

**PENGARUH BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG  
DAN BIAYA OVERHEAD PABRIK TERHADAP  
PENINGKATAN PENJUALAN PT VMC**

**SKRIPSI**



**Oleh:**

**Shanro Fentra Damanik**

**140810358**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL & HUMANIORA  
UNIVERSITAS PUTERA BATAM  
2018**

**PENGARUH BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG  
DAN BIAYA OVERHEAD PABRIK TERHADAP  
PENINGKATAN PENJUALAN PT VMC**

**SKRIPSI**

**Untuk memenuhi salah satu syarat  
Memperoleh gelar Sarjana**



**Oleh:**

**Shanro Fentra Damanik**

**140810358**

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
FAKULTAS ILMU SOSIAL & HUMANIORA  
UNIVERSITAS PUTERA BATAM  
2018**

## SURAT PERNYATAAN ORISINALITAS

Yang bertanda tangan di bawah ini saya:

Nama : Shanro Fentra Damanik

NPM : 140810358

Fakultas : Ilmu Sosial dan Humaniora

Program Studi : Akuntansi

Menyatakan bahwa “**Skripsi**” yang saya buat dengan judul:

### **Pengaruh Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Biaya Overhead Pabrik Terhadap Peningkatan Penjualan PT VMC**

Adalah hasil karya sendiri dan bukan “duplikasi” dari karya orang lain. Sepengetahuan saya, didalam naskah Skripsi ini tidak terdapat karya ilmiah atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis dikutip didalam naskah ini dan disebutkan dalam sumber kutipan dan daftar pustaka.

Apabila ternyata di dalam naskah Skripsi ini dapat dibuktikan terdapat unsur-unsur PLAGIASI, saya bersedia naskah Skripsi ini digugurkan dan gelar akademik yang saya peroleh dibatalkan, serta diproses sesuai dengan peraturan perundang-undangan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya tanpa ada paksaan dari siapapun

Batam ,03 Agustus 2018

Materai 6000

**Shanro Fentra Damanik**  
140810358

**PENGARUH BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG  
DAN BIAYA OVERHEAD PABRIK TERHADAP  
PENINGKATAN PENJUALAN PT VMC**

**SKRIPSI**

**Untuk memenuhi salah satu syarat  
memperoleh gelar sarjana**

**Oleh:**

**Shanro Fentra Damanik**

**140810358**

**Telah disetujui oleh Pembimbing pada tanggal  
seperti tertera di bawah ini**

**Batam, 03 Agustus 2018**

**Mortigor Afrizal Purba, S.E,Ak,M.Ak., C.A.  
Pembimbing**

## ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan untuk menguji dan menganalisa pengaruh biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik secara simultan dan parsial terhadap Peningkatan Penjualan PT VMC. Teknik pengumpulan sampel dalam penelitian ini menggunakan *purposive sampling* dan dilakukan dengan statistik deskriptif, uji asumsi klasik, regresi linear berganda, determinasi dan hipotesis. Populasi dalam penelitian ini adalah data laporan laba/rugi perusahaan selama 6(Enam) tahun atau selama 72 bulan. Menurut Arikunto apabila populasi kurang dari 100 maka semua elemen populasi dapat dijadikan sampel. Sehingga penelitian ini bisa disebut sebagai sampel populasi. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini data sekunder. Analisa data yang menggunakan analisis regresi linear berganda menggunakan spss versi 22. Hasil pengujian secara parsial menunjukkan variabel biaya tenaga kerja memiliki pengaruh yang signifikan terhadap Peningkatan Penjualan dengan nilai signifikan  $0.002 < 0,05$ . Biaya Overhead Pabrik berpengaruh signifikan terhadap Peningkatan Penjualan dari nilai  $0.000 < 0.05$ . Secara bersama-sama biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik secara simultan terhadap Peningkatan Penjualan Pada PT VMC 2011-2016, dengan nilai signifikan F  $0,000 < 0,005$ . Dari hasil uji R square ( $R^2$ ) mempunyai nilai sebesar 55,1% sedangkan sisanya sebanyak 45,9,% dipengaruhi atau dijelaskan oleh variabel lain yang dimasukkan dalam model penelitian ini.

**Kata kunci : Biaya Tenaga Kerja Langsung, Biaya Overhead Pabrik dan Peningkatan Penjualan**

## ABSTRACT

*This research was conducted to test and analyze the effect of labor costs and factory overhead costs simultaneously and partially on PT VMC Sales Increase. The sample collection technique in this study used purposive sampling and carried out with descriptive statistics, classical assumption tests, multiple linear regression, determination and hypothesis. The population in this study is data of the company's profit / loss report for 6 (six) years or for 72 months. According to Arikunto if the population is less than 100 then all elements of the population can be sampled. So that this research can be called a population sample. The type of data used in this study is secondary data. Data analysis using multiple linear regression analysis using spss version 22. The partial test results show the variable labor costs have a significant effect on Sales Increase with a significant value of  $0.002 < 0.05$ . Factory Overhead Costs have a significant effect on Sales Increase from  $0.000 < 0.05$ . Taken together labor costs and factory overhead costs simultaneously on Sales Increase at PT VMC 2011-2016, with a significant value of  $F 0,000 < 0.005$ . From the R square test ( $R^2$ ) has a value of 55.1% while the remaining 45.9,% is influenced or explained by other variables included in this research model.*

*Keywords: Direct Labor Cost, Factory Overhead Costs and Sales Increase*

## KATA PENGANTAR

Puji syukur penyusun panjatkan kepada Tuhan yang Maha Esa yang telah melimpahkan rahmat dan karuniaNya, sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir yang merupakan salah satu persyaratan untuk menyelesaikan program studi strata satu (S1) pada Program Studi Akuntansi di Universitas Putera Batam.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih jauh dari sempurna. Karena itu, kritik dan saran akan senantiasa penulis terima dengan senang hati.

Dengan segala keterbatasan, penulis menyadari pula bahwa skripsi ini takkan terwujud tanpa bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu, dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan ucapan terima kasih kepada:

1. Ibu Ir.Nur Elfi Husda, S.Kom., M.Si. selaku Rektor Universitas Putera Batam.
2. Bapak Suhardianto, S.Hum.,M.Pd. Selaku Dekan Fakultas Ilmu Sosial & Humaniora.
3. Bapak Haposan Banjarnahor, S.E., M.Si. selaku Ketua Program Studi Akuntansi.
4. Mortigor Afrizal Purba, S.E,Ak,M.Ak.C.A. selaku pembimbing skripsi pada Program Studi Akuntansi Universitas Putera Batam yang telah mendampingi dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan skripsi ini.
5. Dosen dan Staff Universitas Putera Batam yang memberikan ilmu dan wawasannya kepada penulis melalui materi perkuliahan.
6. Bapak pimpinan beserta staf di Bursa Efek Indonesia Perwakilan Kota Batam yang banyak membantu penulis dalam memberikan data dan informasi yang diperlukan dalam skripsi ini.
7. Keluargaku, terutama kedua orang tuaku tercinta .
8. Teman-teman seangkatan Putera Batam, dan Rekan kerja yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu, yang selalu mensupport dan memberikan doa dan dukungan kepada penulis.

Semoga Tuhan Yang Maha Esa membalas kebaikan dan selalu mencurahkan rahmatNya Amin.

Batam, 03 Agustus 2018

Shanro fentra Damanik  
140810358

## DAFTAR ISI

<b>HALAMAN SAMPUL DEPAN</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>HALAMAN JUDUL</b> .....	<b>ii</b>
<b>SURAT PERNYATAAN</b> .....	<b>iii</b>
<b>HALAMAN PENGESAHAN</b> .....	<b>iv</b>
<b>ABSTRAK</b> .....	<b>v</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>vi</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	<b>vii</b>
<b>DAFTAR ISI</b> .....	<b>viii</b>
<b>DAFTAR GAMBAR</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>DAFTAR TABEL</b> .....	Error! Bookmark not defined.
<b>BAB PENDAHULUAN</b> .....	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Identifikasi Masalah.....	5
1.3 Pembatasan Masalah.....	6
1.4 Perumusan Masalah .....	6
1.5 Tujuan Penelitian .....	7
1.6 Manfaat penelitian .....	7
1.6.1 Manfaat Teoritis:.....	7
1.6.2 Manfaat Praktis .....	8
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b> .....	<b>9</b>
2.1 Konsep Teoritis.....	9
2.1.1 Definisi Biaya Produksi .....	9
2.1.2 Jenis-jenis Biaya Produksi .....	10
2.2 Pengertian Biaya Tenaga Kerja Langsung.....	11
2.3 Pengertian Biaya Overhead Pabrik .....	14
2.4 Pengertian Penjualan.....	18
2.5 Penelitian Terdahulu .....	21



