

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Perkembangan pada bidang usaha di Indonesia sangatlah berkembang pesat. Berbagai macam jenis usaha yang dirintis oleh beberapa pelaku usaha baik dibidang teknologi, fashion maupun kuliner di tekuni untuk memperoleh keuntungan. Bisnis kuliner saat ini memiliki peluang yang cukup besar bagi pelaku usaha. Banyak para wirausahawan muda berbondong bondong menciptakan berbagai macam kuliner untuk menarik perhatian masyarakat. Berbagai macam makanan banyak dibuat oleh beberapa pelaku usaha dengan berbagai macam komponen bahan dan bumbu pelengkap didalamnya untuk menciptakan cita rasa yang unik untuk masakannya. Salah satu komponen bahan pelengkap masakan yang cukup diminati adalah kecap.

Industri kecap memanfaatkan kedelai sebagai salah satu bahan baku produksinya. Kedelai hitam memiliki banyak manfaat. Hal ini didasarkan pada kandungan nilai gizi pada kedelai yang cukup tinggi terutama protein dan karbohidrat. Berbagai manfaat yang ada membuat kecap digemari oleh masyarakat untuk berbagai pengolahan makanan dan masakan. Proses pembuatan kecap sendiri memakan waktu yang cukup lama karena perlunya proses fermentasi. Proses pembuatan yang lama memang mampu menghadirkan cita rasa kecap yang lebih enak. Kecap sebagai bahan masakan yang wajib tersedia di dapur memang kerap kali dibutuhkan oleh masyarakat dan menjadi salah satu

bahan makanan yang digemari masyarakat mulai anak-anak hingga orang dewasa menyukai bahan kecap tersebut.

Dalam dunia kuliner, kecap menjadi salah satu bahan masakan yang patut digali potensi bisnisnya. Usaha kecap kini menjadi salah satu bisnis yang menguntungkan. Banyak orang yang tertarik untuk menggeluti usaha kecap. Usaha kecap terbilang cukup laku keras di pasaran sehingga hal wajar jika usaha kecap kini tengah diincar dan diburu masyarakat. Hal didasarkan pada data penjualan kecap di Sukabumi pada tahun 2018 lalu cukup tinggi, dimana penjualan kecap mencapai angka 30.895 unit kecap telah terjual hanya di Kota Sukabumi menurut data penjualan dari PT. Alam Aneka Aroma. Maka dari itu, Peluang usaha kecap menjadi salah satu peluang usaha yang sangat menguntungkan dan dapat dijadikan pilihan usaha menjanjikan. Permintaan kecap yang terbilang tinggi membuat usaha kecap masih sangat terbuka lebar bagi siapa saja yang ingin menerjuni bisnis tersebut. Banyaknya masyarakat yang penasaran untuk melihat usaha kecap, Membuat potensi usaha kecap begitu sangat bagus dan cemerlang. Tingginya peminat kecap menjadikan usaha kecap kini menjadi sebuah ladang usaha yang sangat menjanjikan.

Salah satu perusahaan yang bergerak dalam bidang industri pengolahan kecap adalah PD. Alam Aneka Aroma. PD. Alam Aneka Aroma awal berdiri dari tahun 1973 yang didirikan oleh warga keturunan Cina. Pada mulanya industri berbentuk *Home Industry*. Yang untuk pertama kalinya industry ini dikenal dengan nama Samyu, yang dalam bahasa Cina mempunyai makna tiga sekawan. Yang menjadi produk utama dari PD. Alam Aneka Aroma adalah kecap asin dan

kecap manis karena produk ini sudah dikenal banyak orang, untuk memenuhi kebutuhan dan permintaan konsumen, perusahaan juga tidak hanya memproduksi kecap saja, melainkan melakukan variasi pengembangan produk lain dalam meningkatkan penjualannya seperti saos sambal, cuka, dan sirup agar perusahaan dapat bersaing dengan perusahaan lain yang sejenis dan skalanya lebih besar, sehingga diharapkan dengan variasi tersebut perusahaan dapat menambah pendapatannya, dan keuntungan perusahaan nya sebagai kekuatan perusahaan untuk menembus pasar dalam memasarkan produknya.

