

## ANALISA BIAYA BAHAN BAKU DAN BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP PENDAPATAN PADA PT ATM DI GRESIK

**Dwi Dewianawati**

Email: [dwidewianawati@gmail.com](mailto:dwidewianawati@gmail.com)  
Universitas Mayjen Sungkono

**Erry Setiawan**

Email: [erry944@gmail.com](mailto:erry944@gmail.com)  
Universitas Mayjen Sungkono

**Sari Rahayu**

Email: [sarirahayu0689@gmail.com](mailto:sarirahayu0689@gmail.com)  
Universitas Mayjen Sungkono

### ABSTRAK

Dalam penelitian ini bertujuan mengetahui sejauh mana pengaruh biaya bahan baku terhadap peningkatan penjualan pada perusahaan PT. ATM Gresik dan selain itu untuk mengetahui pengaruh biaya distribusi terhadap peningkatan penjualan pada perusahaan manufaktur PT. ATM Gresik, dan yang terakhir untuk mengetahui pengaruh biaya bahan baku dan biaya distribusi secara simultan terhadap peningkatan penjualan pada PT. ATM Gresik. Objek penelitian ini perusahaan industri Kayu yang ada di Gresik, data yang diambil mulai tahun 2018 sampai 2023 selama 6 tahun. Dan data yang di gunakan adalah biaya bahan baku, biaya distribusi dan penjualan. Data yang di gunakan dengan metode dokumentasi dari perusahaan langsung. Pemecahan masalah menggunakan analisis data SPSS 25 dan memakai analisis regresi linier, uji asumsi klasik dan uji hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa: (1) terdapat pengaruh positif signifikan biaya bahan baku terhadap peningkatan penjualan dengan nilai t hitung sebesar 2,070 lebih besar dari t tabel 2,041 dengan nilai signifikansi sebesar 0,048; (2) terdapat pengaruh positif dan signifikan biaya distribusi terhadap peningkatan penjualan dengan nilai t hitung sebesar 2,253 lebih besar dari nilai t tabel sebesar 2,041 dengan nilai signifikansi 0,033; (3) Terdapat pengaruh positif dan signifikan antara biaya promosi dan biaya distribusi secara simultan terhadap peningkatan penjualan dengan nilai F hitung sebesar 4,198 lebih besar dari F tabel sebesar 3,33 dengan nilai signifikansi 0,025.

**Kata Kunci:** Biaya Bahan Baku; Biaya Distribusi; Penjualan.

### ABSTRACT

*This study aims to determine the extent of the influence of raw material costs on increasing sales in PT. ATM Gresik and in addition to that to find out the effect of distribution costs on increasing sales at manufacturing companies PT. ATM Gresik, and the latest to find out the effect of raw material costs and distribution costs simultaneously on the increase in sales at PT. ATM Gresik. The object of this research is a timber industry company in Gresik, data taken from 2018 to 2023 for 6 years. And the data used is the cost of raw materials, distribution, and sales costs, Data used by the documentation method from the company directly. Problem solving uses SPSS 20 data analyst and uses linear regression analysis, classical assumption test, and hypothesis test. The results of the study show that: (1) there is a significant positive effect of raw material costs on the increase in sales with a calculated t value of 2.070 greater than t table 2.041 with a significance value of 0.048; (2) there is a positive and significant influence of distribution costs on the increase in sales with a calculated t-value of 2.253 greater than the table t-value of 2.041 with a significance value of 0.033; (3) There was a positive and significant influence between promotion costs and distribution costs simultaneously on the increase in sales with an F value of 4.198 greater than the F table of 3.33 with a significance value of 0.025.*

**Keywords:** Raw Material Costs; Distribution Costs; Sale.

## I. PENDAHULUAN

Dalam Era sekarang sebagai banyak sekali perusahaan dengan skala kecil dan menengah berusaha untuk bangkit pasca COVID-19, di mana banyak perusahaan yang terguncang bahkan banyak perusahaan yang gagal bertahan. Perusahaan dengan skala kecil atau menengah banyaknya sumbangan yang telah diberikan kepada perekonomian negara di setiap tempat di dunia Sukirno (2016:367). Dalam perusahaan ini banyak memberikan sumbangan pendapatan negara juga memberikan dalam menciptakan lapangan pekerjaan baru, penciptaan teknologi atau metode baru dan juga produk baru untuk kepentingan negara, membantu perkembangan usaha-usaha besar sehingga vendor (pemasok dan *outsourcing*) dan sebagainya.

