



**PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA PENJUALAN
TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA PELAKU USAHA
PENGRAJIN RUMAH KAYU (SURVEY DESA TANJUNG BATU
TIMUR KECAMATAN TANJUNG BATU)**

Anggun Widiya^{1*} Leriza Desitama Anggraini² dan Andini Utari Putri³

^{1,2,3}Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Indo Global Mandiri
Jl.Jend. Sudirman Km.4 No.62, 20 Ilir Timur I, Kota Palembang Sumatera Selatan.

*Corresponding Author: Anggunwidiya12@gmail.com

Diterima: Maret 2023; Direvisi: April 2023; Dipublikasikan: Mei 2023

ABSTRACT

This study aims to analyze the effect of production costs, marketing costs, and selling costs on increasing revenue. The data used in this study is primary data, totaling 40 samples obtained from questionnaires. The technique for taking the method in this study uses the financial reports of the Tanjung Batu Village Wooden House business, Tanjung Batu Timur District from the establishment of the business in 2019 until now. The research method used is multiple linear regression analysis. The results of the study prove that production costs (X1) have an effect on, but not significantly, an increase in income (Y). While selling costs (X2) have a significant effect on increasing revenue (Y). This research is expected to help MSMEs in increasing income.

Keywords: production costs, selling costs, increased revenue

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisa pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran, dan biaya penjualan terhadap peningkatan pendapatan. Data yang digunakan pada penelitian ini merupakan data primer berjumlah 40 sampel yang di dapat dari kuesioner. Teknik pengambilan metode dalam penelitian ini menggunakan laporan keuangan pelaku usaha Rumah Kayu Desa Tanjung Batu Kecamatan Tanjung Batu Timur dari berdirinya usaha tahun 2019 sampai sekarang. Metode penelitian yang digunakan adalah analisis regresi linear berganda. Hasil penelitian membuktikan bahwa biaya produksi (X₁) berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap peningkatan pendapatan (Y). Sedangkan biaya penjualan (X₂) berpengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan (Y). Penelitian ini diharapkan dapat membantu UKM dalam Meningkatkan pendapatan.

Kata Kunci: biaya produksi, biaya penjualan, peningkatan pendapatan

Anggun Widiya Leriza Desitama Anggraini dan Andini Utari Putri: PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA PELAKU USAHA PENGRAJIN RUMAH KAYU (SURVEY DESA TANJUNG BATU TIMUR KECAMATAN TANJUNG BATU)

PENDAHULUAN

UMKM berperan besar dalam menyerap pengangguran, mendukung program pengangguran, kemiskinan dan untuk memfasilitasi peningkatan pendapatan dari ekspor (Wicaksono, 2018). UMKM juga termasuk sarana usaha yang memiliki peranan penting dalam meningkatkan lapangan pekerjaan serta mengentaskan kemiskinan (Desitama et al., 2022). UMKM telah menjadi tulang punggung perekonomian Indonesia dan ASEAN (Paramita et al., 2022). Kondisi itu merupakan hal positif karena UMKM mampu menjadi tolak ukur aktivitas ekonomi masyarakat. Kehadiran UMKM juga dianggap menjadi solusi untuk memperbaiki perekonomian nasional. Pencapaian pemerataan pertumbuhan ekonomi salah satunya dilaksanakan melalui pengembangan UMKM (Paramita et al., 2022). Dengan konsep tersebut secara umum UMKM menjadi salah satu roda penggerak perekonomian bangsa terutama di Indonesia (Wiraestari et al., 2018). Beberapa faktor yang mempengaruhi peningkatan pendapatan UMKM adalah biaya produksi dan biaya penjualan. Perhitungan harga pokok terkadang hanya menjumlahkan Sebagian biaya dan seringkali perusahaan hanya mengandakan harga pasar atau merujuk pada usaha sejenis. Jika hal ini terjadi terus menerus, tentu akan mempengaruhi keuntungan perusahaan (Nurdilasari et al., 2021)

Biaya adalah kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau masa yang akan datang bagi organisasi (Widyawati et al., 2020). Menurut William, biaya adalah suatu nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin perolehan manfaat, beban dalam arti paling luas mencakup semua biaya yang sudah habis masa berlakunya yang dapat dikurangkan dari pendapatan. Mengurangi biaya yang diperlukan untuk mencari tujuan berarti perusahaan menjadi lebih efisien. Akan tetapi, biaya tidak hanya harus ditekan, tapi harus dikelola secara strategis. Manfaat bagi perusahaan yang berorientasi laba/*profit oriented* berarti pendapatan. Jika biaya telah dihabiskan dalam proses menghasilkan pendapatan, maka biaya tersebut dinyatakan kadaluarsa (*expire*). Biaya yang sudah kadaluarsa disebut beban (*expense*). Sedangkan biaya yang belum kadaluarsa disebut sebagai *cost*, yang akan dilaporkan dalam laporan neraca. laporan keuangan yang dihasilkan dapat menunjukkan keadaan keuangan perusahaan yang sesungguhnya, apakah mengalami keuntungan ataupun sebaliknya (Putri et al., 2022)

Biaya produksi adalah biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Menurut objek pengeluarannya, secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi tiga bagian yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik (Casmadi & Azis, 2019). Tingginya biaya produksi berdampak pada tingkat penjualan. Secara kuantitas, suatu perusahaan sudah membatasi hasil produksinya dengan menyesuaikan pada biaya produksi yang harus dikeluarkan. Setelah memproduksi suatu barang atau produk perlu adanya pemasaran. Pemasaran sebagai proses sosial yang didalamnya individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan mempertukarkan produk atau jasa yang bernilai bagi pihak lain. Tujuan umum penjualan yang dimiliki oleh perusahaan, yaitu mendapatkan laba tertentu, mencapai volume penjualan tertentu dan menunjang pertumbuhan perusahaan (Hutabarat, 2017). Salah satu faktor yang menunjang pertumbuhan perusahaan adalah pendapatan.

Pendapatan merupakan suatu hal yang penting bagi perusahaan, karena dengan adanya pendapatan perusahaan dapat memenuhi kebutuhan operasional demi kelangsungan operasional perusahaan itu sendiri. Pendapatan sangat berpengaruh bagi kelangsungan hidup perusahaan, semakin besar pendapatan yang diperoleh maka semakin besar kemampuan perusahaan untuk membiayai segala pengeluaran dan kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan

oleh perusahaan (Harnanto, 2019). Selain itu, pendapatan adalah darah kehidupan dari suatu perusahaan tanpa pendapatan tidak ada laba, tanpa laba, maka tidak ada perusahaan.

Tabel 1. Komponen Bisnis dan Pendapatan

| Keterangan | Tahun 2019 | Tahun 2020 | Tahun 2021 |
|-------------------|-------------------|-------------------|-------------------|
| Biaya Produksi | Rp 80.000.000 | Rp 490.000.000 | Rp 960.000.000 |
| Biaya Pemasaran | Rp 5.000.000 | Rp 5.000.000 | Rp 5.000.000 |
| Biaya Penjualan | Rp 85.000.000 | Rp 125.000.000 | Rp 275.000.000 |
| Pendapatan | Rp 150.000.000 | Rp 1.045.000.000 | Rp 5.160.000.000 |

Sumber: (Pemilik Usaha, 2022)

Pada tabel diatas kita dapat melihat informasi mengenai biaya produksi, biaya pemasaran, biaya penjualan serta pendapatan pelaku usaha rumah kayu di Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu dari tahun 2019 sampai 2021. Dimana pada tabel tersebut sudah terlihat jelas peningkatan biaya produksi, biaya penjualan dan pendapatan yang terus mengalami kenaikan dari tahun ke tahun. Sedangkan biaya pemasaran tidak mengalami peningkatan, melainkan tetap berada di angka yang sama pada setiap tahunnya hal tersebut dapat memicu peningkatan keuntungan yang maksimal pelaku usha rumah kayu di Desa Tanjung Batu Kecamatan Tanjung Batu Timur.