PD. Alam Aneka Aroma ini memiliki fokus sasaran penjualan ke pedagang pedagang kecil, seperti pedagang bakso, bubur ayam, pedagang sate dan lain sebagainya. Permasalahan yang mulai timbul di setiap perusahaan terutama di PD. Alam Aneka Aroma ini yaitu dari sisi hasil penjualan, karena banyaknya perusahaan perusahaan sejenis yang menjadi pesaing pada produk kecap ini akan menghambat pertumbuhan penjualan pada PD. Alam Aneka Aroma ini. Pengelolaan pemasaran yang tepat, akan memiliki dampak pada kelangsungan hidup perusahaan pada masa yang akan datang. Begitu pula pada PD. Alam Aneka Aroma, dengan disusunnya strategi pemasaran yang tepat yaitu dengan meningkatkan penjualan yang sebanyak-banyaknya serta meminimalkan biaya biaya terutama biaya bahan baku serendah- rendahnya tentu menjadi langkah positif didalam sebuah usaha yang bertujuan menghasilkan keuntungan bagi perusahaanya. Oleh sebab itu bagi PD. Alam Aneka Aroma , hal ini merupakan suatu permasalahan yang patut untuk ditangani dan dipecahkan permasalahannya. Masalah peningkatan penjualan adalah suatu masalah serius yang harus

diselesaikan semua perusahaan yang bergerak dalam bidang produksi dan penjualan barang.

Menurut Carl S, Warren, penjualan merupakan jumlah total yang dibebankan ke pelanggan untuk barang terjual, termasuk penjualan tunai maupun kredit. Pada hakikatnya, apabila hasil penjualan tinggi maka laba yang akan didapatkan akan semakin tinggi. Penjualan yang diperoleh merupakan sebuah cerminan laba yang akan didapatkan perusahaan. Oleh sebab itu penjualan menjadi hal penting yang harus didapatkan sebaik-baiknya oleh setiap produsen. Penjualan merupakan sebuah hasil akhir dari serangkaian proses produksi dimana penjualan menjadi suatu hal yang penting dalam kelangsungan hidup sebuah perusahaan yang bergerak dalam kegiatan produksi dan jual beli barang. Untuk mencapai penjualan yang tertinggi tentu diperlukan beberapa strategi yang mampu untuk mengalahkan produk pesaing dan meningkatkan penjualan produk milik perusahaan sendiri. Oleh sebab itu, meningkatkan penjualan merupakan suatu hal yang sangat penting untuk terus dipelajari, dievaluasi serta dilakukan untuk semakin memperbaiki pendapatan sehingga perusahaan dapat terus berkembang dan menjadi sebuah usaha yang maju sehingga citra perusahaan akan semakin baik dimata konsumennya. Untuk menjamin agar usaha perusahaan mampu menghasilkan keuntungan, maka manajemen perusahaan harus merencanakan dan mengendalikan dengan baik beberapa faktor penentu laba yaitu seperti pendapatan dan biaya.

Kurang stabilnya penjualan ini tentu akan membahayakan bagi kelangsungan hidup PT. Alam Aneka Aroma. Penjualan yang terus meningkat

atau stabil diangka yang besar serta biaya-biaya yang diminimalkan tentu akan menjadi sebuah keuntungan tersendiri bagi perusahaan dalam kelangsungan hidup perusahaannya. Pentingnya peningkatan penjualan setiap bulannya mengharuskan setiap perusahaan harus berlomba-lomba meningkatkan serta menggali semua potensi yang dimiliki perusahaan untuk menjadi market leader dalam penjualan setiap bulannya. Karena perusahaan pesaing bukan hanya dari perusahaan kecil dan menengah saja bahkan perusahaan yang sudah go public menjadi sebuah ancaman yang besar bagi perusahaan. Disamping meningkatkan penjualan tentu harus dibarengi dengan meminimalkan atau memaksimalkan semua biaya. Faktor faktor yang mempengaruhi keberhasilan suatu penjualan bisa dilihat dari berapa besarnya biaya biaya yang ditetapkan oleh setiap perusahaan, seperti biaya produksi.

Biaya produksi merupakan biaya yang digunakan dalam proses produksi. Biaya Produksi terdiri dari beberapa unsur diantaranya adalah Biaya Bahan baku dan Biaya Overhead Pabrik. Bahan baku adalah bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi. Bahan baku yang diolah dalam perusahaan manufaktur dapat diperoleh dari pembelian local, impor, atau dari pengolahan sendiri. Di dalam memperoleh bahan baku, perusahaan tidak hanya mengeluarkan biaya sejumlah harga beli bahan baku saja, tetapi juga mengeluarkan biaya-biaya pembelian, pergudangan, dan biaya-biaya perolehan lainnya. Menurut Wiratna (2015:11) biaya bahan baku merupakan biaya biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku utama yang dipakai untuk kegiatan memproduksi barang.

Kegiatan pembelian biaya bahan baku seefektif mungkin yang dilakukan oleh suatu industri, nantinya juga akan berdampak pada kegiatan penjualan. Agar biaya bahan baku tersebut nantinya berdampak positif bagi industri, maka industri perlu berpikir secara bijak terkait dengan pembelian bahan baku yang berkualitas yang digunakan untuk produksi. Apabila biaya bahan baku tersebut terus ditingkatkan dari tahun ke tahun, tetapi pengolahannya tidak maksimal, maka belum tentu dapat menghasilkan produk yang berkualitas untuk dijual, otomatis belum tentu dapat meningkatkan penjualan. Selama ini memang banyak industri yang beranggapan kalau biaya produksi ditingkatkan, maka penjualan pun juga akan meningkat. Diharapkan dengan pembelian bahan baku yang berkualitas dan biaya yang efisien dalam pembelian bahan baku, maka dapat meningkatkan hasil penjualan.