Dalam kegiatan perusahaan, banyak kegiatan yang dilakukan mulai dengan pembelian bahan baku, proses produksi, keuangan maupun tenaga kerja, yang harus dilakukan dengan baik dan benar, serta sistem yang sesuai prosedur perusahaan, agar semua bisa berjalan dengan baik dan tujuan perusahaan dalam perolehan laba bisa maksimal.

Dalam Perusahaan industri di bidang kayu sangat berpotensi karena hampir semua bangunan menggunakan kayu sehingga industri ini banyak diminati oleh pengusaha, baik untuk kusen, lantai maupun perabotan rumah tangga dan interiornya. Dalam melaksanakan usahanya, sebuah perusahaan harus memiliki beberapa tujuan, salah satunya adalah tujuan dalam penjualan barang maupun jasa. Menurut Bashu Swastha (2012:404), pada umumnya perusahaan mempunyai tiga tujuan utama dalam penjualannya, Pertama, mencapai volume penjualan tertentu, kedua, mendapatkan laba tertentu, dan ketiga, menunjang pertumbuhan perusahaan. Dari tujuan tersebut, ketiga-tiganya akan digunakan untuk meningkatkan nilai perusahaan baik dalam bentuk hasil produksi maupun dalam aset yang dimiliki oleh perusahaan.

Sedangkan Winardi (2012:3) arti dari penjualan itu sendiri adalah proses di mana sang penjual memastikan, mengaktifkan, dan memuaskan kebutuhan atau keinginan sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan kedua belah pihak. Dari hasil penjualan ini akan diperoleh pendapatan yang diterima oleh pengusaha. Pendapatan dalam penelitian ini adalah pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan produk, pendapatan yang diperoleh akan digunakan sebagai modal usaha kembali, guna kelancaran usaha dan meningkatkan nilai perusahaan. Sesuai dengan teori yang dikembangkan oleh Franco Modigliani pada tahun 1958, menyebutkan bahwa penghasilan akan menentukan nilai perusahaan dimasa yang akan datang.

Sebagian besar para pengusaha akan mempunyai tujuan untuk mendapatkan pendapatan yang akan diterimanya dari hasil penjualan baik barang maupun jasa secara maksimal, dan mempertahankan atau bahkan berusaha untuk dapat meningkatkannya untuk jangka waktu yang lama. Tujuan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang sudah direncanakan, akan tetapi hal ini tidak berarti bahwa hasil penjualan dari barang ataupun jasa yang terjual selalu menghasilkan laba. Hal ini dikarenakan hasil penjualan yang diperoleh tidak selalu sesuai dengan harapan, tetapi agar perusahaan dapat terus berjalan dengan baik maka sebaiknya hal tersebut dapat diminimalisir atau bahkan dihindari karena pada dasarnya laba yang diperoleh dari hasil penjualan akan digunakan untuk pengembangan perusahaan baik dalam segi kualitas maupun kuantitas pada perusahaan tersebut.

Dalam biaya bahan baku pada PT. ATM, selama tahun 2018 sampai 2023 mengalami kenaikan dimana diikuti dengan hasil penjualan dengan rata-rata mengalami kenaikan kisaran 2

% sampai 10 %. Dan untuk biaya distribusi juga menunjukkan dari tahun ke tahun juga mengalami kenaikan, tetapi pada tahun 2018 dan 2020 mengalami penurunan dikarenakan adanya himbauan pemerintah untuk sementara waktu di liburkan atau tidak ada aktivitas.