Pengrajin rumah kayu Desa Tanjung Batu sedang berkembang pesat, pelaku usaha pengrajin rumah kayu tersebut saat ini sedang mendapatkan pesanan yang meningkat dikarenakan banyak daerah/kota sedang melakukan pembangunan terutama di bidang destinasi pariwisata. Oleh karena itu pelaku usaha pengrajin rumah kayu terkendala dalam menyelesaikan pesanan salah satunya karena faktor modal produksi yang meningkat menyesuaikan banyaknya pesanan yang meningkat menyesuaikan banyaknya pesanan. Dengan adanya kendala tersebut menyebabkan pelaku usaha pengrajin rumah kayu sering mendapatkan komplain dan kritik mengenai pelayanan yang diberikan salah satunya perjanjian yang dibuat antara kustomer dan pihak pelaku usaha pengrajin rumah kayu terkadang tidak sesuai, biasanya perjanjian awal kustomer harus memberi DP 50% dari harga rumah kayu yang telah mereka pesan dan 50% lagi dibayarkan setelah pesanan rumah kayu tersebut selesai dalam jangka waktu kurang lebih 1 bulan. Namun pada kenyataanya pelaku usaha pengrajin rumah kayu menyelesaikan produknya lebih dari 1 bulan sehingga pihak kustomer menanyakan pesanan yang telah disepakati di awal. Permasalahannya para pelaku usaha pengrajin rumah kayu justru meminta kustomer untuk menambah DP 20% agar mereka segera menyelesaikan pesanan. Hal tersebut membuat kustomer kecewa karena pihak pengrajin rumah kayu tidak menepati janji sesuai perjanjian.

Dalam penelitian ini menggunakan teori *agency* yang bertujuan agar pemilik usaha selaku *principal* dapat mempertimbangkan secara matang dalam memilih agen terutama untuk pembelian bahan baku sebagai kebutuhan pokok usaha. Karena apabila pelaku usaha mempertimbangkan hal tersebut maka sangat berpengaruh terhadap biaya-biaya lain seperti biaya produksi dan biaya penjualan. Dimana apabila pelaku usaha menjalankan strategi tersebut maka akan berdampak pada peningkatan pendapatan. Penelitian dilakukan di tempat dan waktu yang berbeda dari peneliti sebelumnya. Pada penelitian sebelumnya bertujuan untuk memberikan bukti secara empiris pengaruh biaya pemasaran dan biaya produksi terhadap laba bersih perusahaan. Laba bersih merupakan hal yang sangat penting bagi perusahaan. Laba bersih merupakan tolak ukur dari keberhasilan perusahaan karena dari laba kita dapat melihat bagaimana perkembangan dan tanggung jawab kita terhadap pemegang saham sedangkan pada penelitian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran dan biaya penjualan terhadap peningkatan pendapatan karena apabila pelaku usaha rumah kayu tersebut dapat memperhitungkan semua biaya dengan baik maka akan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan dan jika pendapatan meningkat maka modal akan bertambah

Anggun Widiya, Leriza Desitama Anggraini dan Andini Utari Putri: PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA PELAKU USAHA PENGRAJIN RUMAH KAYU (SURVEY DESA TANJUNG BATU TIMUR KECAMATAN TANJUNG BATU)

sehingga usaha dapat lebih maju dan berkembang. Penelitian terdahulu lebih membahas mengenai laba bersih perusahaan sedangkan penelitian ini membahas mengenai pendapatan.

Peneliti terdahulu melakukan penelitian di Industri Barang Konsumsi (Makanan & Minuman) yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2017-2019, sedangkan penelitian ini dilakukan pada pelaku usaha pengrajin rumah kayu di Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu. Dapat dibandingkan pula dengan penelitian yg berjudul “Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani Menurut Perspektif Ekonomi Islam” (Aprilia, 2019). Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini dapat dilihat bahwa hasil penelitian tersebut adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual secara parsial terhadap Pendapatan Masyarakat di desa Rejo Basuki Kecamatan Seputih Raman Kabupaten Lampung Tengah dan Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual secara Simultan terhadap Pendapatan Masyarakat di Desa Rejo Basuki Kecamatan Seputih Raman Kabupaten Lampung Tengah. Dan untuk mengetahui serta menganalisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani di Desa Rejo Basuki Kecamatan Seputih Raman Kabupaten Lampung Tengah Menurut Prespektif Ekonomi Islam sedangkan pada penelitian ini berfokus pada peningkatan pendapatan pelaku usaha rumah kayu Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu. Yang dimana peningkatan pendapatan tersebut sangat berpengaruh terhadap penambahan modal usaha pada pelaku usaha rumah kayu. Dan pada penelitian ini berfokus pada indikator pendapatan.

Pendapatan merupakan faktor utama yang mempengaruhi aktivitas usaha. Karena dengan adanya pendapatan maka pelaku usaha rumah kayu di Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu dapat memenuhi semua kebutuhan usaha. Mulai dari membeli bahan baku baik bahan baku langsung maupun bahan baku tidak langsung yang dapat menunjang kelancaran dalam pembuatan rumah kayu dan tetap mengutamakan kualitas produk. Karena apabila kualitas produk rumah kayu tetap terjaga maka akan mempertahankan pelanggan untuk selalu memesan produk rumah kayu di Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu. Hal tersebut akan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan pelaku usaha Rumah Kayu di Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu. Apabila pendapatan pelaku usaha rumah kayu meningkat maka modal usaha akan bertambah.

Alasan penelitian ini dilakukan untuk memberikan pemecahan masalah kepada para pelaku usaha pengrajin rumah kayu di Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu dengan cara menganalisis pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran dan biaya penjualan terhadap peningkatan pendapatan, karena berdasarkan penelitian jika pendapatan usaha meningkat maka modal akan bertambah. Sehingga para pelaku usaha pengrajin rumah kayu terhindar dari komplain dan dapat memproduksi rumah kayu lebih banyak dengan modal yang besar. Karena jika modal besar maka dapat pula meningkatkan produksi rumah kayu dan pendapatan juga ikut meningkat sehingga para pelaku usaha pengrajin rumah kayu dapat jauh lebih berkembang pesat dari sebelumnya.

Berdasarkan uraian diatas peneliti ingin meneliti dengan judul “Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Penjualan Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada Pelaku Usaha Pengrajin Rumah Kayu di Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu”.

