitungan nilai t hitung (1.911) lebih besar dibandingkan t tabel (1.697) pada tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$ atau 5% dengan nilai signifikan 0,62 maka dapat disimpulkan bahwa biaya bahan baku berpengaruh terhadap penjualan, namun tidak terdapat pengaruh yang signifikan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya bahan baku yang tinggi akan mempengaruhi tingkat penjualan. Ini berarti jika biaya bahan baku naik

maka penjualan akan semakin menaik. Dimana salah satu langkah untuk mendapatkan penjualan yang besar adalah harus dengan memperhatikan besar kecilnya biaya bahan baku yang dikeluarkan, karena semakin tinggi pendapatan maka akan membuat penjualan semakin meningkat. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Ardhi Wiranata Siregar (2024), dengan hasil biaya bahan baku berpengaruh terhadap penjualan.

4.4.2 Pengaruh Biaya Angkut Terhadap Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian secara parsial, maka dapat terbukti bahwa variabel biaya angkut (X_2) berpengaruh positif terhadap penjualan (Y). Dapat dilihat dari hasil perhitungan nilai t hitung (1.733) lebih besar dibanding t tabel (1.697) pada tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$ atau 5% dengan nilai signifikan 0,090 sehingga dapat disimpulkan bahwa biaya angkut berpengaruh terhadap penjualan, namun tidak terdapat pengaruh yang signifikan.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya angkut berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan, dimana biaya angkut merupakan biaya yang dipengaruhi oleh aktivitas usaha. Oleh karena itu jika semakin meningkat tingkat aktivitasnya maka semakin meningkat juga biaya angkut yang digunakan. Hal tersebut sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Melandari Eka Putri (2023), dengan hasil biaya angkut berpengaruh terhadap penjualan.

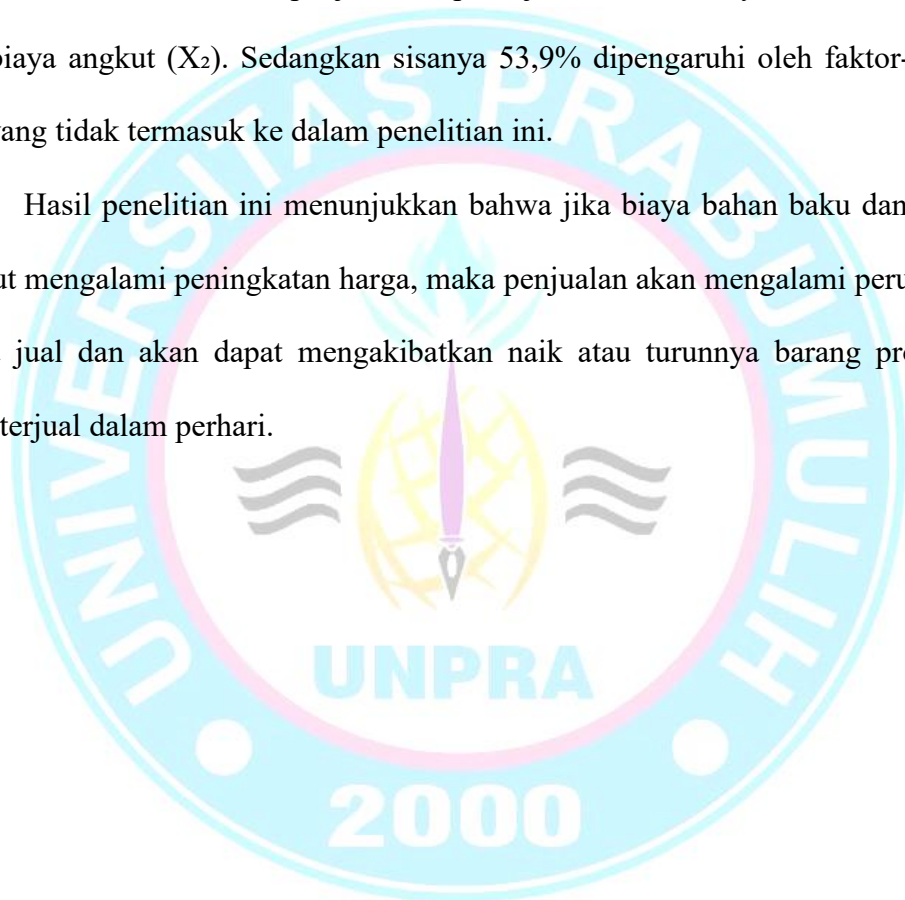
4.4.3 Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Angkut Terhadap Penjualan

