

**PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU, HARGA JUAL DAN VOLUME
PENJUALAN TERHADAP PEROLEHAN LABA PADA UMKM
(Studi Kasus Usaha Kuliner di Kecamatan Sukoharjo)**



SKRIPSI

Oleh

PRASASTI AJENG KARTINI

19.31.0020

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2023**

**PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU, HARGA JUAL DAN VOLUME
PENJUALAN TERHADAP PEROLEHAN LABA PADA UMKM
(Studi Kasus Usaha Kuliner di Kecamatan Sukoharjo)**



SKRIPSI

Oleh

PRASASTI AJENG KARTINI

19.31.0020

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI SURAKARTA
2023**

HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Prasasti Ajeng Kartini
NIM : 19310020
Jurusan : Akuntansi
Judul : PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU, HARGA JUAL
DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP
PEROLEHAN LABA PADA UMKM (Studi Kasus
Usaha Kuliner di Kecamatan Sukoharjo)

Disetujui dan disahkan :
Hari : Jumat
Tanggal : 10 Maret 2023

Pembimbing,

cyh prodi


Dr. Pardi, S.E., M.M., M.H

NIDN. 0620026601

Mengetahui,

Ketua Program Studi S1 Akuntansi



Astuning Saharsini, S.E., M. Acc

NIDN. 0606129102

PENGESAHAN SKRIPSI

Nama : Prasasti Ajeng Kartini
NIM : 19310020
Jurusan : Akuntansi
**Judul : PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU, HARGA JUAL
DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP
PEROLEHAN LABA PADA UMKM (Studi Kasus
Usaha Kuliner di Kecamatan Sukoharjo)**

Skripsi ini telah diuji dan dipertahankan dihadapan tim penguji Skripsi Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta (STIE Surakarta) dan diterima untuk memenuhi persyaratan memenuhi gelar Sarjana Akuntansi.

Hari : Jumat
Tanggal : 14 April 2023

Tim Penguji

Tanda Tangan

Ketua : Astuning Saharsini, S.E., M.Acc ()

Anggota : Eko Triyanto, S.E., M.M ()

Mengetahui,

Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Surakarta



Dr. Budi Istivanto S.E., M.M., M.H

NIDN. 0625127401

PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi saya yang berjudul:

PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU, HARGA JUAL DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PEROLEHAN LABA PADA UMKM (Studi Kasus Usaha Kuliner di Kecamatan Sukoharjo)

tidak pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi lain dan tidak terdapat keseluruhan atas sebagian tulisan orang lain yang saya akui seolah-olah sebagai tulisan saya sendiri tanpa memberikan pengakuan pada penulis aslinya. Apabila dikemudian hari saya terbukti melakukan tindakan menyalin atau meniru tulisan orang lain seolah-olah hasil pemikiran saya sendiri, gelar dan ijazah yang telah diterbitkan oleh perguruan tinggi batal saya terima.

Sukoharjo, Maret 2023

Yang memberi pernyataan



10000
METERAI
TEMPEL
C3558AKX290830406

Prasasti Ajeng Kartini

PERSEMBAHAN

Alhamdulillah puji syukur saya panjatkan kehadiran Allah SWT yang telah memberikan kemudahan kepada saya dalam penulisan skripsi ini. Dengan kerendahan hati penulis persembahkan karya ini untuk:

1. Bapak Redadi dan Almarhumah Ibu Suparmi yang saya sayangi dan cintai yang selalu memberikan semangat, motivasi, dukungan serta doa. Terimakasih telah menjadi alasan saya untuk tetap berjuang dan berusaha.
2. Kakak-kakak saya Ria Pertiwi dan Dani BayuNegari yang telah memberikan semangat dan bantuan baik dalam bentuk materi maupun non materi.
3. Diri saya sendiri yang sudah berjuang dan terus berusaha untuk mencapai tujuan saya.
4. Sahabat saya Erika, Annisa, Fataya, Risma, Dian, dan lelaki terkasih Park Jimin yang selalu memberi motivasi, semangat, dan banyak membantu penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.

ABSTRAK

PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU, HARGA JUAL DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PEROLEHAN LABA PADA UMKM (Studi Kasus Usaha Kuliner di Kecamatan Sukoharjo)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya bahan baku, harga jual dan volume penjualan terhadap perolehan laba UMKM kuliner di Kecamatan Sukoharjo. Populasi pada penelitian ini sebanyak 548 pelaku usaha kuliner dengan sampel sebanyak 85 responden. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan kuesioner yang disebarakan baik secara langsung kepada responden maupun melalui *google* formulir. Teknik analisis data dalam penelitian meliputi: (1) uji instrumen data, (2) uji asumsi klasik, (3) uji regresi dan hipotesis. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya bahan baku tidak berpengaruh signifikan terhadap perolehan laba pada UMKM kuliner, sedangkan harga jual dan volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perolehan laba pada UMKM kuliner.

Kata Kunci : Biaya Bahan Baku, Harga Jual, Volume Penjualan, Perolehan Laba.

ABSTRACT

THE EFFECT OF RAW MATERIAL COST, SELLING PRICE AND SALES VOLUME ON PROFIT EARNINGS IN MSMEs (Case Study of Culinary Businesses in Sukoharjo District)

The study aims to determine the effect of raw material costs, selling price and sales volume on culinary MSME profit in Sukoharjo District. The population in this study were 548 culinary entrepreneurs with sample of 85 respondents. The data collection technique in this study used a questionnaire which was distributed either directly to respondents or through google forms. Data analysis techniques in this study included: (1) test data instruments, (2) classical assumption test, (3) regression test and hypothesis. The results showed that the cost of raw materials did not have a significant effect on profit in culinary MSMEs, while the selling price and sales volume had a positive and significant effect on profit in culinary MSMEs.

