

PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN INDUSTRI MANUFAKTUR

Studi kasus pada PT SARI HUSADA Tbk. – Yogyakarta

SKRIPSI

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi



Oleh :

DIAN KUSUMA WIJAYA

NIM : 962114058

NIRM : 960051121303120054

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2003**

**PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN INDUSTRI MANUFAKTUR**

Studi kasus pada PT SARI HUSADA Tbk. – Yogyakarta

S K R I P S I

Diajukan untuk Memenuhi Salah Satu Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Program Studi Akuntansi



Oleh :

DIAN KUSUMA WIJAYA

NIM : 962114058

NIRM : 960051121303120054

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
JURUSAN AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2003**

S k r i p s i

PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN INDUSTRI MANUFAKTUR

Studi kasus pada PT SARI HUSADA Tbk. – Yogyakarta

Oleh :

Dian Kusuma Wijaya

NIM : 962114058

NIRM : 960051121303120054

Telah disetujui oleh :

Pembimbing I

tanggal : *5 Maret 2003*



Dra. YF. Gien Agustinawansari, M.M., Akt.

Pembimbing II

tanggal : *19 Agustus 2003*



Drs. Edi Kustanto, M.M.

S k r i p s i

PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN INDUSTRI MANUFAKTUR Studi kasus pada PT SARI HUSADA Tbk. – Yogyakarta

Dipersiapkan dan ditulis oleh :

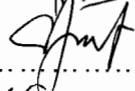
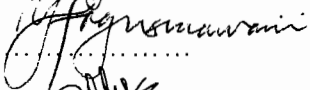
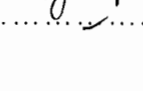
Dian Kusuma Wijaya

NIM : 962114058

NIRM : 960051121303120054

Telah dipertahankan di depan Panitia Penguji
pada tanggal 30 Juni 2003
dan dinyatakan memenuhi syarat

Susunan Panitia Penguji

	Nama lengkap	Tanda tangan
Ketua	Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Akt.	
Sekretaris	Drs. G. Anto Listianto, MSA., Akt.	
Anggota	Dra. YF. Gien Agustinawansari, M.M., Akt.	
Anggota	Drs. Edi Kustanto, M.M.	
Anggota	Drs. G. Anto Listianto, MSA., Akt.	

Yogyakarta, 30 Juni 2003

Fakultas Ekonomi
Universitas Sanata Dharma


Dekan

Drs. Hg. Suseno TW., M.S.

HALAMAN PERSEMBAHAN

Skripsi ini kupersembahkan bagi :

Jesus my Lord,

Bapak dan Ibu tercinta,

Sahabat-sahabatku yang luar biasa,

dan orang yang kusayangi.

MOTTO

*"Hiduplah dalam perdamaian dengan semua orang."
(Roma 12 : 18b)*

"Kami (generasi tua) sedikit terlambat belajar bahwa pangkal dari sebuah perbuatan tidaklah terletak pada pikiran, melainkan pada kesediaan memikul resiko dan tanggung jawab. Bagi kami, berpikir seringkali merupakan kenikmatan seorang penonton. Sedangkan bagi kamu (generasi muda) berpikir adalah alat untuk melayani tindakan."

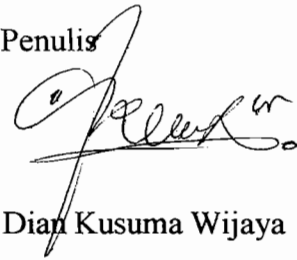
(Ditulis oleh Dietrich Bonhoeffer – seorang teolog – sebelum dibunuh oleh Adolf Hitler).

PERNYATAAN KEASLIAN KARYA

Saya menyatakan dengan sesungguhnya bahwa yang telah saya tulis ini tidak memuat karya atau bagian karya orang lain, kecuali yang telah disebutkan dalam kutipan atau daftar pustaka, sebagaimana layaknya karya ilmiah.

Yogyakarta, 14 Juni 2003

Penulis

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Dian Kusuma Wijaya', written over a horizontal line.

Dian Kusuma Wijaya

ABSTRAK

PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN INDUSTRI MANUFAKTUR Studi kasus pada PT SARI HUSADA Tbk. – Yogyakarta

**DIAN KUSUMA WIJAYA
UNIVERSITAS SANATA DHARMA
YOGYAKARTA
2003**

Tujuan dari penelitian ini adalah : (1) untuk mengetahui komposisi elemen biaya produksi dengan total biaya produksi dan volume penjualan, (2) untuk mengetahui hubungan antara biaya produksi dengan volume penjualan, dan (3) untuk mengetahui pengaruh biaya produksi terhadap volume penjualan.

Teknik pengumpulan data dilakukan dengan : (1) studi pustaka, (2) metode wawancara, (3) metode observasi, dan (4) metode dokumentasi. Teknik analisis data dilakukan dengan : (1) menghitung total biaya produksi, (2) menghitung komposisi elemen biaya produksi terhadap total biaya produksi dan total penjualan, (3) menghitung korelasi antara biaya produksi dengan volume penjualan, dan (4) menghitung regresi antara biaya produksi terhadap volume penjualan, serta (5) menguji signifikansi hasil korelasi dan regresi tersebut.

Berdasarkan analisis data dan pembahasan, dapat diketahui bahwa : (1) hubungan antara biaya produksi dengan volume penjualan mempunyai koefisien korelasi (r) sebesar 0,879 yang berarti erat dan positif karena nilai r tersebut mendekati +1, (2) t_o hasilnya adalah 3,232 sedangkan t_a adalah 3,182 yang berarti nilai r tidak signifikan karena $t_o > 3,182$ dan terletak pada daerah H_o ditolak yang berarti hipotesis alternatif (H_a) diterima, (3) persamaan regresinya adalah $Y = 0,001326X - 48,9$ yang berarti biaya produksi memiliki pengaruh negatif terhadap volume penjualan, (4) t_o hasilnya adalah 0,307 sedangkan t_a adalah 3,182 yang berarti nilai r signifikan karena $-3,182 < t_o < 3,182$ dan terletak pada daerah H_o diterima yang berarti hipotesis alternatif (H_a) ditolak.

ABSTRACT

THE INFLUENCE OF PRODUCTION COST TOWARD SALES VOLUME AT MANUFACTURE INDUSTRIAL COMPANY

A case study at PT SARI HUSADA Tbk. – Yogyakarta

**DIAN KUSUMA WIJAYA
SANATA DHARMA UNIVERSITY
YOGYAKARTA
2003**

The aims of this research were to find out : (1) the composition of the elements of production cost with the total production cost and the sales volume, (2) the relationship between the production cost and the sales volume, and (3) the influence of production cost toward the sales volume.

The technique of data gathering were : (1) library research, (2) interview, (3) observation, and (4) documentation. The data analyzing was done by : (1) calculating the total production cost, (2) calculating the composition of the elements of production, (3) calculating correlation between production cost with sales volume, (4) calculating regression the production cost toward the sales volume, and (5) testing the significance of correlation result and the regression.

Based on the data analyzing and discussion, it was found that : (1) the coefficient correlation of the relation between production cost with sales volume was 0,879, it meant that the relationship was firm and positive because the r value was almost +1, (2) the ' t_o ' was 3,232 while ' t_a ' was 3,182. It meant that r value was not significant because $t_o > 3,182$, and it was on the H_o rejected area with meant alternative hypothesis (H_a) was accepted, (3) the regression equation $Y = 0,001326X - 48,9$ which meant the production cost had a negative effect toward the sales volume, (4) the ' t_o ' was 0,307 while ' t_a ' was 3,182 which meant the r value was significant because $- 3,182 < t_o < 3,182$ and it was on the H_o accepted area which meant alternative hypothesis (H_a) was rejected.

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul “PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PERUSAHAAN INDUSTRI MANUFAKTUR” dengan studi kasus pada PT Sari Husada Tbk., Yogyakarta.

Skripsi ini ditulis untuk memenuhi salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada Program Studi Akuntansi, Jurusan Akuntansi, Universitas Sanata Dharma.

Setelah melakukan proses yang cukup panjang dalam mempersiapkan dan menyusun skripsi ini, penulis ingin mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya atas pemberian kesempatan, dukungan, bimbingan, dan bantuan yang tidak terhingga kepada :

1. Bapak Drs. Hg. Suseno TW., M.S. selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma yang telah memberikan kesempatan kepada penulis.
2. Ibu Fr. Reni Retno Anggraini, S.E., M.Si., Akt. selaku Ketua Jurusan Akuntansi yang telah memberikan dukungan dan kesempatan kepada penulis.
3. Bapak Drs. YP. Supardiyono, M.Si., Akt. yang telah memberikan ijin penelitian.
4. Ibu Dra. YF. Gien Agustinawansari, M.M., Akt. selaku dosen pembimbing I yang telah membimbing penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak Drs. Edi Kustanto, M.M. selaku dosen pembimbing II yang telah dengan sabar membimbing penulis sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini.

6. Bapak Drs. G. Anto Listianto, MSA., Akt. yang telah banyak memberikan masukan kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
7. Bapak Drs. P. Rubiyatno, M.M. yang telah memberikan masukan kepada penulis dalam penyelesaian skripsi ini.
8. Seluruh dosen, rektorat, struktural, staf, dan karyawan ('Babe' Wakijan, Mbak Heny, Agus, Mas Hastoro, Om Yuli, etc.) Universitas Sanata Dharma.
9. *General Affairs Departement* PT Sari Husada Tbk., Yogyakarta yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk melakukan penelitian.
10. Mbak Titis dari *General Affairs* PT Sari Husada Tbk. yang telah bersedia membimbing, mendukung, dan membantu penulis dalam melakukan penelitian dan mencari data-data yang dibutuhkan.
11. Bapak, Ibu, dan Adikku tercinta yang selalu memberikan doa, bantuan, dan dukungan yang begitu besar.
12. 'Adek'ku Lucia Nurhayati Hia, perempuan berhati mulia yang sangat kusayangi, yang telah banyak memberikan bantuan, dukungan, dan doa serta pengorbanan yang tanpa batas kepada penulis.
13. Sobat-sobat kentalku : Julex "Pigman", Mondol "Bacin", Wedhoes "Soemitro", Ado "Explo", dan Boim "Thokolan", yang telah banyak memberikan warna dan arti persahabatan..... *I miss u, guys....*
14. Sahabat-sahabatku yang tergabung dalam "Sanggar Pak Enthok" (Macan, Asto, Nopek, Bendhot, Adjiek 'Punk').

15. Rekan-rekanku sekaligus sahabat yang tergabung dalam Event Organizer ‘Don’t Say About It’ COMMUNITY (Monyonk, Clemens, Lexik, Abi “Tikoes”, Wanto, Martin, Mandra, Tombol, Indra, etc.) *we are the best of the dekade....*
16. Senat/Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.
17. Rekan-rekanku yang tergabung dalam Persekutuan Mahasiswa Kristen (PMK) ‘Sangkakala’ (Icha, Ipoet, Dian, Rika, Bang Moely, Mba’ Fecy, Datik, Yayuk, Mega, Mas Putut, Derek, Anton, Tcguh, etc.) *God bless u....*
18. Rekan-rekanku yang tergabung dalam Unit Kegiatan Mahasiswa (UKM) Beladiri, Sub-UK Taekwondo Dojang Universitas Sanata Dharma.
19. Rekan-rekanku yang tergabung dalam ‘CIPLUK’ *handycraft* dan ‘PAPYRUS’ *print & painting*.
20. Komisi Remaja (KOREM) dan Komisi Pemuda (KOMPA) Wilayah V GKJ Ambarrukmo, Yogyakarta.
21. Saudara-saudaraku yang telah memberikan bantuan dan dukungan : Bulik Imah ‘n the family, Pak Kelik ‘n the family, Bulik Atiek ‘n the family, Bulik Enny ‘n the family.
22. Special thank’s to Herry “Wamby” dan Mba’ Nana yang telah banyak memberikan bantuan dan dukungan dalam penulisan skripsi ini.
23. Tim-tim kebanggaanku (Juventus, Bayern Muenchen, Ajax, Manchester United, Barcelona), bintang-bintang kesayanganku (Michael Ballack, Edgar “Pitbull” Davids, Alesandro Nesta, Ruud van Nistelroy, Andrea Pirlo, Jaap Stam, Ryan Giggs, Zinedine “Zizou” Zidane, Marc Overmars, Robert Pires), dan

tentunya tim Oranye ‘Belanda’, yang telah memberikan begitu banyak imajinasi, obsesi, dan inspirasi kepada penulis.

24. Teman-temanku Akuntansi A angkatan 96.

25. Teman-temanku seperjuangan : Yusup, Wedhoses (lagi), Ndup-ndup, Liliek, Moko, Ajex, Kaboel, Raka, Tawang, Sigit, Dito, Ableh, etc.

26. *My others friends* : Rini, Cossa, Vivi, Ninin, Atik, Mba’ Wiwik, Untarie, Uchie, Yani, Didik “Banci”, Petty, Tito, Derta, Simbah, Indra “Bonjrot”, Ony, Ion, Petrus Tamur, Wicak, Ardi, Obek, Fajar, Jekex, Leo “Senthos”, Genjol, Patut, Rina Okto, Shinta, Yanti, Hugo, Pantang, Fengky, Be-E, Gugum, Penggenk, Sumeh, Alex, Aron, Dewi, Ocha, Mbokde Ira, *Kost putri Anastasia*, *Boim’s kost* (Brojowikalpo), ‘n *Mondol’s kost* (Jatimulyo).

27. Seluruh pihak yang telah membantu dan memberikan dukungan kepada penulis, baik langsung maupun tidak langsung, yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu.

Akhir kata, dengan penuh kesadaran penulis mengakui bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu kepada semua pihak, dengan segala kerendahan hati penulis mengharapkan adanya kritik dan saran untuk perbaikan skripsi ini sehingga dapat bermanfaat bagi kita semua.

Yogyakarta, 14 Juni 2003

Penulis

DAFTAR ISI



HALAMAM JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
MOTTO	v
PERNYATAAN KEASLIAN KARYA	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GRAFIK	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR LAMPIRAN	xix
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	3
C. Rumusan Masalah	3
D. Tujuan Penelitian	3

E. Manfaat Penelitian	4
F. Sistematika Penulisan	4
BAB II LANDASAN TEORI	
A. Biaya dan Proses Produksi	6
1. Pengertian Biaya	6
2. <i>Cost</i> dan <i>Expense</i>	7
3. Penggolongan Biaya	9
4. Biaya Bahan Baku	11
5. Biaya Tenaga Kerja	15
6. Biaya <i>Overhead</i> Pabrik	18
B. Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan	20
C. Kebijakan Harga Jual dan Volume Penjualan Hasil Produksi	21
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Jenis Penelitian	27
B. Tempat dan Waktu Penelitian	27
C. Subjek dan Objek Penelitian	27
D. Data yang Dicari	28
E. Teknik Pengumpulan Data	28
F. Teknik Analisis Data	29
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	
A. Sejarah Berdiri dan Perkembangan Perusahaan	36
B. Lokasi Perusahaan	39

C. Struktur Organisasi Perusahaan	41
D. Personalia	46
E. Proses Produksi	54
F. Pemasaran, Distribusi, dan Penjualan	59
BAB V ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN	
A. Deskripsi Data	62
B. Analisis Data	72
C. Pengujian Hipotesis	93
BAB VI KESIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN, DAN SARAN	
A. Kesimpulan	103
B. Keterbatasan Penelitian	104
C. Saran	106
DAFTAR PUSTAKA	108
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1	<i>Head Count</i> Karyawan PT Sari Husada Tbk.	51
Tabel 5.1	Data Elemen Biaya Produksi PT Sari Husada Tbk.	64
Tabel 5.2	Data Perincian Elemen Biaya Produksi PT Sari Husada Tbk.	65
Tabel 5.3	Data Volume dan Total Penjualan PT Sari Husada Tbk.	70
Tabel 5.4	Data Volume Produksi PT Sari Husada Tbk.	70
Tabel 5.5	Data Komposisi Elemen Biaya Produksi terhadap Total Biaya Produksi	79
Tabel 5.6	Data Biaya Produksi (X) dan Volume Penjualan (Y)	91
Tabel 5.7	Penghitungan Variabel X dan Y	92

DAFTAR GRAFIK

Grafik 5.1	Elemen Biaya Produksi PT Sari Husada Tbk.	66
Grafik 5.2	Volume Penjualan PT Sari Husada Tbk.	71
Grafik 5.3	Total Penjualan PT Sari Husada Tbk	71
Grafik 5.4	Total Biaya Produksi PT Sari Husada Tbk.	74
Grafik 5.5	Komposisi Elemen Biaya Produksi terhadap Total Biaya Produksi	81
Grafik 5.6	Komposisi Elemen Biaya Produksi terhadap Volume Penjualan ...	90

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Biaya berdasarkan fungsi pokok perusahaan	10
Gambar 2.2	Proses mendapatkan bahan baku	15
Gambar 4.1	Struktur Organisasi PT Sari Husada Tbk.	42
Gambar 4.2	Proses Produksi	58
Gambar 5.1	Diagram Hasil Pengujian Hipotesis	99

DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1 Tabel Distribusi Nilai t
- Lampiran 2 Sistem Distribusi, Pemasaran, dan Penjualan PT Sari Husada Tbk.
- Lampiran 3 Pedoman Pertanyaan untuk Wawancara dan Observasi Dokumentasi
- Lampiran 4 Surat Keterangan Penelitian

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Revolusi teknologi telah menciptakan globalisasi ekonomi, liberalisasi informasi, dan peningkatan produktivitas yang luar biasa. Secara tidak sadar, kita telah memasuki abad “sumber daya global”, dimana arus barang dan jasa, modal, teknologi, serta sumber daya alam dengan bebas dapat melintas dari satu negara ke negara lain. Kondisi semacam ini membuat banyak perusahaan atau organisasi bisnis lainnya membuat kebijakan dan langkah-langkah baru guna menghadapi persaingan yang semakin ketat.

Tujuan utama dari setiap organisasi bisnis adalah memberikan kepuasan kepada konsumen atas barang atau jasa yang diberikan. Selain itu ada pula tujuan-tujuan lain yang ingin juga dicapai, antara lain memperoleh laba, memenuhi kesejahteraan karyawan yang terlibat dalam kegiatan perusahaan, menjaga stabilitas perusahaan, serta mengembangkan perusahaan secara mantap.

Persaingan dalam dunia usaha saat ini membuat banyak perusahaan, termasuk perusahaan industri manufaktur, berusaha untuk menerapkan strategi yang terbaik, dengan harapan agar hasil produksinya juga menjadi yang terbaik dan mendapatkan kepercayaan dari konsumen. Perlu disadari bahwa pemilihan produk oleh konsumen kini tidak dititikberatkan hanya pada satu atau dua kriteria tertentu saja untuk mengambil keputusan membeli atau tidak, melainkan banyak

pertimbangan yang harus dipikirkan. Kriteria-kriteria yang akan dipertimbangkan menyangkut produk antara lain jenis barang (primer atau sekunder), merek, harga, kualitas, kebutuhan yang mendasar, dan lain sebagainya. Sedangkan pertimbangan yang tidak menyangkut produk antara lain keadaan ekonomi, politik, keamanan, sosial, atau budaya yang ada pada suatu wilayah atau negara dari konsumen yang bersangkutan.

Produksi merupakan kegiatan yang menjadi titik tolak dalam perusahaan industri manufaktur, yang didalamnya meliputi kegiatan-kegiatan yang satu sama lain saling berkaitan erat. Kegiatan-kegiatan tersebut terdiri dari pengadaan dan pemeliharaan peralatan, pembelian bahan baku dan bahan penolong, pengolahan bahan baku menjadi barang jadi, penempatan tenaga kerja atau karyawan yang baik dan terlatih, serta penggudangan.

Setiap perusahaan selalu ingin menjadi yang terbaik dan memiliki hasil produksi yang baik dan berkualitas sehingga dipercaya oleh masyarakat. Hasil produksi yang baik dan berkualitas tentu sangat mempengaruhi dan dipengaruhi oleh biaya produksi yang harus dikeluarkan oleh perusahaan, yang nantinya biaya produksi ini pula yang akan berpengaruh terhadap volume penjualan.

Begitu pentingnya hubungan antara biaya produksi terhadap hasil produksi untuk meningkatkan volume penjualan, maka penulis mengambil judul :
PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN INDUSTRI MANUFAKTUR dengan studi kasus pada
PT Sari Husada Tbk, Yogyakarta.

B. Batasan Masalah

Penelitian yang dilakukan penulis hanya dititikberatkan pada biaya produksi dan volume penjualan serta hubungan dan pengaruhnya, tanpa melihat variabel-variabel lain yang berada di antara keduanya (harga pokok produksi, harga pokok penjualan, dan harga jual produk), khususnya pada analisis data dan pembahasan. Biaya produksi terdiri dari beberapa elemen, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik. Analisis data menggunakan metode full costing, dimana biaya produksi merupakan satu variabel yang tidak digolongkan pada elemen-elemennya. Jumlah periode (tahun) yang akan dianalisis dalam penulisan ini hanya mencakup selama 5 (lima) tahun, yaitu antara tahun 1997 – 2001.

C. Rumusan Masalah

1. Bagaimana komposisi masing-masing elemen biaya produksi di PT Sari Husada Tbk. pada tahun 1997, 1998, 1999, 2000, dan 2001?
2. Bagaimana pengaruh biaya produksi terhadap volume penjualan di PT Sari Husada Tbk. pada tahun 1997, 1998, 1999, 2000, dan 2001?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian ini adalah untuk :

1. Mengetahui komposisi masing-masing elemen biaya produksi dengan volume penjualan di PT Sari Husada Tbk. pada tahun 1997, 1998, 1999, 2000, dan 2001.

2. Mengetahui pengaruh biaya produksi terhadap volume penjualan di PT Sari Husada Tbk. pada tahun 1997, 1998, 1999, 2000, dan 2001.

E. Manfaat Penelitian

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi :

1. Perusahaan

Dari hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan dan masukan bagi perusahaan dalam menentukan kebijakan manajemen, khususnya biaya produksi dan penjualan berkenaan dengan peningkatan kualitas dan mutu hasil produksi.

2. Universitas Sanata Dharma

Dapat menambah kepustakaan dan dapat digunakan sebagai acuan bagi penelitian selanjutnya tentang biaya produksi.

3. Penulis

Dengan melakukan penelitian ini, penulis dapat mengembangkan pengetahuan dan memperluas wawasan, serta sebagai sarana untuk menerapkan ilmu yang telah diperoleh di bangku kuliah dalam praktek yang sebenarnya.

F. Sistematika Penulisan

- I Pendahuluan

Bab ini berisi latar belakang masalah, batasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan sistematika penulisan.

II Tinjauan Pustaka

Bab ini berisi tentang landasan teori yang diuraikan berdasarkan tinjauan pustaka yang menjelaskan mengenai teori-teori biaya dan proses produksi serta volume penjualan.

III Metodologi Penelitian

Bab ini berisi tentang jenis penelitian, tempat dan waktu penelitian, subjek dan objek penelitian, teknik penelitian, dan teknik analisa data.

IV Gambaran Umum Perusahaan

Bab ini berisi tentang gambaran umum perusahaan yang menjadi objek penelitian yang meliputi sejarah berdiri dan perkembangan perusahaan, lokasi perusahaan, struktur organisasi perusahaan, personalia, proses produksi, serta pemasaran, distribusi, dan penjualan produk.

V Analisis Data dan Pembahasan

Bab ini berisi penghitungan komposisi masing-masing elemen biaya produksi dengan total biaya produksi dan volume penjualan beserta dengan pembahasannya, serta pengaruh biaya produksi terhadap volume penjualan melalui pengujian hipotesis.