**Tabel 1: Presentase kenaikan / penurunan biaya bahan baku, Biaya Distribusi dan Penjualan**

Tahun	Biaya Bahan Baku	Biaya distribusi	Penjualan
2018- 2019	10,12%	6,72 %	4,21%
2019- 2020	9,32%	9,21%	6,32%
2020-2021	5,11%	2,51%	1,45%
2021-2022	10,09%	5,32%	1,56%
2022-2023	8,11%	8,22%	2,37%

Dari tabel 1. Di gambarkan fluktuasi biaya bahan baku dan biaya distribusi terhadap penjualan. Pada tahun 2018 ke 2019 biaya bahan baku menurun sebesar 9,32% namun pada penjualan meningkat dari 4,21% menjadi 6,32% karena biaya distribusi meningkat sebesar 9,21%. Pada tahun 2019 ke 2020 penjualan menurun sebesar 1,45% karena biaya bahan baku menurun sebesar 5,11% dan biaya distribusi menurun 2,51%. Pada tahun 2021 ke 2022 biaya bahan baku dinaikkan cukup banyak sebesar 10,09% tetapi penjualan menurun sebesar 1,56% karena biaya distribusi menurun sebesar 5,32%. Selanjutnya pada tahun 2022 ke 2023 penjualan mengalami peningkatan sebesar 2,37% begitupun dengan biaya distribusi meningkat sebesar 8,22% namun biaya bahan baku menurun sebesar 8,11%.

Kenaikan harga faktor-faktor produksi yang terjadi akhir-akhir ini menjadi penyebab utama terjadinya masalah penurunan penjualan dari hasil penjualan yang diterima oleh pengusaha. Menurut penelitian pendahuluan yang telah dilakukan penggunaan biaya faktor-faktor produksi yang cenderung konstan dari tahun ke tahun, tetapi terjadi penurunan dalam jumlah kuantitas dari faktor-faktor produksi tersebut, sehingga hasil produksi yang dihasilkan juga mengalami penurunan yang sama. Jumlah usaha kayu dulu berjumlah banyak, dengan seiringnya waktu sekarang dan adanya pasca corona, banyak perusahaan yang tutup. Fakta-fakta di atas yang semakin menguatkan bahwa penurunan pendapatan perusahaan industri kayu memang benar-benar terjadi. Dengan ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul :“Analisis Biaya Bahan Baku dan Biaya Distribusi Terhadap Penjualan PT ATM Gresik”

## II. TINJAUAN PUSTAKA

### Biaya Bahan Baku

Menurut Ahyari (2012:1) mengatakan bahwa bahan baku atau bahan mentah merupakan bahan yang digunakan untuk keperluan produksi. Bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi. Di dalam memperoleh bahan baku, perusahaan tidak hanya mengeluarkan biaya sejumlah harga beli saja, tetapi juga mengeluarkan biaya-biaya pembelian, pergudangan, biaya transportasi dan biaya perolehan lainnya.

Semua produk pabrikan (*manufacturing products*) terbuat dari bahan baku langsung dasar. Bahan baku langsung (*direct material*) adalah bahan baku yang menjadi bagian integral dari produk jadi perusahaan dan dapat ditelusuri dengan mudah. Bahan baku langsung ini menjadi bagian fisik produk, dan terdapat hubungan langsung antara masukan bahan baku dan keluaran dalam bentuk produk jadi. Jadi biaya bahan baku langsung adalah biaya dari komponen-komponen fisik produk dan biaya bahan baku dapat dibebankan secara langsung, kepada produk karena observasi fisik dapat dilakukan untuk mengukur kuantitas yang dikonsumsi oleh setiap produk (Simamora, 2012:36).

Bahan baku adalah bahan yang akan diolah menjadi produk selesai dan pemakaiannya dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya atau merupakan bagian integral pada produk tertentu. Biaya bahan baku adalah harga perolehan dari bahan baku yang dipakai di dalam pengolahan produk (Syahunan, 2014:2).

Pengertian menurut Nafarin (2014:82), bahan baku merupakan bahan langsung, yaitu bahan yang membentuk suatu kesatuan yang tidak terpisahkan dari produk jadi. Bahan baku adalah bahan utama atau bahan pokok dan merupakan komponen utama dari suatu produk. Bahan baku biasanya mudah ditelusuri dalam suatu produk dan harganya relatif lebih tinggi dibandingkan dengan biaya bahan penolong atau pembantu. Sedangkan bahan pembantu itu sendiri merupakan bahan pelengkap yang melekat pada suatu produk, yang tidak dapat dipisahkan dalam proses produksi. Bahan pembantu biasanya tidak mudah ditelusuri dalam suatu produk dan harganya relatif lebih rendah bila dibandingkan dengan bahan baku.