Selain biaya bahan baku yang langsung mempengaruhi pada produksi dan penjualan, biaya-biaya yang tak terlihat secara langsung yang tergolong kedalam biaya overhead pabrik memiliki pengaruh pada produksi dan penjualan. Riwayadi (2014:76) menyatakan bahwa biaya overhead pabrik merupakan semua biaya produksi selain biaya bahan baku langsung dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya overhead merupakan biaya tidak langsung produk. Biaya overhead tidak seperti biaya tenaga kerja langsung dan biaya bahan baku yang tidak terlalu sulit diperhitungkan karena biaya-biaya tersebut dapat secara langsung ditelusuri pada produk jadi, sebaliknya biaya overhead pabrik lebih sulit diperhitungkan. Karena biaya-biaya ini tidak dapat ditelusuri langsung pada produk jadi. Walaupun demikian biaya overhead ini masih menjadi bagian pada

biaya produksi yang diperhitungkan atau dibebankan pada produk. Biaya overhead ini secara tidak langsung memiliki pengaruh pada kelangsungan proses produksi yang dilakukan perusahaan, dan otomatis berpengaruh pada hasil penjualan.

Permasalahan yang mulai terjadi di PD. Alam Aneka aroma terlihat dari hasil penjualan yang kurang stabil. Berdasarkan data yang diperoleh dari PD. Alam Aneka Aroma, bahwa Hasil penjualan yg diperoleh mengalami penurunan yang terjadi pada bulan November, dan desember.

Tabel 1.1

Data Hasil Penjualan Oktober-Desember 2017

Bulan	Penjualan
Oktober	696.655.530
November	677.794.800
Desember	657,585,100



Gambar 1.1

Grafik hasil penjualan Oktober-Desember

Berdasarkan data diatas, hasil penjualan pada PD. Alam Aneka Aroma menunjukkan bahwa hasil penjualan yang didapatkan sepanjang November dan Desember mengalami penurunan. Ini bisa disebabkan karena dalam penentuan biaya bahan baku dan pengelolaan biaya bahan baku yang dikelola perusahaan tidak dikelola dengan baik. harga bahan baku yang dinilai selalu berubah ubah bisa menjadi salah satu faktor yang mempengaruhi hasil penjualan. Pemilihan Bahan baku yang berkualitas bisa menjadi salah satu faktor keberhasilan dalam hasil penjualan nya.

Oleh karena itu, untuk mendukung penelitian ini, akan dikemukakan beberapa hasil penelitian terdahulu terkait dengan variabel yang akan diteliti dalam penelitian ini.

Penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Siti Amanah (2017) dengan judul penelitian “Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung, dan Biaya Overhead Pabrik terhadap Penjualan pada CV. Surya Pustaka”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa ada pengaruh secara simultan antara biaya bahan

baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik terhadap penjualan pada CV Surya Pustaka. Hal ini dibuktikan dengan nilai F hitung sebesar 185,698 dan nilai signifikansi sebesar 0,000. Hasil penelitian ini sejalan dengan teori yang dikemukakan oleh Carter (2008 : 129) yang menyatakan bahwa tingkat penjualan yang diperoleh perusahaan dapat ditentukan oleh volume produksi yang dihasilkan. Semakin banyak volume produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula biaya produksi. Semakin banyak produksi yang dihasilkan, maka diharapkan semakin tinggi pula volume penjualan yang diterima. Hasil penelitian ini juga didukung oleh pernyataan dari Martana (2015) yang menyatakan bahwa biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap penjualan.

Penelitian terdahulu selanjutnya yang dilakukan oleh Nita Novita (2015) dengan judul penelitian “Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Distribusi Terhadap Penjualan Pada PT Selaras Kausa Busana”. Hasil penelitian menunjukkan bahwa terdapat hubungan yang sangat kuat dan positif antara biaya produksi dan biaya distribusi terhadap penjualan pada PT Selaras Kausa Busana. Artinya peningkatan biaya produksi dan biaya distribusi akan diikuti dengan peningkatan penjualan. Uji hipotesis secara komprehensif dengan uji F, diperoleh nilai Fhitung (1,0069) > ftabel (0,15), maka H_a diterima dan H_0 ditolak. Dengan demikian, hipotesis kombinasi dinyatakan benar atau dapat diterima, artinya bahwa biaya produksi dan biaya distribusi mempunyai pengaruh kuat dan positif secara komprehensif terhadap penjualan.

