

# **PENGARUH BIAYA OVERHEAD PABRIK TERHADAP PENJUALAN DI CV. DUTA SETIA GARMENT BANDUNG**

**Euis Hernawati**

**Program Studi Administrasi Keuangan, Politeknik Piksi Ganesha,**

**Jl.Jend. Gatot Soebroto No. 301 Bandung.**

**Email : [euishernawati68@gmail.com](mailto:euishernawati68@gmail.com)**

## ***ABSTRACK***

### ***THE INFLUENCE OF FACTORY OVERHEAD COST TO SALE***

*The purpose of this study was to know the influence this of factory overhead cost to sale at CV. Duta Setia Garment. The method used in conducting this research was deskriptive quantitative method with data collection technicques based on interview, observation and literature study. The collected data was then analyzed using statistical test of correlation coefficients and coefficients of determination. Based on the result of the study,it showed that result of correlation analysis the value of factory overhead cost to sale was 0,669 that value was positive. It could be interpreted in line with the criteria correlation was medium because it was within the interval (0,40 to 0,599). The result of the analysis of the influence of factory overhead cost determination to sale in the amount of 19,50% (the dependent variabel) and the remainder is 80,50% of other variables.*

*Keywords: Factory Overhead Cost, Sale, Performa Financial*

## **ABSTRAK**

### **PENGARUH BIAYA OVERHEAD PABRIK TERHADAP PENJUALAN**

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh biaya overhead pabrik terhadap penjualan pada CV. Duta Setia Garmen. Metode yang digunakan di dalam melaksanakan penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif, dengan pengambilan data berdasarkan wawancara, observasi, dan studi pustaka. Data yang terkumpul kemudian dianalisis dengan menggunakan uji statistik koefisien korelasi dan koefisien determinasi. Berdasarkan hasil penelitian, menunjukkan bahwa hasil analisis korelasi biaya overhead pabrik terhadap penjualan sebesar 0,442 nilai tersebut bertanda positif, maka dapat diartikan hubungan korelasi searah dengan kriteria sedang karena berada dalam interval (0,40-0,599). Hasil analisis determinasi pengaruh biaya overhead pabrik terhadap penjualan yaitu sebesar 19,50% (variabel terikat) dan sisanya 80,50% dari variabel lain.

Kata kunci: Biaya Overhead Pabrik , Penjualan, Performa Keuangan

## PENDAHULUAN

Perusahaan manufaktur sebagai bagian dari industri yang sedang tumbuh dan memberikan kontribusi terhadap perkembangan ekonomi di Indonesia, oleh karenanya persaingan yang tinggipun tentunya akan terjadi antara perusahaan yang sejenis. Apalagi dengan adanya perdagangan bebas yang masuk ke negara Indonesia, hal tersebut dapat membuat banyak industri terancam dan mendorong industri yang ada untuk dapat membuat barang yang memiliki mutu yang terus ditingkatkan dan harga jual yang efisien. Untuk mewujudkan hal tersebut tentunya diperlukan pengelolaan manajemen yang tepat sehingga pada akhirnya perusahaanpun bisa memproduksi barang dengan kualitas yang baik yang tentunya bisa bersaing dalam pemasarannya.

Merupakan hal yang harus diperhatikan dan berpengaruh pada entitas industri yaitu biaya produksi, yang bila didapatkan kesalahan dalam perhitungan dan penentuan biaya produksi tersebut, nantinya akan mengakibatkan tujuan yang telah ditetapkan perusahaan tidak sesuai pencapaiannya dengan yang direncanakan. Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik merupakan tiga unsur yang menjadi bagian dari biaya produksi, sehingga diperlukan manajemen dalam pengendalian yang tepat untuk penetapan

anggaran atas komponen-komponen biaya tersebut. Bila dibandingkan dari ketiga unsur tersebut, maka perusahaan perlu lebih memperhatikan terhadap biaya overhead pabrik lebih bersungguh-sungguh karena biaya ini memiliki sifat yang tidak dipunyai oleh biaya bahan baku dan upah langsung, misalnya bahwa barang yang dihasilkan tidak dapat ditelusuri secara langsung dalam biaya overhead pabriknya. Maka perusahaan sangat perlu memperhitungkan secara tepat jumlah biaya overhead pabrik yang harus ditetapkan dalam biaya produksi agar harga pokok produksi dapat ditetapkan secara akurat oleh perusahaan. Sehingga perusahaan dapat memperoleh laba yang diinginkan dan bisa berkompetisi dengan pesaing di pasaran karena perusahaan bisa melakukan efisiensi terhadap biaya produksinya (Ida Rosita, 2014).