VI Kesimpulan, Keterbatasan Penelitian, dan Saran

Bab ini berisi kesimpulan atau inti dari penulisan ini, khususnya dari hasil analisis data yang dilakukan, keterbatasan penelitian, dan saran-saran yang dapat diberikan oleh penulis bagi perusahaan guna lebih meningkatkan serta mengoptimalkan kinerja perusahaan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

Dalam Bab II ini akan dijelaskan mengenai teori-teori dan pengertian biaya, khususnya biaya produksi, proses produksi, dan penjualan. Biaya-biaya yang akan dibahas dalam bab ini adalah biaya-biaya yang timbul akibat proses produksi dalam perusahaan industri manufaktur, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik, dimana biaya-biaya tersebut nantinya akan berpengaruh dalam penjualan produk perusahaan.

A. Biaya dan Proses Produksi

Setiap hari perusahaan selalu berhadapan dengan biaya yang harus dan akan dikeluarkan. Oleh karena itu, biaya yang merupakan pengorbanan bagi perusahaan harus dapat dikendalikan dengan baik agar semua pengeluaran dapat direncanakan dengan efisien.

1. Pengertian Biaya

a. Menurut Mulyadi (1991 : 8-9) :

Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu, sedangkan dalam arti sempit biaya dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva.

b. Menurut Schroef (1982 : 10) :

Biaya adalah satuan-satuan nilai yang dikorbankan untuk proses produksi.

c. Menurut Dalyono (1998 : 254) :

Biaya adalah sumber ekonomi yang telah keluar dari kesatuan usaha sebagai akibat penyerahan barang atau jasa kepada pelanggan dalam upaya memperoleh pendapatan.

d. Menurut Supriyono (1997 : 16) :

Biaya adalah harga perolehan yang dikorbankan atau digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (*revenues*) dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan”.

2. *Cost dan Expense*

Konsep dan terminologi akuntansi biaya diperlukan untuk dasar pembahasan akuntansi biaya dengan tujuan supaya dapat dipakai sebagai pedoman dalam menyusun laporan biaya. Berikut ini akan dibahas dua buah konsep dan terminologi yang sering dipakai, yaitu *cost* dan *expense*.

a. *Cost*

Cost adalah jumlah yang dapat diukur dalam satuan uang yang diserahkan atau dikorbankan dalam rangka pemilikan barang dan jasa yang diperlukan perusahaan (Supriyono, 1997 : 16). Dalam konteks akuntansi, pengorbanan berarti keluarnya sumber ekonomi (aktiva) dari kesatuan usaha. Dalam hal ini yang dikorbankan adalah sumber ekonomi dan *cost* hanyalah sebagai sumber pengukur secara kuantitatif pengorbanan tersebut dalam unit moneter. Dengan kata lain, *cost* mengukur penggunaan,

perubahan, atau pengorbanan suatu sumber ekonomi dalam unit moneter untuk tujuan tertentu.

b. *Expense*

Expense adalah jasa atau manfaat suatu sumber ekonomi yang telah digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan (revenues) yang merupakan tujuan akhir dari suatu unit usaha (Supriyono, 1997 : 16). Berdasarkan makna dalam definisi tersebut, istilah biaya lebih mendekati makna *expense*, sehingga biaya dapat dipandang sebagai pengukur suatu objek berupa barang atau jasa dalam unit moneter.

c. Perbedaan antara *cost* dan *expense*

Berdasarkan definisi dan penjelasan di atas, maka dapat dipahami bahwa *cost* merupakan pengukur dalam satuan uang sekaligus bahan pengolah dalam akuntansi yang bertujuan untuk memenuhi segala keperluan perusahaan dalam bentuk barang atau jasa. Sedangkan *expense*, yang lebih tepat digunakan sebagai padan kata biaya, memiliki tujuan yaitu untuk memperoleh penghasilan (Supriyono, 1997 : 16)). Hal tersebut dapat terjadi karena *cost* dibentuk oleh pengeluaran modal (*capital expenditure*), sedangkan *expense* dibentuk oleh pengeluaran penghasilan (*revenue expenditure*).

3. Penggolongan Biaya

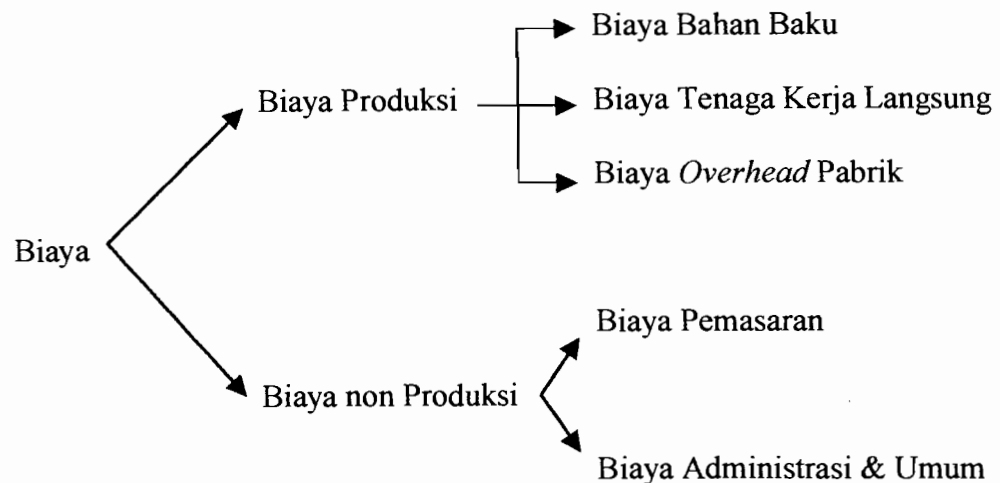
Dalam konsep biaya dikenal konsep *differential cost for differential purpose* atau biaya yang berbeda untuk tujuan yang berbeda pula. Oleh karena itu biaya dapat digolongkan ke dalam beberapa pengertian sesuai dengan tujuan penggunaan dari biaya tersebut. Penggolongan biaya tersebut antara lain adalah berdasarkan fungsi pokok perusahaan, perilaku biaya, hubungannya dengan produk, pertanggungjawaban, dan masa manfaat. Dalam bab ini hanya akan dijabarkan mengenai penggolongan biaya berdasarkan fungsi pokok perusahaan yang secara jelas menguraikan biaya produksi dan biaya non produksi.

Perusahaan mempunyai fungsi pokok berupa fungsi produksi dan fungsi non produksi. Fungsi produksi adalah fungsi perusahaan untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi atau produk selesai untuk dijual. Sedangkan fungsi non produksi merupakan fungsi perusahaan selain mengolah bahan baku menjadi produk jadi, yakni terdiri dari fungsi pemasaran dan fungsi administrasi dan umum (Sutrisno, 1999 : 2).

Mengacu pada fungsi pokok perusahaan tersebut, maka biaya juga dipisah mengikuti fungsi tersebut, yakni biaya produksi dan biaya non produksi.

Gambar 2.1

Biaya berdasarkan fungsi pokok perusahaan



Sumber : Sutrisno, 1999 : 2

1) Biaya Produksi

Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi (Sutrisno, 1999 : 3). Biaya ini dikeluarkan oleh departemen produksi, yang terdiri dari :

- a) Biaya bahan baku, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan yang menjadi bagian pokok dari produk jadi.
- b) Biaya tenaga kerja langsung, yaitu biaya yang dikeluarkan untuk membayar tenaga kerja yang langsung menangani proses produksi.
- c) Biaya *overhead* pabrik, yaitu biaya yang dikeluarkan bagian produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, seperti biaya bahan penolong, gaji mandor, biaya tenaga kerja

tidak langsung, perlengkapan (*supplies*) pabrik, penyusutan, listrik dan air, biaya pemeliharaan dan suku cadang.

2) Biaya non Produksi

Biaya non produksi adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan selain biaya produksi (Sutrisno, 1999 : 3). Biaya non produksi yang juga sering disebut biaya operasi ini terdiri dari :

- a) Biaya pemasaran, yaitu biaya yang dikeluarkan dalam rangka menjual produk jadi yang dihasilkan oleh perusahaan hingga ke tangan konsumen. Dengan demikian biaya ini terdiri dari biaya gaji bagian pemasaran (*marketing*), komisi, biaya promosi, biaya saluran distribusi, dan biaya lainnya yang berkaitan dengan penjualan produk jadi.
- b) Biaya administrasi dan umum, yaitu biaya-biaya yang dikeluarkan dalam rangka mengelola administrasi perusahaan, termasuk gaji direktur, bagian akuntansi, penyusutan peralatan kantor, biaya riset dan pengembangan, dan lain sebagainya.

4. Biaya Bahan Baku

a. Pengertian Biaya Bahan Baku

Salah satu komponen biaya produksi yang paling utama adalah biaya bahan baku. Biaya bahan baku ini terdiri dari dua macam, ada bahan baku langsung dan bahan baku tidak langsung. Biaya bahan baku langsung

merupakan biaya bahan baku yang langsung dibebankan kepada kelompok biaya bahan baku langsung, sedangkan biaya bahan baku tidak langsung tidak dibebankan pada biaya bahan baku, tetapi dibebankan pada rekening biaya *overhead* pabrik.

Dengan demikian, biaya bahan baku dapat diuraikan dalam beberapa pengertian, yaitu :

1) Menurut Sutrisno (1999 : 3) :

Biaya bahan baku adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan yang menjadi bagian pokok dari produk selesai.

2) Menurut Supriyono (1997 : 20) :

Biaya bahan baku adalah harga perolehan dari bahan baku yang dipakai dalam pengolahan produk.

Seperti diuraikan di depan bahwa siklus pembuatan produk diawali dengan pembelian bahan baku dan penyimpanan bahan baku, setelah itu bahan baku diolah menjadi produk selesai, dan selanjutnya produk selesai disimpan di gudang. Dari sudut akuntansi biaya, siklus bahan baku tersebut terdiri dari tiga tahap pencatatan, yakni :

- (1) Mendapatkan bahan baku dari *supplier*
- (2) Permintaan bahan baku
- (3) Penilaian persediaan bahan baku.

b. Mendapatkan Bahan Baku

Dalam mendapatkan bahan baku ini, ada beberapa bagian yang terlibat, antara lain Bagian Produksi, Bagian Gudang, Bagian Pembelian, dan Bagian Penerimaan. Bagian-bagian inilah yang terlibat langsung dengan proses mendapatkan bahan baku. Bagian produksi yang membutuhkan bahan baku yang akan diolah meminta bahan baku yang dibutuhkan kepada bagian gudang. Apabila bahan baku yang ada di gudang jumlahnya sudah mencapai minimal untuk memesan kembali, Bagian Gudang kemudian mengajukan surat permintaan pembelian bahan yang dikirimkan ke Bagian Pembelian. Surat permintaan pembelian dibuat rangkap dua, satu untuk Bagian Pembelian dan satu untuk arsip. Isi surat pembelian ini berupa jumlah, jenis bahan, dan kualitas bahan.

Atas dasar surat permintaan pembelian bahan dari Bagian Gudang, Bagian Pembelian melaksanakan pembelian dengan terlebih dulu mengirimkan surat permintaan penawaran harga kepada *supplier*, yang berisi permintaan informasi harga dan syarat-syarat pembayarannya. Setelah penawaran harga dan syarat pembayaran harga yang diajukan oleh *supplier* diterima, Bagian Pembelian memilih *supplier* kemudian membuat surat order pembelian. Berdasarkan surat order pembelian bahan baku dari Bagian Pembelian, *supplier* akan mengirimkan bahan baku ke perusahaan (Sutrisno, 1999 : 45 – 46).

Bahan baku yang dikirim ke perusahaan akan diterima oleh Bagian Penerimaan, dan Bagian Penerimaan akan melakukan *ceking* terhadap bahan yang diterima dan mencocokkan kualitas, jumlah, jenis, serta spesifikasi bahan baku yang diterima dengan surat order pembelian.

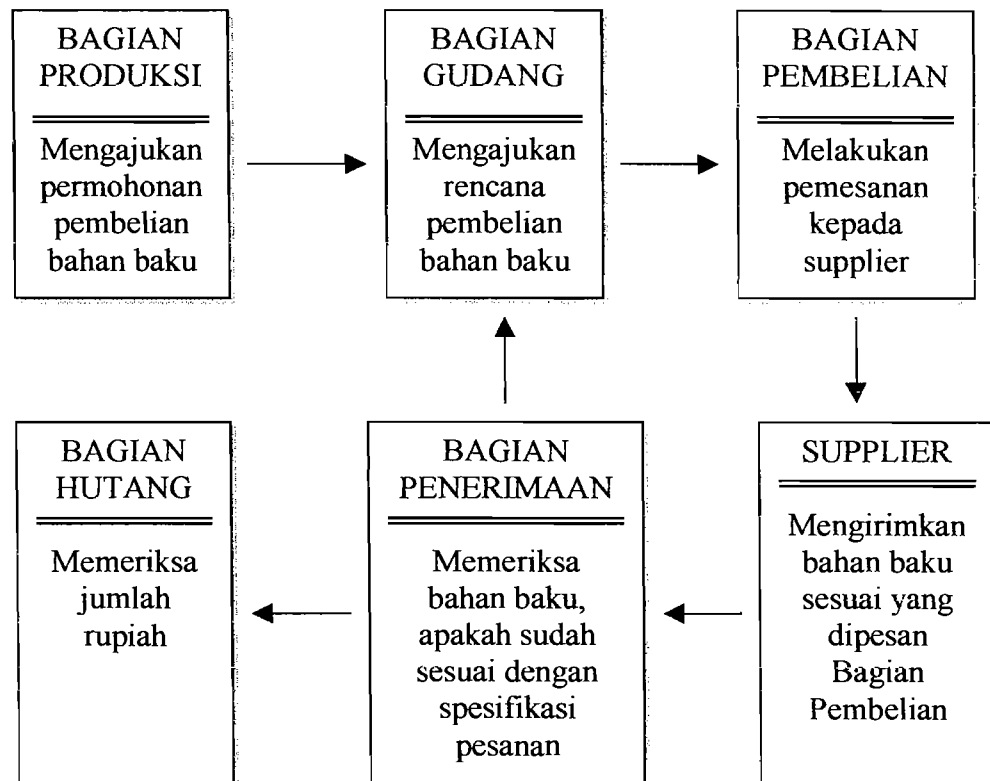
Apabila bahan baku yang diterima telah sesuai dengan surat order pembelian, Bagian Penerimaan lalu membuat laporan penerimaan barang sebanyak empat lembar, yang akan dikirimkan kepada (Sutrisno 1999 : 47 – 48) :

- (1) Bagian Hutang
- (2) Bagian Gudang
- (3) Bagian Pembelian
- (4) Untuk arsip Bagian Penerimaan

Setelah laporan penerimaan bahan dibuat, Bagian Penerimaan menyerahkan bahan baku yang diterima dari *supplier* kepada Bagian Gudang. Bagian Gudang, mencatat bahan baku yang diterima ke dalam kartu Gudang, pada kolom masuk. Kartu Gudang ini digunakan oleh Bagian Gudang untuk mencatat mutasi bahan, baik bahan masuk maupun keluar. Kartu gudang akan dikontrol oleh Bagian Akuntansi dengan Kartu Persediaan. Seperti disebutkan di atas bahwa salah satu lampiran Laporan Penerimaan Barang akan diserahkan pada Bagian Hutang untuk dicocokkan dengan faktur pembelian dari *supplier*, agar bisa dilakukan kontrol terhadap jumlah rupiah yang harus dibayarkan kepada *supplier*

nantinya. Bagian Hutang harus meneliti secara seksama terhadap perhitungan dalam faktur pembelian.

Gambar 2.2
Proses mendapatkan bahan baku



Sumber : Sutrisno, 1999 : 49

5. Biaya Tenaga Kerja

a. Pengertian Biaya Tenaga Kerja

Pengertian biaya tenaga kerja dapat diuraikan dalam definisi sebagai berikut :

1) Menurut Sutrisno (1999 : 63) :

Biaya tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar para pekerja dan pegawai yang bekerja pada suatu perusahaan.

2) Menurut Supriyono (1997 : 20) :

Biaya tenaga kerja adalah semua balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada semua karyawan.

3) Menurut Mulyadi (1991 : 343) :

Biaya tenaga kerja adalah harga yang dibebankan untuk penggunaan tenaga kerja manusia.

b. Pengelompokan Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja dapat dikelompokkan ke dalam beberapa golongan, yakni (Sutrisno, 1999 : 63) :

1) Penggolongan biaya tenaga kerja berdasarkan fungsi pokok perusahaan.

Fungsi pokok perusahaan terdiri dari fungsi produksi dan fungsi non produksi. Dengan demikian biaya tenaga kerja terdiri dari biaya tenaga kerja produksi, yakni biaya tenaga kerja yang dibayarkan kepada para pekerja di bagian produksi, dan biaya tenaga kerja non produksi, yakni biaya tenaga kerja yang dibayarkan kepada para pekerja di bagian pemasaran dan bagian administrasi dan umum.

2) Penggolongan biaya tenaga kerja berdasarkan departemen.

Penggolongan biaya tenaga kerja jenis ini lebih bermanfaat untuk pengendalian, sebab masing-masing manajer departemen bisa melakukan pengawasan terhadap pekerja yang ada dalam wewenangnya.

3) Penggolongan biaya tenaga kerja berdasarkan jenis pekerjaannya.

Biaya tenaga kerja jenis ini dibedakan dari jenis pekerjaan yang dilakukan oleh para pekerja, seperti mandor, operator, administrator, dan lain sebagainya.

Untuk kepentingan penghitungan harga pokok produksi, biaya tenaga kerja di pabrik dapat dipisahkan menjadi biaya tenaga kerja langsung dan biaya tenaga kerja tidak langsung. Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar tenaga kerja yang langsung menangani proses produksi, sedangkan biaya tenaga kerja tidak langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar tenaga kerja di pabrik yang tidak menangani proses produksi secara langsung. Biaya tenaga kerja langsung biasanya dibayar berdasarkan jam kerja atau unit pekerjaan yang mampu dikerjakan, dan biaya tersebut sering disebut dengan istilah upah, sedangkan biaya tenaga kerja tidak langsung dibayar berdasarkan rentang waktu, misalnya mingguan atau bulanan, yang sering disebut dengan istilah gaji (Sutrisno, 1999 : 63 – 64).

6. Biaya *Overhead* Pabrik

a. Pengertian Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah semua biaya yang terjadi di pabrik selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung (Supriyono, 1997 : 3). Dengan demikian yang termasuk biaya *overhead* pabrik terdiri dari biaya bahan penolong, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya pemeliharaan peralatan, biaya servis dan suku cadang, biaya penyusutan, biaya asuransi, dan biaya-biaya lainnya yang dikeluarkan di pabrik selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.

b. Jenis Biaya *Overhead* Pabrik

Dari beberapa jenis biaya yang termasuk dalam biaya *overhead* pabrik seperti yang telah disebutkan di atas, bila diuraikan lebih lanjut adalah sebagai berikut (Sutrisno, 1999 : 29 – 30) :

1) Biaya bahan penolong

Biaya bahan penolong adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan yang digunakan untuk membuat produk jadi tetapi tidak menjadi bagian utama dalam produk jadi, dan biasanya nilainya relatif kecil dibandingkan dengan total biaya produksinya.

2) Biaya tenaga kerja tidak langsung

Biaya tenaga kerja tidak langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar tenaga kerja yang tidak menangani proses

produksi secara langsung dan tidak dapat diidentifikasi dengan produk jadi. Biaya ini tidak dikeluarkan langsung dalam produksi barang-barang tertentu. Biaya yang termasuk biaya tenaga kerja tidak langsung yaitu :

- (i) Biaya tenaga kerja tertentu yang dikeluarkan dalam departemen produksi, seperti gaji mandor, gaji kepala bagian produksi, gaji pegawai administrasi pabrik, dan lain sebagainya.
- (ii) Biaya tenaga kerja yang dikeluarkan oleh departemen pembantu, seperti biaya tenaga kerja di pembangkit tenaga listrik, bengkel, atau bagian gudang.

3) Biaya pemeliharaan alat

Biaya pemeliharaan alat adalah biaya yang dikeluarkan untuk menjaga mesin dan alat-alat pabrik agar selalu siap untuk digunakan dalam proses produksi. Contoh biaya ini adalah biaya servis dan suku cadang, pelumas, dan biaya *supplies* pabrik lainnya.

4) Biaya penyusutan

Biaya penyusutan merupakan biaya yang timbul akibat penilaian aktiva tetap. Contoh biaya ini adalah biaya penyusutan bangunan pabrik, biaya penyusutan mesin, biaya penyusutan kendaraan, dan

biaya-biaya penyusutan aktiva tetap lainnya yang berkaitan dengan proses produksi.

5) Biaya asuransi

Biaya asuransi merupakan biaya yang timbul akibat berlalunya waktu. Contoh biaya ini adalah biaya asuransi bangunan pabrik, biaya asuransi mesin, biaya asuransi kendaraan, dan biaya-biaya asuransi lainnya.

6) Biaya *overhead* pabrik lainnya

Biaya *overhead* pabrik yang memerlukan pengeluaran tunai lainnya seperti biaya listrik dan telepon, biaya air PDAM, dan biaya reparasi yang ditangani oleh pihak luar.

B. Harga Pokok Produksi dan Harga Pokok Penjualan

Pada akhir periode akuntansi, pada umumnya terdapat barang-barang yang belum selesai diproses (pada proses produksi) menjadi barang jadi. Barang-barang tersebut telah menyerap sebagian biaya produksi yang terjadi pada periode saat itu. Oleh sebab itu, sejumlah biaya produksi yang telah diserap ke dalam barang-barang yang belum selesai diproses tadi harus dikeluarkan dari biaya produksi periode tersebut. Sebaliknya, persediaan awal barang-barang yang belum selesai diproses yang berasal dari periode sebelumnya, biaya produksi yang terkandung didalamnya harus ditambahkan sebagai biaya produksi periode berjalan sehingga menghasilkan harga pokok produksi. Secara skematis,

penghitungan harga pokok produksi dapat diuraikan sebagai berikut (Ninik Yudianti, 1996 : 239 – 240) :

Persediaan Barang dalam Proses Awal	+	Biaya Bahan Baku Biaya Tenaga Kerja Langsung Biaya Overhead Pabrik	–	Persediaan Barang dalam Proses Akhir	=	HARGA POKOK PRODUKSI
--	---	--	---	---	---	----------------------------

Setelah harga pokok produksi dihitung, selanjutnya dapat dihitung pula besarnya harga pokok penjualan. Secara skematis, besarnya harga pokok penjualan dapat diuraikan sebagai berikut (Ninik Yudianti, 1996 : 240) :

Persediaan Awal Barang Jadi	+	Harga Pokok Produksi	–	Persediaan Akhir Barang Jadi	=	HARGA POKOK PENJUALAN
--------------------------------	---	----------------------------	---	---------------------------------	---	-----------------------------

C. Kebijakan Harga Jual dan Volume Penjualan Hasil Produksi

Setelah dalam sub bab di atas telah diuraikan mengenai teori-teori yang berhubungan atau berkaitan dengan biaya dan proses produksi, dalam sub bab selanjutnya akan diuraikan teori-teori yang menjelaskan mengenai hal-hal yang berhubungan dengan penjualan. Teori-teori tersebut akan menguraikan tentang penjualan hasil produksi dan kebijakan harga jual.

Volume penjualan hasil produksi suatu perusahaan tidak hanya dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan dalam melakukan pemasaran, tetapi lebih kepada kemampuan perusahaan dalam melakukan kegiatan produksi dalam jumlah atau unit yang akan dihasilkan. Perencanaan dan pelaksanaan produksi yang

dilakukan oleh perusahaan akan memiliki pengaruh yang relatif besar terhadap volume penjualan hasil produksi (Siswanto Sutojo, 1983 : 43 – 44).

Jika rencana produksi dalam jangka waktu tertentu telah diputuskan untuk dilaksanakan, manajemen memerlukan informasi biaya produksi yang sesungguhnya dan dikeluarkan didalam pelaksanaan rencana produksi tersebut, untuk memantau apakah proses produksi mengkonsumsi total biaya produksi sesuai dengan yang diperhitungkan sebelumnya.