Keywords : Cost of Raw Material, Selling Price, Sales Volume, Profit.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur peneliti panjatkan kepada Allah SWT atas segala rahmat dan karunia-Nya, peneliti dapat menyelesaikan perkuliahan dan penulisan skripsi ini dengan judul "Pengaruh Biaya Bahan Baku, Harga Jual dan Volume Penjualan terhadap Perolehan Laba pada UMKM (Studi Kasus Usaha Kuliner di Kecamatan Sukoharjo)". Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi di STIE Surakarta.

Peneliti secara khusus ingin menyampaikan rasa terima kasih yang tidak terhingga kepada kedua orang tua saya yang telah memberikan doa dan dukungan moril maupun materiil sehingga peneliti dapat menyelesaikan studi dengan baik. Dalam kesempatan ini, peneliti juga akan menyampaikan rasa terima kasih sebanyak – banyaknya kepada:

1. Bapak Dr. Budi Istiyanto S.E.,M.M.,M.H selaku Ketua STIE Surakarta.
2. Ibu Astuning Saharsini, S.E.,M.Acc selaku Ketua Program Studi S1 Akuntansi
3. Almarhum Bapak Dr. Pardi, S.E.,M.M., M.Hselaku Dosen Pembimbing yang telah mendukung dan memberikan arahan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
4. Ibu Astuning Saharsini, S.E.,M.Acc selaku Dosen Pembimbing 2 yang telah mendukung dan memberikan arahan sehingga skripsi ini dapat diselesaikan dengan baik.
5. Bapak Ismunawan S.E., M.Si. selaku Pembimbing Akademik.
6. Seluruh dosen dan staff STIE Surakarta atas segala jasa – jasanya yang telah diberikan sewaktu peneliti menempuh perkuliahan.
7. Kepada seluruh teman – teman seperjuangan S1 Akuntansi yang telah banyak memberikan saran dan dukungan kepada peneliti selama perkuliahan hingga menyusun skripsi.

Akhir kata, semoga skripsi ini dapat bermanfaat sebagai penambah informasi bagi para pembaca dan peneliti selanjutnya. Peneliti berharap

adanya saran dan kritik yang bisa dijadikan acuan untuk penelitian selanjutnya.

Sukoharjo, Maret 2023

Prasasti Ajeng Kartini

DAFTAR ISI

Halaman

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN JUDUL DALAM.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN SKRIPSI.....	iii
PENGESAHAN SKRIPSI	iv
HALAMAN PERNYATAAN PENULIS	v
PERSEMBAHAN.....	vi
ABSTRAK	vii
ABSTRACT	viii
KATA PENGANTAR	ix
DAFTAR ISI	xi
DAFTAR TABEL.....	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN	xv
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Manfaat Penelitian.....	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
A. Teori Yang Relevan.....	8
B. Penelitian Terdahulu.....	17
C. Kerangka Penelitian.....	19
D. Hipotesis	20
BAB III METODE PENELITIAN	24
A. Objek Penelitian	24
B. Jenis dan Sumber Data	24
C. Populasi dan Sampel.....	25

D. Teknik Pengumpulan Data.....	27
E. Definisi Operasional	28
F. Teknik Analisis Data	30
BAB IV ANALISIS DAN PEMBAHASAN	35
A. Deskripsi Objek Penelitian	35
B. Deskripsi Responden	35
C. Analisis Data	38
D. Pembahasan.....	48
BAB V PENUTUP	51
A. Kesimpulan	51
B. Saran	51
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

	Halaman
Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu	17
Tebel 3.1 Definisi Operasional Variabel	29
Tabel 4.1 Profil Responden Berdasarkan Jenis Kelamin	36
Tabel 4.2 Profil Responden Berdasarkan Usia	36
Tabel 4.3 Profil Responden Berdasarkan Pendidikan Terakhir	37
Tabel 4.4 Hasil Uji Validitas	38
Tabel 4.5 Hasil Uji Reliabilitas	39
Tabel 4.6 Hasil Uji Normalitas	40
Tabel.4.7 Hasil Uji Multikolinieritas	41
Tabel 4.8 Hasil Uji Heteroskedastisitas	41
Tabel 4.9 Hasil Transformasi Data	42
Tabel 4.10 Hasil Uji Regresi Linier Berganda	43
Tabel 4.11 Hasil Uji T	45
Tabel 4.12 Hasil Uji F	46
Tabel 4.13 Hasil Uji Koefisien Detreminasi	47

DAFTAR GAMBAR

	Halaman
Gambar 2.1 Kerangka Pikir	19

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Tabulasi Input Data Kuesioner