TINJAUAN PUSTAKA

Teori Agensi (*Agency Theory*)

Agency Theory dicetuskan oleh Jensen dan Mackling *Agency Theory* merupakan hubungan atau kontrak antara *principal* dan *agent*. *Principal* mempekerjakan *agent* dalam melakukan tugas untuk kepentingan *principal* termasuk pendelegasian otorisasi pengambilan

keputusan dari *principal* kepada agent. Sebagai *agent*, secara moral manajer bertanggung jawab untuk mengoptimalkan keuntungan para pemilik dan sebagai imbalannya akan memperoleh kompensasi sesuai dengan kontrak. Hubungan ini dilakukan untuk suatu jasa dimana *principal* memberi wewenang kepada agen mengenai pembuatan keputusan yang terbaik bagi *principal* dengan mengutamakan kepentingan dalam mengoptimalkan laba perusahaan. teori keagenan adalah teori yang berhubungan dengan perjanjian antar anggota diperusahaan (Ramadona, A., Tanjung, A. R., & Rusli, 2016). Teori ini menerangkan tentang pemantauan bermacam-macam jenis biaya dan memaksakan hubungan antara kelompok tersebut. Terdapat 2 jenis biaya yang ada pada penelitian ini, yaitu Biaya produksi dan Biaya penjualan. Kedua jenis biaya tersebut saling berkaitan karena apabila ketiga jenis biaya tersebut dapat dikelola dengan baik maka akan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan.

Peningkatan pendapatan merupakan hal yang sangat di cita-citakan oleh seluruh pelaku usaha di berbagai sektor apapun. Karena peningkatan pendapatan dapat mempengaruhi pertumbuhan usaha serta kenaikan laba yang di dapat. Oleh karena itu seluruh pelaku usaha Rumah Kayu di Desa Tanjung Batu Timur.

Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Penjualan Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada Pelaku Usaha Pengrajin Rumah Kayu

Soekartawi menjelaskan pendapatan akan mempengaruhi banyaknya barang yang dikonsumsi, bahwa sering kali dijumpai dengan bertambahnya pendapatan, maka barang yang dikonsumsi bukan saja bertambah, tapi juga kualitas barang tersebut ikut menjadi perhatian. Maka apabila biaya produksi dan biaya penjualan stabil akan berpengaruh terhadap pendapatan yang dimana jika 2 variabel tersebut berjalan dengan baik maka akan menghasilkan output yang maksimal. Dapat dilihat dari penelitian terdahulu yang berjudul “Peran Sistem Manajemen Pada Bumdes Dalam Peningkatan Pendapatan Asli Desa” (Senjani, 2019). Yang dimana bisnis adalah kegiatan menjual barang atau jasa yang dapat memberikan keuntungan. Manajemen bisnis dapat diartikan sebagai kegiatan perencanaan pengelolaan dan operasional sebuah usaha. Setidaknya terdapat 5 komponen dalam manajemen bisnis:

1. Manajemen keuangan dimulai dari penganggaran sebagai pelaporan;
2. Manajemen pemasaran, tujuan dari manajemen pemasaran ini adalah untuk meningkatkan penjualan di pasar;
3. Manajemen produksi inti dari jalannya bisnis. Produksi dimulai sejak bahan baku sampai barang jadi;
4. Manajemen distribusi sangat penting untuk kelancaran proses pemasaran;
5. Manajemen sumber daya manusia tidak ada system yang berhasil tanpa adanya sumber daya manusia.

Dapat dibandingkan pula dengan penelitian yg berjudul “Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani Menurut Perspektif Ekonomi Islam” (Aprilia, 2019). Perbedaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini dapat dilihat bahwa hasil penelitian tersebut adalah untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual secara parsial terhadap Pendapatan Masyarakat di Desa Rejo Basuki Kecamatan Seputih Raman Kabupaten Lampung Tengah dan Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual secara Simultan terhadap Pendapatan Masyarakat di Desa Rejo Basuki Kecamatan Seputih Raman Kabupaten Lampung Tengah. Dan untuk mengetahui serta menganalisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani di Desa Rejo Basuki Kecamatan Seputih Raman Kabupaten Lampung Tengah Menurut Prespektif Ekonomi Islam sedangkan pada penelitian ini berfokus pada peningkatan pendapatan pelaku usaha rumah kayu Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu. Yang dimana peningkatan pendapatan tersebut sangat berpengaruh terhadap penambahan modal usaha pada pelaku usaha rumah kayu. Dan pada penelitian ini berfokus pada indikator

Anggun Widiya, Leriza Desitama Anggraini dan Andini Utari Putri: PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA PELAKU USAHA PENGRAJIN RUMAH KAYU (SURVEY DESA TANJUNG BATU TIMUR KECAMATAN TANJUNG BATU)

pendapatan. Berdasarkan uraian dari penelitian terdahulu maka dapat dirumuskannya hipotesis sebagai berikut:

H₁ : Biaya produksi dan Biaya penjualan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan pelaku usaha rumah kayu Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu.

Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada Pelaku Usaha Pengrajin Rumah Kayu

Berdasarkan penelitian-penelitian terdahulu, maka peneliti menarik beberapa hipotesis di antaranya adalah sebagai berikut: *Production cost* (biaya produksi adalah biaya yang terjadi untuk menghasilkan suatu produk atas jasa, biaya-biaya ini dapat diklasifikasikan dalam tiga jenis: bahan langsung (*direct material*), tenaga kerja langsung (*direct labour*) dan *overhead* pabrik (*factory overhead*) (Ardiyos, 2010). Maka dari itu biaya produksi berkaitan dengan biaya pemasaran karena jika memproduksi suatu barang perlu adanya pemasaran hal tersebut dapat dibuktikan dengan penelitian terdahulu yang berjudul “Analisis Biaya Produksi Dan Biaya Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Di Perusahaan Manufaktur (Widyawati et al., 2020) Dapat dibandingkan dengan penelitian terdahulu yang berjudul Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Penjualan Terhadap Laba Bersih pada PT. Sunson *Textile Manufacture*. (Muhammad, 2020) Dimana hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial biaya produksi tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih, dimana hasil tersebut dibuktikan dengan hasil uji t biaya produksi memperoleh thitung lebih kecil dari ttabel yaitu sebesar $-1,519 < 2,364$ dengan nilai signifikansi $0,173 > 0,05$. Kemudian biaya penjualan secara parsial berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Hal ini dibuktikan dengan hasil uji t biaya penjualan memperoleh t hitung lebih besar dari t tabel yaitu sebesar $2,933 > 2,364$ dengan nilai signifikansi $0,022 < 0,05$. Sedangkan, secara simultan biaya produksi

Hipotesis dalam penelitian ini adalah (1) Biaya produksi berpengaruh terhadap volume penjualan (2) Biaya produksi dan biaya pemasaran berpengaruh dan signifikan terhadap volume penjualan. Jika penjualan meningkat maka pendapatan akan ikut meningkat. Berdasarkan uraian dari peneliti terdahulu maka dapat dirumuskannya hipotesis sebagai berikut:

H₂ : Biaya produksi berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan pada pelaku usaha rumah kayu di Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu.

Pengaruh Biaya Penjualan Terhadap Peningkatan Pendapatan Pada Pelaku Usaha Pengrajin Rumah Kayu

Penjualan adalah interaksi antara individu saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran sehingga menguntungkan bagi pihak lain (Mochklas, 2018). Penjualan dapat diartikan juga sebagai usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang bagi mereka yang memerlukan dengan imbalan uang menurut harga yang telah ditentukan atas persetujuan bersama. Maka dari itu apabila penjualan meningkat akan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan. Dapat dilihat dari penelitian terdahulu yang berjudul “Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih PT. Indocement Tunggul Prakarsa (Persero) Tbk Periode 2010-2017” (Endang Susilawati, Asep Mulyana). Dapat dibandingkan dengan penelitian sebelumnya yang berjudul Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih PT. Indocement Tunggul Prakarsa (Persero) Tbk Periode 2010-2017 (Susilawati & Asep, 2018) Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan penjualan dan biaya operasional secara simultan berpengaruh terhadap laba bersih. Secara parsial penjualan dan biaya operasional berpengaruh terhadap laba bersih. Dalam mencapai laba perusahaan tidak akan lepas dari penjualan serta biaya, termasuk biaya operasional. Laba bersih berasal dari transaksi pendapatan, beban, keuntungan dan

kerugian. Berdasarkan uraian dari penelitian terdahulu maka dapat dirumuskannya hipotesis sebagai berikut:

H₃ : Biaya penjualan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan pada pelaku usaha rumah kayu Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu.