Menurut Mulyadi (2016:319), biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung adalah biaya overhead pabrik. Sedangkan menurut Naparin (2014:65) menjelaskan biaya overhead pabrik adalah semua biaya produksi, selain biaya bahan baku dan upah langsung, baik menggunakan metode harga pokok proses dan harga pokok pesanan. Dalam menghitung harga pokok produksi terhadap suatu produk, perusahaan bisa melakukan kesalahan dalam perhitungan biaya produksinya sehingga dapat

merugikan perusahaan yang disebabkan kekeliruan dalam pembebanan biaya overhead pabrik, karena perusahaan sering menganggap remeh unsur BOP ini dan dianggap tidak ada korelasinya dengan perolehan penjualan perusahaan. Biaya overhead pabrik umumnya timbul dari biaya-biaya yang harus dibebankan untuk pemakaian bahan penolong, pengeluaran upah tidak langsung, biaya pemeliharaan mesin pabrik, premi asuransi pabrik, dan berbagai sarana pendukung lainnya yang dipakai dalam proses produksi.

Apabila perusahaan ingin menambah kapasitas produksinya, akibatnya akan memerlukan pula biaya produksi yang tinggi atau harga pokok produksi pun akan meningkat. Dengan adanya penambah biaya produksi, akan berpengaruh terhadap volume barang yang diproduksi supaya barang yang akan dijual bisa meningkat. Sehingga tingkat penjualanpun mengalami kenaikan serta akan meningkatkan profit yang diperoleh perusahaan. Maka penambahan biaya bahan baku, upah langsung dan biaya overhead pabrik secara tidak langsung akan menyebabkan meningkat pula penjualan di suatu perusahaan.

Menurut Swasta dan Hani Handoko (2011:404), untuk memperoleh profit optimal, mendapatkan tingkat penjualan yang maksimal serta meningkatkan perkembangan entitas merupakan tujuan umum dari penjualan entitas.

Peningkatan nilai perusahaan dapat timbul bila ketiga tujuan tersebut dapat tercapai, hal tersebut dapat ditunjukkan dengan penambahan dari aktiva milik perusahaan ataupun hasil produksi. Menurut Assauri (2019:5), pengertian *sales* adalah bentuk proses pertukaran yang menjadi kegiatan manusia untuk tujuannya mencukupi dan memenuhi keinginan atau kebutuhannya. Winardi, (2008:26) menyatakan penjualan merupakan pertemuan antara pembeli dan penjual dengan maksud melakukan pertukaran barang dan jasa dengan mempertimbangkan landasan yang penting seperti pertimbangan uang. Perusahaan memiliki tujuan mendapatkan pendapatan yang besar, dan terus meningkatkan nilai penjualan dalam jangka panjang. Hal tersebut dapat menjadi kenyataan seandainya perusahaan memiliki strategi *sales* yang terencana dengan mempertimbangkan dan menghitung besarnya biaya-biaya yang masuk kedalam komponen harga pokok penjualan agar mendapatkan laba dari hasil penjualan yang diperoleh. Sedangkan menurut Sodikin & Sugiri (2015:102) mengemukakan bahwa jumlah penjualan setelah dikurangi semua unsur biaya variabel seperti biaya produksi, biaya penjualan serta biaya administrasi disebut dengan *gross profit (contribution margin)*. Apabila tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan dapat melebihi biaya variabelnya maka margin

kontribusi akan positif. Sehingga kondisi margin kontribusi yang positif yang dapat menutup besarnya total biaya tetap, maka selisihnya merupakan laba perusahaan.