Lampiran 2 Uji Validitas

Lampiran 3 Uji Reliabilitas

Lampiran 4 Uji Asumsi Klasik

Lampiran 5 Uji Regresi Dan Hipotesis

Lampiran 6 Dokumentasi Kegiatan

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah kelompok usaha yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan oleh Undang-undang No. 20 Tahun 2008. UMKM memiliki kontribusi yang besar dalam menciptakan lapangan pekerjaan di Indonesia, dimana UMKM mampu melakukan penyerapan tenaga kerja dengan sukses dalam jumlah yang besar. Disamping itu, UMKM juga memiliki peran penting dalam pemerataan pendapatan di Indonesia, dimana jumlah UMKM yang cukup banyak dan menyebar merata baik di perkotaan maupun pedesaan yang mampu menjadi sumber penghasilan bagi masyarakat setempat untuk memenuhi kebutuhan biaya hidup. Seperti halnya UMKM di Kabupaten Sukoharjo yang terus mengalami kenaikan di 12 kecamatan, meliputi Kecamatan Weru, Bulu, Tawangsari, Nguter, Bendosari, Polokarto, Mojolaban, Grogol, Baki, Gatak, Kartasura, dan Kecamatan Sukoharjo (dalam Dinas Perindustri dan Perdagangan Kabupaten Sukoharjo). Menurut rekapitulasi *database* UMKM Kecamatan Sukoharjo tahun 2019, Kecamatan Sukoharjo memiliki 1348 Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang didominasi oleh usaha kuliner yakni sebanyak 548 UMKM.

Kecamatan Sukoharjo, yang terletak di wilayah perkotaan yang berkembang pesat, memiliki beragam usaha kuliner yang dimiliki dan dijalankan oleh UMKM. Usaha kuliner UMKM di Sukoharjo telah mengalami perkembangan pesat dalam beberapa tahun terakhir, dengan munculnya berbagai jenis restoran, warung makan, kafe, dan usaha kuliner lainnya. Dalam menjalankan usaha kuliner, UMKM dihadapkan pada berbagai tantangan, termasuk biaya bahan baku yang dapat berpengaruh terhadap perolehan laba. Biaya bahan baku yang tinggi dapat mempengaruhi harga jual produk, yang pada gilirannya dapat memengaruhi volume penjualan. Oleh karena itu, penting untuk memahami pengaruh biaya bahan baku, harga jual, dan volume penjualan terhadap perolehan laba pada UMKM di sektor kuliner di Kecamatan Sukoharjo.

Usaha kuliner melakukan aktivitas pengolahan bahan baku baik bahan mentah maupun setengah jadi untuk menghasilkan suatu barang jadi yang siap dijual, baik dalam bentuk makanan maupun minuman yang dapat menjadi nilai tambah suatu usaha. Pada dasarnya, suatu usaha memiliki target atau tujuan tertentu yang ingin dicapai, seperti melakukan penjualan yang maksimal untuk menghasilkan laba yang maksimal dengan meminimalkan anggaran dana yang dibutuhkan dalam proses produksi. Dalam menjalankan bisnisnya, pelaku usaha harus terlebih dahulu mengetahui berapa besar penjualan yang harus dilakukan untuk menghasilkan laba yang maksimal. Selain memperhatikan volume

penjualan, untuk memperoleh laba yang maksimal perusahaan juga harus memperhatikan biaya produksi yaitu biaya bahan baku, dimana biaya bahan baku mampu mempengaruhi besar kecilnya laba yang akan diperoleh perusahaan. Selain itu, pelaku usaha juga harus memperhatikan besarnya harga jual, dimana harga jual dapat mempengaruhi besarnya volume penjualan yang akan berpengaruh terhadap besar kecilnya biaya produksi.

Kenaikan harga bahan pokok menyebabkan menurunnya penjualan karena berkurangnya daya beli konsumen yang menyebabkan menurunnya omzet usaha (Solopos.com). Menurunnya volume penjualan yang disebabkan oleh kenaikan harga bahan baku mengakibatkan berkurangnya laba yang diperoleh pelaku usaha. Kenaikan bahan baku tersebut memberikan dampak kurang baik terhadap penjualan para pelaku usaha dan akan berdampak terhadap kualitas laba yang dihasilkan. Dilihat dari kondisi saat ini biaya bahan baku cenderung mengalami peningkatan dikarenakan beberapa faktor, Kepala Dinas Perdagangan, Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Disdagkop UKM) Sukoharjo menuturkan kenaikan harga dipicu karena beberapa penyebab seperti dampak ekonomi global serta kebijakan pemerintah. Selain itu juga terpengaruh cuaca karena sering hujan deras hingga menyebabkan terjadinya bencana alam disekitar daerah penghasil sayuran (Krjogja.com).

Kenaikan biaya bahan baku juga mendorong pelaku usaha dalam menentukan besarnya harga jual produk agar dapat bersaing di pasaran

untuk memikat daya beli konsumen dalam mengkonsumsi produk yang ditawarkan. Annisa salah pelaku usaha kecil di Kecamatan Baki mengaku terpaksa menaikkan harga keripik belut karena dampak kenaikan harga minyak goreng. Meskipun demikian, dia mengklaim keripik belut olahannya masih tetap diminati pembeli (Solopos.com). Penetapan harga jual yang tepat merupakan salah satu faktor penting dalam usaha untuk memperoleh laba.

Kenaikan beberapa komoditas bahan baku menyebabkan meningkatnya biaya produksi yang dapat menyebabkan berkurangnya laba yang akan dihasilkan oleh pelaku usaha, khususnya dalam bidang kuliner. Tingginya biaya bahan baku dalam suatu usaha tentu menjadi beban tersendiri bagi pelaku usaha mengingat pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan belum tentu sepadan dengan yang dikorbankan. Disamping itu, penetapan harga jual akibat kenaikan harga bahan baku juga akan mempengaruhi minat beli pada konsumen yang akan berdampak pada perolehan laba usaha.