Penelitian terdahulu selanjutnya yang dilakukan oleh Ika Septi Wulandari (2015) dengan judul penelitian “Pengaruh Biaya Produksi terhadap Hasil

Penjualan Pupuk Petroganik pada CV. Ijo Ngawi.” Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa Variabel biaya bahan baku berpengaruh secara parsial terhadap hasil penjualan dengan terhitung $> t$ tabel. Sehingga semakin tinggi biaya bahan baku maka hasil penjualan akan meningkat, dan sebaliknya. Variabel biaya tenaga kerja berpengaruh secara parsial terhadap hasil penjualan dengan thitung $> t$ tabel . Sehingga sebarang biaya tenaga kerja yang dikeluarkan berpengaruh terhadap hasil penjualan. Variabel biaya overhead pabrik tidak berpengaruh secara parsial terhadap hasil penjualan dengan t hitung $< t$ tabel . Sehingga jumlah biaya overhead pabrik yang dikeluarkan tidak mempengaruhi hasil penjualan. Variabel biaya produksi (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik) berpengaruh secara simultan terhadap hasil penjualan. Penelitian ini menunjukkan bahwa biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik yang tinggi akan meningkatkan hasil penjualan.

Berdasarkan latar belakang masalah yang telah diuraikan tersebut diatas, maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tentang “ **Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Overhead Pabrik Terhadap Penjualan di PD. Alam Aneka Aroma**”.

1.2 Identifikasi dan Rumusan Masalah

1.2.1 Identifikasi Masalah

Identifikasi masalah adalah salah satu proses penelitian yang boleh dikatakan paling penting diantara proses lain. Masalah penelitian akan menentukan kualitas dari penelitian, bahkan juga menentukan apakah sebuah

kegiatan bisa disebut penelitian atau tidak. Berdasarkan latar belakang diatas, peneliti mengidentifikasi beberapa masalah yaitu :

1. Kurang stabilnya angka penjualan perusahaan
2. Munculnya perusahaan perusahaan sejenis yang menjadi ancaman bagi perusahaan.
3. Biaya biaya yang mempengaruhi penjualan masih kurang dan harus dikelola dengan sebaik baiknya oleh perusahaan.
4. Biaya bahan baku kecap yang selalu naik turun setiap tahunnya..
5. Bahan baku pembuatan kecap yang semakin sulit untuk didapatkan.
6. Biaya biaya overhead pabrik yang selalu naik dan turun setiap tahunnya.

1.2.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan identifikasi masalah diatas, penulis merumuskan rumusan masalah sebagai berikut :

1. Bagaimana pengaruh biaya bahan baku terhadap penjualan pada PD. Alam Aneka Aroma ?
2. Bagaimana pengaruh biaya overhead pabrik terhadap penjualan pada PD. Alam Aneka Aroma ?
3. Bagaimana pengaruh biaya bahan baku dan biaya overhead pabrik terhadap penjualan pada PD. Alam Aneka Aroma ?

1.3 Tujuan Penelitian dan Kegunaan Penelitian

1.3.1 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui Bagaimana pengaruh biaya bahan baku terhadap penjualan pada PD. Alam Aneka Aroma
2. Untuk mengetahui Bagaimana pengaruh biaya overhead pabrik terhadap penjualan pada PD. Alam Aneka Aroma
3. Untuk mengetahui Bagaimana pengaruh biaya bahan baku dan biaya overhead pabrik terhadap penjualan pada PD. Alam Aneka Aroma

1.3.2 Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan penelitian ini adalah :

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat secara teoritis, sekurang kurangnya dapat berguna sebagai sumbangan pemikiran bagi dunia pendidikan khususnya di bidang Akuntansi Biaya dan dapat mendukung penelitian selanjutnya dalam melakukan penelitian yang berkaitan dengan penjualan yang dipengaruhi oleh biayannya bahan baku dan biaya overhead pabrik.

2. Kegunaan Praktis

1. Bagi penulis

Penelitian ini sangat bermanfaat untuk menambah wawasan dan penulis dapat mengetahui seberapa besar pengaruh biaya bahan baku dan harga jual terhadap volume penjualan pada perusahaan dan untuk mengetahui bagaimana proses kegiatan usaha di perusahaan tersebut.

2. Bagi Perusahaan

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberi informasi yang bermanfaat dan menjadi masukan untuk bahan evaluasi perusahaan terutama

dalam pengelolaan biaya produksi terutama biaya bahan baku dan overhead pabrik yang akan mempengaruhi penjualan.

3. Bagi pembaca

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai informasi yang bisa bermanfaat bagi pembaca. Dan dapat dijadikan sebagai referensi untuk penelitian yang selanjutnya.