Berdasarkan hasil pengujian secara simultan terlihat bahwa nilai F hitung (19.264) lebih besar dibanding F tabel (3.200) pada tingkat signifikansi $\alpha = 0,05$

atau 5%. Hal tersebut menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang signifikan antara biaya bahan baku dan biaya angkut terhadap penjualan. Dengan demikian, hipotesis yang menyatakan bahwa biaya bahan baku dan biaya angkut secara bersama-sama berpengaruh terhadap penjualan dapat diterima.

Berdasarkan nilai *R square* sebesar 0,461 atau 46,1% dapat diartikan bahwa 46,1% variasi dalam penjualan dapat dijelaskan oleh biaya bahan baku (X_1) dan biaya angkut (X_2). Sedangkan sisanya 53,9% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang tidak termasuk ke dalam penelitian ini.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa jika biaya bahan baku dan biaya angkut mengalami peningkatan harga, maka penjualan akan mengalami perubahan harga jual dan akan dapat mengakibatkan naik atau turunnya barang produksi yang terjual dalam sehari.



BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian yang dilakukan peneliti mengenai pengaruh biaya bahan baku dan biaya angkut terhadap penjualan, maka kesimpulan pada penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Berdasarkan hasil penelitian biaya bahan baku berpengaruh terhadap penjualan namun tidak signifikan, yang dimana dapat dilihat dari hasil perhitungan nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($1.911 > 1.697$) dengan nilai signifikan = $0,062 > 0,05$.
2. Berdasarkan hasil penelitian biaya angkut berpengaruh terhadap penjualan namun tidak signifikan, dilihat dari hasil perhitungan nilai t hitung lebih besar dari t tabel ($1.733 > 1.697$) dengan nilai signifikan = $0,090 > 0,05$.
3. Berdasarkan hasil pengujian secara simultan memperlihatkan bahwa semua variable independent yaitu biaya bahan baku dan biaya angkut secara bersama-sama mempunyai pengaruh signifikan terhadap penjualan, terlihat bahwa nilai F hitung lebih besar dari F tabel ($19.264 > 3.200$) dengan nilai signifikan = $0,000 < 0,05$. Dan berdasarkan nilai R square sebesar 0,461 atau 46,1% dapat diartikan bahwa 46,1% variasi dalam penjualan dapat dijelaskan oleh biaya bahan baku (X_1) dan biaya angkut (X_2), sedangkan sisanya 53,9% dipengaruhi oleh variabel-variabel lain yang tidak peneliti libatkan dalam penelitian ini.

5.2 Saran

Berdasarkan kesimpulan yang telah disimpulkan maka penulis mengajukan saran sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan, agar dapat meningkatkan penjualan maka perlu melakukan efisiensi biaya bahan baku dengan mencari supplier yang lebih murah, memiliki kualitas yang sama dan dapat mempertimbangkan untuk meningkatkan harga jual jika biaya bahan baku dan biaya angkut meningkat.
2. Bagi peneliti selanjutnya, agar dapat menambah variabel penelitian yang bisa berpengaruh terhadap penjualan selain biaya bahan baku dan biaya angkut, serta menambah data dengan rentang waktu yang lebih panjang.