METODE PENELITIAN

Populasi penelitian ini adalah semua pelaku usaha pengrajin rumah kayu di Desa Tanjung Batu Kecamatan Tanjung Batu Timur pada tahun 2022 yaitu dengan total sebanyak 40 orang. Teknik pemilihan menggunakan metode *non-probability sampling* dengan Teknik sampling jenuh yang berarti Teknik pengambilan sampel bila semua anggota populasi dijadikan sampel dan dalam penelitian ini dengan sampel sebanyak 40 orang. Dan dalam penelitian ini sampelnya berupa informasi/laporan keuangan dari tahun 2019-2021 pada pelaku usaha rumah kayu.

Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini dilakukan dengan cara observasi, studi Pustaka, wawancara dan dokumentasi. Adapun teknik analisis yang digunakan pada penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kuantitatif yang dipergunakan untuk mengumpulkan, mengolah dan kemudian menyajikan data observasi agar pihak lain dapat dengan mudah memahami objek dari penelitian tersebut. Setelah data terkumpul, selanjutnya data akan dianalisis dengan menggunakan aplikasi yaitu SPSS Versi 26.0. namun, sebelum data tersebut dianalisis perlunya diuji terlebih dahulu apakah data tersebut *valid* dan *reliabel*. Lalu selanjutnya uji data lain yang dilakukan dalam penelitian ini adalah uji asumsi klasik (uji normalitas, uji multikolonieritas dan uji heterokedastisitas), analisis regresi linier berganda, dan uji hipotesis (uji simultan, uji parsial, koefisien korelasi dan koefisien determinasi).

ANALISA DAN PEMBAHASAN

Pengujian Validitas dan Reliabilitas

Uji Validitas

Uji validitas digunakan untuk sah atau valid tidaknya suatu kuesioner dan uji validitas bisanya dilakukan uji signifikan atau dilakukan dengan melihat $R_{hitung} > R_{tabel}$, adapun hasil validitas kuesioner untuk melihat variabel yang diteliti dijelaskan pada tabel sebagai berikut:

Tabel 2. Hasil Uji Validitas Variabel Biaya Produksi (X₁)

| Item | R _{hitung} | Sig | R _{tabel} | Keterangan |
|-------------------|---------------------|-------|--------------------|------------|
| X ₁ _1 | 0,347 | 0,000 | 0,312 | Valid |
| X ₁ _2 | 0,376 | 0,000 | 0,312 | Valid |
| X ₁ _3 | 0,441 | 0,000 | 0,312 | Valid |
| X ₁ _4 | 0,341 | 0,000 | 0,312 | Valid |
| X ₁ _5 | 0,367 | 0,000 | 0,312 | Valid |

Sumber: Hasil Pengelolaan dengan SPSS Versi 26.0 (2022)

Tabel 3. Hasil Uji Validitas Variabel Biaya Penjualan (X₂)

| Item | R _{hitung} | Sig | R _{tabel} | Keterangan |
|-------------------|---------------------|-------|--------------------|------------|
| X ₂ _1 | 0,346 | 0,000 | 0,3120 | Valid |
| X ₂ _2 | 0,498 | 0,000 | 0,3120 | Valid |
| X ₂ _3 | 0,503 | 0,000 | 0,3120 | Valid |
| X ₂ _4 | 0,499 | 0,000 | 0,3120 | Valid |
| X ₂ _5 | 0,424 | 0,000 | 0,3120 | Valid |

Sumber: Hasil Pengelolaan dengan SPSS Versi 26.0 (2022)

Tabel 4. Hasil Uji Validitas Variabel Peningkatan Pendapatan (Y)

| Item | R _{hitung} | Sig | R _{tabel} | Keterangan |
|------|---------------------|-------|--------------------|------------|
| Y_1 | 0,440 | 0,000 | 0,3120 | Valid |
| Y_2 | 0,513 | 0,000 | 0,3120 | Valid |
| Y_3 | 0,343 | 0,000 | 0,3120 | Valid |
| Y_4 | 0,446 | 0,000 | 0,3120 | Valid |
| Y_5 | 0,385 | 0,000 | 0,3120 | Valid |

Sumber: Hasil Pengelolaan dengan SPSS Versi 26.0 (2022)

Pada ketiga tabel diatas terlihat bahwa hasil validitas data menunjukkan semua butir pertanyaan valid, karena R_{hitung} lebih besar dari $R_{tabel} = 0,312$ dan setiap pernyataan sudah

Anggun Widiya Leriza Desitama Anggraini dan Andini Utari Putri: PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA PELAKU USAHA PENGRAJIN RUMAH KAYU (SURVEY DESA TANJUNG BATU TIMUR KECAMATAN TANJUNG BATU)

berkorelasi signifikan ($\alpha < 0,05$) sehingga dapat disimpulkan bahwa semua item pernyataan dinyatakan valid.

Uji Reliabilitas

Uji reliabilitas dimaksudkan untuk mengukur suatu kuesioner yang merupakan indikator dari variabel, reliabilitas dapat diukur dengan menggunakan uji statistik *cronbach's alpha* (α), pada suatu variabel dikatakan reliabel jika memberikan nilai *cronbach's alpha* (α) > 0,06. Semakin nilai alphanya mendekati satu maka nilai reliabilitas datanya semakin terpecaja untuk masing-masing variabel. Hasil pengujian reliabilitas data dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 5. Hasil Uji Reliabilitas

| Item | Cronchbach's Alpha | Ketentuan | Hasil |
|----------------|--------------------|-----------|----------|
| X ₁ | 0,616 | 0,6 | Reliabel |
| X ₂ | 0,696 | 0,6 | Reliabel |
| Y | 0,670 | 0,6 | Reliabel |

Sumber: Hasil Pengelolaan dengan SPSS Versi 26.0 (2022)

Hasil uji reliabilitas tersebut menunjukkan semua variabel mempunyai koefisien alpha yang cukup besar yaitu diatas 0,6 sehingga dapat dikatakan semua konsep pengukur masing-masing variabel tersebut layak digunakan sebagai alat ukur.

Uji Asumsi Klasik

Uji Normalitas

Dimana uji normalitas ini untuk mengetahui apakah suatu populasi data berdistribusi normal atau tidak. Hasil pengujian normalitas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 6. Hasil Uji Normalitas

| One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test | | |
|---|----------------|-------------------------|
| | | Unstandardized Residual |
| N | | 40 |
| Normal Parameters ^{a,b} | Mean | .0000000 |
| | Std. Deviation | .79814101 |
| Most Extreme Differences | Absolute | .095 |
| | Positive | .063 |
| | Negative | -.095 |
| Test Statistic | | .095 |
| Asymp. Sig. (2-tailed) | | .200 ^{c,d} |

a. Test distribution is Normal.

b. Calculated from data.

c. Lilliefors Significance Correction.

d. This is a lower bound of the true significance.