Oleh karena itu, dalam pelaksanaannya perusahaan membutuhkan perencanaan yang baik dan tepat agar perusahaan bisa tumbuh secara menguntungkan dan dapat berkompetisi dengan entitas lainnya. Khususnya dalam kegiatan produksi, pengefisienan biaya diperlukan guna menetapkan harga jual yang kompetitif dengan unit barang lain. Karena pada prinsipnya apabila perusahaan bisa menekan biaya produksi, maka akan semakin besar kesempatan bagi perusahaan untuk menetapkan harga jual yang akan mampu menyaingi harga pasar. Sehingga pada akhirnya kesempatan untuk mendapatkan laba yang besar dari hasil penjualanpun bisa tercapai.

Dari pembahasan diatas perusahaan yang ingin menentukan harga jual dan menaikkan penjualan, perlu diadakan analisis mengenai biaya produksi salah satunya adalah biaya overhead pabrik sebagai upaya meminimalisir biaya produksi.

## **METODE**

Menurut Sugiyono (2016:2) menjelaskan bahwa cara ilmiah dalam mendapatkan data dengan maksud dan manfaat tertentu sebagai dasar dari metode penelitian. Oleh karenanya sangatlah bermanfaat untuk suatu

penelitian dalam memilih dan menentukan prosedur yang tepat sehingga dapat tercapainya tujuan yang diharapkan. Penulis menetapkan dalam penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Sugiyono, (2016:7) menyatakan bahwa metode kuantitatif merupakan kaidah yang sudah cukup lama dipakai, maka kaidah ini dianggap penggunaannya sudah jadi tradisi dalam melakukan penelitian. Metode ini disebut sebagai metode positivistik sebab berdasarkan pada filsafat positivisme. Metode ini merupakan kaidah ilmiah sebab telah melengkapi persyaratan ilmiah seperti uji empiris, faktual, ternilai, logis dan terstruktur. Metode ini disebut pula metode kuantitatif sebab fakta empiris dalam bentuk angka-angka dan studi yang memakai statistik.

Dalam penelitian ini yang menjadi objek penelitian adalah perusahaan industri yang bergerak dalam bidang garmen bernama CV Duta Setia Garmen, perusahaan ini merupakan perusahaan garmen perlengkapan bayi yang bernaung di bawah Dialogue Management Group. CV Duta Setia Garmen dalam menyalurkan produknya dibantu oleh PT Dialogue Garmino Utama sebagai penyalur utama. CV Duta Setia Garmen memproduksi barang-barang seperti : baby blanket, gendongan samping, gendongan ransel, tas bayi, kasur bayi, alat bantu berjalan bayi, celemek ibu menyusui, bantal dan guling set.

Menurut Sugiyono (2013:80) menyatakan wilayah generalisasi yang terdiri atas objek/subjek yang memiliki kapasitas serta karakter tertentu yang digunakan oleh peneliti dalam menelaah suatu kajian empiris dan setelah itu ditarik resume disebut sebagai populasi. Sedangkan menurut Arikunto (2013:173) menyebutkan semua objek empiris yang ditelaah itu adalah populasi. Berlandaskan pernyataan di atas maka yang dijadikan populasi dalam riset ini yaitu laporan biaya overhead pabrik dan laporan penjualan CV Duta Setia Garmen. Langkah selanjutnya setelah menentukan populasi perlu menentukan sampel yang diambil untuk melakukan penelitian. Sugiyono (2013:81) menyatakan elemen dari kuantitas dan karakter yang dimiliki populasi dinyatakan sebagai sampel. Maka yang menjadi sampel yang akan digunakan dalam riset ini yaitu laporan biaya overhead pabrik dan laporan penjualan pada CV Duta Setia Garmen periode 2017 dan 2018. Keperluan akan fakta dan informasi yaitu merupakan bagian yang signifikan untuk melaksanakan penelitian, baik menggunakan sumber data primer maupun sekunder. Dalam melakukan penelitian ini, penulis mendapatkan fakta serta informasi dengan melaksanakan teknik pengumpulan data antara lain berupa observasi, wawancara dan studi kepustakaan.