DAFTAR PUSTAKA

- Arasy, M. (2021). *Analisis Kelayakan Usaha Batu Bata*. Universitas Area Medan.
- Arianty Nel. (2024). *Impikasi Pemasaran*. Medan : UMSU PRESS.
- Dr. Ir. Suntoro. (2020). *Fundamental Manajemen Logistik*. Jakarta : Kencana.
- Fathony, A.A dkk. (2020). *Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT. Perkebunan Nusantara VIII*. Jurnal Ilmiah Akuntansi, 11 (1) : 43-55.
- Hery. (2023). *Akuntansi Dasar*. Jakarta : PT Gramedia.
- Hutabarat, C.E. (2023). *Pengantar Akuntansi dan Perpajakan*. Yogyakarta : Anak Hebat Indonesia.
- Iryanie, E & Handayani, M. (2019). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Poliban Press.
- Latuconsina, H. (2024). *Manajemen Strategi*. Tangerang Selatan : Berkah Aksara Cipta Karya
- Mulyadi. (2018). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Yayasan Keluarga Pahlawan Negara.
- Oktora, F.K & Betriana, M dkk. (2023). *Akuntansi Biaya*. Jawa Tengah : CV Eureka Media Aksara.
- Pangaribuan, D. (2022). *Akuntansi Biaya Teori dan Penerapannya Dalam Bisnis*. Jawa Tengah : CV Pena Persada.
- Putri,E.M dkk. (2023). *Pengaruh Biaya Bahan Baku, Bahan Penolong dan Biaya Angkut Terhadap Penjualan Pada Home Industry Nafa Cake Snack and Food Kota Batam*. Universitas Maritim Raja Ali Haji.
- Rahmadi,A dkk. (2024). *Pengaruh Industri Batu Bata Terhadap Peningkatan Pendapatan Masyarakat di Desa Tambahan Kecamatan Muara Bulian*. Jurnal Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi, 3 (3) :183-194.
- Riotama. R. (2022). *Proses Pengimputan Data Penjualan Bahan Baku Utama Seragam Olahraga PT. Ghanitex Indonesia*. Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia. Jakarta.
- Rizal, M.D. (2024). *Pengantar Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Anak Hebat Indonesia.

Siregar, W.A. (2024). *Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, Biaya Overhead Pabrik Terhadap Penjualan Keripik Pada Usaha Kecil dan Menengah*. Universitas Islam Negeri Syahada Padangsidempuan.

Sugiyono. (2022). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung : Alfabeta.

Sujarweni, V.W. (2024). *Metodelogi Penelitian Lengkap, Praktis, dan Mudah dipahami*. Yogyakarta : Pustaka Baru Press.

Waty, E dkk. (2023). *Akuntansi Biaya*. Jambi : PT Sonpedia Publishing Indonesia.



LAMPIRAN

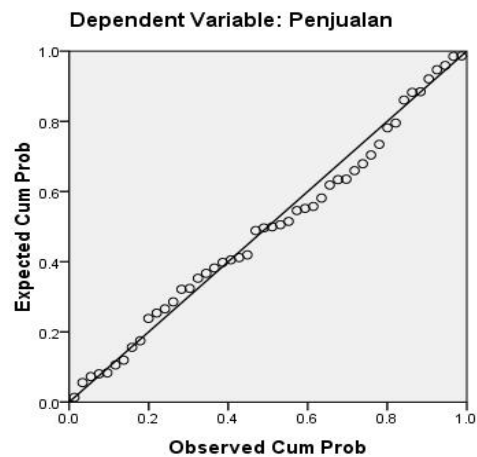
Lampiran 1 Tabulasi Data Tabulasi Biaya Total Bahan Baku, Biaya Total Angkut, dan Penjualan Depot Pak Maulim