Volume penjualan hasil produksi dari waktu ke waktu biasanya mengalami pasang surut. Seorang pengusaha dalam menyusun perkiraan penjualan hasil produksi tidak hanya memikirkan faktor-faktor apa yang mempengaruhi naik turunnya penjualan hasil produksi dimasa lampau, melainkan juga memikirkan faktor-faktor yang diperkirakan dapat mempengaruhi kelancaran penjualan hasil produksi dimasa akan yang akan datang (Siswanto Sutojo, 1983 : 45).

Ada dua kelompok faktor yang dapat mempengaruhi penjualan hasil produksi, yaitu (Siswanto Sutojo, 1983 : 45 – 48):

1. Pengaruh dari luar perusahaan

Berbagai macam faktor di luar yang dapat mempengaruhi penjualan hasil produksi antara lain :

- a. Kebijakan pemerintah

Kebijakan pemerintah terutama dalam bidang ekonomi moneter dan perdagangan akan sangat mempengaruhi situasi penawaran dan

permintaan barang dan jasa. Hal ini tentu saja akan sangat berpengaruh pada penjualan hasil produksi.

b. Perkembangan ekonomi dunia

Era globalisasi dengan sistem ekonomi terbuka dewasa ini membuat perkembangan ekonomi dalam negeri tidak dapat terlepas dari perkembangan ekonomi dunia.

c. Perkembangan ekonomi sosial masyarakat

Perubahan sosial ekonomi yang terjadi masyarakat seringkali membawa perubahan pola konsumsi masyarakat. Hal ini akan menyebabkan perubahan pola permintaan atas berbagai macam barang dan jasa.

d. Situasi persaingan antar perusahaan

Besar atau kecil, situasi persaingan di pasar akan mempengaruhi penjualan hasil produksi perusahaan.

e. Kesan pembeli atau konsumen terhadap hasil produksi

Kesan pembeli yang baik tidak saja menimbulkan harapan mereka untuk membeli lagi dimasa yang akan datang, melainkan besar kemungkinan mereka juga akan mempromosikan kepada orang lain supaya membeli barang atau jasa yang telah mereka konsumsi sebelumnya.

2. Pengaruh dari dalam perusahaan

Faktor-faktor di dalam perusahaan yang dapat mempengaruhi penjualan hasil produksi antara lain (Siswanto Sutojo, 1983 : 48 – 50) :

a. Kapasitas produksi dan dana modal kerja

Kapasitas produksi dengan modal kerja yang terbatas pada suatu perusahaan akan membatasi kemampuan perusahaan dalam memproduksi barang dan jasa dalam jumlah besar. Keterbatasan kemampuan perusahaan dalam memproduksi barang jelas akan sangat mempengaruhi penjualan hasil produksi perusahaan.

b. Kebijakan harga jual

Harga jual hasil produksi perusahaan dapat menentukan persaingan dalam penjualan. Kemampuan perusahaan untuk bersaing akan mempengaruhi besar kecilnya volume penjualan. Penjualan hasil produksi perusahaan yang dapat bersaing akan banyak menarik para konsumen untuk membeli barang hasil produksi tersebut.

Metode menetapkan harga jual adalah alat untuk mencapai tujuan perusahaan. Oleh sebab itu, metode yang digunakan oleh perusahaan akan tergantung dari jenis usaha dan tujuannya. Penetapan harga jual pada perusahaan dagang tentu berbeda dengan metode yang diterapkan oleh perusahaan manufaktur. Pada perusahaan dagang, baik agen, grosir, maupun pengecer pada umumnya menetapkan harga jual barang dagangannya dengan cara menambah suatu margin atau selisih diatas harga pembelian yang dibayarkan kepada penjual sebelumnya atau produsen. Sedangkan penetapan harga jual oleh perusahaan manufaktur didasarkan pada penghitungan jumlah biaya produksi ditambah dengan biaya operasional dan persediaan yang dimiliki oleh perusahaan, baik persediaan bahan

baku, persediaan barang dalam proses, maupun persediaan barang jadi (Siswanto Sutojo, 1983 : 126 – 140).

Pada perusahaan manufaktur, dimana kegiatan utamanya terletak pada pengolahan bahan baku menjadi produk selesai atau barang jadi, tidak akan terlepas dari masalah pengumpulan harga pokok produksi. Informasi harga pokok produksi yang akan diperoleh dari pengumpulan harga pokok produksi akan sangat bermanfaat bagi manajemen perusahaan, terutama untuk menentukan harga jual produk. Perusahaan yang memproduksi secara massal akan memproses produksnya guna memenuhi persediaan di gudang. Dengan demikian, biaya produksi dihitung untuk jangka waktu tertentu untuk menghasilkan informasi biaya produksi per satuan produk. Dalam penetapan harga jual produk, biaya produksi per unit merupakan salah satu data yang dipertimbangkan, disamping data biaya lain dan data non biaya (Mulyadi, 1993 : 71)

Kebijakan harga jual juga dapat didasarkan pada faktor persaingan dan tujuan dari kebijakan harga jual itu sendiri. Faktor persaingan dapat mempengaruhi kebijakan harga jual karena perusahaan harus membuat keputusan untuk menetapkan harga jual berdasarkan harga jual yang ditetapkan oleh perusahaan-perusahaan kompetitor di pasar bebas. Tingkat harga yang diputuskan dapat berada dibawah, sama, atau lebih tinggi dari harga pasar. Kebijakan ini biasanya digunakan oleh perusahaan dengan tujuan awal untuk menyesuaikan diri serta menghadapi atau mencegah munculnya persaingan lebih lanjut. Sedangkan



penetapan kebijakan harga dari segi tujuan secara garis besar dapat digolongkan menjadi dua, yaitu memperoleh laba dan memperoleh suatu manfaat bukan laba.

Laba sebagai tujuan pada umumnya masih banyak diterapkan oleh perusahaan-perusahaan kecil. Hal ini dapat terjadi karena minimnya penguasaan dasar-dasar teori ekonomi dan manajemen yang dimiliki sehingga mereka kurang dapat menentukan secara tepat volume penjualan dan jumlah laba maksimal yang dicapai.

Pada perusahaan-perusahaan besar saat ini, manfaat bukan laba sudah banyak diterapkan sebagai tujuan penetapan kebijakan harga. Tujuan jangka panjang yang diinginkan oleh setiap perusahaan yang menerapkan kebijakan ini adalah untuk mempertahankan atau meningkatkan volume penjualan, menjaga stabilitas harga, mencegah persaingan, dan memberikan kepuasan kepada konsumen. Banyak kalangan menilai bahwa keberhasilan usaha suatu perusahaan dinilai berdasarkan pertumbuhan volume penjualan dari waktu ke waktu. Pertumbuhan volume penjualan sendiri sangat dipengaruhi oleh harga yang ditetapkan, sehingga demi meningkatkan volume penjualan hasil produksinya, banyak perusahaan bersedia mengorbankan laba tiap satuan produksi dengan jalan menetapkan harga yang lebih rendah dari yang seharusnya (Siswanto Sutojo, 1983 : 138 – 141).

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang dilakukan adalah studi kasus, artinya dengan menggunakan objek tertentu dimana kesimpulan hasil penelitian hanya dapat digunakan untuk perusahaan tempat penelitian.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Penelitian dilakukan di PT Sari Husada Tbk. Yogyakarta.

2. Waktu penelitian

Penelitian dilakukan pada bulan Oktober 2002 – Februari 2003.

C. Subjek dan Objek Penelitian

1. Subjek Penelitian

Yang dimaksud subjek penelitian adalah orang-orang yang akan dijadikan responden. Subjek penelitian yang dimaksud disini adalah para karyawan di PT Sari Husada Tbk. Karyawan-karyawan tersebut adalah dari bagian *General Affairs*, bagian produksi, bagian akuntansi, serta bagian distribusi dan penjualan.

2. Objek Penelitian

Yang dimaksud objek penelitian adalah variabel-variabel yang diteliti. Objek dari penelitian ini adalah gambaran umum perusahaan, biaya produksi secara keseluruhan yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya *overhead* pabrik, proses produksi, dan volume penjualan hasil produksi perusahaan.

D. Data yang Dicari

Data yang dicari meliputi :

1. Gambaran umum perusahaan
2. Data volume penjualan pada tahun 1997, 1998, 1999, 2000, dan 2001
3. Data biaya produksi pada tahun 1997, 1998, 1999, 2000, dan 2001
4. Data-data lain yang dapat digunakan untuk mendukung penelitian ini, khususnya untuk analisis data yang akan dilakukan.

E. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data pada penelitian ini dilakukan dengan cara :

1. Studi Pustaka

Studi pustaka ini dilakukan dengan mempelajari buku-buku, literatur, tulisan atau artikel-artikel dari koran ataupun majalah yang relevan dengan pokok permasalahan dalam penulisan ini. Hasil dari studi pustaka ini selanjutnya digunakan sebagai dasar untuk memperoleh data perusahaan dengan benar.

2. Metode Wawancara

Metode wawancara adalah metode pengumpulan data dengan cara mengajukan pertanyaan langsung kepada responden untuk dijawab secara langsung pula mengenai masalah-masalah yang akan dibahas pada objek penelitian.

3. Metode Observasi

Metode observasi adalah metode pengumpulan data dengan cara melakukan pengamatan langsung terhadap subjek yang akan diteliti dari kegiatan yang dilakukan dan keadaan perusahaan.

4. Metode Dokumentasi

Metode dokumentasi adalah metode pengumpulan data dengan cara mencatat, membaca, dan mempelajari hal-hal yang berhubungan dengan objek penelitian.

F. Teknik Analisis Data

1. Metode Kualitatif

Metode analisis ini tidak menggunakan perhitungan angka-angka tetapi menggunakan pendapat dan pikiran terhadap variabel-variabel yang tidak dapat dirumuskan dengan angka. Analisis ini berhubungan dengan gambaran umum perusahaan dan kondisi sosial ekonomi baik yang terdapat di dalam maupun di luar perusahaan..

2. Metode Kuantitatif

Metode analisis ini menggunakan perhitungan angka-angka, dimana dalam penelitian ini beberapa teknik analisis data yang akan digunakan langkah-langkahnya adalah sebagai berikut :

- a. Untuk menjawab rumusan masalah yang pertama ada dua langkah yang harus dilakukan, yaitu :

- 1) Menghitung total biaya produksi

$$\text{Biaya produksi} = \text{biaya bahan baku} + \text{biaya tenaga kerja} + \text{biaya overhead pabrik}$$

- 2) Menghitung komposisi elemen biaya produksi, yaitu dengan menghitung prosentase biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik dengan total biaya produksi dan volume penjualan.

- b. Untuk menjawab rumusan masalah yang kedua, sebelumnya perlu diketahui bahwa dalam penelitian ini digunakan pendekatan hipotesis. Penghitungan yang akan dilakukan didasarkan pada analisis korelasi dan regresi.

Analisis korelasi bertujuan untuk mengetahui ada atau tidaknya hubungan antara kedua variabel, yaitu biaya produksi dan volume penjualan, serta mengetahui bagaimana sifat dari hubungan tersebut. Dengan mengetahui hubungan antara dua variabel tersebut, maka dapat dengan adanya perubahan satu variabel dapat dilakukan peramalan atau harapan terhadap

variabel lainnya. Perlu diketahui bahwa korelasi hanyalah menunjukkan ada atau tidaknya hubungan antara dua variabel, namun tidak dapat menunjukkan adanya hubungan sebab akibat antara dua variabel tersebut. Hubungan sebab akibat sebenarnya merupakan akibat dari adanya korelasi.

Analisis regresi bertujuan untuk menunjukkan pengaruh antara variabel yang satu dengan variabel yang lain. Sifat hubungan ini juga dapat dikatakan bahwa variabel yang satu sebagai penyebab sedangkan variabel yang lain sebagai akibat.

Untuk menguji hipotesis tersebut, dimana nantinya akan menyatakan apakah terdapat hubungan dan pengaruh antara biaya produksi dengan volume penjualan dilakukan dengan beberapa langkah, yaitu :

- 1) Menghitung koefisien korelasi (r) antara biaya produksi dengan volume penjualan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan antar variabel serta bagaimana sifat hubungan tersebut (jika ada).

Dalam analisis ini digunakan 3 hipotesis, yang masing-masing menyatakan bahwa :

- a) Bila r mendekati $+1$, hubungan x dan y erat dan positif, yang berarti bila biaya produksi menurun maka volume penjualan akan menurun atau sebaliknya.

- b) Bila r mendekati -1 , hubungan x dan y bersifat negatif, yang berarti bila biaya produksi menurun, maka volume penjualan meningkat (naik) atau sebaliknya.
- c) Bila r mendekati 0 , hubungan x dan y sangat lemah, yang berarti biaya produksi tidak mempengaruhi volume penjualan.

Rumus yang digunakan adalah :

$$r = \frac{n \cdot \sum xy - (\sum x) \cdot (\sum y)}{\sqrt{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2} \cdot \sqrt{n \cdot \sum y^2 - (\sum y)^2}}$$

Keterangan :

r : koefisien korelasi antara biaya produksi dengan volume penjualan

x : variabel independen (biaya produksi dari tahun 1997 – 2001)

y : variabel dependen (volume penjualan dari tahun 1997 – 2001)

n : jumlah sampel

Dari perhitungan koefisien korelasi dapat diketahui bagaimana hubungan antara biaya produksi dengan volume penjualan. Selanjutnya digunakan analisa t-hitung (uji signifikansi hasil r) untuk menguji apakah hubungan antara biaya produksi dengan volume penjualan signifikan atau tidak. Pengujian ini menggunakan taraf signifikan 5%, yang berarti apabila penulis menerima hipotesa tersebut maka kemungkinan penulis melakukan kesalahan adalah sebesar 5%.

Untuk mengetahui apakah koefisien korelasi menunjukkan hubungan yang signifikan maka dilakukan pengujian terhadap nilai (r) dengan uji t_0 (t hitung). Rumus yang digunakan adalah :

$$t_0 = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Keterangan :

t_0 : t hitung

r : koefisien korelasi antara biaya produksi dengan volume penjualan

n : jumlah sampel

Kaitannya dengan rumus di atas adalah :

- a) Hipotesa nol (H_0) menunjukkan bahwa ada hubungan yang signifikan antara biaya produksi dengan volume penjualan.
 - b) Hipotesa alternatif (H_a) menunjukkan bahwa tidak ada hubungan yang signifikan antara biaya produksi dengan volume penjualan.
- 2) Mencari koefisien (persamaan) regresi untuk mengetahui bagaimana pengaruh antara biaya produksi dengan volume penjualan. Dalam analisis ini digunakan 2 hipotesis, yang masing-masing menyatakan bahwa :
- a) Bila persamaan b positif, berarti jika biaya produksi meningkat maka volume penjualan akan menurun atau sebaliknya.
 - b) Bila persamaan b negatif, berarti jika biaya produksi meningkat maka volume penjualan akan menurun atau sebaliknya.

Rumus yang digunakan adalah :

$$a = y - bx \quad \text{dimana} \quad b = \frac{n \cdot (\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{\sum y - b \cdot \sum x}{n}$$

$$y = a + bx$$

Keterangan :

a : intersep koefisien

b : slope koefisien

Untuk mengetahui apakah koefisien regresi menunjukkan pengaruh yang signifikan maka dilakukan pengujian terhadap nilai regresi dengan uji t_0 (t hitung). Rumus yang digunakan adalah :

$$t_0 = \frac{b - \beta}{sb}$$

Keterangan :

t_0 : t hitung

β : nilai hipotesa besar pengaruh

sb : *standard error*

Rumus sb adalah :

$$sb = \frac{S_{yx}}{\sqrt{\sum x^2 - (\sum y)^2 / n}}$$

$$S_{yx} = \frac{(\sum y^2) - a \cdot \sum y - b \cdot \sum xy}{n - 2}$$

Kaitannya dengan rumus di atas adalah :

- a) Hipotesa nol (H_0) menunjukkan bahwa ada pengaruh yang signifikan antara biaya produksi dengan volume penjualan.
- b) Hipotesa alternatif (H_a) menunjukkan bahwa tidak ada pengaruh yang signifikan antara biaya produksi dengan volume penjualan.

a. Kesimpulan yang dapat diambil adalah :

- 1) hipotesa alternatif (H_a) ditolak dan hipotesa nol (H_0) diterima,

$$\text{bila } -3,182 \leq t_0 \leq 3,182 ; n - 2$$

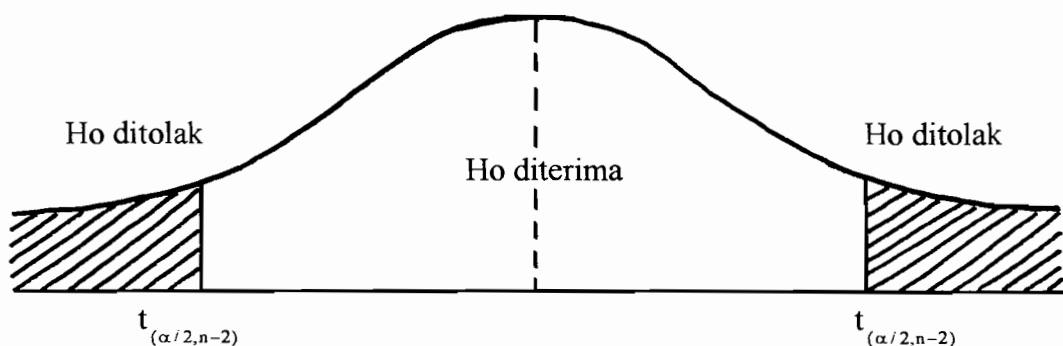
- 2) hipotesa alternatif (H_a) diterima dan hipotesa nol (H_0) ditolak,

$$\text{bila } t_0 > 3,182 \text{ atau } t_0 < -3,182 ; n - 2$$

Keterangan : t_a = di tabel (t tabel)

t_o = dicari dengan rumus (t hitung)

b. Diagram pengujian hipotesis



BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Berdiri dan Perkembangan Perusahaan

Dalam rangka swasembada protein pada tahun 1954 pemerintah Indonesia bekerja sama dengan PBB mendirikan sebuah pabrik susu nabati dengan nama N.V. Saridele. Pengelolaannya dipercayakan kepada Bank Industri Negara, sedangkan PBB, dalam hal ini *United International Children's Emergency Funds* (UNICEF), memberikan pinjaman mesin-mesin pengolah susu kepada N.V. Saridele melalui Departemen Kesehatan Republik Indonesia. Tenaga ahli yang ada pada saat itu dididik oleh dan atas tanggungan biaya *Food and Agriculture Organization* (FAO).

Pada tahun 1962 hubungan Indonesia dengan UNICEF dan FAO terputus. Beberapa tahun kemudian pengelolaan N.V. Saridele diserahkan kepada Badan Pimpinan Umum (BPU) Farmasi Negara dan berubah menjadi Perusahaan Negara (PN) Saridele. Menteri Kesehatan Prof. Dr. Satrio, atas saran para dokter dan mahasiswa senior di Fakultas Kedokteran Universitas Indonesia, menugaskan PN Saridele untuk membuat sejenis susu bayi dan kemudian diberi nama SGM (Susu Gula Minyak). PN Saridele lalu menambahkan hasil produksinya dengan makanan anak sejenis bubur, dan menamakannya SNM (Susu Nasi Minyak). Produk-produk tersebut diterima oleh masyarakat dengan baik.

Pada tahun 1967 Indonesia bergabung kembali dengan PBB. UNICEF kemudian menyerahkan kepemilikan seluruh aktiva yang dimiliki oleh PN Saridele kepada Departemen Kesehatan. Pemerintah kemudian melakukan perubahan kebijakan yang berkenaan dengan pengelolaan perusahaan-perusahaan negara yaitu dengan dihapuskannya BPU, termasuk pada BPU Farmasi, yang akhirnya juga turut merubah status PN Sari Husada.

Pada tanggal 18 Agustus 1968, dengan dibentuknya PT Kimia Farma, kepemilikan dan pengelolaan PN Sari Husada diserahkan kepada PT Kimia Farma dengan mengganti nama menjadi PT Kimia Farma Unit IV. Setelah berlangsung selama 2 (dua) tahun, kemudian berubah lagi menjadi PT Kimia Farma Unit Produksi Yogyakarta. Menghadapi masuknya modal asing dan persaingan-persaingan dimasa yang akan datang, timbul beberapa gagasan yang kemudian dilakukan oleh perusahaan, yaitu :

1. memperbaharui mesin-mesin produksi yang sudah tua
2. meningkatkan kondisi bangunan dan sistem kelistrikan
3. mendidik tenaga-tenaga yang ahli dan terampil dibidangnya masing-masing
4. mengadakan sistem manajemen dengan pengetahuan teknis
5. menyempurnakan alat-alat laboratorium dan pengendalian mutu.

Pada tanggal 8 Mei 1972 PT Kimia Farma menandatangani suatu kerja sama dengan PT Tiga Raksa yang kemudian membentuk PT Sari Husada dibawah akte nomor yang diserahkan oleh Menteri Kehakiman Republik Indonesia dengan surat keputusan tanggal 28 September 1972 nomor Y.A.5/159/7 dan didaftarkan

di kantor Panitera Pengadilan Negeri Yogyakarta tanggal 3 Oktober 1972 nomor 73/72/PT serta diumumkan dalam berita negara Republik Indonesia tanggal 26 Desember 1972 nomor 103 tambahan nomor 542. Secara operasional PT Sari Husada baru menjalankan usahanya pada tanggal 1 Oktober 1972 dengan memanfaatkan fasilitas Penanaman Modal Dalam Negeri (PMDN) seperti diatur dalam undang-undang nomor 6 tahun 1968.

Pada tanggal 4 Juni 1983, berdasarkan surat nomor SI.083/IM/1983, Bapepam memberikan kesempatan kepada PT Sari Husada untuk menjual sahamnya kepada masyarakat melalui Bursa Efek Indonesia di Jakarta. Sejak saat itu PT Sari Husada dinyatakan *go public* dan menjadi PT Sari Husada Tbk. (Terbuka) dan komposisi kepemilikan sahamnya adalah sebagai berikut :

1. PT Kimia Farma : 43,54 %
2. PT Tiga Raksa : 35,63 %
3. Publik : 20,83 %

Pada tahun 1992 keseluruhan saham yang dimiliki oleh PT Kimia Farma dijual kepada PT Tiga Raksa sehingga kepemilikan saham PT Tiga Raksa terhadap PT Sari Husada Tbk. menjadi 79,17 %. Berdasarkan keputusan Rapat Umum Pemegang Saham (RUPS) Luar Biasa pada tanggal 2 Mei 1994, PT Sari Husada Tbk. memutuskan untuk melakukan Penawaran Umum Terbatas III kepada para pemegang saham disertai dengan hak memesan efek terlebih dahulu, yaitu sejumlah 14.264.650 lembar saham dengan harga Rp. 2.000,00 (dua ribu rupiah) per lembar saham. Tujuan kebijakan tersebut adalah untuk memperoleh

dana dalam rangka membiayai akuisisi terhadap seluruh saham PT Sugizindo dari PT Tiga Raksa.

Pada tahun 2001 PT Sari Husada Tbk. telah mengalami perubahan kepemilikan saham yang terbaru, sesuai dengan RUPS bulan Mei tahun 2001, yaitu sebagai berikut :

1. Nutricia International B.V. : 80,80 %
2. Lembaga dan Masyarakat Indonesia : 16,50 %
3. Lembaga dan Masyarakat Asing : 2,70 %

Sebagai pelopor penyediaan susu bagi masyarakat, PT Sari Husada Tbk memiliki peranan yang sangat besar, seperti yang tercermin dalam misi, budaya, dan visi yang dipegang teguh. Misi dari PT Sari Husada Tbk. adalah ikut mengembangkan kesehatan dan kecerdasan bangsa Indonesia dengan menyediakan makanan bergizi. Sedangkan budayanya adalah sehat, kuat, dan terus berkembang, serta visi untuk menjadi “pemimpin pasar” di pasar susu formula dan makanan bayi.