2.6 Kerangka Berpikir.....	22
2.6.1 Kerangka Pemikiran.....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
2.7 Hipotesis .....	24
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>25</b>
3.1 Desain Penelitian .....	25
3.2 Operasional Variabel .....	29
3.2.1 Variabel Independen .....	29
3.2.2 Variabel Dependen.....	30
3.3 Populasi danSampel.....	31
3.3.1 Populasi.....	31
3.3.2 Teknik Pengambilan Sampel .....	31
3.4 Teknik Pengumpulan Data.....	32
3.5 Metode Analisis Data.....	32
3.5.1 Statistik Deskriptif .....	33
3.5.2 Uji Asumsi Klasik.....	33
3.6. Uji Hipotesis .....	<b>Error! Bookmark not defined.</b>
3.6. 1 Analisis Regresi Sederhana.....	35
3.6.2 Uji t .....	36
3.6.3 Uji F .....	37
3.6 Lokasi Penelitian.....	38
3.7 Jadwal Penelitian .....	38
<b>BAB IV PENELITIAN DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>39</b>
4.1 Hasil Penelitian .....	39
4.1.1 Profil Perusahaan .....	39
4.1.2 Struktur Organisasi .....	40
4.1.3 Hasil Uji Statistik Deskriptif.....	41
4.1.4 Hasil Uji Asumsi Klasik .....	42
4.1.4.1 Hasil Uji Normalitas .....	42
4.1.4.2 Hasil Uji Multikolinearitas.....	45

4.1.4.3	Hasil Uji Autokorelasi .....	46
4.1.4.4	Hasil Uji Heteroskedastisitas .....	47
4.1.5	Hasil Uji Hipotesis .....	48
4.1.5.1	Uji Parameter Individual (Uji Statistik t) .....	49
4.1.5.2	Uji Signifikansi Simultan (Uji Statistik F) .....	50
4.1.5.3	Hasil Uji Koefisien Determinasi ( $R^2$ ) .....	51
4.1.6	Uji Regresi Linear .....	52
4.2	Pembahasan .....	53
4.2.1	Pengaruh Biaya Tenaga Kerja Langsung terhadap Peningkatan Penjualan .....	53
4.2.2	Pengaruh Biaya Overhead Pabrik terhadap Peningkatan Penjualan .....	53
4.2.3	Pengaruh Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Biaya Overhead Pabrik secara Bersama-sama terhadap Peningkatan Penjualan .....	54
<b>BAB V SIMPULAN DAN SARAN .....</b>		<b>55</b>
<b>SIMPULAN DAN SARAN .....</b>		<b>55</b>
5.1	Kesimpulan .....	55
5.2	Saran .....	56
<b>Daftar Pustaka .....</b>		<b>57</b>

## LAMPIRAN

Lampiran 1. Pendukung Penelitian

Lampiran 2. Daftar Riwayat Hidup

Lampiran 3. Surat Keterangan Penelitian

Halaman

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Batam merupakan salah satu daerah industri yang cukup strategis, membuat keberadaan Industri berkembang cukup pesat di kota Batam. Dengan letak geografis yang cukup strategis yakni berbatasan dengan Singapura dan Malaysia serta terletak di Selat Malaka yang merupakan jalur pelayaran sibuk di dunia, menjadikan Batam memiliki nilai jual lebih serta tenaga kerja yang cukup dengan jumlah mencapai ribuan. Persaingan bisnis yang berkembang menghadapi pada kondisi perusahaan yang tidak menentu, tidak sedikit perusahaan menutup usahanya dikarenakan tidak mampu lagi untuk mempertahankan kelangsungan bisnisnya. Dalam menghadapi persoalan yang sedemikian rupa perusahaan harus jeli dalam merencanakan dan mengendalikan perusahaannya.

PT.VMC Fishing Tackle telah merayakan hari jadinya yang ke seratus tahun pada 24 Oktober 2010. Fakta menarik tentang PT.VMC adalah bahwa perusahaan yang telah memiliki banyak cabang hampir diseluruh dunia ini berawal dari perusahaan keluarga. Awal kemunculan PT. VMC kepermukaan dunia bisnis dimulai pada tahun 1910. Perusahaan yang memproduksi kail untuk memancing ini terkenal sebagai perusahaan warisan keluarga. Pengerjaanya bermula dari pengerjaan besi di Grandvillars, Prancis Timur. Lebih dari itu, asal usul perusahaannya keluarga ini benar-benar jauh dari tahun kemunculannya.

Pada Tahun 1996, PT VMC bergabung bersama kelompok “Henokiens”, Family Holding Company. Kelompok ini adalah perkumpulan perusahaan-perusahaan yang dikelola dan dikembangkan oleh keluarga. Agar dapat bergabung dengan kelompok ini, syaratnya sangat tidak mudah, diantaranya syarat tersebut yaitu, perusahaan minimal harus berusia 200 Tahun yang dikelola oleh keturunan keluarga tersebut, perusahaan tersebut harus berpengaruh pada pasar di Negara masing-masing, serta keluarga harus memiliki saham setidaknya 50 persen didalam pengembangan perusahaan-perusahaan.

Pada Tahun 2000, pertemuan atau lebih tepatnya kerja sama VMC dan Rapala ini tentu tidak tanpa alasan. VMC dengan produksi treble hook yang merupakan pemuka pasar global bekerja sama dengan RAPALA, perusahaan pembuat umpan terkemuka di dunia. Rapala telah menjadi daya tarik pemancing favorit dunia sejak 1936. Saat ini umpan, pisau, alat dan aksesoris RAPALA dipercaya oleh nelayan di lebih dari 140 negara diseluruh dunia. Reputasi RAPALA berasal dari daftar tangkapan rekor dunia yang menjulang tinggi.

Tahun 2011 tahun yang sangat istimewa bagi PT.VMC Fishing Trackle Indonesia, sebab pada tahun inilah perusahaan VMC resmi beroperasi di Indonesia, tepatnya berada di Batamindo Industrial. PT yang masih tergolong seumur jagung ini telah mempekerjakan lebih dari seratus orang staff dan karyawan.

Kelancaran atau keberhasilan suatu perusahaan tergantung pada kemampuan manajemen di dalam mengambil keputusan. Agar suatu operasi perusahaan dapat berjalan dengan baik. Manajemen memerlukan informasi yang dapat dipercaya

sebagai dasar untuk pengambilan keputusan. Sejalan dengan semakin berkembangnya volume kegiatan perusahaan, maka manajemen semakin dituntut untuk mengatasi aneka ragam masalah yang dihadapi. Dalam melaksanakan usahanya, sebuah perusahaan harus memiliki beberapa tujuan salah satunya adalah tujuan dalam penjualan maupun jasa.

Dalam melaksanakan usahanya, sebuah perusahaan harus memiliki beberapa tujuan salah satunya adalah tujuan dalam penjualan barang maupun jasa. Menurut (Swastha, B dan Handoko, 2011:404) tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan, yaitu mendapat laba tertentu, mencapai volume penjualan tertentu dan menunjang pertumbuhan perusahaan. Dari ketiga tujuan tersebut akan digunakan untuk meningkatkan nilai perusahaan baik dalam bentuk hasil produksi maupun dalam asset yang dimiliki oleh perusahaan.

Peningkatan Penjualan dapat berubah-ubah tergantung banyaknya permintaan dan penawaran pada Peningkatan Volume Penjualan. Berikut data Penjualan Tahun 2011-2016 Pada PT VMC.

**Tabel 1. 1 Peningkatan Penjualan Tahun 2011-2016**

Tahun	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Peningkatan Penjualan	22.68	22.01	22.49	23.98	25.51	23.98

Tujuan utama perusahaan adalah mencapai laba yang maksimal. Laba yang maksimal dapat diperoleh melalui peningkatan volume penjualan. Semakin tinggi volume penjualan maka semakin besar pula laba yang akan diperoleh. Penjualan merupakan unsur utama dalam memperbesar laba disamping unsur-unsur lain seperti pendapatan bunga, pendapatan sewa dan lain sebagainya. Semua

perusahaan selalu berusaha untuk meningkatkan penjualan perusahaannya, karena dengan meningkatnya penjualan akan meningkatkan pula pendapatan perusahaan. Perusahaan yang pendapatan utamanya berasal dari penjualan barang dan jasa, maka diantara fungsi penjualan dan fungsi akuntansi harus tercapai satu hubungan yang saling mendukung agar diperoleh informasi yang relevan yang dibutuhkan melalui catatan akuntansi.

Menurut (Swastha, B dan Handoko, 2011:404), tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan, yaitu mendapat laba tertentu, mencapai volume penjualan tertentu dan menunjang pertumbuhan perusahaan. Dari ketiga tujuan tersebut akan digunakan untuk meningkatkan nilai perusahaan baik dalam bentuk hasil produksi maupun dalam asset yang dimiliki oleh perusahaan.