Penulis dalam riset ini melakukan beberapa langkah-

langkah untuk menganalisa data dengan perhitungan statistik antara lain dengan analisis regresi sederhana, analisis korelasi, dan koefisien determinasi.

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

### **Biaya *Overhead* Pabrik pada CV.**

#### **Duta Setia Garmen**

Biaya overhead pabrik akan mempengaruhi perhitungan biaya produksi selain oleh biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung, dalam memperhitungkan ketelitian penetapan biaya overhead pabrik terhadap barang yang dihasilkan perusahaan akan dirasa menyulitkan sebab biaya overhead pabrik tidak dapat ditelusui secara langsung kepada barang yang selesai diproduksi, maka tidak dapat dilihat bukti yang menunjukkan adanya permintaan terhadap overhead pabrik. Namun karena biaya overhead pabrik adalah merupakan unsur dari biaya produksi maka perlu pemantauan yang baik untuk mengetahui kuantitas biaya yang seharusnya dikeluarkan untuk menghasilkan barang yang diproduksi supaya perusahaan mendapatkan profit yang optimal serta dapat pula memberikan kepuasan pada konsumen.

Selama dua tahun tersebut biaya overhead pabrik CV Duta Setia Garmen mengalami fluktuasi yaitu peningkatan dan penurunan. Kenaikan paling besar terjadi pada

bulan November 2018, yang mana kenaikan terjadi sebesar Rp 27.001.402,00 atau peningkatan terjadi sebesar 26% dari bulan sebelumnya. Selain peningkatan terjadi juga penurunan pada BOP, bahwa penurunan BOP paling rendah terjadi pada bulan Oktober 2017, yaitu mengalami penurunan sebesar Rp 19.106.986,00 atau mengalami penurunan sebesar 15% dari bulan sebelumnya. Biaya overhead pabrik rata-rata perbulannya adalah Rp 125.933.933,90.

### Penjualan Pada CV Duta Setia Garmen

Penjualan merupakan salah satu sumber penghasilan suatu perusahaan, karena dengan hasil penjualan itulah maka perusahaan akan mendapatkan keuntungan yang bisa digunakan untuk menghidupi dan mengembangkan perusahaan tersebut. Semakin tingginya penjualan dan semakin rendahnya harga pokok produksi yang dibebankan, sehingga akan memperbesar keuntungan / profit yang akan diperoleh suatu perusahaan.

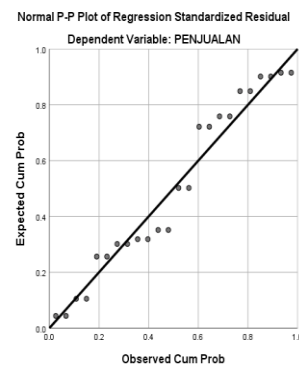
Penjualan produksi CV Duta Setia Garmen setiap bulannya selama periode 2017 dan 2018 mengalami fluktuasi. Kenaikan paling tinggi terjadi pada bulan Maret 2018, yaitu sebesar Rp.1.138.064.556,00 atau mengalami kenaikan sebesar 68% dari bulan Februari 2018. Sedangkan penurunan penjualan

paling rendah terjadi pada bulan Juli 2017, yaitu mengalami penurunan sebesar Rp.2.027.896.379,00 atau mengalami penurunan sebesar 43% dari bulan Juni. penjualan rata-rata per bulannya adalah sebesar Rp3.220.914.584,00.