Definisi-definisi mengenai pengertian biaya bahan baku di atas dapat disimpulkan bahwa biaya bahan baku adalah bahan dasar yang digunakan dalam proses produksi yang berupa bahan mentah untuk dijadikan bahan jadi atau setengah jadi dan kemudian membentuk bagian menyeluruh dari produk jadi.

a. Sistem Pembelian Lokal Bahan Baku

Menurut Ahyari (2012:10) bahan baku sebagai bahan antara dalam kegiatan produksi perlu mempertimbangkan hal-hal yang menyangkut :

- 1) Jumlah kebutuhan bahan baku selama satu periode
- 2) Kelayakan harga barang
- 3) Kontinuitas persediaan barang
- 4) Kualitas bahan baku
- 5) Biaya pengangkutan

Menurut Mulyadi (2012:119) transaksi pembelian lokal bahan baku melibatkan bagian-bagian produksi, gudang, pembelian, penerimaan barang dan akuntansi. Sistem pembelian lokal bahan baku adalah sebagai berikut:

- 1) Prosedur Permintaan Pembelian Bahan Baku  
Bagian produksi yang membutuhkan bahan baku meminta bahan baku yang dibutuhkan di bagian gudang. Jika persediaan bahan baku yang ada di gudang sudah mencapai tingkat minimum pemesanan kembali harus segera dilaksanakan.
- 2) Prosedur Order Pembelian  
Bagian pembelian melaksanakan pembelian atas dasar surat permintaan pembelian dari bagian gudang. Kemudian bagian pembelian mengirimkan surat permintaan penawaran harga yang berisi permintaan informasi harga dan syarat-syarat pembelian dari masing-masing distributor.
- 3) Prosedur Penerimaan Bahan Baku  
Distributor mengirimkan bahan baku sesuai dengan surat order pembelian yang diterimanya. Bagian penerimaan yang bertugas menerima barang-barang mencocokkan apakah barang yang dipesan telah sesuai dengan pemesanan. Apabila barang telah sesuai dengan apa yang di pesan maka bagian penerimaan akan membuat laporan penerimaan barang.
- 4) Prosedur Pencatatan Penerimaan Bahan Baku di Bagian Gudang  
Bagian penerimaan menyerahkan bahan baku yang di terima dari distributor kepada bagian gudang. Bagian gudang menyimpan bahan baku yang di terima dalam kartu gudang. Kartu gudang itu berisi mengenai informasi setiap jenis barang yang disimpan di gudang tapi tidak berisi mengenai informasi harganya.
- 5) Prosedur Pencatatan Hutang yang Timbul dari Pembelian Bahan Baku

Bagian pembelian menerima faktur pembelian dari distributor. Bagian pembelian memberikan tanda terima di faktur pembelian tersebut, sebagai tanda persetujuan bahwa faktur dapat dibayar karena distributor telah memenuhi syarat-syarat pembelian yang telah ditentukan oleh perusahaan.

b. Penentuan Harga Pokok Bahan Baku

Untuk menentukan harga pokok bahan baku yang dipakai menurut Mulyadi (2012:135) adalah :

1) Metode Identifikasi Khusus

Dalam metode ini perlu dipisahkan tiap jenis barang berdasarkan harga pokoknya dan untuk masing-masing kelompok dibuatkan kartu persediaan tersendiri dengan diberi tanda khusus pada harga bahan yang dibeli.

2) Metode Masuk Pertama Keluar Pertama

Dalam metode ini harga pokok bahan baku yang dibebankan sesuai dengan urutan terjadinya. Apabila ada pemakaian bahan baku harga pokoknya adalah harga pokok terdahulu disusul yang berikutnya. Selanjutnya persediaan akhir dibebankan pada harga pokok akhir.

3) Metode Masuk Terakhir Keluar Pertama

Dalam metode ini bahan baku yang terakhir disusul dengan yang masuk sebelumnya. Persediaan akhir akan dibebankan pada pembelian yang pertama dan berikutnya.

4) Metode Rata-Rata Bergerak

Dalam metode persediaan bahan baku yang ada di gudang dihitung harga pokok rata-ratanya dengan cara membagi total harga pokok rata-rata persatuan yang baru.