Selain itu, penelitian ini juga dilatar belakangi oleh *research gap* pada penelitian-penelitian terdahulu. Berdasarkan penelitian yang dilakukan oleh Satria & Mulyani, (2017) bahwa secara parsial biaya bahan baku tidak berpengaruh signifikan terhadap laba. Selanjutnya penelitian tentang harga jual terhadap laba menurut penelitian yang dilakukan oleh Seftianty & Nugroho, (2020) menyatakan bahwa harga jual tidak berpengaruh signifikan terhadap laba bersih. Berdasarkan

penelitian yang dilakukan oleh Puspita et al., (2022) menyatakan bahwa volume penjualan tidak berpengaruh signifikan terhadap laba perusahaan.

Hal ini membuat peneliti ingin mencari lebih detail lagi pengaruh biaya bahan baku, harga jual dan besarnya volume penjualan terhadap perolehan laba usaha. Oleh karena itu, penulis tertarik untuk mengangkat permasalahan tersebut dengan melakukan penelitian mengenai **“PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU, HARGA JUAL DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PEROLEHAN LABA PADA UMKM (STUDI KASUS USAHA KULINER DI KECAMATAN SUKOHARJO)”**.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang dipaparkan di atas, penulis dapat merumuskan masalah sebagai berikut:

1. Apakah biaya bahan baku berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perolehan laba?
2. Apakah harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap perolehan laba?
3. Apakah volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perolehan laba?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dipaparkan di atas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Mengetahui pengaruh biaya bahan baku terhadap perolehan laba.
2. Mengetahui pengaruh harga jual terhadap perolehan laba.
3. Mengatahui pengaruh volume penjualan terhadap perolehan laba.

D. Manfaat Penelitian

Dalam melakukan penelitian ini penulis berharap agar hasil dari penelitian dapat memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Kegunaan Teoritis

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat memperluas wawasan dan pengetahuan mengenai ilmu akuntansi biaya dan memahami

pentingnya biaya bahan baku, penetapan harga jual dan volume penjualan untuk meningkatkan perolehan laba serta menjadi referensi untuk penelitian selanjutnya dengan judul penelitian yang sama.

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi Pelaku Usaha

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi pelaku usaha dalam mengoptimalkan biaya bahan baku untuk menghasilkan laba yang maksimal dengan mencapai target penjualan dengan harga jual yang telah direncanakan.

b. Bagi Peneliti Selanjutnya

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan atau masukan yang akan mendukung penelitian bagi pihak lain yang akan melakukan penelitian sejenisnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Teori Yang Relevan

1. Kajian Teori Utama (*Grand Theory*)

Teori kuantitas adalah teori mengenai permintaan dan sekaligus penawaran akan uang (Sudarmanto, dkk., 2021: 199). Teori ini berfokus pada hubungan antara jumlah uang yang beredar dan tingkat harga. Hubungan antara kedua variabel tersebut diselesaikan dengan teori permintaan uang. Perubahan jumlah uang beredar berinteraksi dengan permintaan uang untuk menentukan nilai uang.

Menurut Irving Fisher dalam penelitian Nurjannah, dkk., (2017) inti penting dari teori kuantitas adalah terjadinya penambahan volume uang yang beredar tanpa adanya kenaikan jumlah uang beredar, kejadian ini seperti halnya kegagalan panen yang menyebabkan harga-harga bahan baku mengalami kenaikan untuk sementara waktu. Seperti yang disampaikan Kepala Dinas Perdagangan, Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Disdagkop UKM) Sukoharjo, kenaikan harga disebabkan oleh berbagai faktor, antara lain dampak dari ekonomi terhadap kebijakan global dan nasional, serta dipengaruhi juga oleh kondisi cuaca di dalam negeri dengan meningkatnya curah hujan yang menyebabkan terjadinya bencana alam dan gagal panen di banyak area penanaman sayur dan bahan pokok. Kenaikkan harga bahan baku

menyebabkan pelaku usaha harus menetapkan ulang harga jual produknya agar dapat tetap bersaing dengan pelaku usaha lainnya serta mencapai target penjualan yang telah ditentukan sehingga mendapatkan laba semaksimal mungkin.

2. Biaya Bahan Baku

Menurut Mulyadi, (2016: 8) biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu. Menurut Nafarin, (2013: 220) bahan baku adalah bahan yang dipakai untuk membuat produk dalam satuan uang. Menurut Mulyadi, (2018) biaya bahan baku adalah biaya yang timbul dari bahan baku yang digunakan dalam proses produksi suatu barang.

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa biaya bahan baku adalah semua biaya yang perlu dikeluarkan oleh suatu perusahaan untuk menyediakan bahan baku (bahan baku dan produk setengah jadi) yang digunakan dalam proses pembuatan produk dalam satuan moneter.

Menurut Daulay, dkk., (2022) terdapat 10 faktor yang mempengaruhi bahan baku, 2 diantaranya yaitu harga bahan baku dan biaya bahan baku. Dimana harga bahan baku menjadi landasan atau dasar untuk para pengusaha dalam menyiapkan suatu perhitungan nilai investasi yang berhubungan dengan kepentingan bisnis. Dalam melakukan pembelian bahan baku perusahaan akan memperhitungkan

besarnya biaya yang harus dikeluarkan untuk melakukan pembelian bahan baku tersebut.

3. Harga Jual

Menurut Suyanto, (2014: 130) bahwa harga adalah nilai yang disebutkan dalam mata uang atau medium moneter lainnya sebagai alat tukar. Sedangkan menurut Kotler, (2013: 479) bahwa harga adalah sejumlah uang yang dibebankan pada suatu produk tertentu. Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa harga adalah nilai yang dibebankan terhadap suatu produk dalam satuan mata uang sebagai alat tukar.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Hansen dan Mowen, (2013: 633) menyatakan bahwa harga jual adalah jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Sedangkan menurut Mulyadi, (2013: 273) menyatakan bahwa pada prinsipnya harga jual harus dapat menutupi biaya penuh ditambah dengan laba yang wajar.