### Pengaruh Biaya *Overhead* Pabrik Terhadap Penjualan pada CV Duta Setia Garmen

#### Hasil Uji Asumsi Klasik

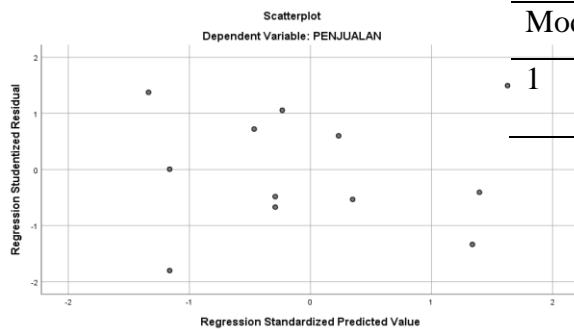
##### 1. Uji Normalitas



Gambar 1 Hasil Uji Normalitas dengan grafik P-Plot  
Sumber : data diolah penulis (2022)

Gambar 1 diatas menggambarkan tentang adanya penyebaran fakta diantara garis diagonal dan menyertai garis diagonal atau grafik P-Plot, sehingga dapat disimpulkan asumsi normalitas dari data tersebut terpenuhi.

##### 2. Uji Heteroskedastisitas



Gambar 2 Hasil Uji Heteroskedastisitas

Sumber : data diolah penulis (2022)

Pada gambar 2 scatterplot diatas, hasil dari uji Uji Heteroskedastisitas menggambarkan bahwa titik data menyebar tidak menentu dan tidak berpola, dimana titik tersebut menyebar diatas dan dibawah. Sehingga bisa dinyatakan bahwa tidak terjadi heteroskedastisitas terhadap model regresi ini.

### 3. Uji Autokolerasi

Tabel 1 Hasil Uji Autokolerasi

Coefficients <sup>a</sup>								
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.	Collinearity Statistics	
		B	Std. Error	Beta			Tolerance	VIF
1	(Constant)	797.603	1058.845		.753	.459		
	BOP	19.233	8.330	.442	2.309	.031	1.000	1.000

a. Dependent Variable: PENJUALAN  
 Sumber : data diolah penulis (2022)

Tabel 2 diatas menunjukkan hasil dari perhitungan statistik diperoleh persamaan regresi linier sederhana sebagai berikut:

$$Y = 797,603 + 19,233 X$$

Model	Durbin-Watson
1	1.770

Sumber : data diolah penulis (2022)

Menurut Ghozali (2016:111), gejala autokolerasi dinyatakan tidak ada apabila nilai Durbin Watson berada antara dU sampai dengan (4-dU). Dapat ditunjukkan dari tabel 1 bahwa nilai DW sebesar 1,770 sedangkan nilai dU berdasarkan tabel Durbin Watson adalah 1,4458 maka dU (1,4458) < DW (1,770) < 4-dU (2,5542), maka disimpulkan tidak ada gejala autokolerasi.

### Regresi Linier Sederhana

Tabel 2 Hasil Regresi Linier Sederhana

Pada persamaan regresi linier dapat diketahui bahwa:

a. Konstanta menunjukkan angka 797,603 artinya jika biaya overhead pabrik sama dengan Rp 0 maka penjualan nilainya positif sebesar Rp 797,603.

b. Koefisiensi regresi biaya overhead pabrik sebesar 19,233 artinya setiap terjadi kenaikan Rp 1.000,00 biaya overhead pabrik akan diikuti kenaikan penjualan sebesar Rp 19.233,00 atau sebaliknya bila BOP mengalami penurunan sebesar Rp 1.000,00 maka akan diikuti pula oleh penjualan yang menurun sebesar Rp 19.233,00.

## Uji Hipotesis

### 1. Uji t

Dapat dijelaskan berdasarkan uji hipotesis dari table 2 menunjukkan nilai koefisiensi regresi variabel biaya overhead pabrik positif sebesar 19,233 artinya BOP memiliki hubungan positif atau searah dengan penjualan. Hasil penelitian diketahui signifikansi biaya overhead pabrik menunjukkan  $t_{hitung}$  sebesar 2.309 dan *Sig.* dengan nilai 0,031 yang memiliki posisi dibawah 0,05 yaitu  $0,031 < 0,05$ , maka penulis dapat menyimpulkan bahwa biaya overhead pabrik (X) mempunyai hubungan positif serta memiliki pengaruh signifikan pada penjualan (Y). Dapat disimpulkan bahwa kuantitas biaya overead pabrik yang dibebankan perusahaan menyesuaikan terhadap jumlah

penjualan yang diperoleh secara positif, sehingga apabila perusahaan meningkatkan jumlah biaya overhead pabrik yang dikeluarkan maka jumlah produksi bertambah dan akan menghasikan penjualan yang meningkat pula.