Tahun	Bulan	Biaya Bahan Baku	Biaya Angkut	Penjualan
2020	Januari	Rp 28,000,000	Rp 2,170,000	Rp 56,100,000
	Febuari	Rp 28,000,000	Rp 2,030,000	Rp 54,075,000
	Maret	Rp 28,000,000	Rp 2,170,000	Rp 37,125,000
	April	Rp 28,000,000	Rp 2,100,000	Rp 45,750,000
	Mei	Rp 28,000,000	Rp 2,170,000	Rp 52,725,000
	Juni	Rp 28,000,000	Rp 2,100,000	Rp 44,002,500
	Juli	Rp 28,000,000	Rp 2,170,000	Rp 42,300,000
	Agustus	Rp 28,000,000	Rp 2,170,000	Rp 37,987,500
	September	Rp 28,000,000	Rp 2,100,000	Rp 39,600,000
	Oktober	Rp 28,000,000	Rp 2,170,000	Rp 41,925,000
	November	Rp 28,000,000	Rp 2,100,000	Rp 45,600,000
	Desember	Rp 28,000,000	Rp 2,170,000	Rp 36,675,000
2021	Januari	Rp 30,400,000	Rp 2,170,000	Rp 50,422,000
	Febuari	Rp 30,400,000	Rp 1,960,000	Rp 53,890,000
	Maret	Rp 30,400,000	Rp 2,170,000	Rp 49,385,000
	April	Rp 30,400,000	Rp 2,100,000	Rp 38,250,000
	Mei	Rp 30,400,000	Rp 2,170,000	Rp 46,070,000
	Juni	Rp 30,400,000	Rp 2,100,000	Rp 44,965,000
	Juli	Rp 30,400,000	Rp 2,170,000	Rp 52,394,000
	Agustus	Rp 30,400,000	Rp 2,170,000	Rp 47,302,500
	September	Rp 30,400,000	Rp 2,100,000	Rp 49,300,000
	Oktober	Rp 30,400,000	Rp 2,170,000	Rp 55,046,000
	November	Rp 30,400,000	Rp 2,100,000	Rp 47,940,000
	Desember	Rp 30,400,000	Rp 2,100,000	Rp 44,183,000

Tahun	Bulan	Biaya Bahan Baku	Biaya Angkut	Penjualan
2022	Januari	Rp 33,600,000	Rp 3,255,000	Rp 69,065,000
	Febuari	Rp 33,600,000	Rp 2,940,000	Rp 57,608,000
	Maret	Rp 33,600,000	Rp 3,255,000	Rp 52,915,000
	April	Rp 33,600,000	Rp 3,150,000	Rp 56,050,000
	Mei	Rp 33,600,000	Rp 3,255,000	Rp 55,290,000
	Juni	Rp 33,600,000	Rp 3,150,000	Rp 50,255,000
	Juli	Rp 33,600,000	Rp 3,255,000	Rp 41,277,500
	Agustus	Rp 33,600,000	Rp 3,255,000	Rp 58,691,000
	September	Rp 33,600,000	Rp 3,150,000	Rp 47,310,000
	Oktober	Rp 33,600,000	Rp 3,255,000	Rp 57,902,500
	November	Rp 33,600,000	Rp 3,150,000	Rp 55,480,000
	Desember	Rp 33,600,000	Rp 3,255,000	Rp 66,310,000
2023	Januari	Rp 40,400,000	Rp 3,255,000	Rp 59,780,000
	Febuari	Rp 40,400,000	Rp 2,940,000	Rp 63,400,000
	Maret	Rp 40,400,000	Rp 3,255,000	Rp 73,800,000
	April	Rp 40,400,000	Rp 3,150,000	Rp 60,200,000
	Mei	Rp 40,400,000	Rp 3,255,000	Rp 58,200,000
	Juni	Rp 40,400,000	Rp 3,150,000	Rp 52,900,000
	Juli	Rp 40,400,000	Rp 3,255,000	Rp 49,760,000
	Agustus	Rp 40,400,000	Rp 3,255,000	Rp 55,650,000
	September	Rp 40,400,000	Rp 3,150,000	Rp 58,000,000
	Oktober	Rp 40,400,000	Rp 3,255,000	Rp 62,000,000
	November	Rp 40,400,000	Rp 3,150,000	Rp 56,400,000
	Desember	Rp 40,400,000	Rp 3,255,000	Rp 57,940,000