5) Metode Biaya Standar

Dalam metode ini bahan baku yang dibeli dicatat sebesar harga standar, yaitu harga taksiran yang mencerminkan harga yang diharapkan terjadi pada masa yang akan datang.

6) Metode Rata-Rata Harga Pokok Bahan pada Akhir Bulan

Dalam metode ini pada akhir bulan dihitung harga pokok rata-rata persatuan, kemudian digunakan untuk menghitung bahan baku yang diserahkan oleh bagian gudang ke bagian produksi.

c. Faktor yang Menentukan Rencana Persediaan Bahan Baku

Besar kecilnya bahan baku yang dimiliki oleh perusahaan menurut Nafarin (2014:83) ditentukan oleh beberapa faktor, antara lain:

1) Anggaran Produksi

Semakin besar produksi yang dianggarkan, semakin besar pula bahan baku yang disediakan, begitu pula sebaliknya.

2) Harga Beli Bahan Baku

Semakin tinggi harga beli bahan baku, semakin tinggi persediaan bahan baku yang akan direncanakan

3) Biaya Penyimpanan Bahan Baku di Gudang dalam Hubungannya dengan Biaya Ekstra yang Dikeluarkan sebagai Akibat Kehabisan Persediaan. Apabila biaya penyimpanan bahan baku digudang lebih kecil dibanding biaya ekstra yang dikeluarkan sebagai akibat kehabisan persediaan, maka perlu persediaan bahan baku yang lebih besar.

- 4) Ketepatan Pembuatan Standar Pemakaian Bahan Baku  
Semakin tepat standar bahan baku yang dibuat, semakin kecil bahan baku yang direncanakan.
- 5) Ketepatan Pemasok dalam Menyerahkan Bahan Baku  
Apabila pemasok biasanya tidak tepat dalam menyerahkan bahan baku yang dipesan, maka persediaan bahan baku yang direncanakan jumlahnya besar.
- 6) Jumlah Bahan Baku sekali Pemesanan  
Jika dalam pesanan dengan kuantiti besar, maka jumlah persediaan akan besar.

### **Biaya Distribusi**

Biaya distribusi dapat dikemukakan dalam arti sempit dan dalam arti luas. Dalam arti sempit, biaya distribusi dibatasi artinya sebagai biaya penjualan dan biaya yang dikeluarkan untuk menjual dan membawa produk ke pasar. Dalam arti luas biaya distribusi meliputi semua biaya yang terjadi sejak saat produk selesai diproduksi dan disimpan di gudang sampai produk tersebut diubah kembali dalam bentuk uang tunai (Mulyadi, 2012).

Setiap perusahaan barang dan jasa tidak akan lepas dari masalah penyaluran barang yang dihasilkan atau barang yang akan dijual ke konsumen. Para produsen berhak menentukan kebijakan distribusi yang akan dipilih dan disesuaikan dengan jenis barang serta luasnya armada penjualan yang akan digunakan. Dalam persaingan yang semakin ketat perusahaan di harapkan selalu mengadakan analisa dan penelitian terhadap kondisi pasar. Penelitian tersebut untuk mengetahui kebutuhan serta selera konsumen dan jika mungkin menstimulasi permintaan serta menciptakan langganan (Makodim, 2012:37). kesimpulan bahwa biaya distribusi adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dalam rangka menyalurkan barangnya kepada masyarakat, sampai produk yang disalurkan tersebut dapat diubah kembali dalam bentuk uang tunai.

Menurut Ardiyoso dalam jurnal Cahyat (2021) biaya distribusi adalah “biaya yang terjadi dalam rangka untuk memasarkan atau mengirimkan suatu produk.” Dan ada satu lagi teori yang di tulis oleh Mulyadi (2019) yang menyebutkan bahwa “biaya distribusi adalah jumlah total biaya saluran distribusi yang meliputi semua kegiatan yang berhubungan dengan usaha untuk menyampaikan barang- barang produksi ke suatu perusahaan dari produksi kepada para pembeli atau calon pembeli.”. Jadi biaya distribusi sangat penting bagi Perusahaan untuk di perhitungkan, karena akan mempengaruhi hasil laba ruginya baik laba rugi kotor maupun laba rugi bersih.