Menurut (Mulyadi, 2008:8), “Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”. Biaya yang digunakan untuk membiayai semua proses produksi dinamakan biaya produksi.

Menurut (Mulyadi, 2008:8), “Dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”. Biaya yang digunakan untuk membiayai semua proses produksi dinamakan biaya produksi. Menurut (Hansen dan Mowen, 2009:19) “Biaya produksi adalah biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa. Biaya produksi dapat digolongkan menjadi 3 yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead produksi”.

Menurut (Simamora 2012:37)“Biaya tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk pekerja atau karyawan yang dapat ditelusuri secara fisik ke dalam pembuatan produk dan bisa pula ditelusuri dengan mudah atau tanpa banyak biaya”.

Menurut (Firdaus dan Abdullah 2012:25), “Biaya overhead pabrik (*factory overhead cost*) adalah semua biaya untuk memproduksi suatu produk selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung”.

Banyak penelitian yang meneliti pengaruh biaya produksi terhadap penjualan antara lain Putu dkk (2014) dan Martana dkk (2015) yang menyimpulkan bahwa biaya produksi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap penjualan. Hasil penelitian yang dilakukan oleh Sayyida (2014), Dinar dkk (2016) dan Putra dkk (2016) yang menyimpulkan bahwa biaya produksi secara parsial berpengaruh negatif dan signifikan terhadap penjualan.

Berdasarkan uraian diatas membuat penulis tertarik untuk melakukan penelitian dalam penulisan skripsi dengan judul **“PENGARUH BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG DAN BIAYA OVERHEAD PABRIK TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PT VMC ”**.

## **1.2 Identifikasi Masalah**

Berdasarkan latar belakang masalah penulis diatas maka dapat disimpulkan identifikasi masalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Hubungan biaya kerja langsung dalam peningkatan penjualan Pada PT VMC.



2. Bagaimana Hubungan biaya overhead pabrik dalam peningkatan penjualan pada PT VMC.
3. Bagaimana Hubungan biaya kerja langsung dan biaya overhead pabrik terhadap peningkatan perusahaan pada Pt VMC.

### **1.3 Pembatasan Masalah**

Pembatasan masalah dilakukan oleh peneliti agar masalah yang dikaji menjadi lebih fokus. Berdasarkan identifikasi masalah, penulis membatasi masalah pada pengaruh selisih biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik dengan cara membandingkan antara biaya standar dengan biaya sesungguhnya yang terjadi pada perusahaan sebagai alat pengendalian biaya produksi pada PT.VMC Batam dari 2011-2016.

Disamping faktor di atas ada beberapa faktor lainnya yang mempengaruhi biaya produksi tetapi tidak diteliti yaitu :

1. Anggaran penjualan
2. Modal kerja
3. Kapasitas pabrik termasuk peralatan yang digunakan
4. Transportasi dan pengangkutan

### **1.4 Perumusan Masalah**

Berdasarkan latar belakang, identifikasi dan pembahasan masalah tersebut di atas diajukan rumusan masalah sebagai berikut

1. Apakah biaya tenaga kerja langsung mempunyai pengaruh pada peningkatan penjualan?

2. Apakah biaya overhead pabrik mempunyai pengaruh pada peningkatan penjualan?
3. Seberapa besar pengaruh biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik terhadap peningkatan penjualan ?

### **1.5 Tujuan Penelitian**

Adapun tujuan yang ingin dicapai penelitian ini adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui Biaya Tenaga Kerja Langsung mempunyai pengaruh pada peningkatan penjualan.
2. Untuk mengetahui Biaya *Overhead* Pabrik mempunyai pengaruh pada peningkatan penjualan.
3. Untuk mengetahui seberapa besar pengaruh biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik terhadap peningkatan penjualan.

### **1.6 Manfaat penelitian**

#### **1.6.1 Manfaat Teoritis:**

1. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan informasi dan referensi di bidang akuntansi biaya terutama dalam pengelolaan efisiensi biaya dengan menggunakan metode pengaruh biaya tenaga kerja langsung dan pengaruh biaya overhead pabrik yang digunakan sebagai alat pengendalian biaya produksi.
2. Menginterpretasikan fenomena yang ada di perusahaan serta meningkatkan kemampuannya.
3. Memudahkan dalam mencapai tujuan

4. Untuk memberikan rekomendasi
5. Untuk alat perencanaan dalam melakukan kegiatan berikutnya
6. Bisa mengatasi maupun menjawab persoalan yang tengah dihadapi
7. Untuk alat pengambilan keputusan
8. Untuk media pengembangan ilmu
9. Untuk alat pengambilan keputusan dalam memecahkan permasalahan.

### **1.6.2 Manfaat Praktis**

Hasil penelitian ini diharapkan dapat dipakai oleh perusahaan sebagai acuan referensi informasi dalam kebijakan bidang operasional perusahaan manufaktur sehingga perusahaan dapat berproduksi dengan optimal.

Di lain sisi, penelitian juga berguna untuk memecahkan permasalahan praktis. Semua lembaga yang bisa kita jumpai di masyarakat, seperti lembaga pemerintahan ataupun lembaga swasta, sadar akan manfaat tersebut dengan menempatkan suatu penelitian dan juga pengembangan sebagai bagian dari integral organisasi mereka. Jadi kedua manfaat tersebut adalah syarat untuk dilakukannya sebuah penelitian yang mana telah dinyatakan di dalam desain atau rancangan penelitian.

## **BAB II**

### **TINJAUAN PUSTAKA**

#### **2.1 Konsep Teoritis**

##### **2.1.1 Definisi Biaya Produksi**

Biaya Produksi, Menurut (Balrick dkk 2013:36), biaya (*expense*) adalah “biaya barang atau jasa yang telah digunakan untuk memperoleh pendapatan”. Pendapatan adalah nilai barang yang dijual atau jasa yang diberikan. Laba atau rugi merupakan selisih antara pendapatan dengan biaya. Berdasarkan biaya ke produk, biaya dapat digolongkan menjadi dua, yaitu:

1. Biaya langsung (*direct cost*). Biaya langsung adalah biaya yang dapat ditelusuri sampai kepada produk secara langsung. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang langsung dapat ditelusur sampai kepada produk. Biaya tenaga tenaga kerja langsung adalah gaji atau upah karyawan produksi yang terlibat langsung dalam mengerjakan produk. Karyawan dan jam kerjanya dapat diidentifikasi hingga ke setiap produk yang dihasilkan.
2. Biaya tidak langsung (*indirect cost*). Biaya tidak langsung adalah biaya yang tidak dapat secara langsung ditelusuri ke produk.

Perilaku biaya menggambarkan pola variasi perubahan tingkat aktivitas terhadap Menurut (Mulyadi, 2008:14) biaya produksi merupakan “biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual”. Contohnya adalah biaya depresiasi mesin dan peralatan, biaya bahan

baku; biaya bahan penolong; biaya gaji karyawan yang bekerja dalam bagian-bagian, baik yang langsung maupun yang tidak langsung dengan proses produksi.

Menurut (Balrick dkk 2013:37) biaya produksi adalah “biaya untuk membuat bahan menjadi produk jadi”.

Menurut (Balrick dkk 2013:38), biaya produksi di klasifikasi menjadi tiga, yaitu:

1. Biaya bahan baku (raw material cost)
2. Biaya tenaga kerja langsung (direct labor cost)
3. Biaya overhead pabrik (manufacture overhead cost).

### **2.1.2 Jenis-jenis Biaya Produksi**

Biaya produksi membentuk harga pokok produksi yang digunakan untuk menghitung harga pokok produk jadi dan harga pokok produk pada akhir periode akuntansi masih dalam proses. Biaya produksi digolongkan dalam tiga jenis yang juga merupakan elemen-elemen utama dari biaya produksi, meliputi :

1. Biaya bahan baku (*direct material Cost*)

Merupakan bahan secara langsung digunakan dalam produksi untuk mewujudkan suatu macam produk jadi yang siap untuk dipasarkan.

2. Biaya tenaga kerja langsung (*direct labour cost*)

Merupakan biaya-biaya bagi para tenaga kerja langsung ditempatkan dan didayagunakan dalam menangani kegiatan-kegiatan proses produk jadi

secara langsung diterjunkan dalam kegiatan produksi menangani segala peralatan produksi dan usaha itu dapat terwujud.