B. Lokasi Perusahaan

PT Sari Husada Tbk. adalah sebuah perusahaan multi internasional yang dimiliki oleh NUMICO International B.V. yang berpusat di Negeri Belanda. Di Indonesia, PT Sari Husada Tbk. terdiri dari 4 (empat) bagian pokok, yaitu :

1. Kantor Pusat dan *Marketing*

Kantor Pusat dan *Marketing* PT Sari Husada Tbk. dipindahkan ke Jakarta dengan berbagai pertimbangan. Kantor tersebut beralamat di Gedung Tira Building lantai 3, Jl. H.R. Rasuna Said kav. B3 Jakarta Selatan 12920.

2. Pabrik I

Pabrik I yang terletak di kelurahan Muja-muju, tepatnya di Jalan Kusumanegara No. 173, Yogyakarta terdiri dari kegiatan produksi (terdiri atas tiga buah mesin *spray drier* dan satu mesin *drum drier*) dan kantor kegiatan administrasi.

3. Pabrik II

Pabrik II PT Sari Husada Tbk. merupakan sebuah pabrik susu yang sangat luas yang terletak di Desa Kemudo Kecamatan Prambanan, tepatnya di Jl. Raya Yogya – Solo Km. 19 Desa Kemudo, Prambanan, Klaten. PT Sari Husada Tbk. telah merencanakan secara lengkap seluruh kegiatan produksi dan proses produksinya, termasuk didalamnya *finishing*, *packing*, IPAL, gudang dan sarana bahan baku, serta gudang barang atau produk jadi.

4. Instalasi Pengolahan Air Limbah (IPAL) Pabrik I

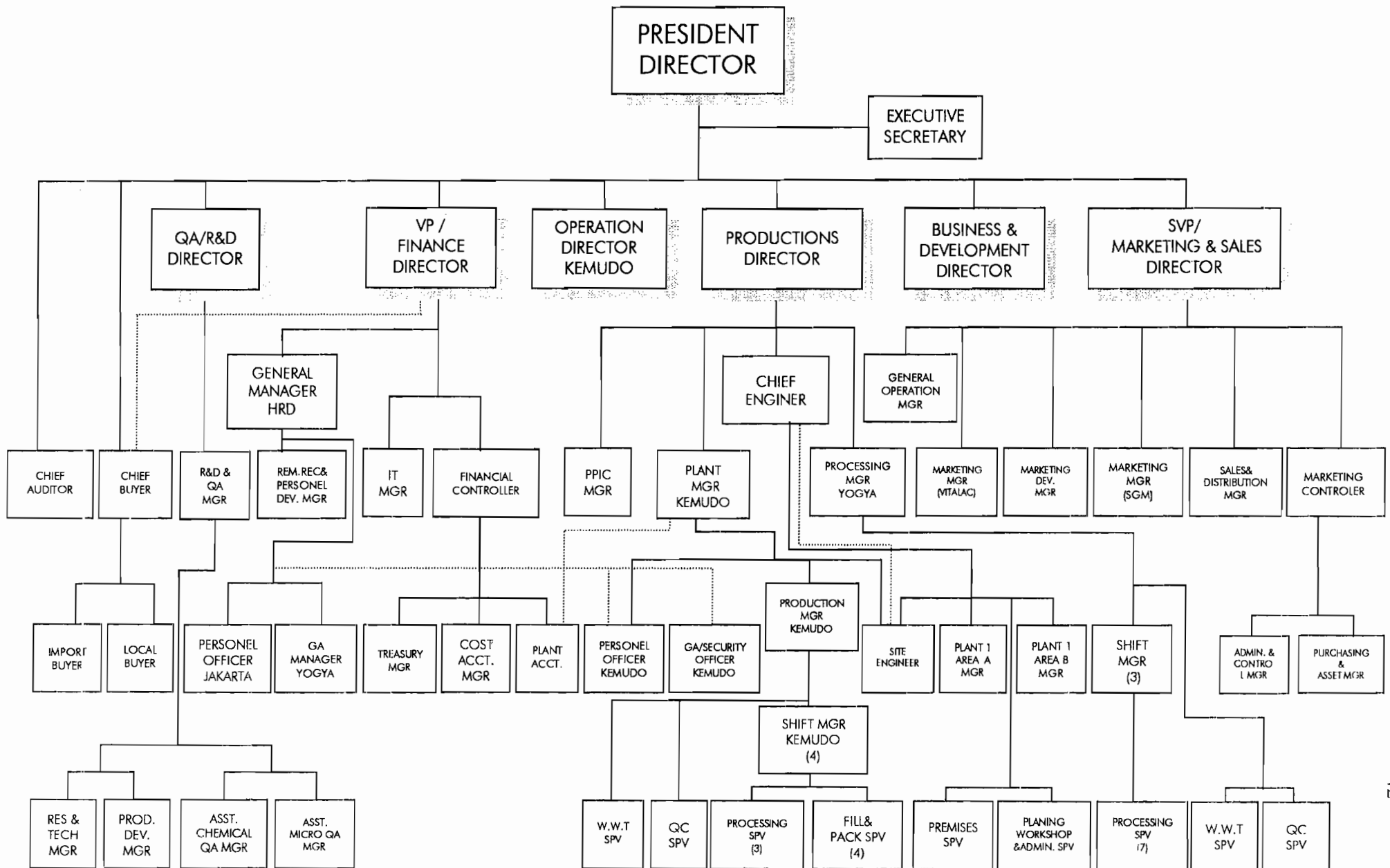
Sebagai perusahaan yang berwawasan lingkungan, PT Sari Husada Tbk. telah membangun Instalasi Pengolahan Air Limbah (IPAL) sebagai sarana pembuangan air sisa pencucian alat-alat produksi dan merupakan percontohan IPAL di DIY dan Jawa Tengah. IPAL tersebut terletak di bantaran sungai Gajah Wong yang jaraknya $\pm 300\text{m}$ sebelah timur lokasi pabrik I.

C. Struktur Organisasi Perusahaan

Dalam suatu organisasi tujuan merupakan hal selalu ingin diraih dengan baik. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan pelaksanaan tugas dan wewenang oleh setiap individu atau masing-masing bagian. Dengan adanya pembagian tugas yang jelas maka tujuan yang dicita-citakan akan dapat dicapai, selain itu menimbulkan rasa tanggung jawab dalam diri setiap individu sehubungan dengan kegiatan atau tugas yang mereka kerjakan.

Bentuk perusahaan industri manufaktur ini merupakan PT (Perseroan Terbatas), dan sesuai dengan bentuknya maka struktur organisasinya relatif cukup rumit, layaknya perusahaan-perusahaan manufaktur besar pada umumnya. PT Sari Husada Tbk. adalah sebuah perusahaan yang mayoritas kepemilikan sahamnya dimiliki oleh ROYAL NUMICO International B.V., yang juga merupakan pemilik dari group Nutricia. Struktur organisasi yang diterapkan oleh PT Sari Husada Tbk. menggunakan sistem garis dan staf, dimana setiap bawahan hanya bisa mendapatkan perintah dari satu atasan saja dan manajer atau pimpinan bagian lain tidak bisa memberikan perintah, meskipun garis kedudukannya masih di bawah manajer tersebut. Adapun struktur organisasi PT Sari Husada Tbk. secara garis besar dapat digambarkan sebagai berikut.

Gambar 4.1
Struktur Organisasi PT Sari Husada Tbk.



Dari struktur organisasi PT Sari Husada Tbk. di atas terlihat bahwa seorang Presiden Direktur dibantu oleh beberapa direktur yang ada dibawahnya yang saling bekerjasama, baik dalam proses produksi atau didalam operasional perusahaan lainnya. Untuk lebih jelasnya, dibawah ini diuraikan tugas dan wewenang setiap direktur.

1. Presiden Direktur

Tugas dan wewenang Presiden Direktur adalah sebagai berikut :

- a. memimpin jalannya perusahaan
- b. mengadakan evaluasi terhadap jalannya perusahaan
- c. mengendalikan seluruh kegiatan perusahaan
- d. memimpin rapat-rapat direksi
- e. mengkoordinasi pelaksanaan kebijaksanaan umum
- f. menandatangani surat-surat keluar, surat intern yang prinsipil, surat kuasa, dan surat kontrak dengan pihak luar
- g. memelihara hubungan dengan dewan komisaris
- h. membina kesejahteraan, kemampuan kerja, dan efisiensi perusahaan.

2. Direktur Produksi

Fungsi dan tugas Direktur Produksi meliputi :

- a. mengendalikan produksi yang dilakukan oleh perusahaan
- b. menjaga dan meningkatkan mutu hasil produksi
- c. menyelenggarakan penelitian dan pengembangan produk
- d. menyelenggarakan pembinaan kepada para peternak sapi

- e. mengusahakan efisiensi pemakaian sumber daya untuk memperoleh biaya produksi yang rendah
- f. mengawasi kegiatan *Engineering Departement*.

3. Direktur Keuangan

Fungsi dan tugasnya adalah :

- a. mengendalikan keuangan perusahaan
- b. membuat kebijakan administrasi
- c. membuat dan memelihara pembukuan dan tata usaha keuangan
- d. menyusun rencana anggaran dan belanja perusahaan
- e. mengatur pembiayaan impor dan pembayaran hutang pembelian lokal
- f. mengurus perpajakan dan saham perusahaan.

4. *Business and Development Director*

Tugas dan wewenangnya adalah :

- a. mengawasi jalannya penanaman modal dan investasi
- b. menyelenggarakan RUPS
- c. mengawasi dan menentukan pembelian dan penjualan saham perusahaan
- d. bertanggung jawab kepada pemegang saham.

5. Direktur Pemasaran

Tugas dan wewenangnya adalah :

- a. membuat *policy* pemasaran produk
- b. menentukan volume penjualan produk
- c. mengusahakan pengembangan dalam sistem distribusi

- d. mengkoordinir pembina pemasaran
- e. mengusahakan agar produk yang diperdagangkan mengikuti selera konsumen
- f. mengadakan koordinasi dan mengaktifkan *sales promotion and field control*.

6. *Operation Director* Kemudo (Unit 2)

Tugas dan wewenangnya adalah :

- a. bertanggung jawab pada seluruh kegiatan atau operasional perusahaan di PT Sari Husada Tbk. Unit 2 Kemudo
- b. mengadakan koordinasi dengan unit-unit perusahaan yang lain.

7. Direktur R&D dan QA

Tugas dan wewenangnya adalah :

- a. melakukan pemeriksaan kualitas dan mutu bahan baku dan bahan penolong yang digunakan dalam proses produksi
- b. melakukan pengawasan terhadap produksi yang dijalankan perusahaan demi terjaganya mutu dan kualitas produk yang dihasilkan
- c. mengkoordinasi dan bertanggung jawab terhadap pengelolaan kegiatan pengembangan produk
- d. menyusun program kerja
- e. membuat anggaran belanja dan mengawasi pembelian serta penggunaannya

- f. mengadakan dan menjaga hubungan dengan *supplier* dalam rangka pemenuhan kebutuhan *sample* untuk penelitian.

Setiap direktur mempunyai kewenangan untuk memerintah langsung seorang manajer, sedangkan setiap manajer membawahi beberapa bagian sesuai dengan lingkungannya masing-masing.

D. Personalia

Fungsi utama dari manajemen sumber daya manusia adalah memperoleh tenaga kerja dari masyarakat untuk dipekerjakan di dalam organisasi perusahaan. Fungsi utama ini dikelola oleh personalia. Tenaga kerja ini diharapkan dapat membantu perusahaan didalam menjalankan usahanya dan menunjang perkembangan perusahaan.

1. Akuisisi (*Rekrutment System*)

Tujuan dari akuisisi ini adalah untuk mendapatkan sumber daya manusia yang handal dan berkualitas guna menunjang tantangan perusahaan yang semakin kompetitif dan terus berkembang. Perekrutan sumber daya manusia yang dilaksanakan oleh PT Sari Husada Tbk. dapat dilaksanakan apabila :

- a. ada formasi yang belum terisi dan menurut kondisi pekerjaan perlu ditambah dengan karyawan baru
- b. situasi keuangan perusahaan memungkinkan

- c. apabila perusahaan membutuhkan tenaga kerja maka pencarian tenaga kerja atau perekrutan tersebut didasarkan atas surat-surat lamaran yang masuk.

Seleksi karyawan dilakukan dengan tes sistem gugur yang meliputi *sourcing*, *psycotest*, *technic test*, wawancara I (*team/user*), diskusi panel, tes kesehatan, wawancara II (Direktur/HRD), panggilan – terima, *MT introduction*, *on the job training*, dan proses seleksi.

Calon karyawan yang telah diterima akan diarahkan pada bagian yang membutuhkan melalui magang selama 3 (tiga) bulan, dan apabila benar-benar mampu melaksanakan tugas-tugasnya dengan baik maka calon karyawan tersebut akan ditetapkan sebagai pegawai. Namun jika calon karyawan tersebut dirasakan tidak mampu melaksanakan pekerjaannya, maka harus diberhentikan sesuai dengan prosedur yang berlaku.

2. Pendayagunaan

Penempatan sumber daya manusia (SDM) secara tepat yang dilakukan oleh PT Sari Husada Tbk. meliputi rancang jabatan, kualifikasi jabatan, dan keahlian prajabatan. Upah yang diberikan PT Sari Husada Tbk. minimal adalah 20% - 40% diatas tarif UMR yang telah ditetapkan oleh propinsi DIY.

- a. Upah bulanan bagi non jabatan, terdiri dari gaji, uang premi, dan uang transport.
- b. Upah bulanan bagi karyawan pemegang jabatan, terdiri dari gaji, uang premi, uang transport, dan representasi jabatan.

- c. Upah tahunan bagi karyawan non jabatan maupun pemegang jabatan, terdiri dari gaji ke-13 atau THR dan gaji ke-14 atau tunjangan akhir tahun.
- d. Penerimaan atau penghasilan lain-lain :
 - 1) ekstra premi pertama, sebesar dua kali uang premi bulanan yang diberikan saat menjelang tahun ajaran baru
 - 2) ekstra premi kedua, sebesar dua kali uang premi bulanan yang diberikan saat menjelang Natal dan tahun baru.

3. Pengembangan (Pendidikan dan Pelatihan)

Didalam pengembangan ini terdapat beberapa hal penting yang menjadi prioritas utama bagi PT Sari Husada Tbk. seperti peningkatan pengetahuan, ketrampilan, keahlian, sikap atau kepribadian dan pemberian kesempatan bagi para karyawan untuk mengaktualisasikan diri. Adapun tujuan dari pengembangan ini adalah :

- a. mengembangkan sumber daya manusia yang memiliki pengetahuan, keahlian, dan ketrampilan, serta motivasi kerja yang tinggi untuk kepentingan perusahaan dan yang bersangkutan
- b. meminimalkan kesenjangan antara kualifikasi pekerjaan dengan sumber daya manusia yang ada.

4. *Personal Maintanance* (Pemeliharaan)

Personal maintanance yang dilakukan PT Sari Husada Tbk. meliputi fisik, mental, moral, dan motivasi. Berikut ini akan dijabarkan hal-hal yang berkaitan dengan *personal maintanance* perusahaan.

a. Jam kerja

PT Sari Husada Tbk menerapkan sistem 5 (lima) hari kerja, yaitu dari hari Senin hingga Jumat, sedangkan hari Sabtu dan Minggu libur. Bagi karyawan yang bekerja pada hari Sabtu dan Minggu dikarenakan suatu hal, maka akan dihitung sebagai jam kerja lembur.

Jam kerja yang wajib dijalani selama satu hari adalah 8 jam, sehingga jumlah jam kerja wajib selama satu minggu (5 hari) adalah 40 jam.

b. Cuti

Cuti kerja akan diberikan kepada karyawan yang telah memenuhi syarat sebagai berikut :

- 1) masa kerja 1 (satu) tahun diberikan hak cuti selama 12 hari
- 2) masa kerja 6 tahun diberikan hak cuti selama 1 (satu) bulan.

c. Jamsostek

Asuransi kerja yang ditetapkan oleh PT Sari Husada Tbk. meliputi Jamsostek (2% dari gaji), kecelakaan (0,89% ditanggung oleh perusahaan), kematian (0,3% ditanggung oleh perusahaan), dan hari tua atau pensiun (3,7% ditanggung oleh perusahaan).

d. Dana pensiun

Iuran dana pensiun dari PhDP ditetapkan sebagai berikut :

- 1) 10% dibayar oleh perusahaan
- 2) 5% dibayar oleh karyawan yang bersangkutan.

Manfaat pensiun 1 (satu) tahun masa kerja adalah 2,5% dari PhDP terakhir.

e. Jumlah karyawan

Sumber daya manusia yang terampil merupakan bagian yang sangat penting bagi suatu perusahaan. Jumlah karyawan PT Sari Husada Tbk. sampai saat ini adalah sebagai berikut :

- 1) tenaga kerja Indonesia : $\pm$ 616 orang
- 2) tenaga kerja asing : 2 orang
- 3) tenaga kerja dari pihak ketiga : $\pm$ 533 orang

Karyawan-karyawan tersebut terdiri dari :

- 1) staf manajemen : 37 orang
- 2) staf non manajemen : 581 orang
- 3) karyawan biasa : 533 orang

Berikut ini akan ditampilkan profil karyawan perusahaan dalam tabel *Head Count* Karyawan PT Sari Husada Tbk.



Tabel. 4.1
Head Count Karyawan PT Sari Husada Tbk.

No.	Divisi	Usia					Jml.	Jenis Kelamin		Jml.	DPK
		<20	21-30	31-40	41-50	>51		Pria	Wanita		
1.	Commisioners										
2.	Director			2	1	2	5	7		7	
3.	CIA		2	1			3	2	1	3	
4.	Secretary		1	2	1		4		4	4	1
5.	Purchasing		1	6	1		8	8		8	2
6.	Jakarta Rep.			1			1	1		1	1
7.	Sales		1	9			10	9	1	10	1
8.	Marketing		37	87	34	4	162	102	58	160	
9.	HRD		3	8	4		15	12	3	15	57
10.	Quality Assr.		10	4			14	12	2	14	5
11.	R & D		11	4	1		16	13	3	16	1
	F/A										
12.	F A		2	9	7	1	19	14	4	18	3
13.	Budget		1	1			2	1	1	2	
14.	IT		1	1			2	2		2	1
	Engineering										
15.	Promises				2	1	3	3		3	8
16.	Engineering		14	9	13	2	38	38		37	7
	Production										
17.	PPIC		3	2	3	1	9	9		9	1
18.	Quality Control		10	6	4		20	19	1	20	82
19.	Procesing		48	39	30	1	118	118		118	23
20.	Waste Treatment		2	2			4	4		4	4
	SH-Kemudo										
21.	Filling & Packing		26	36	12		74	74		74	140
22.	Procesing		12	19	11		42	42		42	62
23.	PPIC		2				2	2		2	
24.	Quality Control		11				11	11	1	12	7
25.	Waste Treatment		2				2	2		2	2
26.	Engineering		24	2			26	26		26	7
27.	Quality Assr.		2				2	2		1	
28.	HRD		1	1	1		3	3		3	56
	Jumlah	0	224	249	126	14	616	533	79	616	471

Sumber : General Affairs PT Sari Husada Tbk.

f. Fasilitas

Fasilitas-fasilitas yang diberikan oleh PT Sari Husada Tbk. kepada karyawannya adalah sebagai berikut :

1) Perumahan

Fasilitas ini diberikan kepada para direksi, direktur produksi, dan manajer komersial, sedangkan untuk kepala bagian mendapatkan tunjangan sewa rumah.

2) Kendaraan

Perusahaan pada dasarnya tidak menyediakan fasilitas kendaraan untuk karyawan, dan sebagai gantinya seluruh karyawan diberikan tunjangan transportasi yang besarnya disesuaikan dengan jabatannya.

3) Kesehatan

Perusahaan menyediakan poliklinik yang buka setiap hari. Poliklinik ini dipimpin oleh seorang dokter perusahaan dan dibantu oleh sejumlah tenaga medis, serta menyediakan obat generik, pemeriksaan laboratorium, dan memiliki rumah sakit langganan.

4) Kesejahteraan

Kesejahteraan yang diberikan oleh perusahaan kepada para karyawannya antara lain :

- a) uang pakaian setiap tahun sejumlah 2 (dua) pasang
- b) uang karyawan lapangan yang meliputi inventaris dan alat perlindungan kerja
- c) uang kesehatan
- d) bantuan sosial, pernikahan, kelahiran, dan kematian.
- e) tunjangan hari tua (pensiun)

- f) kegiatan karyawisata
- g) makan siang di perusahaan
- h) uang bonus.

5) Tempat ibadah

Karyawan PT Sari Husada Tbk. yang mayoritas beragama Islam dapat melaksanakan ibadah sholat di masjid yang telah dibangun di dalam lingkungan perusahaan.

6) Distribusi susu bubuk FCMP

Perusahaan memberikan produk secara cuma-cuma kepada setiap karyawannya, yaitu sebanyak 2 kg kepada karyawan tetap dan 1 kg kepada karyawan tidak tetap serta tambahan ekstra pada saat menjelang hari raya Idul Fitri, Natal dan Tahun Baru.

7) *Industrial relation*

PT Sari Husada Tbk. menjalankan *industrial relation* dengan cara memelihara hubungan industrial yang baik, KKB, *bipartee*, dan *tripartee*.

8) Olahraga dan kesenian

Perusahaan memberikan subsidi pada kegiatan-kegiatan ekstra yaitu olahraga (sepak bola, senam, tenis meja, tenis lapangan, golf, dan lain-lain) dan kesenian (karawitan, band, dangdut, campusari, seni tari bagi anak-anak, dan lain-lain)

5. Pelepasan dan Pemutusan Hubungan Kerja

Dalam pelepasan tenaga kerja ini ada beberapa hal penting yang menjadi prioritas khusus bagi perusahaan diantaranya yaitu mengembalikan karyawan ke masyarakat apabila masa kerjanya di perusahaan telah habis. Sedangkan pemutusan hubungan kerja akan dilakukan oleh perusahaan apabila disebabkan karyawan yang bersangkutan meninggal dunia, pensiun (dilaksanakan pada karyawan berusia 55 tahun), berhenti karena permintaan sendiri, atau berhenti karena suatu kesalahan.

E. Proses Produksi

Proses produksi pada PT Sari Husada Tbk. bersifat kontinyu, dimana produk-produk yang akan diproduksi telah distandardisasikan. Mesin-mesin dan peralatan lainnya disusun secara berurutan sesuai dengan proses yang dibutuhkan. Bahan-bahan yang dibutuhkan dalam proses produksi terdiri dari 3 (tiga) jenis, yaitu :

1. Bahan baku pokok, antara lain :
 - a. Susu segar
 - b. Susu *skim powder*
 - c. Minyak nabati
 - d. Gula pasir
 - e. Vitamin, yang larut dalam air dan lemak

- f. Laktosa, yaitu gula yang diambil dari susu segar dan berfungsi hampir sama dengan gula pasir.
- g. Bahan-bahan baku yang lain, seperti *whey protein*, madu, beras putih, beras merah, dan kacang hijau.

2. Bahan pembantu

Bahan-bahan pembantu yang digunakan sangat banyak, antara lain *butter milk powder*, *lactulose*, coklat bubuk, *coconut oil*, *magnesium chlorida*, *calcium carbonat*, *kalium chlorida*, *taurine*, *sodium chlorida* (garam), *beta carotein*, dan lain sebagainya.

3. Bahan pengemas

Bahan pengemas adalah bahan yang digunakan untuk mengemas atau membungkus produk. Bahan-bahan ini antara lain karton *box*, *folding box*, kaleng, *aluminium foil*, tutup plastik, sendok plastik, *leaflet*, zak kertas, lem, benang, dan lain sebagainya.