Lampiran 2 Hasil Uji Normalitas

Normal P-P Plot of Regression Standardized Residual



Lampiran 3 Hasil Uji Multikolinieritas

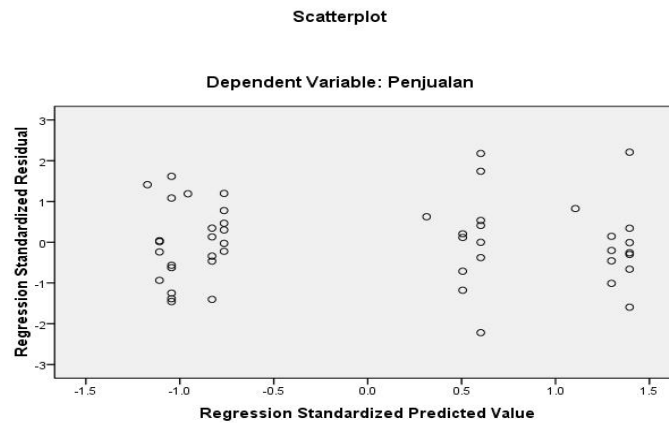
Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	1.584E7	6.717E6		2.358	.023		
Biaya Bahan Baku	.667	.349	.373	1.911	.062	.315	3.174
Biaya Angkut	5.242	3.025	.338	1.733	.090	.315	3.174

a. Dependent Variable:

Penjualan

Lampiran 4 Hasil Uji Heteroskedastisitas



Lampiran 5 Hasil Uji Autokorelasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.679 ^a	.461	.437	6.32154E6	1.600

a. Predictors: (Constant), Biaya Angkut, Biaya Bahan Baku

b. Dependent Variable: Penjualan

Lampiran 6 Hasil Uji Persamaan Regresi

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	1.584E7	6.717E6		2.358	.023		
Biaya Bahan Baku	.667	.349	.373	1.911	.062	.315	3.174
Biaya Angkut	5.242	3.025	.338	1.733	.090	.315	3.174

a. Dependent Variable:
Penjualan

Lampiran 8 Hasil Uji t

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
(Constant)	1.584E7	6.717E6		2.358	.023		
Biaya Bahan Baku	.667	.349	.373	1.911	.062	.315	3.174
Biaya Angkut	5.242	3.025	.338	1.733	.090	.315	3.174

a. Dependent Variable:

Penjualan

Lampiran 9 Hasil Uji F

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	1.540E15	2	7.698E14	19.264	.000 ^a
	Residual	1.798E15	45	3.996E13		
	Total	3.338E15	47			

a. Predictors: (Constant), Biaya Angkut, Biaya Bahan Baku

b. Dependent Variable: Pe

Lampiran 10 Hasil Uji Kofisien Determinasi (R²)

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.679 ^a	.461	.437	6.32154E6	1.600

a. Predictors: (Constant), Biaya Angkut, Biaya Bahan Baku

b. Dependent Variable: Penjualan

Lampiran Izin Penelitian dan Pengambilan Data



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

Prabumulih, 24 Oktober 2024

Nomor : 095/FEB/AKT/X/2024
Lampiran : -
Perihal : Permohonan untuk Mengadakan
Penelitian

Kepada Yth.
Pemilik/Pimpinan
Depot Batu Bata Pak Maulim
di

Tempat

Berdasarkan Kurikulum Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Prabumulih Program Studi Akuntansi bahwa mahasiswa yang telah menyelesaikan seluruh kuliah diwajibkan untuk membuat Skripsi, maka kami mohon kiranya Bapak/Ibu dapat memberikan izin kepada mahasiswa di bawah ini :

Nama : OKTA PERMATA SARI
NIM : 2021120009
Program Studi : Akuntansi
Judul Skripsi : Pengaruh BIAYA BAHAN BAKU DAN BIAYA ANGKUT TERHADAP PENJUALAN BATU BATA DI DEPOT PAK MAULIM

Untuk melaksanakan Penelitian sebagai bahan Skripsi di Instansi/Perusahaan yang Bapak/Ibu pimpin. Dan mohon kiranya agar Bapak/Ibu dapat membantu untuk memberikan data yang relevan dengan judul Skripsi tersebut.

Demikianlah surat permohonan penelitian ini disampaikan, atas perhatian dan kerjasama yang baik kami ucapkan terima kasih.