### 3. Biaya overhead pabrik (*factory overhead cost*)

Umumnya didefinisikan sebagai bahan tidak langsung, tenaga kerja tidak langsung dan biaya pabrik lainnya yang tidak secara mudah didefinisikan atau dibebankan pada suatu pekerjaan. Elemen-elemen dari biaya Overhead Pabrik yaitu :

1. Biaya bahan penolong
2. Biaya tenaga kerja tidak langsung
3. Biaya depresiasi dan amortisasi aktiva tetap
4. Biaya reparasi dan pemeliharaan mesin
5. Biaya listrik dan air pabrik

#### **2.1.3 Pengertian Biaya Tenaga Kerja Langsung**

Menurut (Simamora 2012:37) Biaya tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk pekerja atau karyawan yang dapat ditelusuri secara fisik ke dalam pembuatan produk dan bias pula ditelusuri dengan mudah atau tanpa banyak biaya”.

Biaya tenaga kerja langsung adalah bagian dari upah atau gaji yang dapat secara khusus dan konsisten ditugaskan atau berhubungan dengan pembuatan produk, urutan pekerjaan tertentu, atau penyediaan layanan juga, kita juga dapat mengatakan hal itu adalah biaya pekerjaan yang dilakukan oleh para pekerja yang benar-benar membuat produk pada lini produksi.

Menurut (Halim, 2012:286) “Analisa selisih biaya tenaga kerja langsung adalah selisih biaya tenaga kerja langsung yang disebabkan oleh adanya biaya tenaga kerja langsung standar dengan biaya tenaga kerja langsung yang sesungguhnya”.Efisiensi biaya tenaga kerja langsung dapat diketahui dengan cara membandingkan antara hasil dari analisis selisih biaya tenaga kerja langsung dengan biaya tenaga kerja langsung sesungguhnya.

(Krista 2009: 40) memberikan definisi biaya tenaga kerja langsung sebagai berikut: “ Biaya tenaga kerja yang melakukan konversi bahan baku langsung menjadi produk jadi dan dapat dibebankan secara layak ke produk tertentu”.

Setiap perusahaan dalam melaksanakan proses produksi tidak dapat hanya mengandalkan pemanfaatan fasilitas dengan teknologi modern, karena sistem produksi membutuhkan jasa tenaga kerja untuk memperlancar proses produksi yang akan bermanfaat bagi masyarakat. Tenaga kerja merupakan salah satu faktor yang terpenting dalam proses produksi untuk menghasilkan barang maupun jasa disamping faktor produksi modal, teknologi dan sumberdaya alam. *Ruch, Fearon dan Witors* mengatakan “*Production/operation cannot function without people. The human resources function is to recruitment train workers to fill production process according to the job design and skill assessment performed by work-study analysts*”. Tenaga kerja dibutuhkan untuk melakukan transformasi dari bahan mentah menjadi barang jadi yang dikehendaki oleh perusahaan.

Tenaga kerja adalah orang yang melaksanakan dan menggerakkan segala kegiatan, menggunakan peralatan dengan teknologi dalam menghasilkan barang

dan jasa yang bernilai ekonomi untuk memenuhi kebutuhan manusia. Skala usaha akan mempengaruhi besar kecilnya tenaga kerja yang dibutuhkan. Biasanya perusahaan kecil akan membutuhkan jumlah tenaga kerja yang sedikit, dan sebaliknya perusahaan besar lebih banyak membutuhkan tenaga kerja. Dalam analisis ketenaga kerjaan sering dikaitkan dengan tahapan pekerjaan dalam perusahaan, hal seperti ini sangat penting untuk melihat alokasi sebaran penggunaan tenaga kerja selama proses produksi sehingga kelebihan tenaga kerja pada kegiatan tertentu dapat dihindari.

Penggunaan tenaga kerja sebagai variabel dalam proses produksi lebih ditentukan oleh pasar tenaga kerja, dalam hal ini dipengaruhi oleh upah tenaga kerja serta harga outputnya (Nopirin 2011: 133). Menurut (Gitosudarmo 2008: 30), tenaga kerja adalah usaha-usaha manusia diarahkan pada penciptaan barang dan jasa. Tenaga kerja dalam tugasnya termotivasi dan akan berproduksi lebih giat lagi bila diberi imbalan atau diberi upah yang memadai. Selain itu perusahaan perlu memperhatikan kepuasan tenaga kerja dengan memberikan penghargaan, tunjangan sehingga mereka terpacu untuk meningkatkan produktivitas.

#### **2.1.4 Jenis Tenaga Kerja**

Untuk kepentingan penyusunan anggaran dan perhitungan biaya maka biasanya tenaga kerja dapat dibagi menjadi :

1. Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang secara langsung terlibat dalam proses produksi dan biayanya dikaitkan pada biaya produksi atau pada barang yang dihasilkan. Menurut (Mulyadi, 2008:7) biaya tenaga kerja



langsung adalah gaji/upah tenaga kerja yang dipekerjakan untuk memproses bahan menjadi barang jadi.

2. Sedangkan menurut (Mulyadi, 2008:7) tenaga kerja tak langsung adalah tenaga kerja yang tidak terlibat langsung pada proses produksi dan biayanya dikaitkan pada overhead pabrik.

### **2.1.5 Pengertian Biaya Overhead Pabrik**

Biaya Overhead pabrik adalah biaya-biaya bahan tak langsung, buruh tak langsung dan biaya-biaya pabrik lainnya yang tidak secara mudah diidentifikasi atau dibebankan langsung pada suatu pekerjaan, hasil produksi/tujuan biaya akhir.

Menurut (Firdaus, 2012:15) “Biaya Overhead pabrik (*factory overhead cost*) adalah semua biaya untuk memproduksi suatu produk selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung”.

Menurut (Abdul Halim 2010 : 90) biaya overhead pabrik (BOP) adalah seluruh biaya produksi yang tidak dapat diklasifikasikan sebagai biaya bahan baku langsung atau biaya tenaga kerja langsung. Dalam suatu perusahaan biaya overhead pabrik juga perlu diefisienkan untuk memperoleh laba yang maksimal yaitu dengan cara analisis selisih biaya overhead pabrik.

Menurut (Pass, Lowes dan Davis, 2010 - 118) Biaya overhead pabrik mencakup biaya produksi lainnya seperti pemanasan ruang pabrik, penerangan, penyusutan pabrik dan mesin-mesin. Biaya pabrik seperti pemeliharaan, gudang bahan-bahan dan hal lain yang memberikan pelayanan-pelayanan kepada bagian

produksi juga merupakan bagian dari biaya overhead pabrik. Biaya penjualan dan biaya distribusi, dan semua biaya administrasi juga diperhitungkan sebagai biaya overhead sepanjang biaya-biaya tersebut tidak dapat secara langsung dihubungkan dengan unit produk.

Pengertian Biaya Overhead Pabrik menurut (Salman 2013:26), Biaya Overhead adalah biaya produksi yang dikeluarkan perusahaan selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya overhead pabrik meliputi biaya bahan pembantu atau penolong, biaya penyusutan aktiva pabrik, biaya sewa gedung pabrik, dan biaya overhead lain-lain.

Pengertian Biaya Overhead Pabrik menurut (Garrison, 2013:56), Biaya Overhead Pabrik adalah seluruh biaya manufaktur yang tidak termasuk dalam bahan langsung dan tenaga kerja langsung”.

#### Jenis-jenis Biaya Overhead Pabrik (BOP)

Biaya Overhead Pabrik dapat digolongkan menjadi beberapa jenis klasifikasi yaitu Jenis-jenis BOP menurut Perilakunya yang berhubungan dengan perubahan volume produksi dan jenis-jenis BOP menurut sifat atau Objek Pengeluarannya

##### 1. Jenis-jenis Biaya Overhead Pabrik menurut Perilakunya

Berdasarkan perilakunya yang berhubungan dengan perubahan volume produksi, BOP dapat dibedakan menjadi 3 jenis yaitu Biaya Overhead Variabel, Biaya Overhead Tetap dan Biaya Variabel Semi-Variabel.

## 2. Biaya Overhead Pabrik Variabel

Biaya Overhead Variabel adalah biaya overhead yang berubah sebanding dengan perubahan volume produksinya. Dengan kata lain, Biaya Overhead Variabel ini akan meningkat seiring naiknya volume produksi. Sebaliknya, biaya Overhead Variabelnya akan menurun apabila volume produksi mengalami penurunan. Biaya Overhead Pabrik Variabel ini diantaranya adalah Tenaga Kerja tidak langsung, biaya perawatan dan perbaikan mesin serta biaya bahan-bahan penolong.

## 3. Biaya Overhead Pabrik Tetap

Biaya Overhead Tetap atau *Fixed Overhead Cost* adalah biaya overhead yang tidak berubah meskipun terjadi perubahan pada volume produksinya. Dengan kata lain, Biaya tetap per unit akan berkurang apabila volume produksinya meningkat. Sebaliknya, biaya tetap per unit akan meningkat apabila volume produksi menurun. Biaya Overhead Pabrik yang tetap ini diantaranya seperti biaya sewa pabrik atau biaya penyusutan pabrik, biaya penyusutan mesin dan peralatan kerja, biaya hukum dan gaji para eksekutif perusahaan.