Proses produksi yang dilakukan di PT Sari Husada Tbk. terbagi atas 3 (tiga) tahap, yaitu :

1. Proses basah (*processing*)

Dalam proses basah ini bahan yang diolah terdiri dari *skim milk powder*, susu segar (bagi produk yang menggunakan), minyak nabati, dan air. Secara garis besar tahap-tahapnya adalah sebagai berikut:

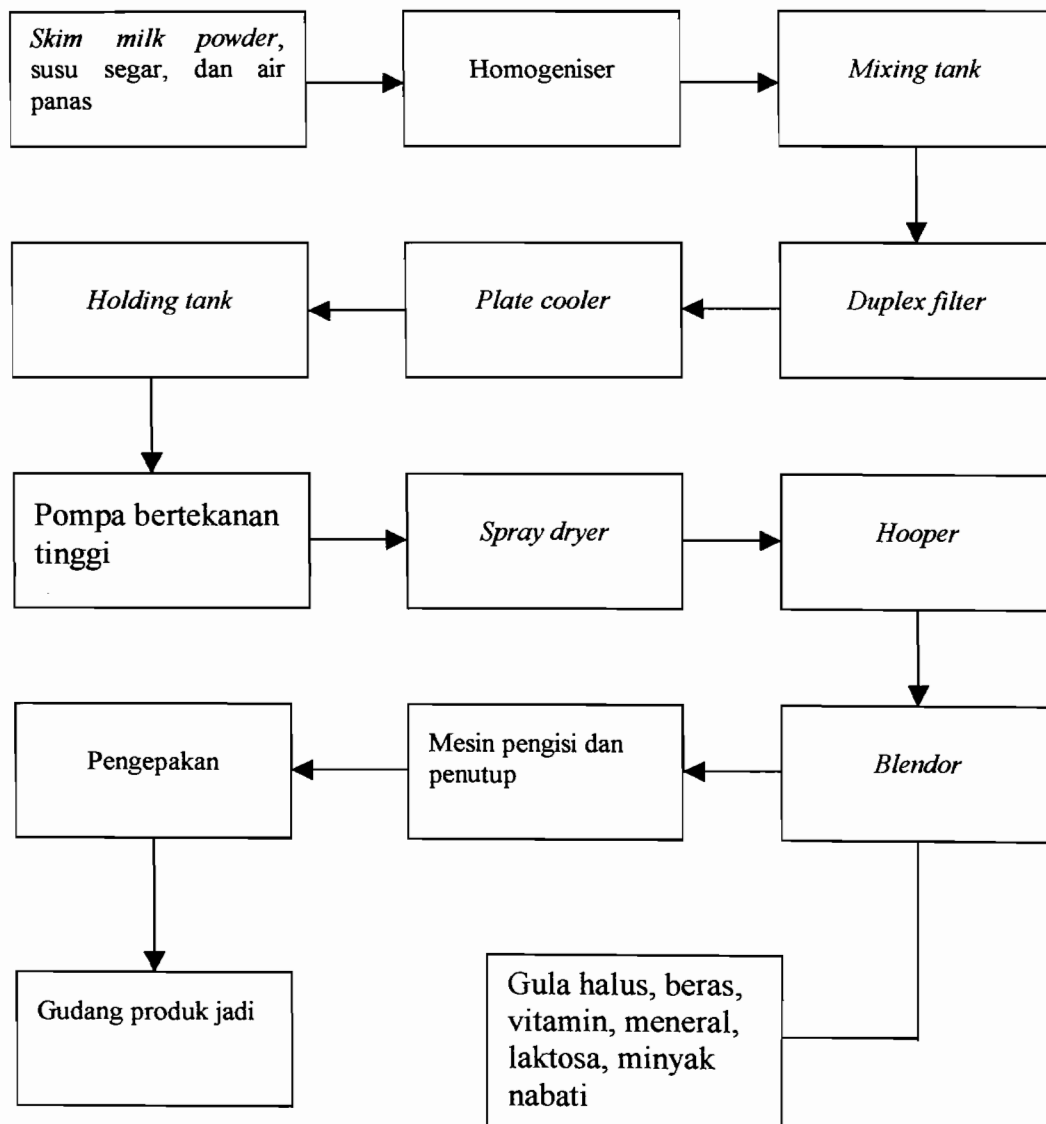
- a. Homogenisasi, dimana pada tahap ini *skim milk powder*, minyak nabati, dan susu segar dicampur dengan air panas di dalam homogeniser.

- b. Pasteurisasi, dimana pada tahap ini campuran yang telah menjadi satu (homogen) dialirkan dalam pipa mixing tank untuk dipanaskan dalam suhu tertentu dengan tujuan membunuh mikro organisme (kuman dan bakteri) yang masih ada.
 - c. Penyaringan, dimana pada tahap ini campuran yang telah bebas dari mikro organisme disaring dengan suatu alat yang disebut *duplex filter*, dengan tujuan untuk menyaring kotoran atau benda asing lainnya yang mungkin masih terbawa.
 - d. Pendinginan, dimana pada tahap ini campuran yang telah disaring kemudian didinginkan dalam plat pendingin yang disebut *plate cooler*. Campuran yang telah dingin tersebut lalu disimpan di dalam *holding tank*.
 - e. Pemompaan, dimana pada tahap ini campuran yang berada di dalam *holding tank* dipompa dengan tekanan tinggi ke dalam mesin pengering sistem kabut yang disebut *spray dryer*.
 - f. Pengkabutan, dimana pada tahap ini bahan yang berada dalam mesin *spray dryer* dikabutkan dan diberi udara panas agar kabut tersebut mengering. Bahan ini kemudian dinamakan “inti” atau bahan setengah jadi.
2. Proses kering (*finishing*)
- Proses ini dimulai dengan dialirkannya bubuk inti ke dalam *blendor* dan dicampur dengan gula pasir yang telah dihaluskan, vitamin, mineral, serta bahan-bahan pembatu lainnya. Hasil campuran dari proses ini telah dianggap sebagai produk jadi.

3. Proses pengisian (*filling*) dan pengepakan (*packing*)

- a. Proses *filling*, yaitu proses pengisian produk ke dalam kantong pengemas atau *sashet* dengan menggunakan *sashet filling machine* (SFM) dan pengisian ke dalam kaleng dengan menggunakan *vacum flow filler machine* (VFFM). Setelah itu dilakukan penutupan pada kaleng dengan menggunakan mesin *ferrum* dan *manzini*. Kedua mesin tersebut berfungsi untuk menutup kaleng secara *double seaming*. Pada produk yang berbentuk *sashet*, kemasan dalam gulungan digerakkan melalui rol-rol penggerak, kemudian dilipat menjadi berbentuk silindris. Kemasan tersebut mengalami perekatan secara vertikal, lalu dipotong secara horizontal.
- b. Proses *packing*, yaitu kaleng dan *sashet* yang telah terisi dan tertutup dikirim ke bagian *packing* untuk dimasukkan ke dalam karton pembungkus. Setelah kegiatan pengepakan selesai, karton-karton yang telah terisi dikirim ke bagian gudang tempat penyimpanan barang jadi.

Gambar 4.2
Proses Produksi PT Sari Husada Tbk.



Sumber : *General Affairs* PT Sari Husada Tbk.

F. Pemasaran, Distribusi, dan Penjualan

Dalam hal pemasaran, distribusi, dan penjualan, PT Sari Husada Tbk. memiliki strategi dan penerapan khusus. Berikut ini akan dijabarkan tentang bagaimana sistem pemasaran, distribusi, serta penjualan yang dijalankan oleh PT Sari Husada Tbk.

1. Strategi *Marketing* (*Controllable Variables*)

Variabel utama sekaligus hal yang terpenting dalam strategi *marketing* adalah *market segmentation*. Esensi *market segmentation* adalah usaha mengelompokkan pasar atau konsumen menjadi beberapa kelompok, yang masing-masing relatif cukup homogen. Kemudian disusul dengan pemilihan *target market*, yaitu *market segment* yang terpilih sebagai sasaran pemasaran. *Market segmentation* dan *target market* ini menjadi sangat penting karena beberapa alasan, antara lain heterogenitas pasar, penentuan *sales and profit*, dan penentuan intensitas persaingan.

2. Strategi *Marketing* (*Uncontrollable Variables*)

Uncontrollable variables atau variabel yang tidak terkontrol dibagi menjadi 7 (tujuh) kelompok, yaitu keadaan persaingan, perkembangan teknologi, perubahan demografik, perubahan sosial budaya, keadaan dan kebijakan ekonomi, keadaan dan kebijakan politik, serta sumber daya alam.

3. *Marketing Mix*

Elemen *marketing mix* terdiri dari unsur 4P, yaitu :

a. *Product*

Dari keempat *marketing mix*, *product* merupakan elemen yang paling penting, sebab dengan *product* inilah perusahaan akan berusaha untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan dari konsumen. Demikian juga halnya dengan PT Sari Husada Tbk. yang berusaha untuk memasarkan *product* yang diharapkan dapat memenuhi kebutuhan dan keinginan konsumen. Dalam hal ini PT Sari Husada menerapkan *product* yang memenuhi beberapa syarat, yaitu merek (*brand name*), kemasan (*packaging*), ukuran, warna, dan rasa, *after sales services*, garansi, dan *life cycle product* (daur hidup suatu produk).

b. *Price* (harga)

Penetapan tingkat harga sangat dipengaruhi oleh faktor sensitifitas. Penentuan suatu bisnis terhadap harga dipengaruhi oleh beberapa faktor, antara lain :

- 1) tingkat “*added-value*”, yaitu harga yang dipengaruhi oleh image suatu komoditi
- 2) faktor “*information availability*”, yaitu harga yang dipengaruhi oleh informasi suatu komoditi
- 3) struktur industri, yaitu harga yang dipengaruhi oleh ketetapan kebijakan pemerintah atas suatu komoditi.

c. *Place of distribution*

Setelah *product* dikembangkan dan *price* ditetapkan, perusahaan harus menentukan tujuan akhir agar konsumen dapat dengan mudah membeli produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Oleh sebab itu, perusahaan harus memilih jenis *retail-outlet* atau pengecer, kemudian memilih perantara yang paling cocok untuk menjangkau konsumen (pemilihan distributor dan sub distributor), menentukan cara dan bentuk motivasi jalur distribusi, serta memutuskan cara untuk melakukan evaluasi.

PT Sari Husada Tbk. memiliki satu distributor atau distributor tunggal yaitu PT Tiga Raksa Satria Tbk. dengan saluran distribusi seperti yang terangkai berikut ini.

PT Tiga Raksa Satria Tbk. —> Sub distributor —> Retail/Outlet —> Konsumen

BAB V

ANALISIS DATA DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Data

Sebagai perusahaan industri yang cukup terkemuka, produksi merupakan suatu kegiatan yang telah menjadi perhatian khusus bagi PT Sari Husada Tbk. sejak lama. Hal ini dibuktikan dengan diterimanya berbagai penghargaan oleh PT Sari Husada Tbk., termasuk didalamnya ISO 9002 pada tahun 1996 dan ISO 9001 pada tahun 1999 yang diperoleh dari *SGS (Societe Generale de Surveillance) International Certification Service* yang berpusat di Inggris. ISO 9001 tersebut merupakan standar yang menekankan keseluruhan kegiatan di dalam perusahaan, mulai dari pengembangan produk, pembelian bahan baku, proses produksi, sampai dengan pelayanan pasca jual.

Selain biaya produksi, penjualan juga merupakan kegiatan yang berhubungan dengan produk yang sangat diperhatikan oleh perusahaan. Untuk meningkatkan hasil penjualan, perusahaan mendukungnya dengan sistem distribusi dan pemasaran yang baik. PT Tiga Raksa Satria Tbk. dipilih sebagai distributor tunggal oleh PT Sari Husada Tbk., yang sekaligus dipercaya untuk melakukan pemasaran terhadap produk-produknya. Pemasaran yang dilakukan meliputi promosi dan pengiklanan, sedangkan sistem distribusinya dilakukan melalui beberapa sub distributor yang ada dan kemudian akan dijual secara langsung kepada konsumen melalui pengecer, dalam hal ini *retail* atau *outlet*.

Sehubungan dengan kegiatan-kegiatan yang sangat diperhatikan oleh perusahaan di atas yang berhubungan dengan produk, yaitu biaya produksi dengan penjualan produk, maka di sini penulis berusaha untuk mencari hubungan diantara keduanya, khususnya pengaruh antara biaya produksi dengan volume penjualan. Untuk menganalisis hal tersebut diperlukan data-data, terutama data mengenai biaya produksi dan volume penjualan. Namun sebelum lebih jauh menghitung dan menganalisis tentang bagaimana pengaruh biaya produksi terhadap volume penjualan, sesuai dengan rumusan permasalahan yang diuraikan dalam bab I, akan dihitung terlebih dulu komposisi biaya produksi dengan total biaya produksi itu sendiri dan dengan volume penjualannya. Data-data yang diperlukan untuk menghitungnya adalah elemen-elemen biaya produksi, total penjualan, dan hasil produksi. Data-data tersebut akan dihitung per tahun selama 5 (lima) tahun, yaitu dari tahun 1997 – 2001.

Berikut ini akan ditampilkan data biaya produksi PT Sari Husada Tbk. dalam bentuk tabel dan grafik.

Tabel 5.1
Data Elemen Biaya Produksi PT Sari Husada Tbk.
Tahun 1997 – 2001
(dalam rupiah)

Jenis Biaya	1997	1998	1999	2000	2001
A. Biaya bahan baku	273.045.434.514	296.788.515.776	322.596.212.800	350.648.057.392	381.139.192.817
B. Biaya tenaga kerja	4.923.620.640	5.036.952.061	5.925.825.954	6.971.644.947	10.955.984.484
C. Biaya <i>overhead</i> pabrik	136.248.860.861	149.463.379.374	164.068.184.949	143.898.839.840	155.214.444.448

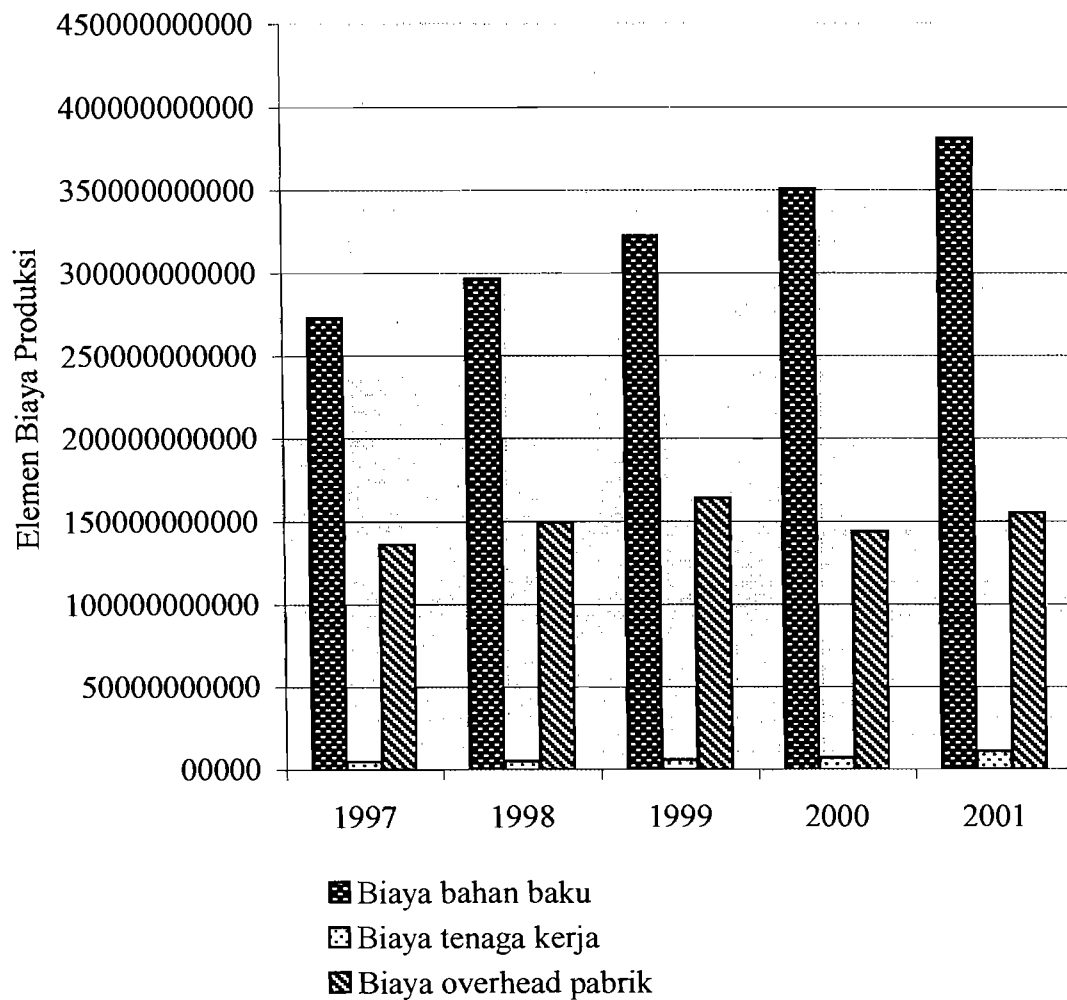
Sumber : Bagian Akuntansi PT Sari Husada Tbk.

Tabel 5.2
Data Perincian Elemen Biaya Produksi PT Sari Husada Tbk.
Tahun 1997 – 2001
(dalam rupiah)

Jenis Biaya	1997	1998	1999	2000	2001
A. Biaya bahan baku					
1. Biaya bahan baku pokok	273.045.434.514	296.788.515.776	322.596.212.800	350.648.057.392	381.139.192.817
B. Biaya tenaga kerja					
1. Biaya tenaga kerja langsung	4.923.620.640	5.036.952.061	5.925.825.954	6.971.644.947	10.955.984.484
C. Biaya <i>overhead</i> pabrik					
1. Biaya bahan penolong	121.793.931.443	131.225.588.788	139.905.676.015	119.335.062.260	127.698.853.300
2. Biaya tenaga kerja tidak langsung	472.950.770	525.331.055	498.003.118	587.667.360	641.092.677
3. Biaya pemeliharaan alat	228.933.726	271.500.416	364.771.206	309.831.254	387.360.963
4. Biaya penyusutan	8.330.782.225	10.751.243.348	13.772.790.048	12.804.353.071	14.821.565.703
5. Biaya asuransi	2.061.579.801	2.412.620.019	2.708.421.592	3.240.886.422	4.316.906.720
6. Biaya lain-lain	3.360.682.896	4.277.095.748	6.818.522.970	7.621.039.473	7.348.665.085

Sumber : Bagian Akuntansi PT Sari Husada Tbk.

Grafik 5.1
 Elemen Biaya Produksi PT Sari Husada Tbk.
 Tahun 1997 – 2001
 (dalam rupiah)



Dari data mengenai biaya produksi yang ditampilkan dalam tabel 5.1 di atas dapat dilihat bahwa ada peningkatan biaya produksi yang terjadi dari tahun 1997 – 2001. Peningkatan biaya produksi tersebut disebabkan karena masing-masing biaya produksi yang ada, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya

overhead pabrik juga mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Salah satu faktor penyebab yang paling utama adalah karena adanya krisis moneter yang muncul pada pertengahan tahun 1997 dengan melemahnya nilai tukar rupiah terhadap beberapa mata uang asing. Kondisi itu mengakibatkan laju inflasi sempat tidak terkendali, terutama pada saat krisis tersebut mencapai puncaknya. Dampak dari hal ini tentunya sangat dirasakan oleh berbagai perusahaan, tidak terkecuali perusahaan industri manufaktur, terlebih lagi jika dalam proses produksinya ada bahan baku yang digunakan yang harus diimpor, termasuk yang dilakukan oleh PT Sari Husada Tbk.

Masing-masing biaya produksi di atas masih memiliki elemen-elemen. Elemen-elemen tersebut adalah :

1. Biaya Bahan Baku

- a. Biaya bahan baku pokok

Biaya bahan baku pokok adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk membeli bahan baku utama yang akan digunakan dalam proses produksi dan pada umumnya memiliki komposisi yang relatif cukup besar.

2. Biaya Tenaga Kerja

- a. Biaya tenaga kerja langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar tenaga kerja yang langsung menangani proses produksi. Tenaga kerja langsung di PT Sari Husada Tbk. misalnya bagian *processing* atau bagian *filling and packing*.

3. Biaya *Overhead* Pabrik

a. Biaya bahan penolong

1) Biaya bahan pembantu

Biaya bahan baku pembantu adalah biaya yang dikeluarkan guna membeli bahan baku pembantu yang digunakan oleh perusahaan dalam proses produksinya dan pada umumnya memiliki komposisi yang relatif lebih kecil dibandingkan dengan bahan baku pokok.

2) Biaya bahan pengemas

Biaya bahan pengemas adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan-bahan pengemas atau pembungkus produk.

b. Biaya tenaga kerja tidak langsung

Biaya tenaga kerja tidak langsung adalah biaya yang dikeluarkan untuk tenaga kerja di pabrik yang tidak menangani secara langsung proses produksi. Tenaga kerja tidak langsung di PT Sari Husada Tbk. misalnya bagian *engineering*.

c. Biaya pemeliharaan alat

Biaya pemeliharaan alat merupakan biaya yang dikeluarkan untuk aktivitas pemeliharaan (*maintanance*), reparasi, dan modifikasi mesin-mesin produksi, yang pada akhirnya bertujuan untuk menjamin kelancaran jalannya mesin produksi. Di dalam perusahaan, biaya ini berhubungan langsung dengan *engineering departement*.

d. Biaya penyusutan

Biaya penyusutan adalah biaya yang timbul akibat penilaian terhadap aktiva tetap, setiap aktiva tetap yang dimiliki oleh perusahaan pasti mempunyai masa manfaat yang terbatas. Penyusutan aktiva tetap di dalam perusahaan antara lain penyusutan peralatan dan mesin-mesin produksi.

e. Biaya asuransi

Biaya asuransi merupakan biaya yang timbul sebagai akibat berlalunya waktu. Biaya asuransi disini adalah biaya asuransi yang berhubungan secara langsung dengan produksi yang dijalankan oleh perusahaan, antara lain asuransi peralatan dan mesin-mesin produksi, bangunan pabrik, dan kendaraan yang digunakan untuk mengangkut barang di lingkungan pabrik.

f. Biaya lain-lain

Seperti telah dijelaskan sebelumnya dalam bab II bahwa biaya lain-lain yang terdapat dalam biaya *overhead* pabrik ini terdiri dari biaya listrik dan telepon, biaya air PDAM, serta biaya reparasi yang ditangani oleh pihak luar.

Selain data-data di atas, berikut ini juga akan ditampilkan data mengenai volume penjualan PT Sari Husada Tbk. pada tahun 1997 – 2001 sebagai salah satu variabel dalam penelitian ini dan beberapa data lain sebagai pendukung.

