

**PENGARUH BIAYA UPAH, DAN BIAYA BAHAN BAKU
TERHADAP HARGA PENJUALAN PADA INDUSTRI
KECIL-MENENGAH CV. SABAR UTAMA**

RISMAWATI HASAN

10571 0179 011



**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2015**

**PENGARUH BIAYA UPAH, DAN BIAYA BAHAN BAKU
TERHADAP HARGA PENJUALAN PADA INDUSTRI
KECIL-MENENGAH CV. SABAR UTAMA**

RISMAWATI HASAN

10571 0179 011



*Skripsi Merupakan Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar
Sarjana Pada Fakultas Ekonomi Dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar*

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR
MAKASSAR
2015**

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul Skripsi :PENGARUH BIAYA UPAH DAN BIAYA BAHAN
BAKU TERHADAP HARGA PENJUALAN PADA
INDUSTRI KECIL-MENENGAH CV. SABAR UTAMA

Nama Mahasiswa : RISMAWATI HASAN

Nim : 105710179011

Program Studi Jurusan : Sarjana (S-1) IESP (Ilmu Ekonomi Studi Pembangunan)

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

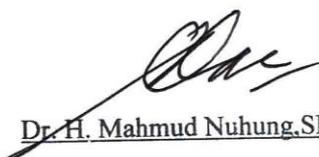
Skripsi ini telah diperiksa dan diujikan oleh tim penguji pada hari jum'at
21 Agustus 2015

Makassar, 12 Oktober 2015.

Menyetujui :

Pembimbing I

Pembimbing II

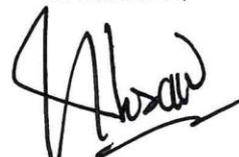

Dr. H. Mahmud Nuhung, SE, MA

NBM : 497794


Dra. Ek. Nursiah Haddade, M.Si

Mengetahui :


Dr. H. Mahmud Nuhung, SE, MA
NBM : 497794

Ketua Prodi,

Hj. Naidah, SE, M.Si
NBM : 710561

PENGESAHAN PENGUJI

Skripsi ini telah diperiksa dan diterima oleh Panitia Ujian Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis dengan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : dan telah dipertahankan di depan penguji pada hari jum'at tanggal 21 Agustus 2015, sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi pada jurusan Ilmu Ekonomi dan Study Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 12 Oktober 2015.

Panitia Ujian :

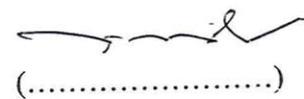
Pengawas Umum : Dr. H. Irwan Akib, M.Pd
(Rektor Unismuh Makassar).



Ketua : Dr. H. Mahmud Nuhung, M.A
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis).



Sekretaris : Drs. H. Sultan Sarda, MM
(PD I Fakultas Ekonomi dan Bisnis).



Penguji :

1. Dr.H. Mahmud Nuhung, M.A
2. Ismail Rasulong, SE,MM
3. Muh. Nur Rasyid, SE, MM
4. Dra. Ek. Nursiah Haddade, M.Si



ABSTRAK

PENGARUH BIAYA UPAH, DAN BIAYA BAHAN BAKU TERHADAP HARGA PENJUALAN PADA INDUSTRI KECIL-MENENGAH CV. SABAR UTAMA

Oleh:

RISMAWATI HASAN 10571 0179 011, Penulisan skripsi ini bertujuan untuk membantu industri kecil menengah untuk dapat menentukan atau menetapkan harga jual suatu produk barang atau jasa. Sehingga dapat bersaing di pasaran. Mengingat Perekonomian di Indonesia saat ini memasuki ajang persaingan yang ketat dalam berbagai sektor yang ada, terutama di sektor industri. Hal ini mendorong perusahaan agar meningkatkan efisiensi kerja dan mutu di bidang usaha yang dikelolanya dan yang terpenting adalah penetapan harga jual di pasaran yang dapat bersaing.

Untuk dapat memberikan gambaran bagaimana menetapkan harga jual suatu produk maka penulis menggunakan metode Analisis regresi linear berganda menggunakan program SPSS, dengan cara mengambil sampel pada “CV.SABAR UTAMA” dengan metode pengumpulan data baik menggunakan metode observasi maupun wawancara.