## 4. Biaya Overhead Pabrik Semi-Variabel

Biaya Overhead Semi-Variabel adalah biaya overhead yang berubah tidak sebanding dengan perubahan volume produksi. Artinya, Biaya Semi-Variabel ini memiliki karakteristik biaya overhead tetap maupun biaya overhead variabel atau juga dapat dikatakan bahwa biaya semi-variabel ini adalah sebagian tetap dan sebagiannya lagi bervariasi. Biaya Overhead Variabel ini dapat tetap pada tingkat kegiatan produksi tertentu dan bervariasi setelah tingkat produksi tersebut.

Contoh biaya overhead semi-variabel ini seperti biaya listrik yang pada volume produksi tertentu akan tetap sama namun biaya listrik ini akan meningkat apabila terjadi peningkatan volume produksi pada tingkat tertentu.

Jenis-jenis Biaya Overhead Pabrik menurut Sifat atau Objek Pengeluarannya

Berdasarkan sifatnya, Biaya Overhead Pabrik dapat dibedakan menjadi Biaya Bahan Penolong atau Bahan tidak langsung (*Indirect Materials*), Tenaga Kerja tidak langsung (*Indirect Labor*), Biaya Tidak Langsung (*Indirect Expenses*).

**1. Biaya Bahan Penolong atau Biaya Bahan Tidak Langsung (*Indirect Materials*)**

Biaya Bahan Penolong atau Biaya Bahan Tidak Langsung (*Indirect Materials*) adalah biaya bahan yang digunakan untuk menyelesaikan suatu produk namun dalam jumlah yang relatif kecil serta sulit untuk dilacak keberadaannya di produk jadi. Bahan-bahan tidak langsung atau bahan penolong tersebut contohnya seperti cairan pembersih yang digunakan untuk membersihkan mesin produksi, lem yang digunakan untuk menempelkan kertas pada produksi buku bacaan ataupun sarung tangan yang digunakan oleh pekerja untuk mencegah jejak sidik jari di produksi ponsel dan lain sebagainya.

**2. Biaya Tenaga Kerja Tidak Langsung (*Indirect Labor*)**

Biaya Tenaga Kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk mempekerjakan tenaga kerja yang secara fisik tidak berhubungan dengan proses pembuatan produk atau dengan tujuan untuk membantu para pekerja menghasilkan suatu

produk. Contohnya seperti Mandor dan Manager Produksi, Staff Administrasi, Staff Personalia, Staff Akuntansi dan lain sebagainya.

### 3. Biaya Tidak Langsung (*Indirect Expenses*)

Selain biaya bahan penolong dan biaya tenaga kerja tidak langsung, terdapat lagi biaya-biaya tidak langsung lainnya yang tidak terhubung langsung dengan produk atau jasa yang dihasilkan namun tanpa mengeluarkan biaya-biaya tidak langsung tersebut, produksi tidak akan dapat menghasilkan produk yang dibutuhkan. Biaya-biaya ini juga pada dasarnya juga tidak mudah untuk dialokasikan secara akurat ke unit produk yang dihasilkan. Biaya-biaya tidak langsung tersebut seperti biaya listrik, biaya air, biaya asuransi, biaya sewa (gedung, mesin, kendaraan bermotor), biaya penyusutan aset, biaya perawatan dan perbaikan.

#### **2.1.6 Pengertian Penjualan**

Menurut (Mulyadi, 2008:202), Penjualan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh penjual barang atau jasa dengan harapan akan memperoleh laba dari adanya transaksi-transaksi tersebut, dan penjualan dapat diartikan sebagai pengalihan atau pemindahan hak kepemilikan atas barang atau jasa dari pihak penjual ke pembeli.

Penjualan adalah sebuah usaha atau langkah konkrit yang dilakukan untuk memindahkan suatu produk, baik itu berupa barang atau jasa, dari produsen kepada konsumen sebagai sasarannya. Tujuan utama penjualan yaitu mendatangkan keuntungan atau laba dari produk atau barang yang dihasilkan produsennya dengan pengelolaan yang baik. Dalam pelaksanaannya, penjualan

sendiri tak akan dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja didalamnya seperti agen, pedangang, dan tenaga pemasaran. Melakukan penjualan adalah suatu kegiatan yang ditujukan untuk mencari pembeli, mempengaruhi, dan memberi pembeli agar pembelian dapat menyesuaikan kebutuhannya dengan produksi yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian yang ditawarkan serta mengadakan perjanjian mengenai harga yang menguntungkan kedua belah pihakjadi kesimpulannya bahwa penjualan adalah suatu kegiatan dan cara untuk mempengaruhi pribadi agar terjadi pembelian (penyerahan) barang atau jasa yang ditawarkan, berdasarkan harga yang telah disepakati oleh kedua belah pihak dalam kegiatan tersebut.

#### Tujuan Penjualan

Pada umumnya para pengusaha mempunyai tujuan mendapatkan laba tertentu (mungkin maksimal), dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu lama. Tujuan tersebut dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang direncanakan. Dengan demikian tidak berarti bahwa barang atau jasa yang terjual selalu akan menghasilkan laba. Kemampuan usaha dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila usaha tersebut tidak mampu menjual maka usaha tersebut akan mengalami kerugian.

#### Jenis-jenis Penjualan (Swasta 2009:11)

##### 1. Trade Selling

Trade selling dapat terjadi bilamana produsen dan pedagang besar mempersilahkan pengecer untuk berusaha memperbaiki distributor produk-produk mereka. hal ini melibatkan para penyalur dengan kegiatan promosi, peragaan, persediaan dan produk baru.

## 2. Missionary Selling

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

## 3. Technical Selling

yaitu berusaha meningkatkan penjualan dengan pemberian saran dan nasehat kepada pembeli akhir dari barang dan jasanya.

## 5. New Businies Selling

Merupakan berusaha membuka transaksi baru dengan merubah calon pembeli.

## 5. Responsive Selling

Ialah setiap tenaga penjualan diharapkan dapat memberikan reaksi terhadap permintaan pembeli.

Efektivitas keputusan-keputusan marketing mix, dibandingkan dengan perusahaan saingan, dapat meningkatkan volume penjualannya.

Penjualan menurut (Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, 2016:3) Penjualan adalah bagian dari promosi dan promosi adalah salah satu bagian dari keseluruhan sistem pemasaran

Penjualan menurut ahli, Westwood (2011:4) mengemukakan bahwa penjualan adalah konsep luas yang diantaranya berupa usaha membujuk pelanggan untuk membeli sebuah produk.

## 2.2 Penelitian Terdahulu

Penelitian mengenai Pengaruh Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Biaya Overhead Pabrik terhadap Peningkatan Penjualan telah banyak dilakukan oleh peneliti - penelitian sebelumnya.

Nama Penelitian dan Tahun	Judul Penelitian	Hasil Penelitian
(Novitri, 2015)	PENGARUH TENAGA KERJA DAN BAHAN BAKU TERHADAP PENINGKATAN HASIL PRODUKSI PADA INDUSTRI TEMPE (Studi Kasus di Desa Bojongsari Kabupaten Indramayu)	Hasil analisis yang diperoleh dari hasil penelitian menyebutkan bahwa tenaga kerja dan bahan baku mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap peningkatan hasil produksi pada Industri Kecil Tempe Bojong.
Dewi Yunita (2014)	PENGARUH BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG DAN BIAYA BAHAN BAKU TERHADAP VOLUME PRODUKSI (Studi Kasus pada PT Wirhan Sari Permai)	Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya tenaga kerja langsung dan biaya bahan baku memiliki pengaruh yang tidak signifikan terhadap volume produksi (Pengantar, 2012).
(Putri, 2008)	PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU DAN BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG TERHADAP HASIL	Hasil penelitian menunjukkan koefisien determinasi (yang diperoleh adalah sebesar 79,8% dan



	PRODUKSI DI SENTRA INDUSTRI TENUN ATBM DESA PAKUMBULAN KECAMATAN BUARAN KABUPATEN PEKALONGAN	sisanya untuk sisanya sebesar 21,2% dipengaruhi oleh faktor-faktor lain yang diluar model penelitian ini. Sedangkan dari hasil pengujian secara simultan diperoleh f hitung sebesar 130.0 yang memperoleh signifikansi 0,000. Dari uji parsial masing-masing variabel bebas adalah biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung.
(Anggrianto, 2016)	PENGARUH BIAYA PRODUKSI PADA PENDAPATAN UKM	Menunjukkan bahwa biaya produksi berpengaruh secara signifikan terhadap laba UKM, ini terbukti dengan uji F sebesar sebesar 31,040 dan tingkat signifikan sebesar 0,000 lebih kecil dari nilai signifikan $\alpha = 0,05$ berarti secara bersama-sama seluruh variabel independen berpengaruh terhadap pendapatan UKM.