Dari definisi di atas, harga jual dapat diartikan sebagai nilai tersembunyi dari suatu produk atau jasa, atau jumlah total nilai yang ditukarkan konsumen untuk memiliki atau menikmati manfaat dari produk atau jasa tersebut.

Menurut Kotler dan Amatrang dalam penelitian yang dilakukan oleh Tjiptono, (2014) secara umum terdapat dua faktor utama yang

perlu dipertimbangkan dalam penetapan harga jual, adapun faktor-faktor yang mempengaruhi penetapan harga jual sebagai berikut:

a. Faktor internal perusahaan

1) Tujuan pemasaran perusahaan

Tujuan dari pemasaran perusahaan dapat berupa bagaimana cara perusahaan dalam mempertahankan kelangsungan hidup usaha, menciptakan kepemimpinan perusahaan yang berkualitas, mengatasi persaingan usaha, melaksanakan tanggung jawab sosial, dan lain-lain.

2) Strategi bauran pemasaran

Penetapan harga harus dirancang untuk mendukung pemasaran bersama, termasuk: produk, distribusi dan promosi.

3) Biaya

Biaya perusahaan menentukan harga minimum yang harus perusahaan tetapkan untuk menghindari kerugian. Oleh karena itu, semua bisnis harus memperhatikan struktur biaya dan aspek biaya variabel, serta sifat dari jenis biaya lainnya. Biaya menentukan harga paling rendah yang harus ditetapkan agar tidak terjadi kerugian.

4) Organisasi

Setiap perusahaan memiliki caranya masing-masing dalam menetapkan harga, namun ada juga pihak lain yang

mempengaruhi penetapan harga, seperti manajer penjualan, manajer produksi, manajer keuangan, dan akuntan.

b. Faktor lingkungan eksternal

1) Sifat pasar dan permintaan.

Setiap perusahaan perlu memahami sifat pasar dan permintaan yang dihadapinya, seperti pasar persaingan sempurna, persaingan monopoli, oligopoli, atau monopoli. Faktor lain yang sama pentingnya adalah elastisitas permintaan.

2) Persaingan

Ada lima faktor utama yang mempengaruhi persaingan industri, seperti persaingan industri mempengaruhi ancaman pengganti, pemasok, pelanggan, dan pendatang baru. Terdapat informasi yang diperlukan untuk menganalisis karakteristik pesaing, yaitu jumlah perusahaan dalam industri, ukuran relatif tiap anggota dalam industri dan diferensiasi produk.

Penetapan harga jual ditetapkan pada tingkat harga yang berbeda-beda tergantung pada tujuannya. Menurut Kotler dan Armstrong dalam penelitian yang dilakukan oleh Tjiptono, (2014) tujuan penetapan harga jual sebagai berikut:

- a. Mencapai target laba investasi atau laba penjualan bersih
- b. Memaksimalkan Laba
- c. Meningkatkan volume penjualan
- d. Mempertahankan atau meningkatkan pangsa pasar

Menurut Herman, (2016: 165) ada beberapa metode penetapan harga (*methods of price determination*) yang dapat dilakukan budgeter dalam perusahaan, yaitu:

- a. Metode taksiran (*Judgemental method*) Penentuan harga dilakukan dengan menggunakan insting walaupun sudah melakukan *survey*.
- b. Metode berbasis pasar (*Market-based pricing*)
 - 1) Harga pasar saat ini (*current market price*) Perusahaan memodifikasi produk lama dan mengeluarkan produk baru yang merupakan hasil dari penempatan produk baru pada produk lama.
 - 2) Harga pesaing (*competitor price*) Ketika meenetapkan harga jual produk, perusahaan langsung menyesuaikan dengan harga produk yang sama atau kompetitor untuk jenis produk tersebut.
 - 3) Harga pasar yang disesuaikan (*adjusted current market price*) Penyesuaian harga pasar dipengaruhi oleh 2 faktor yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal yang mempengaruhi harga pasar yaitu kemungkinan kenaikan gaji, meningkatnya efisiensi operasi, adanya peluncuran produk baru, adanya penarikan produk lama dari pasar, dan lain sebagainya. Sedangkan, faktor eksternal yang mempengaruhi penyesuaian harga pasar yaitu antisipasi terhadap inflasi, nilai tukar mata uang, tingkat pertumbuhan ekonomi nasional atau

internasional, siklus trendi, perubahan cuaca, dan lain sebagainya.

c. Metode berbasis biaya (*cost-based pricing*)

1) Biaya penuh plus tambahan tertentu (*full cost plus mark-up*)

Metode ini mengharuskan pembuat anggaran mengetahui beberapa hal tentang perkiraan biaya total untuk produk tertentu.

2) Biaya variabel plus tambahan tertentu (*variable cost plus mark-up*)

Dengan metode ini penganggaran menggunakan basis dasar variabel dengan *mark-up* yang lebih tinggi daripada *mark-up* berbasis biaya penuh.

4. Volume Penjualan

Secara umum, volume penjualan yaitu suatu ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual. Menurut Agus, (2015) volume penjualan merupakan hasil penjualan yang telah dihasilkan oleh perusahaan dalam rangka proses pemasaran atau merupakan suatu bagian dari hasil program pemasaran secara keseluruhan. Dapat disimpulkan bahwa volume penjualan adalah suatu pencapaian yang dilakukan oleh perusahaan dalam melakukan penjualan yang dinyatakan dalam satuan unit.