Ketua Prodi Akuntansi



Bayu Dharmataga Alkahfi, S.E., M.Si
NIDN. 0217008401

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>

Lampiran Surat Balasan dari Tempat Penelitian

DEPOT PAK MAULIM

Jl. Muara Tiga RT. 001 /RW. 002 Kelurahan Anak Petai

Kecamatan Prabumulih Utara

Prabumulih, 31 Oktober 2024

Perihal : Izin Penelitian

Yth. Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Prabumulih
Di Tempat.

Dengan hormat,

Yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama : Maulim

Jabatan : Pemilik Depot

Menerangkan bahwa,

Nama : Okta Permata Sari

NIM : 2021120009

Program Studi : Akuntansi

Telah kami setuju untuk mengadakan penelitian di Depot dengan permasalahan dan judul :

“Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Angkut Terhadap Penjualan Batu Bata

di Depot Pak Maulim Kota Prabumulih”

Demikian surat ini kami sampaikan, atas perhatiannya kami ucapkan terima kasih.

Hormat Kami,
Pemilik Depot



Maulim

Lampiran Kartu Bimbingan



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI
MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : OKTA PERMATA SARI
 NIM : 2021120009
 JUDUL SKRIPSI : PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU DAN BIAYA ANGKUT
 TERHADAP PENJUALAN BATU BATA MERAH PAK MAULIM
 (Studi Kasus Kelurahan Anak Petai)
 DOSEN PEMBIMBING I : BAYU DHARMARAGA AL KHAFI, S.E, M.Si.

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
29/10/2024	Bab I	- Perbaiki penulisan istilah asing - Tiap paragraf harus memiliki referensi		
25/10/2024	Bab I	- Jangan membuat paragraf terlalu panjang		
29/10/2024	Bab 1	- Perbaiki penomoran - Acc lanjut BAB II		

Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
Universitas Prabumulih


AJABAR, S.IP., M.M
NIDN. 0202057601

Dosen Pembimbing I


BAYU DHARMARAGA ALKAHFI, S.E, M.Si
NIDN 021701 9401

KAMPUS
 Jl. Prta 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 : OKTA PERMATA SARI
 NIM : 2021120009
 JUDUL SKRIPSI : PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU DAN BIAYA ANGKUT
 TERHADAP PENJUALAN BATU BATA MERAH PAK MAULIM
 (Studi Kasus Kelurahan Anak Petai)
 DOSEN PEMBIMBING I : BAYU DHARMARAGA AL KHAFI, S.E, M.Si.

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
25/11/2024	Bab II	- Bat Tambahkan Indikator Penjualan yang akan digunakan.		
26/11/2024		- pastekan biaya angkut yang akan dipakai		
29/11/2024		- perbaiki penomoran. - perbaiki penulisan Jurnal - Acc Bab II lanjut BAB III		

Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih

AJABAR, S.IP., M.M
 NIDN. 0202057601

Dosen Pembimbing I

BAYU DHARMARAGA ALKAHFI, S.E, M.Si
 NIDN 021701 9401

KAMPUS

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



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : OKTA PERMATA SARI
 NIM : 2021120009
 JUDUL SKRIPSI : PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU DAN BIAYA ANGKUT
 TERHADAP PENJUALAN BATU BATA MERAH PAK MAULIM
 (Studi Kasus Kelurahan Anak Petai)
 DOSEN PEMBIMBING I : BAYU DHARMARAGA AL KHAFLI, S.E, M.Si.

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
02/11/2024		- Perbaiki tabel definisi operasional. - Pelajari tentang skala data ordinal, nominal, interval, dan ratio		
11/11/2024		- Acc BAB III lanjut ujian proposal		

Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih

AJABAR, S.IP., M.M
 NIDN. 0202057601

Dosen Pembimbing I

BAYU DHARMARAGA ALKAFLI, S.E, M.Si
 NIDN 021701 9401

KAMPUS

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



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : OKTA PERMATA SARI
 NIM : 2021120009
 JUDUL SKRIPSI : PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU DAN BIAYA ANGKUT
 TERHADAP PENJUALAN BATU BATA MERAH PAK MAULIM
 (Studi Kasus Kelurahan Anak Petai)
 DOSEN PEMBIMBING I : BAYU DHARMARAGA AL KHAFFI, S.E, M.Si.