Sumber: Hasil Pengelolaan dengan SPSS Versi 26.0 (2022)

Dari hasil uji normalitas menggunakan metode *One Sample Kolmogrov-Smirnov* didapat hasil signifikan dari uji normalitas sebesar 0,200 dimana hasil tersebut lebih besar dari taraf signifikan 0,05 sehingga dapat disimpulkan bahwa uji test normalitas pada penelitian ini adalah berdistribusi normal.

Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas ini untuk mengetahui keadaan dimana ada atau tidak hubungan linier secara sempurna atau mendekati sempurna secara varriabel independen dalam model regresi. Hasil pengujian normalitas dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 7. Hasil Uji Multikolinieritas

| Model | Coefficients ^a | | | | | | Collinearity S Tolerance |
|-------|-----------------------------|------------|---------------------------|------|-------|------|-----------------------------|
| | Unstandardized Coefficients | | Standardized Coefficients | | t | Sig. | |
| | B | Std. Error | Beta | | | | |
| 1 | (Constant) | 6.684 | 1.932 | | 3.459 | .001 | |
| | BIAYA PRODUKSI | .121 | .092 | .133 | 1.310 | .198 | .787 |
| | BIAYA PENJUALAN | .616 | .082 | .767 | 7.554 | .000 | .787 |

a. Dependent Variable: PENDAPATAN

Sumber: Hasil Pengelolaan dengan SPSS Versi 26.0 (2022)

Dari output diatas, dapat diketahui bahwa nilai toleransi ketiga variabel lebih dari 0,10 dan nilai VIF kurang dari 10. Dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah multikolinieritas pada model regresi.

Uji Heterokedastisitas

Uji Heteroskedastisitas yaitu bertujuan untuk mengetahui apakah variabel pengganggu (*error term*) sebaiknya kedastisitasnya dalam keadaan normal. Uji heterokedastisitas yang dilakukan menggunakan uji glejser yang dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 8. Hasil Uji Heterokedastisitas

| Correlations | | | | | |
|----------------|-----------------|-----------------|--------|-----------------|---------|
| | | Biaya Produksi | | Biaya Penjualan | ABS_RES |
| Spearman's rho | Biaya Produksi | Correlation | 1.000 | .458** | .159 |
| | | Coefficient | | | |
| | | Sig. (2-tailed) | . | .003 | .328 |
| | | N | 40 | 40 | 40 |
| | Biaya Penjualan | Correlation | .458** | 1.000 | -.210 |
| | | Coefficient | | | |
| | | Sig. (2-tailed) | .003 | . | .193 |
| | | N | 40 | 40 | 40 |
| | ABS_RES | Correlation | .159 | -.210 | 1.000 |
| | | Coefficient | | | |
| | | Sig. (2-tailed) | .328 | .193 | . |
| | | N | 40 | 40 | 40 |

** . Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Sumber: Hasil Pengelolaan dengan SPSS Versi 26.0 (2022)

Dari output diatas, dapat diketahui bahwa nilai signifikansi ketiga variabel independen lebih dari 0,05. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi masalah Heteroskedastisitas pada model regresi.

Analisis Regresi Linier Berganda

Analisis Regresi Linier Berganda digunakan untuk mengetahui besarnya variabel independen (bebas) Biaya Produksi (X₁), Biaya Penjualan (X₂) dan Peningkatan Pendapatan (Y).

Anggun Widiya Leriza Desitama Anggraini dan Andini Utari Putri: PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA PELAKU USAHA PENGRAJIN RUMAH KAYU (SURVEY DESA TANJUNG BATU TIMUR KECAMATAN TANJUNG BATU)

Tabel 9. Hasil Uji Analisis Regresi Linier Berganda
Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized | t | Sig. |
|-------|-----------------|-----------------------------|------------|----------------------|-------|------|
| | | B | Std. Error | Coefficients Beta | | |
| 1 | (Constant) | 6.684 | 1.932 | | 3.459 | .001 |
| | BIAYA PRODUKSI | .121 | .092 | .133 | 1.310 | .198 |
| | BIAYA PENJUALAN | .616 | .082 | .767 | 7.554 | .000 |

a. Dependent Variable: PENDAPATAN

Sumber: Hasil Pengelolaan dengan SPSS Versi 26.0 (2022)

Berdasarkan tabel 9 hasil SPSS versi 26 didapatkan persamaan regresi liner berganda sebagai berikut:

$$Y = 6,684 + 0,121X_1 + 0,615X_2$$

1. Nilai konstanta (*a*) adalah sebesar 6,684 hal ini menyatakan bahwa jika nilai variabel Biaya Produksi (X_1), dan Biaya Penjualan (X_2) atau sama dengan nol maka nilai pendapatan adalah sebesar 6,684.
2. Koefisien regresi variabel biaya produksi (X_1) 0,121 menunjukkan bahwa variabel biaya produksi (X_1) berpengaruh positif terhadap pendapatan (Y). koefisien regresi 0,615 menunjukkan bahwa variabel biaya penjualan (X_2) berpengaruh positif terhadap pendapatan (Y).

Dan hasil estimasi regresi terlihat bahwa biaya pemasaran mempunyai pengaruh lebih tinggi atau signifikan dibandingkan biaya produksi dan biaya biaya penjualan terhadap pendapatan yang didasarkan pada nilai koefisien regresi 0,615 (Unstandarlized Coefficients) dengan nilai signifikan sebesar 0,00.

Pengujian Hipotesis

Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Uji ini menunjukkan hasil seberapa besar atau ada tidaknya hubungan antar variabel secara parsial terhadap variabel dependen yang berguna untuk membuktikan hipotesis yang diajukan oleh peneliti, berikut disajikan output uji parsial dan variabel Biaya Produksi (X_1), dan Biaya Penjualan (X_2) dan Peningkatan Pendapatan (Y).

Tabel 10. Hasil Uji Signifikan Parsial (Uji t)

| Model | | Unstandardized Coefficients | | Standardized | t | Sig. |
|-------|-----------------|-----------------------------|------------|----------------------|-------|------|
| | | B | Std. Error | Coefficients Beta | | |
| 1 | (Constant) | 6.684 | 1.932 | | 3.459 | .001 |
| | BIAYA PRODUKSI | .121 | .092 | .133 | 1.310 | .198 |
| | BIAYA PENJUALAN | .616 | .082 | .767 | 7.554 | .000 |

a. Dependent Variable: PENDAPATAN

Sumber: Hasil Pengelolaan dengan SPSS Versi 26.0 (2022)

Pada tabel 10 diperoleh nilai t-hitung pada X_1 adalah 2,271 dengan nilai sig sebesar 0,029.

Uji Signifikan Parsial (Uji t-Test)

Uji ini menunjukkan hasil seberapa besar atau ada tidaknya hubungan antar variabel secara parsial terhadap variabel dependen yang berguna untuk membuktikan hipotesis yang diajukan oleh peneliti, berikut disajikan output uji parsial dari variabel independen *E-commerce* (X_1), Lama Usaha (X_2), Modal (X_3) terhadap variabel dependen Peningkatan Pendapatan (Y).

H₁ = Dari hasil perhitungan di atas diketahui nilai Biaya Produksi (X₁) terhitung sebesar 1,310 < t- tabel 2,024 (1,310 < 2,024) dan sig 0,198 < 0,05) dimana biaya produksi X₁ memiliki pengaruh tetapi tidak signifikan terhadap pendapatan.