Jumlah penjualan memiliki dampak yang signifikan terhadap jumlah keuntungan perusahaan. Ukuran penjualan akan mempengaruhi tingkat penjualan produk dan sebaliknya ketika penjualan tidak

mencapai target maka volume penjualan juga turun. Hal ini menunjukkan bahwa volume penjualan berdampak pada keuntungan.

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan, oleh karena itu manajer perusahaan perlu memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan menurut Swastha, (2020) sebagai berikut:

a. Kondisi dan kemampuan penjual

Kondisi dan kemampuan penjual terdiri dari pemahaman atas beberapa masalah penting yang berkaitan dengan produk yang dijual, jumlah dan sifat dari tenaga penjual adalah:

- 1) Jenis dan karakteristik barang atau jasa yang ditawarkan.
- 2) Harga produk atau jasa.
- 3) Syarat penjualan, seperti: pembayaran dan pengiriman.
- 4) Kondisi pasar.

b. Kondisi modal

Modal atau dana sangat diperlukan dalam rangka untuk mengangkut barang dagangan ditempatkan atau untuk membesarkan usahanya.

c. Kondisi organisasi perusahaan

Pada perusahaan yang benar, biasanya masalah penjualan ini ditangani oleh bagian tersendiri, yaitu bagian penjualan yang dipegang oleh orang-orang yang ahli dalam bidang penjualan.

d. Faktor-faktor lain

Faktor-faktor lain seperti periklanan, peragaan, kampanye, dan pemberian hadiah sering mempengaruhi penjualan karena diharapkan dengan adanya faktor-faktor tersebut pembeli akan kembali membeli lagi barang yang sama bahkan barang yang lainnya.

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya menentukan keberhasilan dalam mencari keuntungan, apabila perusahaan tidak mampu menjual maka perusahaan akan mengalami kerugian. Menurut Ardiansyah, (2013) bahwa sebuah perusahaan pada umumnya mempunyai tiga tujuan dalam proses penjualan yaitu:

- a. Mencapai volume penjualan tertentu
- b. Mendapatkan laba tertentu
- c. Menunjang pertumbuhan perusahaan

5. Laba

Secara umum, laba adalah selisih antara total pendapatan yang dilakukan oleh perusahaan dengan total biaya untuk memproduksi produk sampai menjadi barang siap jual. Menurut Harahap, (2019) laba adalah naiknya nilai ekuitas dari transaksi yang bersifat insidental dan bukan kegiatan utama entitas dan dari transaksi atau kegiatan lainnya yang mempengaruhi entitas selama satu periode tertentu, kecuali yang berasal dari hasil atau investasi dari pemilik (*prive*). Menurut Kasmir, (2014) menyatakan bahwa laba bersih adalah laba yang telah dikurangkan dengan biaya-biaya atau beban perusahaan

termasuk pajak dalam suatu periode tertentu. Berdasarkan beberapa definisi di atas dapat disimpulkan bahwa laba bersih adalah seluruhtotal pendapatan yang dikurangkan dengan seluruh total biaya-biaya termasuk pajak dalam periode tertentu.

Komponen-komponen yang mempengaruhi perolehan laba menurut Martani, dkk., (2014:114) antara lain:

- a. Pendapatan
- b. Beban
- c. Biaya
- d. Untung Rugi
- e. Penghasilan

B. Penelitian Terdahulu

Adapun beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini akan disajikan dalam tabel berikut:

Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Alat Analisis	Hasil Penelitian
1	Sari, (2019)	Pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Home Industry	Analisis Regresi Linier Berganda	Biaya produksi dan harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap tingkat kepuasan.

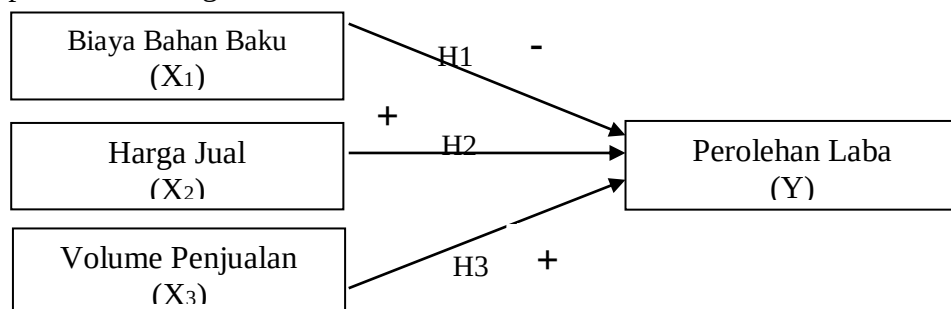
		Keripik Menurut Prespektif Ekonimu Islam		
2	Setiawan & Kurniasih, (2020)	Pengaruh Biaya Bahan Baku Dan Biaya Tenaga Kerja Terhadap Laba Bersih Pada PT Satwa Prima Utama	Analisis Regresi Linier Berganda	Biaya bahan baku dan tenaga kerja berpengaruh signifikan baik secara parsial maupun simultan terhadap laba bersih.
3	Nainggolan & Patimah, (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	Analisis Regresi Linier Berganda	Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead pabrik berpengaruh baik secara parsial maupun simultan terhadap omset penjualan.
4	Juwita &	Pengaruh	Analisis	Biaya bahan baku