Hasil riset ini sesuai dengan kajian penelitian dari Nainggolan & Patimah, (2020) yang menyatakan bahwa secara parsial omset penjualan pabrik Roti gembung Kota Raja Km.3 Balikpapan dipengaruhi oleh biaya overhead pabrik secara dominan dan signifikan serta didukung pula oleh hasil uji empiris yang dilakukan oleh Fajarini & Nursanti (2021) yang menjelaskan variabel penjualan dipengaruhi positif dan signifikan oleh biaya overhead pabrik secara parsial. Namun riset ini tidak didukung kajian empiris dari Wulandari (2015), yang menyimpulkan bahwa hasil penjualan pupuk petroganik pada CV Ijo Ngawi secara parsial tidak berpengaruh signifikan oleh biaya overhead pabrik.

### 2. Koefisien Determinasi

Tabel 3 Hasil Koefisien Determinasi Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Durbin-Watson
1	.442a	.195	.158	686.871	1.770

a. Predictors: (Constan), BOP

b. Dependent Variable : PENJUALAN



Berdasarkan table 3 dapat diketahui koefisien hubungan antara biaya overhead pabrik terhadap penjualan yang dihitung menggunakan koefisien korelasi yaitu R sebesar 0,442 artinya bahwa ada hubungan sedang antara biaya overhead pabrik terhadap penjualan. Sedangkan nilai  $R^2$  yaitu 0,195, hasil tersebut menunjukkan bahwa 19,5% variabel biaya overhead pabrik menjelaskan variabel penjualan serta sisanya 80,5% dipengaruhi oleh faktor lain yang tidak diteliti.

### KESIMPULAN

Variabel penjualan dipengaruhi biaya overhead pabrik secara positif dan signifikan. Hubungan biaya overhead pabrik dan penjualan memiliki hubungan yang sedang, serta biaya overhead pabrik memiliki pengaruh terhadap penjualan senilai 19,5% dan sisanya 80,5% dipengaruhi faktor lain.

### DAFTAR PUSTAKA

- Arikunto, S. (2013). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Rineka Cipta.
- Assauri, S. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Rajawali Press.
- 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*, 15(2), 110–125.
- Ghozali, I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. BP Universitas Diponegoro.
- Ida Rosita, & S. S. (2014). Analisis Biaya Overhead Pabrik Terhadap Penentuan Beban Pokok Produksi (Studi Kasus Pada Ud. Karya Mandiri Blitar). *Jurnal Komplek*, Vol. 6(2), 164–181.
- Mulyadi. (2016). *Akuntansi Biaya* (edisi 5). UPP STIM YKPN.
- Nainggolan, H., & Patimah, S. (2020). Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Dan Biaya Overhead Pabrik Terhadap Omset Penjualan Pabrik Roti Gembung Kota Raja Km. 3 Balikpapan Kalimantan Timur. *Jurnal Akuntansi Dan Keuangan Methodist*, 4(1), 32–59.
- Naparin, M. (2014). *Penganggaran Perusahaan*. Salemba Empat.
- Sodikin, S., & Sugiri. (2015). *Akuntansi Manajemen- Sebuah Pengantar* (Edisi Keli). UPP STIM YKPN.
- Sugiyono. (2013). *Statistika Untuk Penelitian*. Alfabeta.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Alfabeta.
- Swasta, B., & Hani Handoko. (2011). *Manajemen Pemasaran-Analisis Perilaku*

*Konsumen. BPFE.*

Winardi, D. (2008). *Pengantar Manajemen Penjualan*. PT Citra Aditia Bakri.

Wulandari, I. S. (2015). Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Hasil

Penjualan Pupuk Petroganik Pada CV. Ijo Ngawi. *The 6th FIPA (Forum Ilmiah Pendidikan Akuntansi)*.