### 2.3 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran merupakan sintesis dari tujuan teori yang mencerminkan kaitan antara variabel yang diteliti dan juga merupakan tuntutan untuk memecahkan masalah penelitian.

#### 2.3.1. Hubungan Variabel Independen (X1) terhadap Y

Variabel Independen atau variabel bebas merupakan variabel yang mempengaruhi atau menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel dependen (terikat). dalam penelitian ini yang menjadi X1 adalah Biaya tenaga kerja Langsung dan bagaimana biaya tenaga kerja langsung tersebut berpengaruh terhadap peningkatan penjualan yang akan dihasilkan oleh PT VMC. Bisa

dikatakan tidak ada perusahaan yang beroperasi tanpa ada tenaga kerja. Tenaga kerja merupakan asset yang paling utama yang dimiliki oleh perusahaan.

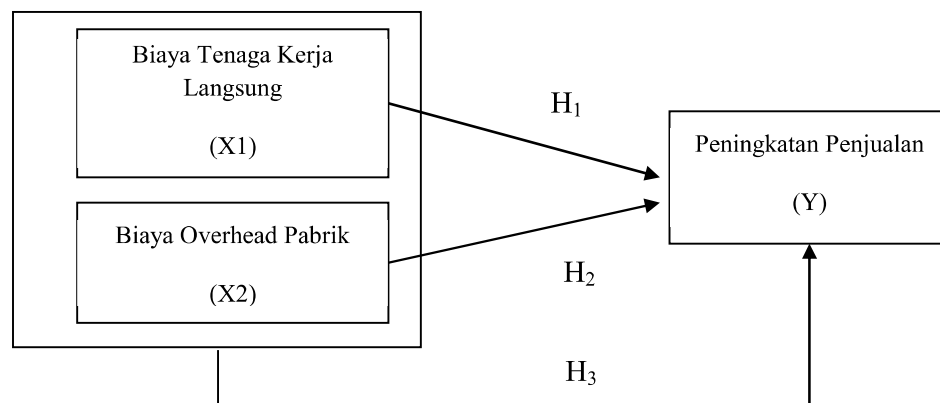
### 2.3.2 Hubungan Variabel Independen (X2) terhadap Y

Dalam penelitian ini Yang menjadi variabel X2 adalah Biaya Overhead Pabrik, dan bagaimana pengaruh antara Biaya Overhead Pabrik yang dibutuhkan terhadap hasil Peningkatan Penjualan.

### 2.3.3 Hubungan Variabel Independen (X1, X2) terhadap Y

Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat karena adanya variabel bebas. Kemudian yang menjadi variabel dependen (Y) yang akan diteliti yaitu Peningkatan Penjualan. Setiap perusahaan akan berusaha untuk memenuhi permintaan konsumen dengan kapasitas yang ada dalam perusahaan itu sendiri, dalam perusahaan Manufaktur keseimbangan antara jumlah tenaga kerja dan biaya Overhead Pabrik terhadap peningkatan Penjualan

Berdasarkan landasan teori diatas peneliti dapat merumuskan kerangka berpikir teoritis adalah sebagai berikut.



**Gambar 2.1. Kerangka pemikir**

Keterangan

X1 = Biaya Tenaga Kerja Langsung

X2 = Biaya Overhead Pabrik

Y = Peningkatan Penjualan

#### **2.4 Hipotesis**

Dalam Kerangka Berpikir yang telah digambarkan tersebut dapat ditarik hipotesis penelitian sebagai berikut :

H1: Ada pengaruh Positif dan signifikan antara biaya tenaga kerja langsung terhadap penjualan PT VMC.

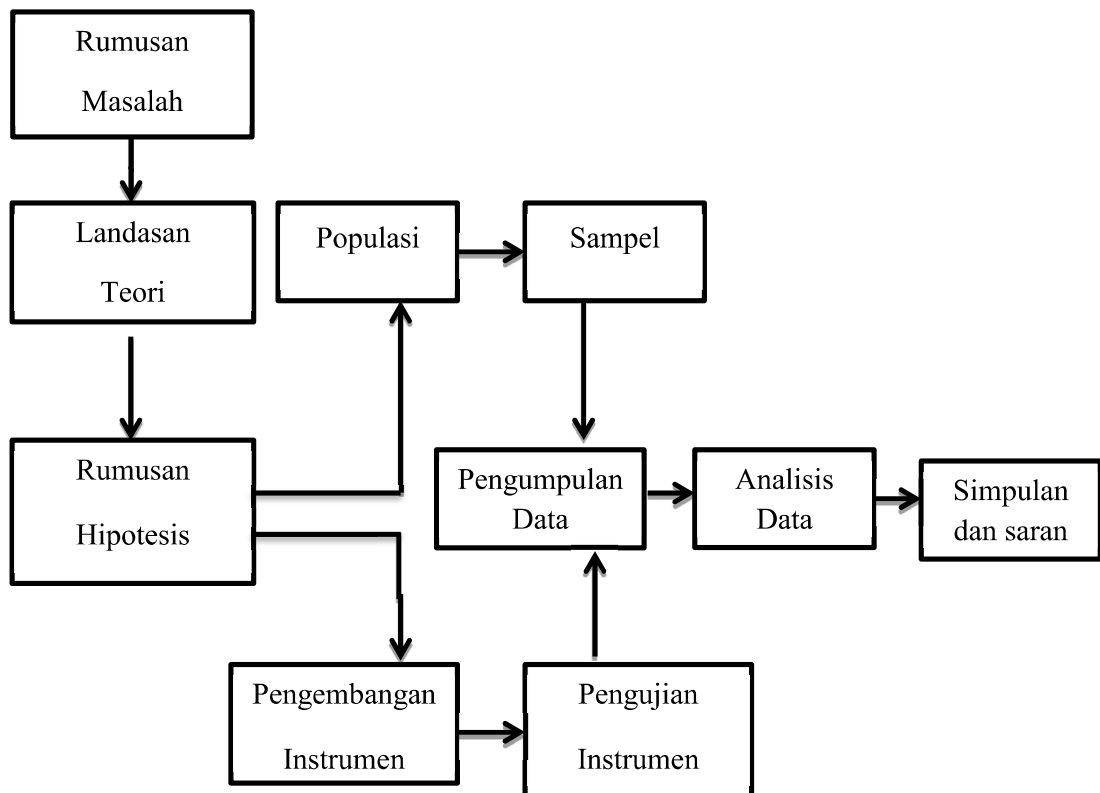
H2: Ada pengaruh positif dan signifikan antara biaya overhead pabrik terhadap penjualan PT VMC.

H3 : Ada pengaruh positif dan signifikan antara biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik dalam peningkatan penjualan PT VMC.

### BAB III METODE PENELITIAN

#### 3.1 Desain Penelitian

Penelitian adalah cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu menurut (Sugiyono, 2011:1) dalam melakukan suatu penelitian diperlukan perencanaan penelitian agar penelitian yang dilakukan dapat berjalan dengan baik, sistematis dan efektif. Dalam bab ini akan diuraikan mengenai desain yang digunakan dalam penelitian.



**Gambar 3. 1 Desain Penelitian**

Desain penelitian adalah kerangka kerja yang merupakan sebuah pedoman dalam melakukan proses penelitian. Terdapat banyak sekali metode dalam melaksanakan penelitian, maka metode yang dipilih hubungan erat dengan prosedur, alat, serta desain penelitian yang digunakan. Nazir (2011 : 84), menyimpulkan bahwa desain penelitian adalah semua proses yang diperlukan dalam perencanaan dan pelaksanaan penelitian. Jadi, desain penelitian merupakan semua proses penelitian yang dilakukan oleh penulis dalam melaksanakan penelitian yang dimulai dari perencanaan sampai pelaksanaan penelitian yang dilakukan pada waktu tertentu. Dalam arti yang lebih luas desain penelitian mencakup proses-proses sebagai berikut:

- a. Identifikasi dan pemilihan masalah penelitian.
- b. Pemilihan kerangka konseptual untuk masalah penelitian serta hubungan-hubungan dengan penelitian sebelumnya.
- c. Memformulasikan masalah penelitian termasuk membuat spesifikasi dari tujuan, luas jangkauan, dan hipotesis untuk diuji.
- d. Membangun penyelidikan atau percobaan.
- e. Memilih serta memberi definisi terhadap pengukuran variabel-variabel.
- f. Memilih prosedur dan teknik *sampling* yang digunakan.
- g. Menyusun alat serta teknik untuk pengumpulan data.
- h. Membuat *coding*, serta mengadakan *editing* dan *processing* data.
- i. Menganalisis data serta pemilihan prosedur statistik untuk mengadakan generalisasi serta *inferensi statistis*.