H₂ = Dari hasil perhitungan diatas diketahui Biaya Penjualan (X₂) terhitung sebesar 7,554 > t-tabel 2,024 (7,554 > 2,024) dan sig 0,000 < 0,05 (0,000 < 0,05) sehingga (H₃) dapat disimpulkan bahwa biaya penjualan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan.

Uji Signifikan Simultan (Uji F)

Uji F untuk mengetahui signifikan atau tidak pengaruh variabel bebas secara bersama-sama terhadap variabel terikat, maka digunakan *probability* sebesar 5 % ($\alpha = 0,05$) $F > 0,05$ maka model regresi tidak dapat digunakan atau memprediksi variabel dependen dengan kata lain variabel independen secara bersama-sama tidak berpengaruh terhadap variabel dependen.

Kriteria pengambilan keputusan sebagai berikut:

- H₀ ditolak jika F- hitung < F tabel pada $\alpha = 5 \%$
- H₀ diterima jika F- hitung > F tabel pada $\alpha = 5 \%$

Hasil Pengujiannya adalah

- Tingkat Kesalahan (α) = 5 % dan derajat kebebasan (df) = (k-1), (n-k)
- Derajat bebas pembilang = k - 1 = 4-1 = 3
- Derajat bebas penyebut = n-k = 40 - 2 = 38
- Maka F- tabel 0,05 (3,38) = 2,85

Pada tabel 4 dapat dilihat bahwa nilai f - h hitung 43,138 > f- tabel 2,85 dan nilai 0,000 < 0,05 hal ini menunjukkan variabel bebas yang terdiri dari Biaya Produksi, dan Biaya Penjualan berpengaruh terhadap variabel dependen yaitu pendapatan (Y).

Tabel 11. Hasil Uji Signifikan Simultan (Uji F)

| ANOVA ^a | | | | | | |
|--------------------|------------|----------------|----|-------------|--------|-------------------|
| Model | | Sum of Squares | df | Mean Square | F | Sig. |
| 1 | Regression | 57.931 | 2 | 28.965 | 43.138 | .000 ^b |
| | Residual | 24.844 | 37 | .671 | | |
| | Total | 82.775 | 39 | | | |

a. Dependent Variable: PENDAPATAN

b. Predictors: (Constant), BIAYA PENJUALAN, BIAYA PRODUKSI

Sumber: Hasil Pengelolaan dengan SPSS Versi 26.0 (2022)

Koefisien Korelasi dan Determinasi

Koefisien korelasi adalah nilai yang menunjukkan kuat atau tidaknya hubungan linier antara dua variabel. Koefisien korelasi biasa dilambangkan dengan huruf R dimana nilai R dapat bervariasi dari -1 sampai +1 Nilai R yang mendekati -1 atau +1 menunjukkan hubungan yang kuat antara dua variabel. Nilai R yang mendekati 0 mengindikasikan lemahnya hubungan antara dua variabel tersebut. Dengan hasil pengelolaan SPSS diperoleh hasil sebagai berikut:

Tabel 12. Hasil Uji Koefisien Determinasi

| Model Summary ^b | | | | |
|----------------------------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|
| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate |
| 1 | .837 ^a | .700 | .684 | .819 |

a. Predictors: (Constant), BIAYA PENJUALAN, BIAYA PRODUKSI

b. Dependent Variable: PENDAPATAN

Sumber: Hasil Pengelolaan dengan SPSS Versi 26.0 (2022)

Dari tabel 12 diatas menunjukkan hasil analisis koefisien determinasi R square sebesar 700 atau 70,0% menunjukkan bahwa variabel pendapatan yang dapat dijelaskan oleh Biaya

Anggun Widiya Leriza Desitama Anggraini dan Andini Utari Putri: PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA PELAKU USAHA PENGRAJIN RUMAH KAYU (SURVEY DESA TANJUNG BATU TIMUR KECAMATAN TANJUNG BATU)

Produksi dan Biaya Penjualan sedangkan 0,30 atau 30% dijelaskan oleh faktor-faktor lain yang tidak dijelaskan oleh faktor lain.

PEMBAHASAN

Berikut adalah pembahasan penelitian :

Tabel 13. Ikhtisar Hasil Analisis Data

| Variabel Independen | Koefisien (β) | Sig | Keterangan | Hipotesis |
|----------------------------|----------------------|------------|-------------------|------------------|
| Biaya Produksi | 1,310 | 0,198 | Berpengaruh | Diterima |
| Biaya Penjualan | 7,554 | 0,000 | Berpengaruh | Diterima |

Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Penjualan terhadap peningkatan pendapatan

Setelah dilakukan pengujian secara simultan maka hasil yang diperoleh variabel bebas yang terdiri dari biaya produksi dan biaya penjualan berpengaruh terhadap variabel dependen yaitu pendapatan. nilai f -hitung 43,138 > f -tabel 2,85 dan nilai 0,000 < 0,05. Maka dapat disimpulkan hipotesis pertama (H_1) yang berbunyi “pengaruh biaya produksi dan biaya penjualan terhadap peningkatan pendapatan (Y).

Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa pengaruh biaya produksi, dan biaya penjualan berpengaruh tidak signifikan terhadap peningkatan pendapatan. Perhitungan biaya produksi dan biaya penjualan yang dimana pada dasarnya biaya produksi adalah tentang menciptakan produk dan biaya penjualan berhubungan dengan menjual dan mendistribusikan barang yaitu berupa produk rumah kayu Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu. Apabila pelaku usaha rumah kayu Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu dapat menjalankan siklus tersebut maka akan memberikan pengaruh terhadap peningkatan pendapatan. Dimana tujuan dalam penelitian ini yaitu untuk memaksimalkan pendapatan pelaku usaha rumah kayu Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu agar pelaku usaha rumah kayu dapat menjual produk lebih banyak lagi dengan memperhitungkan biaya produksi serta membuat strategi pemasaran yang baik dalam memperkenalkan produk ke konsumen.

Dalam penelitian ini menggunakan teori *agency* hubungan ini dilakukan untuk suatu jasa dimana *principal* memberi wewenang kepada agen mengenai pembuatan keputusan yang terbaik bagi prinsipal dengan mengutamakan kepentingan dalam mengoptimalkan pendapatan. Dimana apabila kedua jenis biaya tersebut dapat dikelola dengan baik maka akan berpengaruh terhadap peningkatan pendapatan.

Apabila *principal* mampu memilih agent yang baik dan dapat dipercaya maka akan mempengaruhi ketiga jenis biaya tersebut, dimana berdasarkan teori agensi hubungan atau kontrak antara principal dan agent sangat berpengaruh dalam menentukan anggaran biaya-biaya seperti biaya produksi, biaya pemasaran dan biaya penjualan. Dimana principal mempekerjakan agent dalam melakukan tugas untuk kepentingan *principal*. Sebagai agent, secara moral manajer bertanggung jawab untuk mengoptimalkan keuntungan para pemilik dan sebagai imbalannya akan memperoleh kompensasi sesuai dengan kontrak. Hubungan ini dilakukan untuk memberi wewenang kepada agen mengenai pembuatan keputusan yang terbaik bagi prinsipal dengan mengutamakan kepentingan dalam mengoptimalkan laba perusahaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan Pengaruh Biaya *Overhead* Pabrik dan Biaya Pemasaran Terhadap Penjualan Studi Kasus Pada PT. Kedawung Setia Industrial Tbk Tahun 2001-2016. Penelitian ini membahas mengenai biaya *overhead* pabrik dan pemasaran, dimana dalam menaksir biaya *overhead* pabrik harus ditaksir total biaya *overhead* pabrik selama periode tertentu. Taksiran biaya *overhead* pabrik ini biasanya ditetapkan pada tingkat kapasitas produksi normal. Taksiran total biaya *overhead* parbrik dirinci kedalam biaya *overhead* pabrik

variabel. Dalam suatu perusahaan kegiatan pemasaran merupakan fungsi pokok utama bagi kelangsungan hidup perusahaan karena maju mundurnya perusahaan tergantung pada baik dan buruknya kegiatan pemasaran yang dilakukan. Sehingga untuk menunjang kegiatan pemasaran diperlukan suatu biaya yang disebut biaya pemasaran karena sedikit tidaknya biaya pemasaran mempunyai peranan penting bagi perusahaan (Fajarini & Nursanti, 2021).