Tabel 5.3
Data Volume dan Total Penjualan PT Sari Husada Tbk.
Tahun 1997 – 2001

Tahun	Volume Penjualan (dalam ton)	Total Penjualan (dalam rupiah)
1997	82.845	392.723.254.903
1998	103.340	438.358.390.146
1999	102.896	437.575.167.650
2000	195.932	494.965.838.775
2001	261.260	659.954.451.700
Total	746.273	2.423.577.101.274

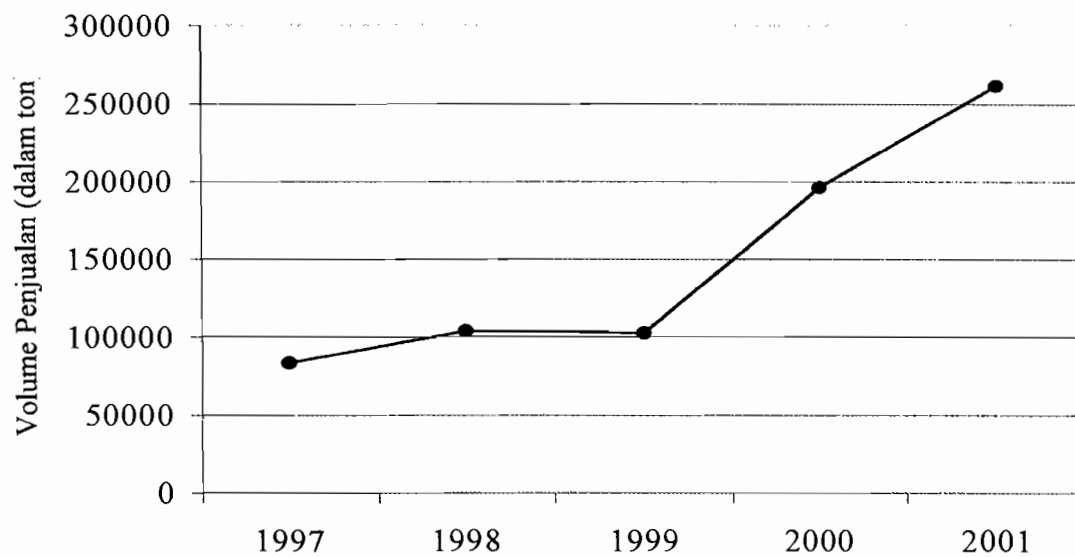
Sumber : Bagian Akuntansi PT Sari Husada Tbk.

Tabel 5.4
Data Volume Produksi PT Sari Husada Tbk.
Tahun 1997 – 2001
(dalam kg)

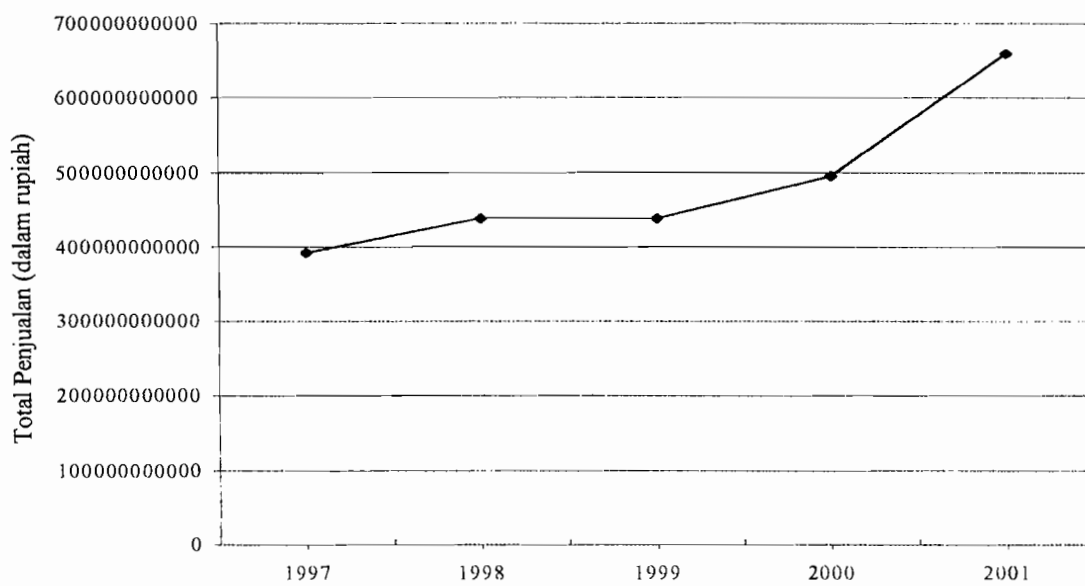
Tahun	Jenis Produk			Total
	Lisensi	NIS Product	Own Product	
1997	1.811.690,8	5.189.700	102.525.721	109.527.111,8
1998	1.010.757,2	4.320.197	114.986.012	120.316.966,2
1999	1.781.024,5	12.073.335	110.378.150	124.232.509,5
2000	2.820.339,1	34.599.893	174.385.944	211.806.176,1
2001	3.270.479,7	28.248.839	253.306.118	284.825.436,7

Sumber : Bagian Akuntansi PT Sari Husada Tbk.

Grafik 5.2
Volume Penjualan PT Sari Husada Tbk.
Tahun 1997 – 2001
(dalam ton)



Grafik 5.3
Total Penjualan PT Sari Husada Tbk.
Tahun 1997 – 2001
(dalam rupiah)



B. Analisis Data

Untuk menjawab atau memecahkan permasalahan yang diuraikan dalam bab I, maka dalam sub bab ini akan disajikan analisis data beserta pembahasannya. Analisis data akan disajikan dalam bentuk penghitungan, tabel, dan grafik. Hal ini bertujuan untuk memudahkan pembahasan yang akan dilakukan. Analisis data yang akan dilakukan disini akan disajikan dalam 3 (tiga) bagian, yaitu menghitung total biaya produksi, menghitung komposisi elemen biaya produksi dengan total biaya produksi, serta menghitung komposisi elemen biaya produksi dengan volume penjualan.

1. Menghitung Total Biaya Produksi

Analisis dengan penghitungan ini digunakan untuk mengetahui berapa besar total biaya produksi dari PT Sari Husada Tbk. selama satu tahun dalam kurun waktu 1997 – 2001. Penghitungan ini dilakukan dengan cara menjumlahkan masing-masing elemen biaya produksi, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik.

a. Periode tahun 1997

Biaya bahan baku	= 273.045.434.514
Biaya tenaga kerja	= 4.923.620.640
Biaya <i>overhead</i> pabrik	= 136.248.860.861
Total Biaya Produksi	= 414.217.916.015

b. Periode tahun 1998

Biaya bahan baku	= 296.788.515.776
------------------	-------------------

Biaya tenaga kerja = 5.036.952.061

Biaya *overhead* pabrik = 149.463.379.374

Total Biaya Produksi = 451.288.847.211

c. Periode tahun 1999

Biaya bahan baku = 322.596.212.800

Biaya tenaga kerja = 5.925.825.954

Biaya *overhead* pabrik = 164.068.184.949

Total Biaya Produksi = 492.590.223.703

d. Periode tahun 2000

Biaya bahan baku = 350.648.057.392

Biaya tenaga kerja = 6.971.644.947

Biaya *overhead* pabrik = 143.898.839.840

Total Biaya Produksi = 501.518.542.179

e. Periode tahun 2001

Biaya bahan baku = 381.139.192.817

Biaya tenaga kerja = 10.955.984.484

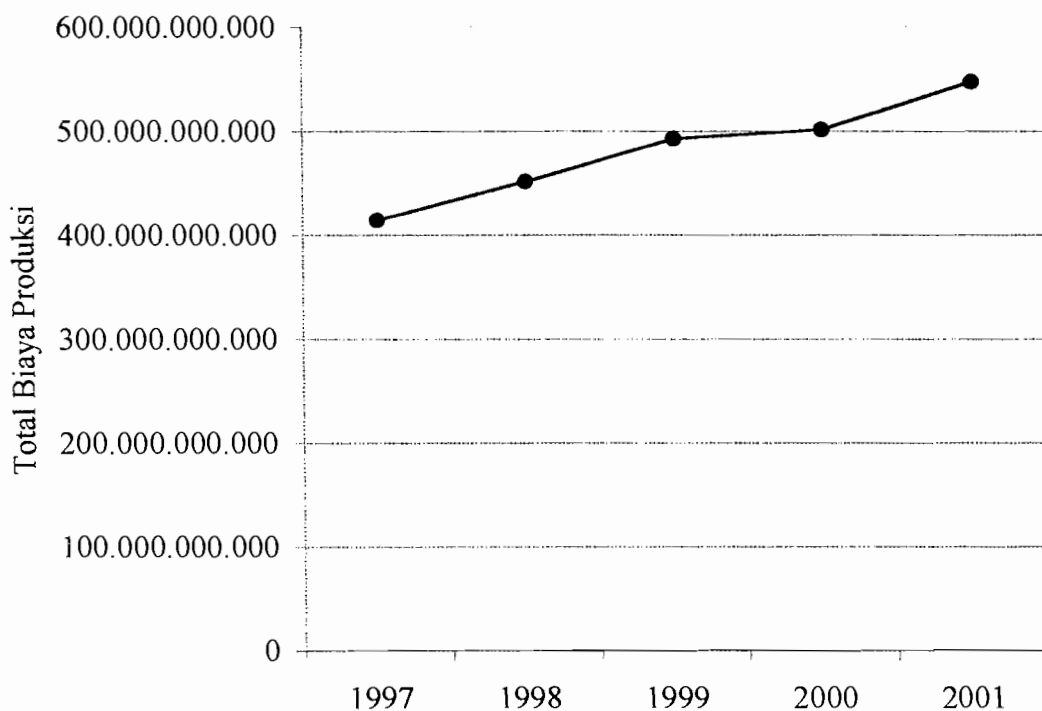
Biaya *overhead* pabrik = 155.214.444.448

Total Biaya Produksi = 547.309.621.749

Dari hasil penghitungan total biaya produksi di atas dapat dilihat bahwa total biaya produksi dari tahun ke tahun mengalami peningkatan. Hal tersebut diakibatkan oleh elemen-elemen pembentuk biaya produksi yang juga mengalami peningkatan dari tahun ke tahun, kecuali biaya *overhead* pabrik

yang mengalami penurunan pada tahun 1999 dibandingkan dari tahun sebelumnya. Penurunan ini disebabkan oleh biaya bahan penolong yang juga menurun jumlahnya karena bahan pengemas yang digunakan sebelumnya yaitu berupa kaleng, diganti dengan box. Kebijakan tersebut dilakukan dengan tujuan untuk menekan harga jual produk yang semakin lama semakin meningkat. Untuk melihat lebih jelas bagaimana peningkatan total biaya produksi yang telah dihitung dapat dilihat dalam grafik berikut ini.

Grafik 5.4
Total Biaya Produksi PT Sari Husada Tbk.
Tahun 1997 – 2001
(dalam rupiah)





2. Menghitung Komposisi Elemen Biaya Produksi dengan Total Biaya Produksi

Analisis dengan penghitungan ini bertujuan untuk mengetahui prosentase masing-masing elemen biaya produksi dengan total biaya produksinya. Adapun penghitungannya akan disajikan sebagai berikut.

a. Periode tahun 1997

$$1) \text{ Biaya bahan baku} = \frac{273.045.434.514}{414.217.916.015} \times 100\% = 65,92\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 1997 perusahaan mengeluarkan biaya bahan baku sebesar Rp. 273.045.434.514 atau 65,92% dari total biaya produksi pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 414.217.916.015.

$$2) \text{ Biaya tenaga kerja} = \frac{4.923.620.640}{414.217.916.015} \times 100\% = 1,19\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 1997 perusahaan mengeluarkan biaya tenaga kerja sebesar Rp. 4.923.620.640 atau 1,19% dari total biaya produksi pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 414.217.916.015.

$$3) \text{ Biaya overhead pabrik} = \frac{136.248.860.861}{414.217.916.015} \times 100\% = 32,89\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 1997 perusahaan mengeluarkan biaya overhead pabrik sebesar Rp. 136.248.860.861 atau 32,89% dari total biaya produksi pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 414.217.916.015.

b. Periode tahun 1998

$$1) \text{ Biaya bahan baku} = \frac{296.788.515.776}{451.288.847.211} \times 100\% = 65,76\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 1998 perusahaan mengeluarkan biaya bahan baku sebesar Rp. 296.788.515.776 atau 65,76% dari total biaya produksi pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 451.288.847.211.

$$2) \text{ Biaya tenaga kerja} = \frac{5.036.952.061}{451.288.847.211} \times 100\% = 1,12\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 1998 perusahaan mengeluarkan biaya tenaga kerja sebesar Rp. 5.036.952.061 atau 1,12% dari total biaya produksi pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 451.288.847.211.

$$3) \text{ Biaya overhead pabrik} = \frac{149.463.379.374}{451.288.847.211} \times 100\% = 33,12\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 1998 perusahaan mengeluarkan biaya overhead pabrik sebesar Rp. 149.463.379.374 atau 33,31% dari total biaya produksi pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 451.288.847.211.

c. Periode tahun 1999

$$1) \text{ Biaya bahan baku} = \frac{322.596.212.800}{492.590.223.703} \times 100\% = 65,49\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 1999 perusahaan mengeluarkan biaya bahan baku sebesar Rp. 322.596.212.800 atau 65,49% dari total biaya produksi pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 492.590.223.703.

$$2) \text{ Biaya tenaga kerja} = \frac{5.925.825.954}{492.590.223.703} \times 100\% = 1,20\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 1999 perusahaan mengeluarkan biaya tenaga kerja sebesar Rp. 5.925.825.954. atau 1,20% dari total biaya produksi pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 492.590.223.703.

$$3) \text{ Biaya } overhead \text{ pabrik} = \frac{164.068.184.949}{492.590.223.703} \times 100\% = 33,31\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 1999 perusahaan mengeluarkan biaya *overhead* pabrik sebesar Rp. 164.068.184.949 atau 33,31% dari total biaya produksi pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 492.590.223.703.

d. Periode tahun 2000

$$1) \text{ Biaya bahan baku} = \frac{350.648.057.392}{501.518.542.179} \times 100\% = 69,92\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2000 perusahaan mengeluarkan biaya bahan baku sebesar

Rp. 350.648.057.392 atau 69,92% dari total biaya produksi pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 501.518.542.179.

$$2) \text{ Biaya tenaga kerja} = \frac{6.971.644.947}{501.518.542.179} \times 100\% = 1,39\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2000 perusahaan mengeluarkan biaya tenaga kerja sebesar Rp. 6.971.644.947 atau 1,39%% dari total biaya produksi pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 501.518.542.179.

$$3) \text{ Biaya overhead pabrik} = \frac{143.898.839.840}{501.518.542.179} \times 100\% = 28,69\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2000 perusahaan mengeluarkan biaya *overhead* pabrik sebesar Rp. 143.898.839.840 atau 28.69% dari total biaya produksi pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 501.518.542.179.

e. Periode tahun 2001

$$1) \text{ Biaya bahan baku} = \frac{381.139.192.817}{547.309.621.749} \times 100\% = 69,64\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 1997 perusahaan mengeluarkan biaya bahan baku sebesar Rp. 381.139.192.817 atau 69,64% dari total biaya produksi pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 547.309.621.749.

$$2) \text{ Biaya tenaga kerja} = \frac{10.955.984.484}{547.309.621.749} \times 100\% = 2,00\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2001 perusahaan mengeluarkan biaya tenaga kerja sebesar Rp. 10.955.984.484 atau 2,00% dari total biaya produksi pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 547.309.621.749.

$$3) \text{ Biaya } overhead \text{ pabrik} = \frac{155.214.444.448}{547.309.621.749} \times 100\% = 28,36\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2001 perusahaan mengeluarkan biaya *overhead* pabrik sebesar Rp. 155.214.444.448 atau 28,36% dari total biaya produksi pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 547.309.621.749.

Hasil dari penghitungan mengenai komposisi elemen biaya produksi terhadap total biaya produksi di atas apabila dilihat dalam tabel akan tampak sebagai berikut.

Tabel 5.5
Komposisi Elemen Biaya Produksi
terhadap Total Biaya Produksi
Tahun 1997 - 2001

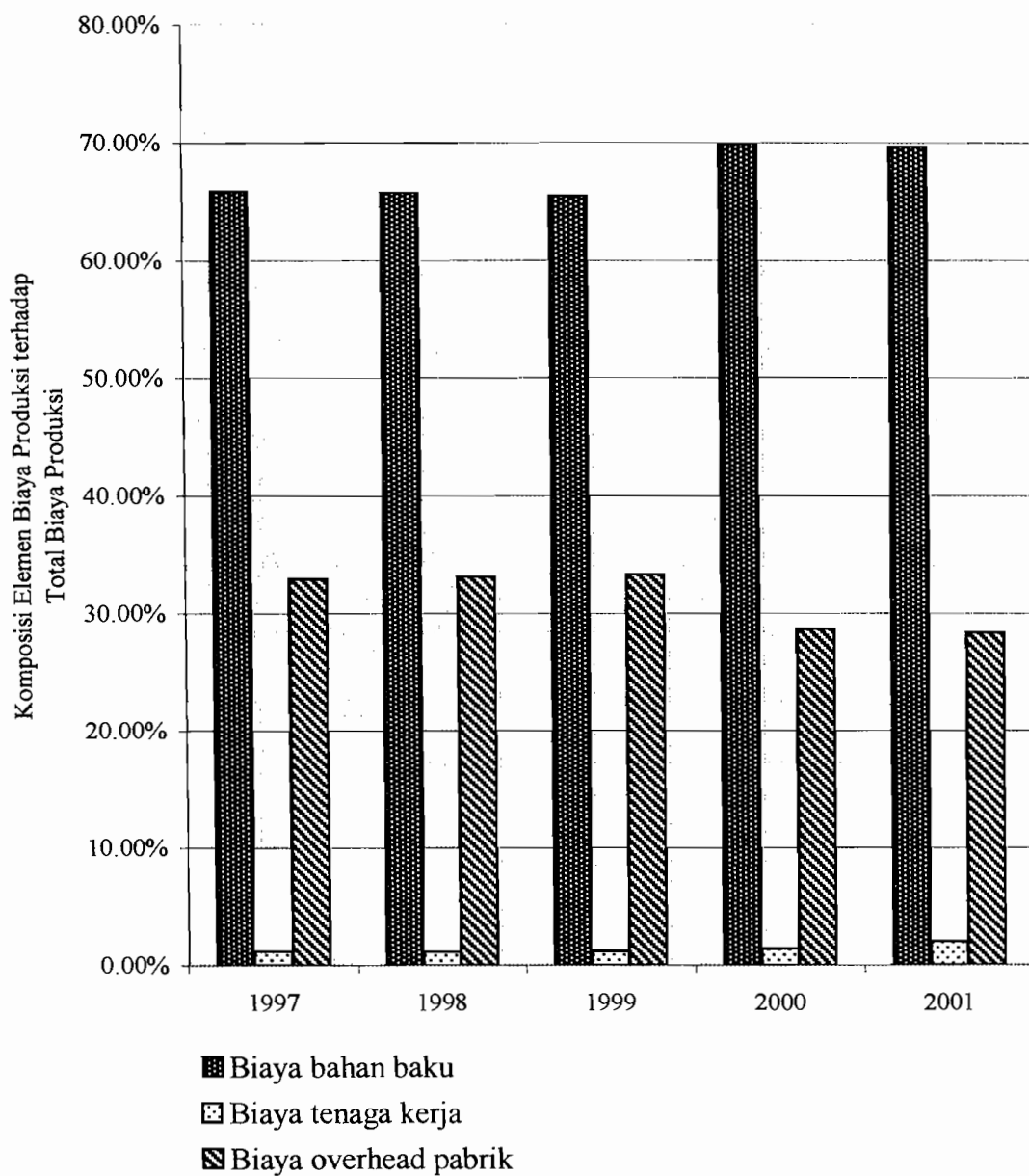
Elemen Biaya Produksi	1997	1998	1999	2000	2001
Biaya bahan baku	65,92%	65,76%	65,49%	69,92%	69,64%
Biaya tenaga kerja	1,19%	1,12%	1,20%	1,39%	2,00%
Biaya <i>overhead</i> pabrik	32,89%	33,12%	33,31%	28,69%	28,36%
Total	100%	100%	100%	100%	100%

Dari hasil penghitungan di atas, dapat dilihat bahwa komposisi elemen biaya produksi terhadap total biaya produksi dari tahun ke tahun mengalami perubahan. Hasil penghitungan tersebut menunjukkan seberapa besar komposisi (prosentase) dari masing-masing elemen biaya produksi terhadap total biaya produksinya.

Dari tabel 5.7 dapat dilihat bahwa masing-masing elemen biaya produksi mengalami fluktuasi. Fluktuasi yang terjadi, baik peningkatan maupun penurunan, disebabkan oleh berbagai macam faktor. Faktor-faktor tersebut dapat berasal dari dalam perusahaan maupun dari luar perusahaan. Sebelum berbagai faktor penyebab fluktuasi tersebut dijabarkan, berikut ini hasil dari penghitungan yang telah dilakukan sebelumnya akan ditampilkan dalam bentuk grafik, untuk lebih memperjelas bagaimana *trend* peningkatan atau penurunan komposisi dari masing-masing elemen biaya produksi terhadap total biaya produksinya.

Grafik 5.5

Komposisi Elemen Biaya Produksi terhadap Total Biaya Produksi
PT Sari Husada Tbk. tahun 1997 – 2001



Perubahan komposisi dari masing-masing biaya produksi terhadap total biaya produksi yang terjadi di PT Sari Husada Tbk. pada tahun 1997 – 2001 disebabkan oleh berbagai faktor, baik internal maupun eksternal. Berikut ini akan diuraikan penjelasan tentang bagaimana komposisi tersebut dapat mengalami perubahan setiap tahunnya.

a. Komposisi biaya bahan baku terhadap total biaya produksi

Seperti perusahaan industri manufaktur pada umumnya, komposisi biaya bahan baku di PT Sari Husada Tbk. memiliki prosentase yang terbesar dibandingkan dengan prosentase elemen biaya produksi lainnya. Prosentase biaya bahan baku terhadap total biaya produksi dari tahun ke tahun tidak mengalami perubahan yang berarti, dalam arti fluktuasi yang tajam dapat dikatakan tidak terjadi. Hal ini terlihat dari komposisi yang ada, yaitu pada tahun 1997 sebesar 65,92%, tahun 1998 sebesar 65,76%, tahun 1999 sebesar 65,49%, tahun 2000 sebesar 69,92%, dan tahun 2001 sebesar 69,64%.

Dari data prosentase tersebut dapat dilihat bahwa meskipun harga-harga bahan baku rata-rata mengalami peningkatan karena krisis yang terjadi pada saat itu, namun karena volume produksi pada tahun 1998 menurun cukup drastis jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya menyebabkan biaya bahan baku ini secara keseluruhan mengalami penurunan. Jika kita lihat pada tahun 1997 – 1999 prosentase biaya bahan baku hanya terpaku pada angka 65% saja. Peningkatan baru terlihat pada

tahun 2000 dan 2001, karena memang pada tahun tersebut volume penjualan produk meningkat cukup tajam, sehingga volume produksi perusahaanpun ikut meningkat.

b. Komposisi biaya tenaga kerja terhadap total biaya produksi

Prosentase biaya tenaga kerja terhadap total biaya produksi dari tahun ke tahun terlihat mengalami fluktuasi, baik penurunan maupun peningkatan, yaitu pada tahun 1997 sebesar 1,19%, tahun 1998 sebesar 1,12%, tahun 1999 sebesar 1,20%, tahun 2000 sebesar 1,39%, dan tahun 2001 sebesar 2,00%. Krisis moneter yang menerjang pada pertengahan tahun 1997 hingga mencapai puncaknya pada tahun 1998 telah membuat PT Sari Husada Tbk. berusaha untuk menekan biaya tenaganya. Kondisi ini terlihat dari menurunnya prosentase biaya tenaga kerja terhadap total biaya produksi pada tahun 1998, yaitu sebesar 1,12%, jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya, yaitu pada tahun 1997 sebesar 1,19%. Hal tersebut terjadi karena biaya tenaga kerja langsung merupakan salah satu elemen dari biaya produksi yang paling mungkin ditekan jumlahnya. Namun demikian, perusahaan tetap berupaya keras untuk tidak mengurangi kesejahteraan karyawannya, baik gaji, tunjangan, maupun fasilitas-fasilitas lain yang diberikan.

Setelah pada tahun 1998 mengalami penurunan prosentase, pada tahun-tahun berikutnya komposisi biaya tenaga kerja langsung terhadap total biaya produksi di PT Sari Husada Tbk. terus mengalami peningkatan.