	Puspita, (2021)	Biaya Bahan Baku Terhadap Penjualan Bersih pada PT Indofood CBP Sukses Makmur TBK	Regresi Linier Berganda	berpengaruh baik secara parsial maupun simultan terhadap penjualan
5	Harahap, (2019)	Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Laba Penjualan Pada PT Shimano Batam	Analisis Regresi Linier Berganda	Biaya produksi dan harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba penjualan.
6	Santi et al., (2019)	Pengaruh Harga Jual Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan UD. Broiler Putra Di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017	Analisis Regresi Linier Berganda	Harga jual dan volume penjualan berpengaruh positif baik secara parsial maupun simultan terhadap pendapata
7	Asriyanti &	Pengaruh	Analisis	Harga jual, volume

	Syafruddin, (2017)	Harga Jual, Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Perusahaan Pada PT. Prisma Danta Abadi (Tahun 2014-2016)	Regresi Linier Berganda	penjualan dan biaya operasional berpengaruh positif baik secara parsial maupun simultan terhadap profitabilitas perusahaan.
--	-----------------------	--	----------------------------	--

C. Kerangka Pikir

Kerangka pemikiran digunakan sebagai pedoman atau sebagai gambaran alur pemikiran dalam fokus pada tujuan penelitian. Adapun tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis adanya pengaruh biaya bahan baku, harga jual dan volume penjualan terhadap perolehan laba pada UMKM kuliner di Kecamatan Sukoharjo, adapun kerangka pemikiran sebagai berikut:



Gambar 2.1 Kerangka Pikir

Keterangan Kerangka Pemikiran:

1. Variabel independen merupakan variabel yang mempengaruhi variabel lainnya, dalam penelitian ini adalah:

- a. Biaya bahan baku
 - b. Harga jual
 - c. Volume penjualan
2. Variabel dependen merupakan variabel yang dipengaruhi oleh variabel lainnya, yang termasuk dalam penelitian ini adalah Perolehan laba (Y)

D. Hipotesis

Hipotesis diperlukan sebagai penjelasan dari suatu permasalahan yang memerlukan pemecahannya dari kerangka pemikiran yang telah dibuat, maka perumusan hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Pengaruh Biaya Bahan Baku Terhadap Perolehan Laba pada UMKM Kuliner di Kecamatan Sukoharjo

Penelitian yang dilakukan oleh Setiawan & Kurniasih, (2020) mengatakan perusahaan memiliki kemampuan untuk menentukan biaya bahan baku yang tepat akan berpengaruh kepada jumlah keuntungan yang diperoleh. Biaya bahan baku memiliki hubungan yang negatif dengan laba. Apabila biaya material naik hasil penjualan standar terjadi penurunan keuntungan, tetapi jika biaya material turun dan penjualan meningkat terjadi peningkatan keuntungan Menurut Sugiarti, (2018) menjelaskan bahwa biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung adalah dua faktor utama bagi perusahaan untuk menjalankan bisnisnya. Kedua faktor ini berkaitan dengan penjualan dan keuntungan perusahaan. Terutama ketika mengingat situasi saat ini, dimana harga

komoditas meningkat, kemungkinan kenaikan karena inflasi ataupun wabah covid-19 sehingga mempengaruhi harga produk dan daya beli masyarakat.

Penulis melihat dan menelaah penelitian terdahulu, maka hipotesis penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H₁ : Biaya bahan baku berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perolehan laba pada UMKM Kuliner di Kecamatan Sukoharjo.

2. Pengaruh Harga Jual Terhadap Perolehan Laba pada UMKM Kuliner di Kecamatan Sukoharjo.

Menurut Santi et al., (2019) menyatakan bahwa harga jual mempengaruhi tingkat pendapatan perusahaan, hal ini dapat pula dapat meningkatkan taraf hidup perusahaan. Perusahaan perlu mempertimbangkan harga saat penjualan yang didasarkan oleh harga pokok produksi. Dukungan harga yang relatif tinggi juga dapat menghasilkan keuntungan besar. Dapat diartikan bahwa harga jual produk yang dihasilkan oleh perusahaan dapat mempengaruhi pendapatan yang akan diterima oleh perusahaan dalam jangka waktu tertentu.

Penelitian yang dilakukan oleh Asriyanti & Syafruddin, (2017) menyatakan bahwa penentuan harga jual produk atau jasa merupakan salah satu jenis pengambilan keputusan manajemen yang penting. Penentuan harga jual produk atau jasa dapat berupa

penentuan harga jual yang bersifat normal, baik untuk jenis produk atau jasa yang baru maupun untuk jenis produk ataupun berupa penentuan harga jual produk atau jasa yang bersifat khusus. Harga penjualan merupakan salah satu penentu keberhasilan suatu perusahaan karena harga menentukan seberapa besar keuntungan yang akan diperoleh perusahaan dari penjualan produknya baik berupa barang maupun jasa. Menetapkan harga terlalu tinggi akan menyebabkan penjualan menurun, namun jika harga terlalu rendah akan mengurangi keuntungan yang dapat diperoleh perusahaan.

Penulis melihat dan menelaah penelitian terdahulu, maka hipotesis penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H₂ : Harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap perolehan laba pada UMKM Kuliner di Kecamatan Sukoharjo.

3. Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Perolehan Laba pada UMKM Kuliner Di Kecamatan Sukoharjo.