### **Penjualan**

Menurut Swastha (2019:8) . Para ahli Mengatakan bahwa ilmu adalah seni. Dan beberapa menyebutkan masalah etik dalam penjualan. Menjual adalah ilmu dan seni mempengaruhi pribadi oleh penjual untuk mempengaruhi serta mengajak pihak lain agar membeli barang dan jasa yang di tawarkan. Menurut teori penjualan yang dikemukakan oleh Yusuf (2012:342) perusahaan akan selalu berusaha mempertahankan kegiatan operasional perusahaannya dengan berbagai cara. Diantaranya dengan menyediakan barang dan jasa sesuai dengan selera dari masyarakat. Bila barang dan jasa yang telah diberikan pada masyarakat dapat dimanfaatkan, sehingga perusahaan akan dapat memperoleh balas jasa dari masyarakat yang menggunakan produk yang ditawarkan perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan. Melalui hasil penjualan tersebut, perusahaan akan memperoleh penjualan yang akan digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan untuk selanjutnya. Jika tujuan tersebut tidak tercapai, maka perusahaan akan kehilangan sumber dana dari masyarakat dan modal perusahaan berangsur-angsur lemah, sehingga perusahaan tidak mempunyai kedudukan yang kuat untuk melakukan persaingan dengan perusahaan-perusahaan

sejenis lainnya yang ada di pasaran.

### **Pengaruh Biaya Promosi Terhadap Peningkatan Penjualan**

Menurut hemawan dalam lies (2017) Yang mngatakan bahwa semakin besar biaya Bahan baku maka akan semakin naik pula penjualannya

### **Pengaruh Biaya Distribusi Terhadap peningkatan penjualan**

Menurut efendi dalam yunias (2017) yang mengtakan bahwa semakin tinggi biaya distribusi makan akan naik penjualannya.

### **Pengaruh Biaya Bahan baku dan Biaya Distribusi Terhadap Peningkatan Pedapatan**

Dalam penelitian terdahulu Mukodim (2007) dengan hasil penelitian bahwa biaya bahan baku dan biaya distribusi sangat berpengaruh terhadap penjualan

## **III. METODE PENELITIAN**

Menurut Sugiyono (2017:2) Metode penelitian pada dasarnya merupakan cara ilmiah untuk mendapatkan data dengan tujuan dan kegunaan tertentu.

Metode penelitian merupakan kegiatan tentang urutan-urutan penelitian dilakukan. Dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah metode eksploratif dengan pendekat induktif. Arikunto (2016:7) menjelaskan "penelitian eksploratif merupakan penelitian yang bertujuan untuk menggali secara luas tentang sebab-sebab atau hal-hal yang mempengaruhi terjadinya sesuatu"

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian *analytic explanatory* kuantitatif *research*. Pendekatan kuantitatif adalah pendekatan yang disajikan dalam bentuk angka-angka atau dengan menggunakan rumus-rumus untuk mengatur variabel-variabel penelitian (Sugiyono, 2012:157-159).

### **3.1 Populasi dan Sampel**

Definisi populasi di dalam ensiklopedia of educational, seperti yang dikutip oleh Arikunto (2013:173) "*Apopulation is a set (or collection) of all elements prossessing one or more attributes of interest.*" Populasi dalam penelitian ini adalah laporan biaya bahan baku dan biaya distribusi PT ATM Gresik. Definisi sampel adalah "Sebagian atau wakil populasi yang diteliti." (Arikunto, 2013:174). Adapun yang menjadi sampel dalam penelitian ini aalah laporan biaya bahan baku dan biaya distribusi PT ATM Gresik selama tahun 2019-2022, Karena Penelitian ini hanya satu perusahaan, maka tidak menggunakan sampng.

Data yang diambil adalah laporan biaya bahan baku dan biaya distribusi PT ATM Gresik selama tahun 2018-2023

### **3.2 Teknik Analisis**

Tenik analisa yang di gunakan adalah analisa regresi, dengan memakai SPSS 25 di mana  $Y = 0,112 + 0,216 X_1 + 0,176 X_2 + \epsilon$ .