Dari hasil penelitian tersebut penulis mendapatkan kesimpulan bahwa untuk mendapatkan harga jual produk yang dapat bersaing, perusahaan harus dapat menekan biaya upah, dan biaya pembelian bahan baku. Karena kedua variabel tersebut sangat mempengaruhi harga jual suatu produk.

Kata kunci : biaya upah, biaya bahan baku, harga jual produk.

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat ALLAH SWT. Sang pencipta langit dan bumi serta segala isinya yang telah melimpahkan rahmat, hidayah, serta kasih sayang-nya kepada saya sehingga saya dapat menyelesaikan skripsi ini tepat pada waktunya. Tak lupa pula shalawat dan salam saya panjatkan kepada Rasulullah Muhammad SAW yang telah diutus ke bumi sebagai lentera bagi hati manusia, Nabi yang telah membawa manusia dari zaman kebodohan menuju zaman yang penuh pengetahuan yang luar biasa seperti ini.

Skripsi yang berjudul “PENGARUH BIAYA UPAH DAN BIAYA BAHAN BAKU TERHADAP HARGA PENJUALAN PADA INDUSTRI KECIL-MENENGAH CV. SABAR UTAMA DI MAKASSAR.” Disusun sebagai salah satu persyaratan guna memperoleh gelar sarjana ekonomi pada jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Muhammadiyah Makassar.

Selama proses penulisan skripsi ini, saya mengalami beberapa hambatan maupun kesulitan yang terkadang membuat saya berada di titik yang terlemah. Namun adanya Do’a restu, dan dorongan dari Orang tua dan suami tercinta yang tak pernah putus menjadikan saya bersemangat untuk melanjutkan skripsi ini. Untuk itu, dengan segala bakti saya meberikan penghargaan yang setinggi-tingginya dengan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada mereka, Ayahanda Hasan, Ibunda Mantasiah, dan Suami tercinta Muh. Yahya, SE.

Ucapan terima kasih juga saya sampaikan kepada:

1. Bapak DR. Irwan Akib, M.Pd selaku rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Dr. H. Mahmud Nuhung, SE, MA selaku dosen pembimbing I dan juga merupakan Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Ibu Dra. Ek. Nursiah Haddade, M.Si selaku dosen pembimbing II yang telah banyak membantu dan memberikan bimbingannya.
4. Ibu Hj. Naidah, SE, M.Si selaku Ketua Prodi Ilmu Ekonomi dan Study Pembangunan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
5. Bapak pimpinan CV. Sabar Utama Beserta Seluruh Karyawan yang telah memberikan kesempatan dan bantuan kepada saya untuk mengadakan penelitian pada perusahaan yang bersangkutan.
6. Kepada saudara-saudara dan para sahabat yang telah banyak memberikan bantuannya selama ini.

Semoga ALLAH SWT. Senantiasa melimpahkan rahmatnya kepada semua pihak yang telah memberikan banyak bantuan, baik moril maupun material hingga tulisan ini dapat terselesaikan tepat pada waktunya, penulis tidak lupa menyampaikan banyak terima kasih.

Penulis menyadari bahwa kemampuan penulis sangat terbatas, sehingga skripsi ini masih terdapat banyak kekurangan. Sehingga dibutuhkan kritik dan saran yang membangun untuk menciptakan karya yang lebih baik lagi di masa

yang akan datang. Demikianlah harapan saya mudah-mudahan skripsi ini bermanfaat bagi pembaca sekalian, Aamiin.

Makassar, 12 Oktober 2015

Penulis,

Rismawati Hasan

DAFTAR ISI

PENGESAHAN PENGUJI.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
ABSTRAK	iii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI	vi
DAFTAR TABEL.....	viii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR LAMPIRAN.....	x
BAB I. PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	3
C. Tujuan dan Kegunaan Penulisan	3
BAB II. TINJAUAN PUSTAKA.....	4
A. Kerangka teori	4
1. Harga Penjualan	4
2. Biaya upah	13
3. Biaya bahan baku	14
B. Devinisi operasional variabel	20
C. Kerangka fikir	22
Kerangka Pikir Penelitian	24
D. Hipotesis.....	24