- j. Pelaporan hasil penelien, termasuk proses penelitian, diskusi serta interprestasi data, generalisasi, kekurangan-kekurangan dalam penemuan, serta menganjurkan beberapa saran-saran dan kerja penelitian yang akan datang.

Adapun desain penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian kuantatif, yaitu tipe penelitian yang untuk menganalisis pengaruh beberapa variabel terhadap variabel lainnya. Data yang digunakan dalam penelitian tersebut adalah data kuantitatif yang berupa angka atau bilangan (data tersebut bersifat nyata dan dapat diterima oleh panca indera sehingga peneliti harus benar-benar jeli dan teliti untuk mendapatkan keakrutan data yang dikumpulkan dan juga memberi gambaran mengenai suatu fenomena yaitu mengenai “PENGARUH BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG DAN BIAYA OVERHEAD PABRIK TERHADAP PENINGKATAN PENJUALAN PT VMC. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel untuk menganalisis biaya tenaga kerja langsung, biaya Overhead Pabrik, dan Peningkatan penjualan.

Menurut Malhotra (dalam noor 2011 : 107), desain penelitian adalah kerangka atau cetak biru dalam melaksanakan suatu proyek penelitian. Suatu prosedur penting untuk informasi yang dibutuhkan untuk menyusun pemecahan masalah penelitian. Adapun menurut Kerlinger (dalam noor 2011 : 108), desain sedemikian penelitian diklasifikasikan sebagai rencana dan struktur investigasi yang dibuat rupa sehingga diperoleh jawaban atas pertanyaan penelitian. Rencana penelitian

mencakup garis besar dari apa yang dilakukan oleh seorang peneliti mulai dari penulisan hipotesis serta implikasi operasionalnya hingga ke analisis akhir data.

Berdasarkan pendapat dari berbagai ahli tersebut, maka desain penelitian dibagi menjadi dua bagian besar, yaitu secara menyeluruh dan parsial. Secara menyeluruh, desain penelitian adalah semua proses yang diperlukan dalam perencanaan dan pelaksanaan penelitian. Dalam hal ini, komponen desain dapat mencakup semua struktur penelitian diawali saat menemukan ide, menentukan tujuan kemudian merencanakan penelitian (permasalahan, perumusan, menentukan tujuan penelitian, sumber informasi dan melakukan kajian dari berbagai pustaka), menentukan metode yang digunakan, analisis data dan menguji hipotesis untuk mendapatkan hasil penelitian. Desain penelitian secara parsial merupakan penggambaran hubungan antar variabel, pengumpulan data dan analisis data, sehingga dengan adanya desain yang baik, peneliti maupun pihak yang berkepentingan mempunyai gambaran yang jelas tentang keterkaitan variabel yang ada dalam konteks penelitian, atau apa yang hendak dilakukan oleh seorang peneliti dalam melaksanakan penelitian. Desain penelitian yang dibuat secara cermat akan memberikan gambaran yang lebih jelas kaitannya pada penyusunan hipotesis dengan tindakan yang akan diambil dalam proses penelitian selanjutnya.

Penelitian kuantitatif berupa angka atau data yang dikuantitatifkan (data nominal dan ordinal). Dimana data nominal berkait dengan variabel. Variabel nominal yaitu variabel yang bersifat deskriptif dan saling pisah antara kategori satu dengan yang lain, serta posisi data setara dan tidak bisa dilakukan operasi

matematika. Misalnya jenis kelamin (laki-laki diberi tanda 1 ; perempuan diberi tanda 2). Data ordinal berkait dengan variabel ordinal. Variabel ordinal yaitu variabel yang disusun berdasarkan tingkat yang berurutan, jadi merupakan rangking yang berurutan (posisi data tidak setara).

## **3.2 Operasional Variabel**

### **3.2.1 Variabel Penelitian**

Variabel Penelitian pada dasarnya adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga diperoleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya. (Sugiono, 2014).

Menurut (Sugiono, 2014:58) Variabel adalah segala sesuatu yang berbentuk apa saja yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari sehingga di peroleh informasi tentang hal tersebut, kemudian ditarik kesimpulannya.

### **3.2.2 Variabel Independen**

Menurut (Sugiono, 2014:59) variabel independen sering disebut variabel stimulus, prediktor, antecedent. Dalam bahasa Indonesia sering disebut variabel bebas. Variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau yang menjadi sebab perubahannya atau timbulnya variabel independen (terikat). Dalam penelitian ini variabel independen adalah biaya produksi yang terdiri dari:

#### **1. Biaya Tenaga Kerja Langsung (X1)**

Biaya tenaga kerja langsung adalah bagian dari upah atau gaji yang dapat secara khusus dan konsisten ditugaskan atau berhubungan dengan pembuatan produk, urutan pekerjaan tertentu, atau penyediaan layanan juga,



kita juga dapat mengatakan hal itu adalah biaya pekerjaan yang dilakukan oleh para pekerja yang benar-benar membuat produk pada lini produksi.

## 2. Biaya Overhead Pabrik (X2)

Biaya Overhead pabrik adalah biaya-biaya bahan tak langsung, buruh tak langsung dan biaya-biaya pabrik lainnya yang tidak secara mudah diidentifikasi atau dibebankan langsung pada suatu pekerjaan, hasil produksi/tujuan biaya akhir.

**Tabel 3.1 Operasional Variabel**

<b>Variabel</b>	<b>Definisi</b>	<b>Indikator</b>	<b>Skala</b>
Biaya Tenaga Kerja Langsung ( X1 )	Seluruh Biaya bulanan tenaga kerja ditotalkan langsung setiap bulannya.	Standar Waktu Kerja	Ordinal
Biaya Overhead Pabrik ( X2 )	Jumlah pemakaian air & listrik ditotalkan dalam bentuk bulanan selama dua tahun	Efisiensi pemakaian air dan listrik	Ordinal

### 3.2.2 Variabel Dependen

Variabel dependen sering juga disebut variabel output, kriteria, konsekuen. Dalam bahasa Indonesia sering disebut variabel terikat (Sugiono, 2014:59). Variabel terikat merupakan variabel yang dipengaruhi atau yang menjadi akibat, karena adanya variabel bebas. Dalam penelitian ini yang menjadi variabel dependen adalah peningkatan penjualan produksi (Y).

**Tabel 3.2. Operasional Variabel**

Variabel	Defenisi	Indikator	Skala
Penigkatan penjualan ( y )	Tingkat untuk penjualan dan perusahaan ini di liat tingkat penjuala nya mengalami peningkatan yang signifikan setiap bulan nya.	Persentase peningkatan penjualan	Ordinal

### 3.3 Populasi dan Sampel

#### 3.3.1 Populasi

Dalam penelitian, populasi digunakan untuk menyebutkan seluruh elemen atau anggota dari suatu wilayah yang menjadi sasaran penelitian atau merupakan keseluruhan dari objek penelitian.(Noor 2011:147).

Populasi dalam penelitian ini adalah data laporan laba/rugi perusahaan selama 6(Enam) tahun atau selama 72 bulan. Menurut Arikunto apabila populasi kurang dari 100 maka semua elemen populasi dapat dijadikan sampel. Sehingga penelitian ini bisa disebut sebagai sampel populasi.

#### 3.3.2 Teknik Pengambilan Sampel

Pengambilan sampel (sampling) adalah proses memilih sejumlah elemen secukupnya dari populasi, sehingga penelitian terhadap sampel dan pemahaman tentang sifat atau karakteristiknya akan membuat kita akan dapat menggeneralisasikan sifat atau karakteristik tersebut pada elemen populasi.

Sedangkan metode penentuan sampel yang digunakan adalah tehnik purposive sampling yaitu tehnik penarikan sampling berdasarkan kriteria tertentu

seperti biaya operasional. Sampel yang berjumlah 72 adalah khusus biaya tenaga kerja langsung, biaya overhead pabrik, dan peningkatan penjualan.

Nonprobability Sampling adalah teknik pengambilan sampel yang tidak memberi peluang atau kesempatan sama bagi setiap unsur atau anggota populasi untuk dipilih menjadi sampel. Teknik Sampling Nonprobability ini meliputi :Sampling Sistematis, Sampling Kuota, Sampling Insidental, Purposive Sampling, Sampling Jenuh, Snowball Sampling.