Pengaruh Biaya Produksi terhadap peningkatan pendapatan

Setelah dilakukan pengujian, diperoleh hasil bahwa secara parsial dari hasil perhitungan diketahui nilai Biaya Produksi (X_1) terhitung sebesar $1,310 > t$ - tabel $2,024$ dan $\text{sig } 0,198 > 0,05$. Maka dapat disimpulkan hipotesis kedua (H_2) yang berbunyi “pengaruh biaya produksi terhadap peningkatan pendapatan (Y).

Apabila pelaku usaha rumah kayu di Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu mengabaikan hal tersebut selain menghambat peningkatan pendapatan usaha dan menghambat pertumbuhan usaha itu sendiri. Pertumbuhan usaha tidak dapat hanya dilihat dari sebagaimana seseorang mampu mengelola biaya produksi, namun pertumbuhan usaha juga dapat dilakukan dengan cara meningkatkan kualitas produk itu sendiri. Untuk meningkatkan kualitas produk pelaku usaha harus menjalin kerjasama yang baik dengan agen (pemasok kayu). Karena agen (pemasok kayu) dapat membantu pelaku usaha (*principal*) dalam menemukan solusi terutama dalam melakukan penganggaran biaya produksi serta memilih bahan baku yang memiliki kualitas yang baik guna keberlangsungan usaha dan perkembangan usaha itu sendiri. Oleh karena itu, pelaku usaha (*principal*) harus pandai dalam menentukan dan memilih agen (pemasok kayu).

Dalam penelitian ini menggunakan teori agensi dimana biaya produksi merupakan salah satu factor yang mempengaruhi perhitungan dalam pengelolaan biaya yang bertujuan meningkatkan pendapatan, karena apabila *principal* pandai dalam memilih agen hal tersebut sangat mendukung keberlangsungan usaha. Dimana apabila *principal* memilih agen yg dapat bekerjasama dengan baik hal tersebut akan sangat menguntungkan pelaku usaha rumah kayu terutama dalam peningkatan pendapatan.

Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa pengaruh biaya produksi berpengaruh tetapi tidak signifikan terhadap peningkatan pendapatan. Perhitungan biaya produksi merupakan hal yang bertujuan untuk memberikan kemudahan dalam menentukan anggaran biaya produksi dalam proses pembuatan produk rumah kayu di Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu. Selain itu apabila pelaku usaha rumah kayu di Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu dapat menjalin Kerjasama yang baik dengan agen maka hal tersebut dapat menguntungkan pelaku usaha terutama dalam pengelolaan biaya produksi. Dimana biaya produksi merupakan biaya utama yang harus diperhatikan terutama dalam pengelolannya. Karena apabila *principal* salah dalam memperhitungkan serta mengelola biaya produksi hal tersebut akan berdampak pada keberlangsungan usaha.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang berjudul “Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih pada PT. Mayora Indah Tbk Tahun 2011-2020” Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk membuat sejumlah barang atau jasa yang terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk jadi sedangkan biaya operasional merupakan asset keluar atau pihak lain memanfaatkan asset perusahaan atau munculnya utang atau kombinasi antara ketiganya selama periode dimana perusahaan memproduksi dan menyerahkan barang, memberikan jasa atau melaksanakan aktivitas lain yang merupakan operasi pokok perusahaan. Laba atau keuntungan merupakan hal yang sangat penting untuk pertumbuhan jangka panjang (Sari & Munandar, 2022).

Pengaruh Biaya Penjualan terhadap peningkatan pendapatan

Anggun Widiya Leriza Desitama Anggraini dan Andini Utari Putri: PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA PELAKU USAHA PENGRAJIN RUMAH KAYU (SURVEY DESA TANJUNG BATU TIMUR KECAMATAN TANJUNG BATU)

Dari hasil perhitungan diatas diketahui Biaya Penjualan (X_2) terhitung sebesar 7,554 > t-tabel 2,024 dan sig 0,000 > 0,05 sehingga H_3 dapat disimpulkan bahwa memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan (Y).

Hasil dalam penelitian ini menunjukkan bahwa Biaya Penjualan berpengaruh signifikan terhadap peningkatan pendapatan. Pelaku usaha rumah kayu di Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu sebaiknya lebih memperhatikan perhitungan mengenai biaya penjualan dengan sebagaimana mestinya karena apabila pelaku usaha rumah kayu salah dalam menetapkan biaya penjualan seperti biaya angkut maka akan berdampak pada harga jual. Karena apabila biaya penjualan mereka tinggi maka pelaku usaha harus menetapkan harga jual di atas biaya-biaya lainnya seperti biaya penjualan. Hal tersebut bertujuan agar pelaku usaha tidak salah dalam menentukan harga jual serta biaya pengangkutan suatu produk yang dimana biaya angkut biasanya ditentukan dari seberapa jauh jarak antara tempat pelaku usaha rumah kayu dengan lokasi pengiriman produk rumah kayu.

Dalam penelitian ini menggunakan teori agensi dimana biaya penjualan merupakan faktor pendukung keberlangsungan usaha, dimana biaya penjualan berperan dalam mendistribusikan produk kepada konsumen dan penjualan dapat membantu pelaku usaha mendapatkan keuntungan tentunya hal ini sangat bermanfaat bagi pelaku usaha rumah kayu Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu. Semakin banyak produk yang dapat di jual semakin tinggi pula pendapatan.

Apabila *principal* (pelaku usaha) dapat mengelola biaya penjualan dengan baik maka akan berpengaruh terhadap operasional usaha. Oleh karena itu *principal* harus selalu berhubungan dan bekerjasama baik dengan agen (pemasok kayu). Hal tersebut bertujuan untuk tetap menjaga kestabilan penjualan produk yang nantinya akan mempengaruhi pendapatan usaha. Karena penjualan produk ada kalanya mengalami penurunan hal tersebut dipengaruhi oleh selera konsumen yang berubah-ubah, adanya barang pengganti, pesaing, pemasok, kualitas barang, persediaan barang baku dan teknologi.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Penjualan Terhadap Laba Bersih pada PT. Sunson *Textile Manufacture* biaya produksi yang fluktuasi cenderung menurun terhadap laba bersih pt sunson. Maka perusahaan harus mengoptimalkan biaya produksinya secara efektif dan efisien dalam menunjang kegiatan penjualan, sehingga penjualan juga optimal untuk meningkatkan laba pada perusahaan. (Muhammad, 2020).