Dalam penelitian yang dilakukan oleh Santi et al., (2019) menyatakan bahwa selain harga jual yang menentukan pendapatan yang akan diperoleh, ada faktor lain yang mempengaruhi pendapatannya yaitu volume penjualan. Volume penjualan juga akan mempengaruhi besarnya pendapatannya yang akan diperoleh oleh perusahaan. Volume penjualan sangat berpengaruh terhadap besar kecilnya laba yang akan diperoleh oleh perusahaan. Besarnya penjualan akan berpengaruh terhadap volume penjualan produk,

begitu sebaliknya apabila penjualan tidak mencapai target optimal volume penjualan juga akan menurun.

Penulis melihat dan menelaah penelitian terdahulu, maka hipotesis penelitian ini dirumuskan sebagai berikut:

H₃ : Volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perolehan laba pada UMKM Kuliner di Kecamatan Sukoharjo.

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil analisis jawaban dari penelitian diatas, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Biaya bahan baku berpengaruh negatif dan signifikan terhadap perolehan laba pada UMKM kuliner di Kecamatan Sukoharjo.
2. Harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap perolehan laba pada UMKM kuliner di Kecamatan Sukoharjo
3. Volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap perolehan laba pada UMKM kuliner di Kecamatan Sukoharjo.

B. Saran

Adapun saran dari penulis berdasarkan pada penelitian yang telah dilakukan adalah sebagai berikut:

1. Bagi para pelaku usaha diharapkan agar lebih memperhatikan efektifitas dan efesiensi dari biaya bahan baku agar dapat menekan biaya bahan baku seminimal mungkin agar memperoleh laba yang maksimal. Selain itu, pelaku usaha juga harus memperhatikan penetapan harga jual produk dan volume penjualan agar jumlah produk yang dijual dapat stabil atau bahkan mengalami peningkatan.

2. Diharapkan kepada pemerintah untuk lebih memperhatikan para pelaku usaha pada UMKM di Kecamatan Sukoharjo terutama dalam permodalan usaha, agar perekonomian masyarakat dapat semakin meningkat
3. Diharapkan kepada peneliti selanjutnya agar dapat memperluas variabel lain diluar variabel penelitian ini yang dapat mempengaruhi perolehan laba. .
4. Diharapkan objek penelitian selanjutnya menggunakan objek yang lebih luas dan memperbanyak sampel dari penelitian sebelumnya agar informasi data yang diperoleh semakin baik.

DAFTAR PUSTAKA

Sumber Jurnal/artikel:

- Asriyanti, E., & Syafruddin. (2017). Pengaruh Harga Jual, Volume Penjualan dan Biaya Operasional Terhadap Profitabilitas Perusahaan pada PT. PrismaDanta Abadi 9 Tahun 2014-2016). *Measurement*, 11(1), 33–50.
- Harahap, B. (2019). Pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual Terhadap Laba Penjualan pada PT Shimano Batam. In *Baru Harahap Jurnal Akuntansi Barelang* (Vol. 3, Issue 2).
- Juwita, R., & Rizcha Puspita, A. (2021). Pengaruh Biaya Bahan Baku Terhadap Penjualan Bersih pada PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk (Vol. 2, Issue 1). www.indofood.com,
- Nainggolan, H., & Patimah, S. (2020). Pengaruh Biaya Bahan Baku, 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.
- Puspita, D. R., Sumantri, F., Mu'mina, Hilmiar, M., Nganus, I., Anggraeni, M., & Shalihah, D. D. (2022). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada PT. Unilever Tbk Periode 2017-2021. *Jurnal Ilmiah Wahana Pendidikan*, 8(9), 194–205. <https://doi.org/10.5281/zenodo.6644260>
- Santi, N. W. A., Haris, I. A., & Sunjama, I. N. (2019). Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan UD. Boiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung pada Tahun 2015-2017. *Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 11(1), 116–127.
- Sari, D. P. (2019). Pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Home Industry Keripik Menurut Perspektif Ekonomi Islam (Studi pada Home Industry Keripik Pisang di Kecamatan Way Sulan Kabupaten Lampung Selatan). *Skripsi*. Lampung: Universitas Islam Negeri Raden Intan.
- Satria, M. R., & Mulyani, M. S. (2017). Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Tenaga Kerja Langsung Terhadap Laba. 1–11.
- Seftianty, C., & Nugroho, G. W. (2020). Pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual Terhadap Laba Bersih (Studi Kasus Pada Bursa Efek Indonesia). *Jurnal Ilmu Manajemen Retail*, 1(1), 11–17.
- Setiawan, D., & Kurniasih, N. C. (2020). Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Tenaga Kerja Terhadap Laba Bersih pada PT. Satwa Prima Utama (Studi pada RJ Farm Amir Atanudin Kp. Pasir Jati Desa Lebak Wangi Kecamatan

Arjasari Kabupaten Bandung). *Akurat Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 11(2), 55–64.
<http://ejournal.unibba.ac.id/index.php/AKURAT>

Sumber Website:

<https://sukoharjo.sukoharjokab.go.id/storage/files/2019/10/data-umkm.xls>,

Diakses pada 12 Oktober 2022

<https://m.solopos.com/harga-belut-minyak-goreng-naik-ini-rencana-pengusaha-keripik-sukoharjo-1283906> Diakses pada 14 Oktober 2022

<https://m.solopos.com/tekan-biaya-pengusaha-kue-di-karanganyar-mulai-tinggalkan-telur-1407414> Diakses pada 14 Oktober 2022

<https://www.krjogja.com/berita-lokal/read/241659/cabai-rawit-merah-tembus-rp-50000-per-kg> Diakses pada 14 Oktober 2022