#### **IV. HASIL PEMBAHASAN PENELITIAN**

##### **Pengaruh Biaya Bahan Baku Terhadap Peningkatan Pendapatan**

Berdasarkan penelitian dan pengujian menggunakan SPSS versi 25 memiliki hasil bahwa biaya bahan baku berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan. Pada hasil uji regresi linear berganda diketahui bahwa nilai konstanta sebesar 0,231. Selanjutnya pengujian dengan menggunakan uji t diketahui bahwa biaya promosi memiliki nilai t hitung sebesar 2,070 dengan nilai t tabel 1,702, maka dengan itu nilai t hitung 2,070 > t tabel 2,041. Dilihat dari nilai koefisien determinasi menunjukkan angka sebesar 0,222 atau 22% yang berarti bahwa pendapatan bisa dipengaruhi oleh biaya bahan baku sebesar 22% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain. Maka Biaya bahan baku berpengaruh terhadap peningkatan penjualan, bisa dikatakan ketika harga bahan baku naik maka penjualan akan meningkat.

##### **Pengaruh Biaya Distribusi terhadap peningkatan Penjualan**

Hasil uji regresi linier berganda di dapat nilai konstanta berganda diketahui bahwa nilai konstanta sebesar 0,175 . Selanjutnya pengujian dengan menggunakan uji t diketahui bahwa biaya distribusi memiliki nilai t hitung sebesar 2,253 dengan nilai t tabel 2,041 maka dengan itu nilai t hitung 2,041 > t tabel 2,041. Dilihat dari nilai koefisien determinasi menunjukkan angka sebesar 0,220 atau 21,8 % yang berarti bahwa peningkatan penjualan dapat dipengaruhi oleh biaya distribusi sebesar 21,8% dan sisanya dipengaruhi oleh variabel lain. Maka dapat ditarik kesimpulan bahwa biaya distribusi berpengaruh terhadap peningkatan penjualan Di mana jika biaya distribusi (X2) dinaikkan maka penjualan juga akan meningkat.

##### **Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Distribusi Terhadap Peningkatan Penjualan**

Dalam kaitannya dengan ketiga variabel Biaya bahan baku sebagai X1, Biaya distribusi sebagai X2 dan penjualan sebagai Y. Dalam uji regresi linear berganda di dapat nilai koefisien regresi X1 sebesar 0,216 nilai koefisien regresi X2 sebesar 0,177 dan nilai konstanta sebesar 0.112 . Dengan demikian, persamaan garis regresi berganda yakni  $Y = 0,112 + 0,216 X1 + 0,176 X2 + \epsilon$ . Artinya jika nilai X1 dan X2 dianggap konstan atau tidak mengalami perubahan, maka Y akan tetap sebesar 0,112 sehingga biaya bahan baku (X1), biaya distribusi (X2) secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan di perusahaan PT. ATM Koefisien determinasi menunjukkan angka sebesar 0,220 atau 22% yang berarti bahwa peningkatan penjualan dapat dijelaskan oleh biaya bahan baku dan biaya distribusi. Sedangkan 79% lainnya dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diambil dalam penelitian ini. Berdasarkan uji F ditunjukkan dengan F hitung > F tabel yaitu sebesar 4,196 > 3,32. Nilai signifikansi untuk kedua variabel tersebut secara simultan 0,025 di mana 0,025 < 0,05 maka dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel independen secara bersamaan berpengaruh secara signifikan terhadap variabel dependen yaitu peningkatan penjualan, artinya Ketika biaya promosi (X1) dan biaya distribusi (X2) dinaikkan maka penjualannya pun akan meningkat.

#### **V. KESIMPULAN DAN SARAN**

##### **Simpulan**

Biaya Bahan baku berpengaruh signifikan terhadap peningkatan penjualan bisa dilihat dengan t hitung (SaraSara2,070) > t tabel (2,041) yang berarti biaya promosi mempengaruhi dengan positif terhadap peningkatan penjualan, maka dapat disimpulkan kenaikan penjualan dapat dipengaruhi oleh biaya bahan baku. Jadi, apabila biaya promosi dinaikkan maka akan semakin naik juga penjualannya. Biaya Distribusi berpengaruh positif signifikan terhadap peningkatan penjualan bisa dilihat dengan t hitung (2,253) > t tabel (2,041) yang berarti biaya distribusi mempengaruhi secara positif terhadap peningkatan penjualan. Maka dapat disimpulkan kenaikan penjualan dapat dipengaruhi oleh biaya

distribusi. jadi, apabila biaya distribusi dinaikkan maka penjualannya juga akan naik.