SIMPULAN

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah diuraikan maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Berdasarkan uji statistik F menunjukkan variabel bebas yang terdiri Biaya Produksi dan Biaya Penjualan berpengaruh terhadap variabel dependen yaitu pendapatan. nilai $f - h$ hitung 43,138 > f - tabel 2,85 dan nilai 0,000 < 0,05. Maka dapat disimpulkan hipotesis pertama (H_1) yang berbunyi “pengaruh biaya produksi dan biaya penjualan terhadap peningkatan pendapatan (Y).
2. Secara parsial Biaya Produksi (X_1) terhitung sebesar 1,310 > t- tabel 2,024 (1,310 > 2,024) dan sig 0,198 > 0,05 sehingga (H_1) dapat disimpulkan bahwa memiliki pengaruh tetapi tidak signifikan terhadap pendapatan (Y).
3. Secara parsial Biaya Penjualan (X_2) terhitung sebesar 7,554 > t-tabel 2,024 (7,554 > 2,024) dan sig 0,000 > 0,05 (0,000 > 0,05) sehingga H_2 dapat disimpulkan bahwa memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan (Y).

KETERBATASAN DAN SARAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan maka peneliti memberikan saran sebagai berikut:

1. Bagi pelaku usaha rumah kayu di Desa Tanjung Batu Timur kecamatan Tanjung Batu harus lebih memperhitungkan dan menjaga kegiatan pengolahan biaya produksi dan biaya penjualan untuk keberlangsungan proses produksi suatu usaha sehingga menjadi efektif dan efisien.
2. Bagi pelaku usaha rumah kayu di Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu harus mampu lebih meningkatkan pemahaman mengenai perhitungan Biaya produksi dan Biaya Penjualan agar Pelaku usaha rumah kayu Di Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu dapat memahami perhitungan semua biaya dengan baik sehingga tidak melakukan kesalahan pada saat proses perhitungan. Dengan cara selalu mempelajari, mencari tahu serta memahami tentang Biaya Produksi, Biaya Pemasaran dan Biaya Penjualan yang baik untuk usaha yang lebih baik.
3. Bagi pelaku usaha rumah kayu di Desa Tanjung Batu Timur Kecamatan Tanjung Batu harus dapat meningkatkan proses produksi agar usaha memiliki laporan yang baik mengenai Biaya Produksi dan Biaya Penjualan serta usaha dapat berjalan sesuai dengan keinginan para pelaku usaha.
4. Penerapan Biaya Produksi dan Biaya Penjualan yang telah dilakukan saat ini hendaknya dipertahankan dan lebih ditingkatkan lagi. Dan yang belum menerapkan disarankan agar memperhitungkan semua biaya dengan baik dan semestinya, serta dapat aktif berkoordinasi dan membangun komunikasi dengan peneliti terkait dengan pengaruh biaya produksi, biaya pemasaran dan biaya penjualan terhadap peningkatan pendapatan.
5. Peneliti selanjutnya diharapkan lebih mengevaluasi pernyataan- pernyataan serta pertanyaan yang ada dalam kuisioner dapat diwakili variabel yang hendak diukur.
6. Peneliti selanjutnya diharapkan bisa melakukan penelitian lebih lanjut tentang pengaruh biaya produksi dan biaya penjualan terhadap peningkatan pendapatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Aprilia, M. (2019). Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani Menurut Perspektif Ekonomi Islam. *Repository Raden Intan*, 39–45.
- Ardiyos. (2010). *Kamus Besar Akuntansi*. : Citra Harta Prima.
- Casmadi, Y., & Azis, I. (2019). Pengaruh Biaya Produksi & Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Pt. Ultrajaya Milk Industry & Trading Company. *Jurnal Akuntansi Tahun XI*.
- Desitama, L. A., Faradillah, & W, R. (2022). Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Berbasis SAK EMKM Pada Pelaku Usaha Clothing Line. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 6(2), 540–546.
- Fajarini, K., & Nursanti, W. (2021). Pengaruh Biaya Overhead Pabrik dan Biaya Pemasaran terhadap Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Kedawung Setia Industrial Tbk Tahun 2001 - 2016). *Jurnal Akuntansi FE-UB, Vol. 15, N*, Hal. 110-125.
- Harnanto. (2019). *Dasar-Dasar Akuntansi*. Andi.
- Hutabarat, E. (2017). Pengaruh Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Pada Toko Buku Gramedia Sun Plaza Medan. *Jurnal Ilmiah Methonomi, Vol 3 No.2*.
- Mochklas, M. (2018). *Implementasi Strategi Bauran Pemasaran Dalam Meningkatkan Volume Penjualan*.
- Muhammad, S. (2020). Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Pt. Sunson Textile Manufacture. *Akurat Jurnal Ilmiah, Volume 11*.
- Nurdilasari, S., Djadjuli, M., Tatmimah, I., Muzayyanah, & Indriyani, R. (2021). Determining The Cost Of Production In Selling Price With The Full Costing Method On MSME Sumpia Dua Udang. *International Journal of Economics, Business and Accounting Research (IJEBAR)*, 5(3), 1272–1278. <http://journals.synthesispublication.org/index.php/civitas>
- Paramita, L., Putri, A. U., & Lazuardi, S. (2022). Pelatihan cara meningkatkan pendapatan melalui pemanfaatan facebook sebagai alternatif penjualan pada pedagang sembako di desa alai selatan. 6(2), 1333–1338.
- Putri, A. U., Meiriasari, V., Djuita, P., & Pratama, M. S. (2022). Analisis Penerapan Pencatatan Dan Penilaian Persediaan Barang Dagang Menurut PSAK No 14 Pada CD Dandy Brothers Kota Bengkulu. *Jurnal Ilmiah*

Anggun Widiya Leriza Desitama Anggraini dan Andini Utari Putri: PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA PENJUALAN TERHADAP PENINGKATAN PENDAPATAN PADA PELAKU USAHA PENGRAJIN RUMAH KAYU (SURVEY DESA TANJUNG BATU TIMUR KECAMATAN TANJUNG BATU)

Ekonomi Global Masa Kini, 1(01), 17–22.

- Ramadona, A., Tanjung, A. R., & Rusli, R. (2016). Pengaruh Struktur Kepemilikan Manajerial, Struktur Kepemilikan Institusional, Ukuran Perusahaan dan Leverage terhadap Konservatisme Akuntansi. (*Doctoral Dissertation, Riau University*).
- Sari, F. M., & Munandar, A. (2022). Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT. Mayora Indah Tbk. *JUEB: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis*, 1 No. <https://doi.org/https://doi.org/10.55784/jueb.v1i2.124>
- Senjani, Y. P. (2019). Peran Sistem Manajemen Pada Bumdes Dalam Peningkatan Pendapatan Asli Desa. *Kumawula : Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(1), 23–40.
- Susilawati, E., & Asep, M. (2018). Pengaruh Penjualan dan Biaya Operasional terhadap Laba Bersih PT Indocement Tunggul Prakarsa (Persero) Tbk Periode 2010-2017 : *Jurnal Sainifik Manajemen Dan Akuntansi*, 74–87.
- Wicaksono, F. (2018). Kajian dan Strategi Pendukung Perkembangan E-Commerce Bagi UMKM di Indonesia. *Manajeria, Vol 3 No.5*.
- Widyawati, N., Dina, M. P., & Prasetyorini. (2020). Analisis Biaya Produksi Dan Biaya Pemasaran Terhadap Volume Penjualan Di Perusahaan Manufaktur. *E-Jurnal Spirit Pro Patria, Vol 6 No 1*.
- Wiralestari, E, F., & F, M. (2018). Pelatihan Perhitungan harga Pokok Produksi dengan menggunakan Full Costing Sebagai Dasar Penentuan Harga Jual Pempek pada UMKM Pempek Masayu. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat*, 2(1), 46–52.