Bahkan pada tahun 2001 biaya tenaga kerja ini mengalami lonjakan yang cukup tinggi jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya yaitu tahun 2000, baik dari segi jumlah maupun prosentasenya. Hal ini disebabkan karena PT Sari Husada Tbk. mempunyai komitmen untuk selalu menjaga dan meningkatkan kesejahteraan karyawannya, serta meningkatkan kemampuan dan ketrampilan karyawannya sehingga benar-benar tercipta tenaga-tenaga kerja yang terampil dan terdidik.

c. Komposisi biaya *overhead* pabrik terhadap total biaya produksi

Komposisi biaya *overhead* pabrik terhadap total biaya produksi terlihat mengalami fluktuasi, baik penurunan maupun peningkatan, yaitu pada tahun 1997 sebesar 32,89%, tahun 1998 sebesar 33,12%, tahun 1999 sebesar 33,31%, tahun 2000 sebesar 28,69, dan tahun 2001 sebesar 28,36%. Peningkatan prosentase terjadi pada tahun 1998 dan 1999. Faktor penyebab utamanya tidak lain adalah krisis moneter yang mencapai puncaknya pada tahun-tahun tersebut. Elemen biaya *overhead* pabrik yang jumlah biayanya cukup besar terdapat pada biaya bahan penolong. Biaya bahan penolong ini terbagi menjadi dua, yaitu biaya bahan pembantu dan biaya bahan pengemas. Meningkatnya harga-harga telah mengakibatkan harga bahan-bahan tersebut ikut terdongkrak naik.

Perusahaan menyadari sepenuhnya bahwa peningkatan harga bahan-bahan tersebut pasti akan berimbas pada kenaikan harga pokok produk. Oleh sebab itu, pada tahun 2000 perusahaan berupaya untuk menekan dan

mengefisiensikan bahan-bahan yang digunakan sebagai pengemas produk, yaitu dengan mengganti kemasan kaleng yang biaya bahannya terlalu tinggi, diganti dengan menggunakan karton atau *folding box*. Kebijakan ini terbukti dapat menurunkan biaya overhead pabrik pada tahun tersebut.

3. Menghitung Komposisi Elemen Biaya Produksi dengan Total Penjualan

Analisis dengan penghitungan ini bertujuan untuk mengetahui prosentase masing-masing elemen biaya produksi dengan total penjualan. Namun sebelumnya perlu diketahui bahwa terdapat hal yang cukup menarik dalam penelitian ini, dimana biaya produksi PT Sari Husada Tbk. pada tahun 1997 – 2000 jumlahnya lebih besar dibandingkan dengan total penjualannya. Meskipun demikian, dari kondisi tersebut tidak dapat langsung disimpulkan bahwa perusahaan mengalami kerugian. Banyak hal yang perlu dikaji lebih jauh untuk mengetahui laba atau ruginya perusahaan, bukan hanya berdasarkan perbandingan antara biaya produksi dengan total penjualan.

Perlu diketahui bahwa data total penjualan yang ada dalam penelitian dan penulisan ini murni merupakan hasil dari penjualan produk perusahaan melalui distributor tunggalnya, yaitu PT Tiga Raksa Satria Tbk. Namun sesungguhnya, penjualan yang dilakukan perusahaan tidak hanya terbatas pada prosedur itu saja. Ada bentuk-bentuk penjualan lain yang dilakukan oleh PT Sari Husada Tbk. yang juga mampu menghasilkan pemasukan bagi perusahaan yang jumlahnya relatif cukup besar. Penjualan-penjualan tersebut misalnya penjualan produk-produk gagal (berupa susu atau makanan) sebagai

makanan ternak. Selain itu, ada pula penjualan alat-alat atau aktiva perusahaan yang sudah tidak terpakai lagi. PT Sari Husada Tbk. memiliki cukup banyak peralatan, khususnya peralatan yang digunakan untuk proses produksi. Peralatan-peralatan yang dijual biasanya merupakan peralatan yang sudah habis masa manfaat ekonomisnya dan harus segera diganti dengan peralatan yang baru atau peralatan tersebut sudah tidak mampu lagi memenuhi kapasitas produksi yang ditargetkan oleh perusahaan, sebab PT Sari Husada Tbk. memiliki volume produksi yang sangat tinggi setiap harinya dan terus mengalami peningkatan. Hal ini perlu dilakukan dengan tujuan untuk menjaga mutu hasil produksi yang baik serta menjaga konsistensi produksi perusahaan, yang pada akhirnya diharapkan dapat memberi kepuasan yang maksimal, baik bagi konsumen maupun bagi partner bisnis perusahaan. Penjualan-penjualan inilah yang kemudian dapat menutup seluruh biaya produksi dan biaya-biaya lain yang dikeluarkan oleh perusahaan, sehingga perusahaan tidak mengalami kerugian.

Kebijakan-kebijakan yang dilakukan oleh perusahaan di atas memang sangat perlu dilakukan, bahkan dimaksimalkan pelaksanaannya. Hal itu disebabkan karena memang pada saat itu merupakan masa-masa yang sangat sulit, dimana negara kita sedang diterjang oleh badai krisis yang sangat parah. Kesulitan ini tidak hanya dialami PT Sari Husada Tbk., namun juga melanda hampir semua perusahaan yang ada di Indonesia. Melemahnya nilai tukar rupiah yang kemudian menyebabkan laju inflasi yang sangat tinggi yang

cenderung sulit untuk dikendalikan telah membuat harga-harga membumbung tinggi, serta daya beli masyarakat yang menurun tajam telah membuat perusahaan harus melakukan berbagai kebijakan lain. Hal ini dilakukan untuk mencegah dampak yang tidak diinginkan sebagai akibat dari krisis tersebut. Perusahaan-perusahaan yang tidak tepat dalam melakukan strategi untuk menghadapi krisis pada akhirnya hanya akan melakukan kebijakan-kebijakan akhir yang merugikan banyak pihak, seperti melakukan PHK terhadap karyawannya, bahkan tidak sedikit yang kemudian kehabisan nafasnya dan mengalami kebangkrutan. Namun kondisi ini tidak terjadi pada PT Sari Husada Tbk. Profesionalisme dan pengalaman yang cukup telah membuat perusahaan dapat mengatasi berbagai kendala yang muncul, sehingga roda bisnis perusahaan tetap dapat berjalan tanpa harus tersendat, apalagi terhenti.

Dari data yang terdapat pada tabel di atas memperlihatkan bahwa biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan pada tahun 1997 – 1999 jumlahnya jauh melebihi total penjualannya, sebab tahun-tahun tersebut memang merupakan saat-saat yang paling sulit akibat dari krisis moneter yang begitu parah. Data ini mengakibatkan penghitungan komposisi pada tahun yang bersangkutan tidak akan dihitung, karena akan menghasilkan prosentase yang secara teori tidak wajar. Namun tahun demi tahun berikutnya perusahaan berhasil meningkatkan volume penjualannya. Penghitungan baru dapat dilakukan pada tahun 2001, karena pada tahun tersebut total penjualan perusahaan meningkat pesat dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya

dan dapat menutup biaya produksinya. Adapun penghitungan pada tahun 2001 akan disajikan sebagai berikut.

$$a. \text{ Biaya bahan baku} = \frac{381.139.192.817}{659.954.451.700} \times 100\% = 57,75\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2001 perusahaan mengeluarkan biaya bahan baku sebesar Rp. 381.139.192.817 atau 57,75% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 659.954.451.700.

$$b. \text{ Biaya tenaga kerja} = \frac{10.955.984.484}{659.954.451.700} \times 100\% = 1,66\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2001 perusahaan mengeluarkan biaya tenaga kerja sebesar Rp. 10.955.984.484 atau 1,66% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 659.954.451.700

$$c. \text{ Biaya overhead pabrik} = \frac{155.214.444.448}{659.954.451.700} \times 100\% = 23,52\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2001 perusahaan mengeluarkan biaya *overhead* pabrik sebesar Rp. 155.214.444.448 atau 23,52% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 659.954.451.700.

Total prosentase biaya produksi terhadap total penjualan pada tahun 2001 adalah : $57,75\% + 1,66\% + 23,52\% = 82,93\%$

Untuk dapat mengetahui bagaimana perubahan (*trend*) komposisi biaya produksi terhadap total penjualan, berikut ini penulis akan mencoba untuk melakukan penghitungan pada tahun sebelumnya sebagai pembanding. Data tahun 2000 adalah data yang akan dipilih sebagai pembanding, mengingat biaya produksi yang tercatat pada data tersebut jumlahnya tidak terlalu jauh lebih kecil dari total penjualannya dibandingkan dengan data pada tahun-tahun sebelumnya.

$$a. \text{ Biaya bahan baku} = \frac{350.648.057.392}{494.965.838.775} \times 100\% = 70,84\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2000 perusahaan mengeluarkan biaya bahan baku sebesar Rp. 350.648.057.392 atau 70,84% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 494.965.838.775.

$$b. \text{ Biaya tenaga kerja} = \frac{6.971.644.947}{494.965.838.775} \times 100\% = 1,41\%$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2000 perusahaan mengeluarkan biaya tenaga kerja sebesar Rp. 6.971.644.947 atau 1,41% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 494.965.838.775.

$$c. \text{ Biaya overhead pabrik} = \frac{143.898.839.840}{494.965.838.775} \times 100\% = 29,07$$

Hasil penghitungan di atas menunjukkan bahwa pada tahun 2000 perusahaan mengeluarkan biaya *overhead* pabrik sebesar Rp.

143.898.839.840 atau 29,07% dari total penjualan pada tahun tersebut yaitu sebesar Rp. 494.965.838.775.

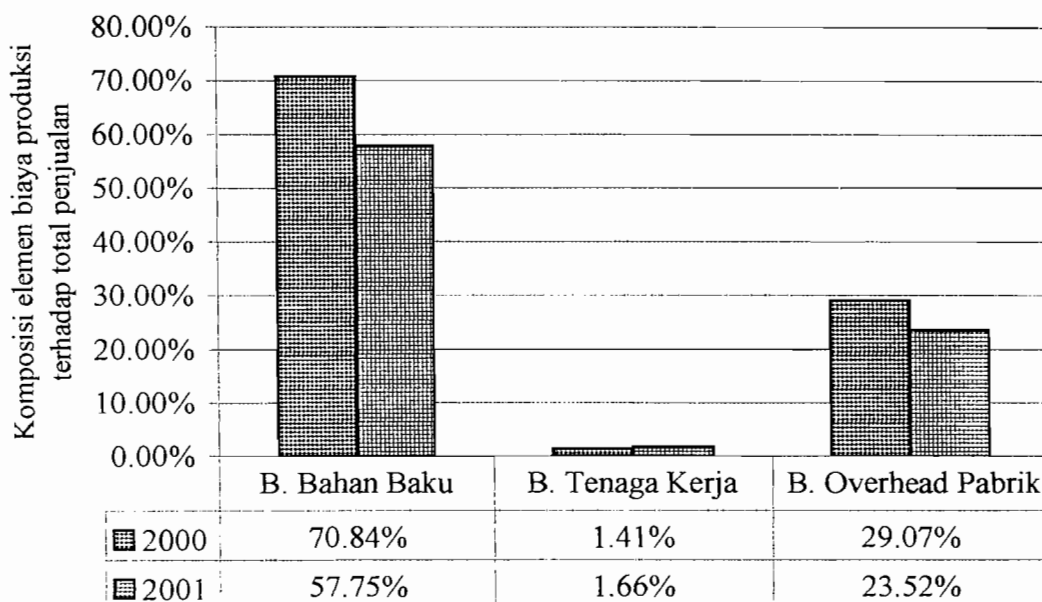
Total prosentase biaya produksi terhadap total penjualan pada tahun 2000 adalah : $70,84\% + 1,41\% + 29,07\% = 101,32\%$

Total prosentase tersebut jumlahnya mencapai lebih dari 100% karena memang biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan pada tahun 2000 jumlahnya lebih besar dari total penjualannya.

Hasil dari penghitungan mengenai komposisi elemen biaya produksi terhadap total penjualan di atas apabila dilihat dalam grafik akan tampak sebagai berikut.

Grafik 5.6

Komposisi Elemen Biaya Produksi terhadap Total Penjualan
PT Sari Husada Tbk. tahun 1997 – 2001



Tabel 5.6
 Data Biaya Produksi (X) dan Volume Penjualan (Y)
 PT Sari Husada Tbk.
 Tahun 1997 – 2001
 (setelah dilakukan pembulatan)

Tahun	Biaya Produksi (X) (dalam 000.000 rupiah)	Volume Penjualan (Y) (dalam 000 ton)
1997	414.217,92	80,84
1998	451.288,85	103,34
1999	492.590,22	102,90
2000	501.518,54	195,93
2001	547.309,62	261,26

Tabel 5.7
Hasil Penghitungan untuk Variabel X dan Y

Tahun	X	Y	X.Y	X ²	Y ²
1997	414.217,92	80,84	34.313.812,49	171.576.485.249,13	6.862,47
1998	451.288,85	103,34	46.636.189,76	203.661.626.134,32	10.679,16
1999	492.590,22	102,90	50.687.533,64	242.645.124.839,65	10.588,16
2000	501.518,54	195,93	98.262.527,54	251.520.845.963,73	38.388,56
2001	547.309,62	261,26	142.990.111,30	299.547.820.144,54	68.256,79
	$\Sigma X = 2.406.925,15$	$\Sigma Y = 746,27$	$\Sigma XY = 372.890.174,75$	$\Sigma X^2 = 1.168.951.902.331,37$	$\Sigma Y^2 = 134.775,79$

C. Pengujian Hipotesis

Berdasarkan tabel 5.6 dan tabel 5.7 di atas, berikut ini akan dilakukan pengujian hipotesis untuk mengetahui bagaimana pengaruh biaya produksi terhadap volume penjualan. Namun sebelumnya terlebih dahulu akan dilakukan penghitungan dan analisis untuk mengetahui hubungan antara biaya produksi dengan volume penjualan tersebut. Langkah-langkah yang akan dilakukan adalah sebagai berikut :

- a. Mencari persamaan korelasinya, yaitu dengan mencari hubungan antara biaya produksi dengan volume penjualan. Dalam penghitungan ini akan dicari koefisien korelasi r antara biaya produksi dengan volume penjualan. Rumus dari korelasi r adalah :

$$r = \frac{n \cdot \sum xy - (\sum x)(\sum y)}{\sqrt{n \cdot \sum x^2 - (\sum x)^2} \cdot \sqrt{n \cdot \sum y^2 - (\sum y)^2}}$$

Dari hasil penghitungan berdasarkan data pada tabel 5.6 dan tabel 5.7 diketahui :

$$(\sum x)^2 = 5.793.288.677.702,52$$

$$(\sum y)^2 = 556.918,91$$

$$n = 5$$

Penghitungan :

$$r = \frac{5 \cdot (372.890.174,75) - (2.406.925,15)(746,27)}{\sqrt{5 \cdot (1.168.951.902.331,37) - (5.793.288.677.702,52)} \cdot \sqrt{5 \cdot (134.775,38) - (556.918,91)}}$$

$$\begin{aligned}
&= \frac{1.864.450.873,77 - 1.796.216.031,69}{\sqrt{(5.884.759.511.656,87) - (5.793.288.677.702,52)} \cdot \sqrt{(673.876,92) - (134.775,38)}} \\
&= \frac{68.234.842,02}{\sqrt{51.470.833.954,34} \cdot \sqrt{116.958,01}} \\
&= \frac{68.234.842,02}{(226.871,84) \cdot (341,99)} \\
&= \frac{68.234.842,02}{77.587.900,56} \\
&= 0,879
\end{aligned}$$

Hasil penghitungan koefisien korelasi (r) menunjukkan bahwa hubungan antara biaya produksi dengan volume penjualan mempunyai koefisien korelasi sebesar 0,879.

Dari koefisien korelasi (r) yang nilainya mendekati +1, maka dapat disimpulkan bahwa antara biaya produksi dengan volume penjualan memiliki hubungan yang positif dan nyata.

- b. Untuk mengetahui apakah koefisien korelasi (r) menunjukkan hubungan yang signifikan, maka perlu dilakukan pengujian terhadap nilai r dengan uji t_0 (t hitung) dengan rumus sebagai berikut :

$$t_0 = \frac{r\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r^2}}$$

Penghitungan :

$$\begin{aligned}
 t_0 &= \frac{0,879 \cdot \sqrt{5-2}}{\sqrt{1-(0,879)^2}} \\
 &= \frac{0,879 \cdot \sqrt{3}}{\sqrt{1-0,773}} \\
 &= \frac{(0,879) \cdot (1,732)}{\sqrt{0,227}} \\
 &= \frac{1,522}{0,467} \\
 &= 3,323
 \end{aligned}$$

Dalam pengujian ini digunakan taraf signifikan sebesar 5% dan derajat kebebasan ($n - 2$) dengan dua sisi. Bila $-3,182 \leq t_0 \leq 3,182$, berarti terdapat hubungan yang signifikan antara biaya produksi dengan volume penjualan, dan bila $t_0 > 3,182$ atau $t_0 < -3,182$, berarti tidak terdapat hubungan yang signifikan diantara keduanya. Dari penghitungan di atas diketahui hasilnya adalah $t_0 = 3,323$ sedangkan $t_{\alpha} = 3,182$ (berdasarkan tabel – lihat lampiran 1).

Dari hasil penghitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa nilai r adalah tidak signifikan karena $t_0 > 3,182$ dan terletak pada daerah H_0 ditolak, yang berarti hipotesis alternatif (H_a) diterima. Jadi antara biaya produksi dengan volume penjualan mempunyai hubungan positif tidak yang signifikan.

- c. Mencari persamaan regresi, yang bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh antara biaya produksi terhadap volume penjualan. Persamaan regresi ini menunjukkan hubungan antara dua variabel, dimana variabel yang satu adalah sebagai penyebab dan variabel yang lain adalah sebagai akibat. Dalam hal ini yang menjadi variabel penyebab (X) adalah biaya produksi dan volume penjualan sebagai variabel akibat (Y). Rumus dari persamaan regresi ini adalah :

$$a = y - bx \quad \text{dimana} \quad b = \frac{n(\sum xy) - (\sum x)(\sum y)}{n(\sum x^2) - (\sum x)^2}$$

$$a = \frac{(\sum y) - b(\sum x)}{n}$$

$$y = a + bx$$

Penghitungan :

$$\begin{aligned} b &= \frac{5.(372.890.174,75) - (2.40.925,15)(746,27)}{5.(1.168.951.902.331,37) - (5.793.288.677.702,52)} \\ &= \frac{1.864.450.873,77 - 1.796.216.031,69}{5.844.759.511.656,87 - 5.793.288.677.702,52} \\ &= \frac{68.234.842,08}{51.470.833.954,34} \\ &= 0,001326 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 a &= \frac{(746,27) - 0,0001326.(2.406.925,15)}{5} \\
 &= \frac{746,27 - 2.191,58}{5} \\
 &= \frac{-2,445,31}{5} \\
 &= -489,06
 \end{aligned}$$

$$y = 0,001326x - 489,06$$

Dari hasil penghitungan di atas diketahui bahwa persamaan regresinya adalah

$$Y = 0,001326X - 489,06$$

Dari hasil persamaan tersebut diketahui bahwa variabel X (biaya produksi) dengan variabel Y (volume penjualan) terdapat pengaruh negatif, artinya bahwa apabila biaya produksi menurun maka volume penjualan akan mengalami peningkatan, atau sebaliknya, yaitu apabila biaya produksi meningkat, maka volume penjualan akan menurun.

- d. Untuk mengetahui apakah koefisien regresi menunjukkan pengaruh yang signifikan, maka dilakukan pengujian terhadap nilai regresi dengan uji t_0 (t hitung) dengan rumus sebagai berikut :

$$t_0 = \frac{b - \beta}{sb}$$

Penghitungan :

$$\begin{aligned}
 S_{yx} &= \sqrt{\frac{134.775,38 - (-489,06)(746,27) - (0,001326)(372.890.174,75)}{5 - 2}} \\
 &= \sqrt{\frac{134.775,38 - (-65.913.592,80) - (494.452,37)}{3}} \\
 &= \sqrt{\frac{65.553.915,81}{3}} \\
 &= \sqrt{21.851.305,27} \\
 &= 4.674,54
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 sb &= \frac{4.674,54}{\sqrt{1.168.951.902.331,37 - (556.918,91) / 5}} \\
 &= \frac{4.674,54}{\sqrt{1.168.951.790.947,59}} \\
 &= \frac{4.674,54}{1.081.180,74} \\
 &= 0,004326
 \end{aligned}$$

$$t_0 = \frac{0,001326 - 0}{0,004326}$$

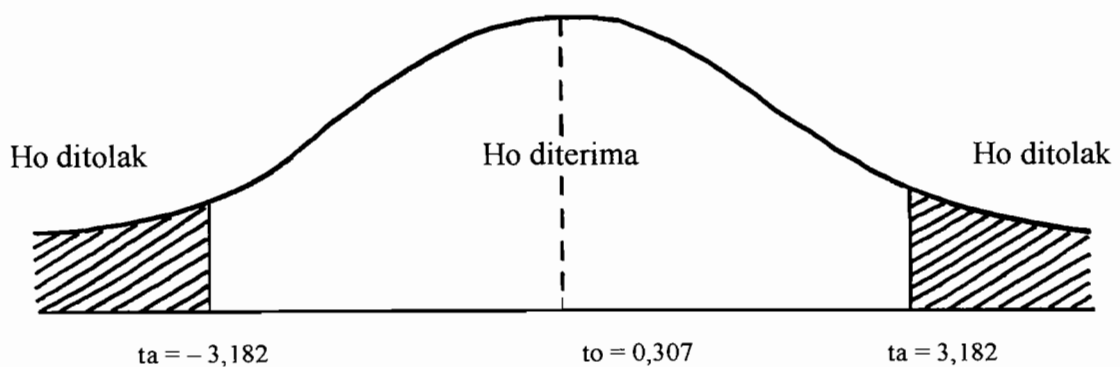
$$t_0 = 0,307$$

Dalam pengujian ini digunakan taraf signifikan sebesar 5% dan derajat kebebasan ($n - 2$) dengan dua sisi. Bila $-3,182 \leq t_0 \leq 3,182$, berarti terdapat pengaruh yang signifikan antara biaya produksi terhadap volume penjualan, dan bila $t_0 > 3,182$ atau $t_0 < -3,182$, berarti tidak terdapat pengaruh yang signifikan antara biaya produksi terhadap volume penjualan. Hal ini juga dapat dibuktikan dengan jumlah sampel yang digunakan dalam tahunan ($n = 5$) dengan penghitungan di atas, dimana hasilnya adalah $t_0 = 0,307$ sedangkan $t_a = 3,182$ (berdasarkan t tabel – lihat lampiran 1).

Dari hasil penghitungan tersebut dapat disimpulkan bahwa nilai r adalah signifikan karena $-3,182 \leq t_0 \leq 3,182$ dan terletak pada daerah H_0 diterima, yang berarti hipotesis alternatif (H_a) ditolak. Hasil penghitungan ini membuktikan bahwa biaya produksi mempunyai pengaruh negatif yang signifikan terhadap volume penjualan.

Gambar 5.1

Diagram Hasil Pengujian Hipotesis
Jumlah sampel (n) = 5





Pengujian hipotesis dengan menggunakan rumus korelasi yang telah dilakukan di atas menunjukkan hasil bahwa hubungan antara biaya produksi dengan volume penjualan adalah positif dan nyata. Hal ini berarti biaya produksi PT Sari Husada Tbk. memiliki hubungan yang cukup erat dengan volume penjualannya. Namun setelah dilakukan pengujian lebih lanjut dengan menguji signifikansi hubungan tersebut, hasilnya diketahui bahwa hubungan yang positif di antara keduanya tidak signifikan, artinya tidak semua hal yang mengaitkan biaya produksi dengan volume penjualan selalu berjalan searah. Ada kondisi-kondisi tertentu, meskipun jumlahnya sedikit, yang membuat keduanya tidak berjalan searah atau terdapat hal-hal yang harus lebih diperhatikan dalam mengaitkan biaya produksi dengan volume penjualan. Dengan demikian, berarti peramalan atau harapan yang ingin dicapai oleh perusahaan pada volume penjualannya dengan kebijakannya pada biaya produksi masih memiliki kelemahan.