### Saran

Saran- saran yang bisa kami sampaikan, agar di buat sebagai wacana dan bisa untuk pertimbangan kelangsungan perusahaan adalah sebagai berikut :

1. Biaya bahan baku dan biaya distribusi disarankan untuk lebih di tingkatkan dalam pemakaiannya, selain itu biaya distribusi bisa di evaluasi kembali, bisa memakai yang lebih murah lagi.
2. Dalam kegiatan produksi dalam pemilihan bahan baku di sarankan adanya *quality control* yang tepat dan konsisten, selain itu untuk biaya distribusi di satrakan selalu ada evaluasi dan perbaikan dalam meningkatkan frekuensi karena berpengaruh terhadap penjualan.
3. Biaya bahan baku dan biaya distribusi disarankan dengan memakai kombinasi distribusi dengan tren yang sesuai kebutuhan konsumen

### DAFTAR PUSTAKA

- Ahyari, Agus. 2012. *Industri Kecil Menengah*. Yogyakarta: Pengembangan Swadaya
- Arikunto, Suharsimi. 2012. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan dan Praktek*. Jakarta : PT Rineka Cipta.
- Asdjadiradja, Lili dan Kusuma Permana. 12. *Manajemen Produksi*. Bandung: CV. Armico. (BPS) Biro Pusat Statistik.2008. *Banjarnegara dalam Angka*. Banjarnegara: BPS. Carter dan Usry.2006. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Bustami, Bastian dan Nurlela, 2013 *Akuntansi Biaya*, Mulyati, Jakarta Mitra Wacana Media
- Firdaus, Mohamad. 2014. *Ekonometrika Suatu Pendekatan Aplikatif*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Gozali, Imam. 2015. *Aplikasi Analisis Multifariat dengan Program SPSS*. Semarang: Universitas Diponegoro Press
- Ilmi, S., Dewianawati, D., & Rahayu, S. (2024). Analisis Perhitungan Harga Pokok Produksi Berdasarkan Metode Full Costing (Studi Kasus pada UMKM Rumilo Kota Mojokerto). *JURNAL ECONOMINA*, 3(11), 1127-1134.
- Hansen dan Mowen. 2012. *Manajemen Biaya Akuntansi dan Pengendalian*. Jakarta : Salemba Empat.
- Mukodim, Didin. 2012. Pengaruh Biaya Promosi dan Biaya distribusi Terhadap Penjualan pada PT. Sinar Sosro Tbk. Volume 2. Halaman 37-44. Jakarta:Universitas Gunadarma.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Universitas Gajah Mada. 1981. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Universitas Gajah Mada
- Nafarin, Muhammad. 2014. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta: Salemba Empat.
- Nursanti, W., & Ayu Setyorini, R. D. 2021. *Pengaruh Biaya Bahan Baku Langsung dan Biaya Tenaga Kerja Langsung Terhadap Laba Usaha Pada PT Mustika Ratu TBK*. *Jurnal Akuntansi*, 1-17
- Syahyunan. 2012. Manfaat Perencanaan dan Pengawasan Biaya Operasional dalam Meningkatkan Efisiensi. Fakultas Ekonomi USU. www.google.com (5 Juli 2013). 2006. *Makro Ekonomi*. Jakarta : PT Grafindo Persada.
- Setiawan, E., Dewianawati, D., Sunaryo, A., & Perdana, B. C. (2022). Company size on corporate social responsibility with the board of commissioners as mediation. *Enrichment: Journal of Management*, 12(5), 4478-4483.
- Sukirno, Sadono. 2012. *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*. Jakarta : PT Grafindo Persada. dkk. 2006. *Pengantar Bisnis*. Jakarta: PT. Kencana.
- Swasta basu, 2018 *Managemen Penjualan Yokyakarta* , BPFE Hokyakarta

Rohyana, Cahyat,2021 “Pengaruh Biaya Distribusi Terhadap Peningkatan Volume Penjualan Jasa Barang di JNE Kuningan, Land jurnal 2(1): 95-106 doi 10.47491/Landjournal.v2i1.1121