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
23/04/2025		- Perbaiki Struktur Organisasi - Tampilkan data pada Bab IV		
25/04/2025		- Perbaiki autokorelasi		
28/04/2025		- Acc BAB IV lanjut BAB E-		
29/04/2024		- Sesuaikan kesimpulan dgn rumusan masalah.		
05/05/2025		- Acc BAB E lanjut uraian kompre		

Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih



AJABAR, S.IP., M.M
 NIDN. 0202057601

KAMPUS

Dosen Pembimbing I

BAYU DHARMARAGA ALKAHFI, S.E, M.Si
 NIDN 021701 9401



FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : OKTA PERMATA SARI
 NIM : 2021120009
 JUDUL SKRIPSI : PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU DAN BIAYA ANGKUT
 TERHADAP PENJUALAN BATU BATA MERAH PAK MAULIM
 (Studi Kasus Kelurahan Anak Petai)
 DOSEN PEMBIMBING II : MEIRANI BETRIANI, S.E, M.Si.

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
17/10/2024	BAB I	- Teori pendirian - la lebih dahulu		
24/10/2024	BAB I	- li latar belakang ATC lanjut BAB II		
24/10/2024	BAB I			
06/11/2024	BAB II	- Teori bag. bahan baku (perm) - teknik produksi		
20/11/2024	BAB II	- perbui index bahan baku & perm		
25/11/2024	BAB II	ATC lanjut BAB II		
28/11/2024	BAB II	- Kalkulasi biaya populasi & tes sampel, regresi, peram. uji hipotesis		
02/12/2024	BAB II	- Hasil uji hipotesis		
03/12/2024	BAB II	ATC lanjut Perkiraan Simpulan		

Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih



AJABAR, S.IP., M.M
 NIDN. 0202057601

KAMPUS

Dosen Pembimbing II

MEIRANI BETRIANA, S.E, M.Si
 NIDN 0205058302



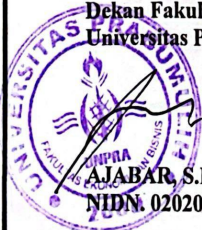
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS UNIVERSITAS PRABUMULIH

KARTU BIMBINGAN SKRIPSI MAHASISWA FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS PROGRAM STUDI AKUNTANSI

NAMA MAHASISWA : OKTA PERMATA SARI
 NIM : 2021120009
 JUDUL SKRIPSI : PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU DAN BIAYA ANGKUT
 TERHADAP PENJUALAN BATU BATA MERAH PAK MAULIM
 (Studi Kasus Kelurahan Anak Petai)
 DOSEN PEMBIMBING II : MEIRANI BETRIANI, S.E, M.Si.

Tanggal	Pembahasan	Komentar	Tanda Tangan	Ket
22/04/2025	BAB IV	- tems pendu - anala rom - uji hipotesis - arti kumulasi		
23/04/2025	BAB IV	Atc lanjut BAB IV		
24/04/2025	BAB V	- kengam Gerak di kemah - sum bi permen		
30/04/2025	BAB V	Atc lanjut permen kengre		

Mengetahui,
 Dekan Fakultas Ekonomi & Bisnis
 Universitas Prabumulih



AJABAR, S.IP., M.M
 NIDN 0202057601

KAMPUS

Dosen Pembimbing II

MEIRANI BETRIANA, S.E, M.Si
 NIDN 0205058302

BIODATA PENELITI**A. Biodata Pribadi**

Nama : Okta Permata Sari
Nim : 2021120009
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Jurusan : Akuntansi
Tempat, Tanggal Lahir : Prabumulih, 19 Oktober 2003
Alamat : Sukajadi, Jl Gagak Gg. Fatir No. 052
RT 05 RW 01 Prabumulih Timur
No Hp. : 083189635592
Alamat Email : oktapermatasari92@gmail.com

B. Riwayat Pendidikan

1. SD N 25 Prabumulih : 2009-2015
2. SMP Muhammadiyah : 2015-2018
3. SMK N 1 Prabumulih : 2018-2021