Sedangkan dari pengujian hipotesis dengan menggunakan rumus regresi menunjukkan hasil bahwa pengaruh biaya produksi terhadap volume penjualan adalah negatif. Hal ini berarti di antara kedua variabel yang ada, yaitu biaya produksi (X) dan volume penjualan (Y) memiliki pengaruh yang terbalik, dimana ketika biaya produksi mengalami peningkatan maka volume penjualannya akan mengalami penurunan, sedangkan ketika biaya produksi turun maka volume penjualannya akan meningkat. Pengujian selanjutnya yang dilakukan untuk mengetahui signifikansi pengaruh negatif biaya produksi terhadap volume penjualan ternyata menunjukkan hasil yang signifikan, artinya bahwa dari data

yang dianalisis menunjukkan pengaruh yang sungguh-sungguh negatif. Dalam realisasinya hal ini memang sangat mungkin terjadi, terutama pada kondisi perekonomian negara kita pada waktu yang bersangkutan (tahun yang diteliti).

Seperti telah dikemukakan pada pembahasan di atas bahwa waktu yang dijadikan sebagai objek penelitian bertepatan dengan saat krisis moneter terjadi. Penurunan nilai mata uang rupiah yang diikuti dengan meningkatnya laju inflasi secara drastis dalam tempo yang relatif sangat singkat telah mengakibatkan kemampuan atau daya beli masyarakat kita menjadi sangat rendah, bahkan sempat menjadi yang terendah dalam satu dasawarsa terakhir. Kondisi ini mengakibatkan masyarakat (khususnya kalangan menengah ke bawah) menjadi jauh lebih selektif dalam membeli kebutuhan atau barang-barang, terutama barang-barang primer. Mereka tidak lagi menomorsatukan mutu atau kualitas barang, melainkan lebih mengutamakan perhatiannya pada harga dan kemampuan atau ekonomi mereka.

Di sisi lain, produk yang dihasilkan oleh PT Sari Husada Tbk. masih menjadi kebutuhan yang dianggap sekunder di negara kita, meskipun di negara-negara lain khususnya negara kaya dan maju produk tersebut telah dianggap sebagai kebutuhan pokok. Kondisi inilah yang mengakibatkan masyarakat yang masih sangat membutuhkan tambahan makanan bergizi cenderung lebih memilih produk-produk sejenis yang harganya relatif lebih murah yang dihasilkan oleh perusahaan-perusahaan lain dibandingkan dengan produk-produk yang dihasilkan oleh PT Sari Husada Tbk. Gejala semacam ini membuat manajemen

PT Sari Husada Tbk. mengambil suatu inisiatif atau kebijakan untuk menekan biaya produksi sehingga harga pokok produk dapat ditekan. Kebijakan ini bertujuan untuk menekan harga yang harus dikeluarkan masyarakat untuk membeli produk-produk PT Sari Husada Tbk., dengan harapan pula agar harga produk-produk PT Sari Husada Tbk. dapat bersaing dengan produk-produk sejenis yang lain. Hasil dari kebijakan tersebut dinilai cukup berhasil, terbukti dengan meningkatnya volume penjualan pada tahun-tahun berikutnya.

BAB VI

KESIMPULAN, KETERBATASAN PENELITIAN, DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan melalui data-data yang diperoleh dari PT Sari Husada Tbk. dan analisis data serta pembahasan, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

1. Komposisi elemen biaya produksi PT Sari Husada Tbk. sudah cukup baik (lihat tabel 5.5), dalam arti usaha yang dilakukan oleh perusahaan dalam menekan biaya produksi dengan tujuan untuk menekan pula harga pokok produk telah berhasil meningkatkan kembali daya beli masyarakat yang sempat mengalami penurunan akibat krisis moneter. Hal ini terbukti dari meningkatnya volume penjualan produk perusahaan dari tahun ke tahun.
2. Biaya produksi PT Sari Husada Tbk. memiliki hubungan erat dan positif (dengan koefisien korelasi sebesar 0,879) yang tidak signifikan ($t_0 = 3,323 > t_{\alpha} = 3,182$) secara statistik (dengan tingkat keyakinan 95%) dengan volume penjualannya, yang artinya hubungan positif antara biaya produksi dengan volume penjualannya tidak selalu terjadi. Ada hal-hal khusus atau kondisi-kondisi tertentu yang membuat hubungan diantara keduanya tidak menjadi positif.

3. Biaya produksi PT Sari Husada Tbk. memiliki pengaruh negatif ($Y = 0,001326x - 489,06$) yang signifikan ($t_a = -3,182 \leq t_0 = 0,307 \leq t_a = 3,182$) terhadap volume penjualannya, yang artinya bahwa semakin rendah biaya produksi yang dikeluarkan untuk menekan harga pokok produk, maka volume penjualan produk perusahaan akan semakin meningkat. Demikian pula sebaliknya, jika biaya produksi meningkat (naik) dan mengakibatkan turut meningkatnya harga pokok produk, maka volume penjualan akan mengalami penurunan.

B. Keterbatasan Penelitian

Didalam melakukan penelitian dan menganalisis data, penulis merasakan berbagai kendala yang muncul. Kendala-kendala tersebut dianggap sebagai keterbatasan penelitian bagi penulis, yang antara lain :

1. Keterbatasan dalam ruang lingkup penelitian, dimana penulis dalam melakukan penelitian di PT Sari Husada Tbk. yang bergerak dalam industri pengolahan makanan dan minuman bergizi tidak dapat meneliti seluruh produk yang dihasilkan oleh perusahaan satu per satu, karena begitu banyaknya produk yang dihasilkan oleh perusahaan. Selain itu produk yang dihasilkan perusahaan tidak diproduksi secara konstan setiap tahunnya.
2. Keterbatasan dalam mendapatkan data, dimana penulis kurang dapat melacak kebenaran data yang diperoleh, karena data yang ada dibuat dari berbagai

macam versi, yang masing-masing versi memiliki jumlah atau angka yang berbeda satu sama lain.

3. Keterbatasan dalam melakukan penghitungan, dimana data-data yang akan dihitung, sebelumnya telah terlebih dulu dibulatkan sehingga hasil dari penghitungan tersebut tidak terlalu akurat. Hal ini disebabkan oleh jumlah atau angka pada data yang terlalu besar, dimana nilainya mencapai ratusan milyar, bahkan trilyun. Namun demikian, kondisi tersebut diyakini penulis tidak mempengaruhi hasil dari pengujian hipotesis yang dilakukan.
4. Keterbatasan dalam melakukan analisis data, dimana peningkatan dan penurunan masing-masing biaya dan volume penjualannya banyak dipengaruhi oleh faktor-faktor eksternal yang tidak berhubungan dengan kebijakan dan langkah-langkah yang dilakukan oleh perusahaan. Contoh dari faktor tersebut adalah krisis moneter (jatuhnya nilai tukar rupiah terhadap US dollar dan mata uang asing lainnya yang diikuti dengan meningkatnya laju inflasi) yang melanda Indonesia sejak pertengahan tahun 1997, yang dampaknya dirasakan secara langsung oleh PT Sari Husada Tbk.
5. Selain keterbatasan-keterbatasan di atas, ada pula berbagai keterbatasan yang lain yang juga dirasakan oleh penulis, misalnya data volume penjualan pada tahun 1997 – 2000 yang jumlahnya lebih besar dibandingkan biaya produksinya. Selain itu, produksi yang tidak konstan, keterbatasan perolehan data, serta sistem dalam ruang lingkup produksi yang relatif kompleks di PT

Sari Husada Tbk. juga merupakan hambatan bagi penulis dalam melakukan penelitian dan analisis data secara lebih akurat.

C. Saran-saran

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, penulis mencoba untuk memberikan saran-saran yang diharapkan dapat bermanfaat bagi PT Sari Husada Tbk. untuk menjaga dan mengembangkan usahanya. Saran-saran yang dapat diberikan antara lain :

1. Pada periode-periode yang akan datang sebaiknya perusahaan lebih dapat menekan biaya bahan baku dengan mencari alternatif-alternatif lain agar bahan baku yang didapatkan lebih murah, misalnya dengan mengurangi bahan baku impor dengan cara menciptakan bahan baku sendiri dan lebih banyak menggunakan kandungan lokal.
2. Perusahaan sebaiknya berupaya untuk meningkatkan anggaran biaya tenaga kerja dengan memberikan kenaikan gaji dan upah kepada para karyawan memberikan tunjangan-tunjangan dan perhatian yang lebih baik, seperti meningkatkan keselamatan kerja, pemberian jatah produk perusahaan berupa makanan bergizi yang dibutuhkan secara gratis, dan lain sebagainya, sehingga dapat meningkatkan motivasi kerja dan kesejahteraan karyawan.
3. Biaya overhead pabrik yang dikeluarkan perusahaan baik dilihat dari segi komposisinya terhadap total biaya produksi maupun upaya penekanan yang

dilakukan sudah cukup baik, sehingga harus diupayakan untuk mempertahankannya

4. Perusahaan harus melakukan pengawasan dan pengendalian terhadap proses produksi secara lebih intensif, dengan cara menjaga mutu atau kualitas bahan baku maupun bahan penolong yang digunakan dari proses awal sampai menjadi produk selesai, melakukan sterilisasi mesin-mesin yang digunakan, serta meningkatkan ketrampilan dan tanggung jawab para karyawan yang terlibat langsung dalam proses produksi, sehingga mutu produk yang dihasilkan dapat terjaga dan lebih ditingkatkan, serta mengurangi produk-produk gagal yang dihasilkan oleh perusahaan

DAFTAR PUSTAKA

- Budiyuwono, Nugroho, Drs., (1995). *Pengantar Statistik Ekonomi dan Perusahaan* (Jilid 1). Yogyakarta : UPP AMP YKPN.
- Dalyono, Teguh C., (1998). *Rekayasa Perekonomian Indonesia*. Yogyakarta : Universitas Sanata Dharma.
- Djarwanto Ps., Drs., Drs. Pangestu Subagyo, M.B.A., (1993). *Statistik Induktif* (Edisi 4). Yogyakarta : BPFE
- Griffin, Ricky W., Ronald Y. Ebert, (1998). *Business Essentials* (2nd Edition). New Jersey : Prentice – Hall International, Inc.
- Mulyadi, Drs., M.Sc., Akuntan., (1993). *Akuntansi Biaya* (Edisi 5). Yogyakarta : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi YKPN.
- Nugiyantoro B., Marzuki Gunawan, (2000). *Statistik Terapan*. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press.
- Reksohadiprodjo, Sukanto, Prof. Dr., M.Com., (1997). *Manajemen Produksi dan Operasi*. Yogyakarta : BPFE.
- Riady, Mochtar, DR., (1999). *Mencari Peluang di Tengah Krisis*. Jakarta : Universitas Pelita Harapan Press.
- Siegel, Joel G., PhD., CPA., Jae K. Shim, PhD., (1996). *Kamus Istilah Akuntansi*. Jakarta : Elex Media Komputindo.
- Supriyono, R. A., Drs. S.U., Akt., (1997). *Akuntansi Biaya* (Buku I) : *Pengumpulan Biaya dan Penentuan Harga Pokok*. Yogyakarta : BPFE.
- Supriyono, R.A., Drs., S.U., Akt., (1996). *Akuntansi Biaya* (Buku II) : *Perencanaan dan Pengendalian Biaya serta Pembuatan Keputusan*. Yogyakarta : BPFE.
- Sutojo, Siswanto, Drs., (1983). *Kerangka Dasar Manajemen Pemasaran*. Jakarta : PT Pustaka Binaman Pressindo.
- Sutrisno, Drs. M.M., (1999). *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Ekonisia.
- Sutrisno, Hadi, (1995). *Analisis Regresi* (Cetakan ke-6). Yogyakarta : Andi Offset.

Van Der Schroeff, H.J., Prof. Dr., (1982). *Biaya dan Harga Pokok*. Bandung : Tarsito.

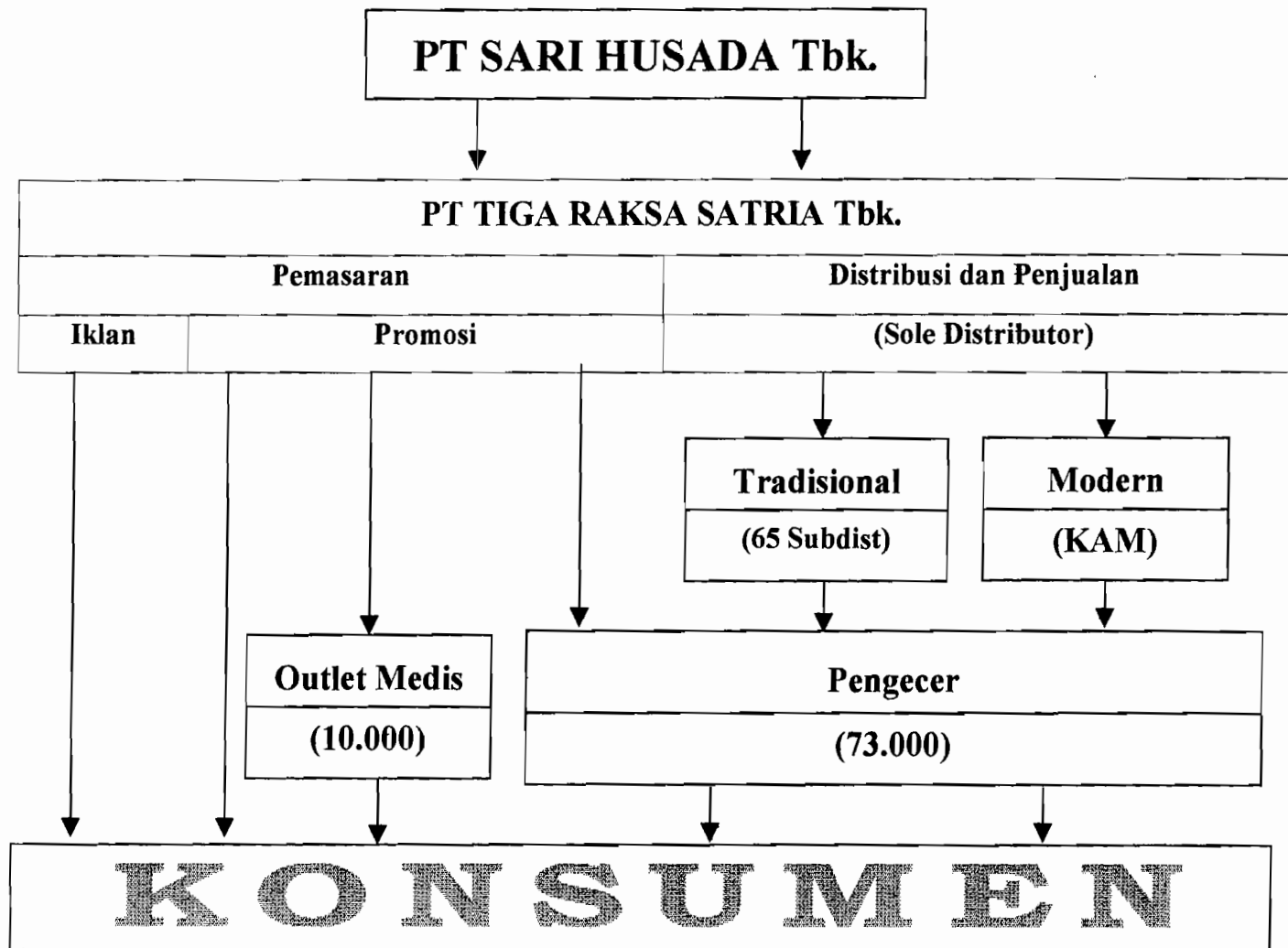
Yudianti, Fr. Ninik, Dra., M.Acc., (1996). *Pengantar Akuntansi 2*. Yogyakarta : Fakultas Ekonomi Universitas Sanata Dharma.

LAMPIRAN

Tabel II
Nilai t

d.f.	$t_{0,10}$	$t_{0,05}$	$t_{0,025}$	$t_{0,01}$	$t_{0,005}$	d.f.
1	3.078	6.314	12.706	31.821	63.657	1
2	1.886	2.920	4.303	6.965	9.925	2
3	1.638	2.353	3.182	4.541	5.841	3
4	1.533	2.132	2.776	3.747	4.604	4
5	1.476	2.015	2.571	3.365	4.032	5
6	1.440	1.943	2.447	3.143	3.707	6
7	1.415	1.895	2.365	2.998	3.499	7
8	1.397	1.860	2.306	2.896	3.355	8
9	1.383	1.833	2.262	2.821	3.250	9
10	1.372	1.812	2.228	2.764	3.169	10
11	1.363	1.796	2.201	2.718	3.106	11
12	1.356	1.782	2.179	2.681	3.055	12
13	1.350	1.771	2.160	2.650	3.012	13
14	1.345	1.761	2.145	2.624	2.977	14
15	1.341	1.753	2.131	2.602	2.947	15
16	1.337	1.746	2.120	2.583	2.921	16
17	1.333	1.740	2.110	2.567	2.898	17
18	1.330	1.734	2.101	2.552	2.878	18
19	1.328	1.729	2.093	2.539	2.861	19
20	1.325	1.725	2.086	2.528	2.845	20
21	1.323	1.721	2.080	2.518	2.831	21
22	1.321	1.717	2.074	2.508	2.819	22
23	1.319	1.714	2.069	2.500	2.807	23
24	1.318	1.711	2.064	2.492	2.797	24
25	1.316	1.708	2.060	2.485	2.787	25
26	1.315	1.706	2.056	2.479	2.779	26
27	1.314	1.703	2.052	2.473	2.771	27
28	1.313	1.701	2.048	2.467	2.763	28
29	1.311	1.699	2.045	2.462	2.756	29
inf.	1.282	1.645	1.960	2.326	2.576	inf.

Sistem Pemasaran, Distribusi, dan Penjualan PT Sari Husada Tbk.



Sumber : General Affairs PT Sari Husada Tbk.

**Daftar Pertanyaan sebagai Pedoman Wawancara,
Observasi Dokumentasi dan Lapangan**

A. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

1. Sejarah pendirian dan perkembangan perusahaan
 - a. Kapan, dimana, dan oleh siapa perusahaan didirikan?
 - b. Apa yang mendorong didirikannya perusahaan?
 - c. Dalam bentuk apa perusahaan didirikan?
 - d. Bagaimana perkembangan perusahaan dari berdiri hingga sekarang?
2. Lokasi perusahaan
 - a. Apa alasan memilih lokasi perusahaan?
 - b. Apakah ada cabang dari perusahaan ini, dan jika ada dimana?
3. Tujuan perusahaan

Apa tujuan didirikannya perusahaan ini?

B. Struktur Organisasi Perusahaan dan Personalia

1. Organisasi Perusahaan
 - a. Bagaimana struktur organisasi perusahaan?
 - b. Apa tugas dan wewenang dari masing-masing direksi, manajer, dan departemen?
2. Bagian personalia
 - a. Berapa jumlah tenaga kerja/karyawan menurut tingkat pendidikan, jenis kelamin, penempatan karyawan dan keahlian?
 - b. Bagaimana sistem pengaturan jam kerjanya?
 - c. Bagaimana cara/proses perekrutan karyawan?
 - d. Bagaimana cara yang dilakukan perusahaan untuk mempertahankan karyawan?
 - e. Apakah ada program pengembangan dan pelatihan bagi karyawan?

- f. Pada usia berapa karyawan diberhentikan/pensiun?
 - g. Bagaimana sistem gaji dan upah yang digunakan oleh perusahaan?
 - h. Apakah ada upah lembur bagi karyawan?
3. Fasilitas
- a. Fasilitas-fasilitas apa saja yang diberikan perusahaan kepada karyawan?
 - b. Apakah ada tunjangan khusus yang diberikan perusahaan untuk karyawan yang mendapat kecelakaan atau karyawan yang sakit?
 - c. Apakah ada THR bagi karyawan?
 - d. Apakah ada dana pensiun bagi karyawan?

C. Produksi

- 1. Bahan baku apa saja yang digunakan perusahaan yang akan diolah dalam proses produksi?
- 2. Dari mana bahan baku tersebut diperoleh?
- 3. Peralatan apa saja yang digunakan untuk proses produksi?
- 4. Bagaimana urutan proses produksinya?
- 5. Apakah produksinya bersifat terus-menerus atau pesanan?
- 6. Bagaimana penentuan kapasitas produksinya?
- 7. Hasil produksi
 - a. Ada berapa macam produk yang dihasilkan perusahaan dan apa saja?
 - b. Usaha apa saja yang dilakukan perusahaan untuk menjaga kualitas produk yang dihasilkan?
 - c. Usaha apa saja yang dilakukan oleh perusahaan sehubungan dengan pengembangan produk?
- 8. Berapakah jumlah biaya produksi secara keseluruhan pada tahun 1997, 1998, 1999, 2000, dan 2001?
- 9. Berapakah jumlah biaya bahan baku, biaya *overhead* pabrik, dan biaya tenaga kerja langsung pada tahun 1997, 1998, 1999, 2000, dan 2001?

D. Pemasaran, Distribusi, dan Penjualan

1. Pemasaran

- a. Siapa saja/bagaimanakah kriteria konsumen yang dilayani yang dilayani oleh perusahaan?
- b. Usaha apa yang dilakukan oleh perusahaan untuk menarik konsumen?
- c. Dimana sajakah daerah yang menjadi target pemasaran perusahaan?
- d. Usaha apa yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperluas daerah pemasaran?

2. Harga dan Penjualan

- a. Metode apa yang digunakan perusahaan dalam menetapkan harga produk?
- b. Apakah ada potongan harga yang diberikan dalam penjualan?
- c. Apa syarat penjualan yang telah ditetapkan?
- d. Berapakah volume penjualan produk pada tahun 1997, 1998, 1999, 2000, dan 2001?

3. Saluran distribusi

- a. Bagaimana sistem distribusi yang dilakukan oleh perusahaan?
- b. Apa alasan pemilihan saluran distribusi yang dilakukan perusahaan?
- c. Bagaimana cara perusahaan untuk mencari pelanggan?

4. Promosi

- a. Apa saja bentuk-bentuk kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan?
- b. Apa alasan perusahaan memilih bentuk promosi tersebut?
- c. Bagaimana masing-masing kegiatan promosi dilakukan?
- d. Siapa sajakah yang menjadi sasaran dari setiap kegiatan promosi?



SURAT KETERANGAN

No : 27/GA-4/II/03

Bertindak atas nama manajemen PT Sari Husada Tbk, dengan ini menerangkan bahwa :

Nama/NIM : Dian Kusuma Wijaya /962114058
Jurusan : Akuntansi
Universitas Sanata Dharma Yogyakarta

Telah melaksanakan Penelitian di PT Sari Husada Tbk Yogyakarta dari tanggal 29 Oktober 2002 sampai dengan 4 Februari 2003.

Dan telah menulis / menyerahkan 1 (satu) buku Skripsi dengan judul:

*PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA PERUSAHAAN INDUSTRI MANUFAKTUR*

Demikian surat keterangan ini diberikan untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Yogyakarta, 14 Februari 2003

PT. SARI HUSADA Tbk
YOGYAKARTA

Sakuntala Hary
General Affairs Mgr.

PT. SARI HUSADA Tbk.

Head Office:

Jl. Kusumanegara 173, P.O. Box 37
Telp. (62-274) 512 990, Fax. (62-274) 561917
Yogyakarta 55002

Jakarta Office:

TIRA Building, 3rd floor, Jl. H.R. Rasuna Said Kav. B-3
Telp. (62-21) 525 6388, Fax. (62-21) 522 2423
Jakarta 12920