### **3.4 Teknik Pengumpulan Data**

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dalam penelitian, karena tujuan utama dalam penelitian adalah mendapatkan data. Teknik pengumpulan data merupakan standar yang telah ditetapkan bagi peneliti untuk mendapatkan data yang akurat.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder, data sekunder dalam penelitian ini diperoleh dari PT VMC yaitu berupa laporan keuangan tahunan perusahaan dengan periode penelitian tahun 2011 – 2016. Data tersebut diperoleh dari PT VMC.

Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik dokumentasi yaitu berupa laporan keuangan Tahun 2011-2016.

### **3.5 Metode Analisis Data**

Metode Analisis Data menggunakan perangkat lunak statistic package for social sciences (SPSS) versi 22. Dalam program tersebut, beberapa pengujian terhadap data yang terkumpul akan di analisis untuk memberkan gambaran, hubungan,

pengaruh atau peranan antara variabel-variabel independen dan dependen di dalam penelitian ini. SPSS merupakan program aplikasi yang digunakan untuk melakukan perhitungan statistik menggunakan komputer dan kelebihan program ini adalah dapat melakukan secara cepat semua perhitungan statistik dari yang sederhana sampai dengan yang rumit sekalipun.

### **3.5.1 Statistik Deskriptif**

Statistik deskriptif pada dasarnya merupakan proses transformasi data penelitian dalam bentuk tabulasi sehingga mudah dipahami dan diinterpretasikan. Tabulasi menyajikan ringkasan, pengaturan atau penyusunan data dalam bentuk tabel numerik dan tabel. Statistik deskriptif umumnya digunakan oleh peneliti untuk memberikan informasi mengenai karakteristik variabel penelitian yang utama dan data demografi responden (jika ada). Ukuran yang digunakan dalam deskripsi antarlain berupa: frekuensi, tendensi, sentral, (rata-rata, median, modus), disperse (deviasi standar varian) dan koefisien korelasi antar variabel penelitian (Indrianto dan Supomo, 2008).

### **3.5.2 Uji Asumsi Klasik**

#### **a. Uji Normalitas**

Pengujian normalitas data digunakan untuk menguji kenormalan distribusi data untuk menghindari bias dan atau mengetahui apakah data yang dijadikan sampel berdistribusi normal atau tidak. Uji Normalitas berguna untuk menentukan data yang telah dikumpulkan berdistribusi normal atau diambil dari populasi normal. Metode klasik dalam pengujian normalitas

suatu data tidak begitu rumit. Berdasarkan pengalaman empiris beberapa pakar statistik, data yang banyaknya lebih dari 30 angka ( $n > 30$ ), maka sudah dapat diasumsikan berdistribusi normal. Biasa dikatakan sebagai sampel besar.

Uji normalitas dalam penelitian ini dilakukan dengan *One Sample Kolmogrov-Smirnov Test*, dengan kriteria pengujian sebagai berikut (Ghozali, 2006)

- Jika  $p < 0,05$  maka distribusi data tidak normal
  - Jika  $p > 0,05$  maka <sup>distribusi</sup> data normal.
- b. Uji Heterokedastisitas

Uji heterokedastisitas bertujuan untuk melihat apakah di dalam model regresi terjadi ketidaksamaan variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika variance dari residual satu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heterokedastisitas. model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak heterokedastisitas (Ghozali Imam, 2013) Dalam penelitian ini heterokedastisitas dilakukan dengan analisis grafik. Kriteria analisis menurut (Ghozali Imam, 2013) adalah sebagai berikut:

1. Jika ada pola tertentu, titik-titik yang membentuk suatu pola (bergelombang, melebar, dan menyempit) maka terjadi heterokedastisitas.

2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar dari atas ke bawah angka nol pada sumbu Y, Maka tidak terjadi hetero kedastisitas.

### 3.5.3 Uji Multikolinearitas

Menurut (Ghozalli, 2016:103), multikolinieritas adalah keadaan dimana ada hubungan linear secara sempurna atau mendekati sempurna antara variabel independen dalam model regresi.

### 3.5.4 Analisis Regresi Sederhana

Pengujian hipotesis pada penelitian ini dilakukan dengan menggunakan uji regresi sederhana. Analisis data dalam penelitian ini menggunakan tingkat ke tingkat keyakinan 95 % atau  $\alpha = 5 \%$ . Untuk menguji hipotesis yang digunakan dengan analisis regresi sederhana dengan menggunakan persamaan sebagai berikut. Dimana:

$$Y = a + b_1x_1 + b_2x_2 + e$$

- Y : Peningkatan Penjualan  
a : Konstanta  
 $b_1, b_2$  : Koefisien Regresi  
 $x_1$  : Biaya Tenaga Kerja Langsung  
 $x_2$  : Biaya Overhead Pabrik  
e : Standar error

### 3.5.5 Koefisien Determinasi ( $R^2$ )

Koefisien determinasi ( $R^2$ ) digunakan untuk mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menjelaskan variasi variabel dependen. Nilai koefisien

determinasi adalah antara nol sampai dengan satu. Apabila nilai  $R^2$  semakin kecil, maka kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variasi variabel dependen rendah. Apabila nilai  $R^2$  mendekati satu, maka variabel independen memberikan hampir semua informasi yang dibutuhkan untuk memprediksi variasi variabel dependen (Ghozali Imam, 2013).

Pada pengujian ini besarnya koefisien determinasi ( $R^2$ ) yang merupakan koefisien yang menunjukkan besarnya presentase pengaruh variabel independen terhadap variabel dependen. Tingkat signifikan yang digunakan dalam penelitian ini adalah 5% (Ghozali Imam, 2013:15).

### 3.5.6 Uji t

Uji t digunakan digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara individu berpengaruh terhadap variabel dependen. Adapun ketentuan penerimaan atau penolakan pengujian ini yaitu apabila angka signifikan kurang dari 0,05 maka hipotesis alternatif diterima dan hipotesis nol ditolak. Pengujian hipotesis juga dapat dilakukan dengan menggunakan perbandingan antara  $t_{hitung}$  dengan  $t_{tabel}$  dengan ketentuan:

- a. - Jika  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , maka  $H_0$  ditolak (ada pengaruh yang signifikan).
- Jika  $t_{hitung} < t_{tabel}$ , maka  $H_0$  diterima (tidak ada pengaruh yang signifikan).
- b. Berdasarkan dasar signifikansi, kriterianya adalah:
  - Jika signifikansi  $> 0,05$  maka  $H_0$  diterima.

- Jika signifikansi  $< 0,05$  maka  $H_0$  ditolak.

### **3.5.7 Uji F**

Uji statistik F digunakan untuk menunjukkan apakah semua variabel independen yang dimasukkan dalam model regresi mempunyai pengaruh secara bersama-sama terhadap variabel dependen. Apabila dalam penghitungan nilai F hitung lebih besar dari pada F tabel maka mengindikasikan adanya pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen. Apabila terjadi sebaliknya, maka mengindikasikan tidak adanya pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen. Uji statistik F ini juga dapat dilakukan dengan melihat nilai signifikansi F. Apabila nilai signifikansi F lebih kecil dari 0,05 maka mengindikasikan adanya pengaruh variabel independen secara simultan terhadap variabel dependen

#### **3.5.7.1 Uji Koefisien Regresi Secara Bersama-sama (Uji F)**

Menurut (Priyatno Duwi, 2012 :67) uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara bersama-sama (simultan) berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen.

Uji digunakan untuk menguji hipotesis sebagai berikut:

$H_0$  = Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Biaya Overhead Pabrik tidak berpengaruh secara simultan terhadap Peningkatan Penjualan

$H_a$  = Biaya Tenaga Kerja Langsung dan Biaya Overhead Pabrik secara simultan berpengaruh terhadap Peningkatan Penjualan.



### 3.6 Lokasi Penelitian

Data penelitian diperoleh dari PT. VMC Fishing Tackle Indonesia yang beralamat di Jl.Angsana, Lot 282, Batamindo Industrial Park, Muka Kuning, Batam 29433.

### 3.7 Jadwal Penelitian

Penelitian ini dilakukan oleh peneliti dengan menyesuaikan jadwal dimulai dari bulan September 2017 hingga bulan Januari 2018 yang dapat dilihat pada tabel 3.3 berikut di bawah ini:

**Tabel 3. 1 Jadwal Penelitian**

Kegiatan	Tahun Pertemuan Ke / Bulan																					
	2017																2018					
	Sep				Oct				Nov				Dec				Jan					
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
Pengajuan Judul			■																			
Penentuan objek Penelitian				■																		
Pengajuan Bab I					■	■	■															
Pengajuan Bab II							■	■														
Pengajuan Bab III									■	■												
Pengumpulan Data dan Analisis Laporan Keuangan											■	■	■	■								
pengelolaan Data															■	■						
Analisis Hasil Penelitian																	■	■	■			
Kesimpulan																				■		

Sumber : Penulis