BAB III. METODE PENELITIAN	25
A. Lokasi dan Waktu Penelitian	25
B. Metode Pengumpulan Data	25
C. Jenis dan Sumber Data	26
D. Metode Analisis	26
BAB IV. GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	28
A. Sejarah Singkat Perusahaan	28
B. Lokasi Perusahaan.....	29
C. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas	29
D. Proses Produksi.....	32
BAB V. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	37
A. Biaya upah.....	37
B. Biaya bahan baku	40
C. Harga penjualan	43
D. Analisis biaya upah, biaya bahan baku dan pengaruhnya terhadap harga penjualan	46
E. Uji hipotesis	49
F. Pembahasan.....	52
BAB VI. KESIMPULAN DAN SARAN	53
DAFTAR PUSTAKA	54

DAFTAR TABEL

1. Daftar biaya upah tenaga kerja harian pada CV. Sabar Utama Berdasarkan posisi kerjanya	38
2. Perkembangan biaya upah pada CV.Sabar Utama dari Tahun 2010-2014.....	39
3. Biaya bahan baku berdasarkan jenis kayu yang di beli oleh CV. Sabar Utama dari Tahun 2010-2014.....	41
4. Perkembangan Biaya Bahan Baku untuk semua jenis kayu yang di beli oleh CV. Sabar Utama dari tahun 2010-2014	42
5. Harga penjualan berdasarkan jenis kayu pada CV. Sabar Utama dari tahun 2010-2014	44
6. Perkembangan harga penjualan kayu pada CV. Sabar Utama pada tahun 2010-2014.....	45
7. Analisis Biaya Upah dan Biaya Bahan Baku Terhadap Harga Penjualan Pada CV. Sabar Utama	47
8. Persamaan regresi linear berganda.....	48
9. Hasil Analisis Simultan.....	50
10. Hasil Analisis Determinasi.....	51

DAFTAR GAMBAR

1. Kerangka pikir penelitian	24
2. Struktur organisasi CV. Sabar utama.....	30
3. Proses produksi balok dan papan CV.Sabar Utama	33

DAFTAR LAMPIRAN

Hasil perhitungan regresi linear berganda pada CV. Sabar utama

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Perekonomian di Indonesia saat ini memasuki ajang persaingan yang ketat dalam berbagai sektor yang ada, terutama di sektor industri kayu untuk bahan bangunan (Saumil). Hal ini mendorong perusahaan agar meningkatkan efisiensi kerja dan mutu di bidang usaha yang dikelolanya. Untuk meningkatkan mutu di bidang usaha yang dikelola, perusahaan harus menjaga persediaan yang cukup agar kegiatan produksi dapat berjalan lancar dan efisien.

Setiap perusahaan memerlukan persediaan bahan baku, serta sarana dan prasarana yang memadai agar perusahaan dapat maju dan berkembang sesuai dengan yang kita inginkan. Tanpa adanya persediaan yang memadai perusahaan akan dihadapkan pada resiko suatu waktu perusahaan tidak dapat memenuhi permintaan para pelanggannya. Hal ini bisa saja terjadi karena tidak selamanya barang atau jasa tersedia setiap saat, serta faktor cuaca yang setiap tahunnya akan mempengaruhi volume penjualan pada setiap perusahaan tertentu. Hal ini perlu diperhatikan agar bahan baku yang dibutuhkan selalu tersedia sehingga dapat menjamin lancarnya laju produksi. Menyediakan tempat penampungan bahan baku yang terlindung dari tetesan air hujan atau dengan mengurangi pemasukan bahan baku pada musim kemarau demi menjaga kualitas kayu agar tidak lapuk karena terkena air hujan.

Seperti halnya pada industri kecil-menengah CV. Sabar Utama, usaha ini bergerak dalam bidang industri yang mengolah kayu untuk bahan baku proyek

bangunan yang ditawarkan kepada proyek-proyek bangunan yang akan melakukan pembangunan maupun yang sementara dalam proses membangun dengan harga yang sudah ditentukan oleh perusahaan industri. Industri ini terletak di Jl. Rahmatullah Raya No.07, Antang-makassar. Walaupun hanya merupakan industri kecil-menengah, namun perusahaan ini telah banyak menawarkan produksi kayu-kayunya pada proyek-proyek bangunan di kota makassardan sekitarnya. Untuk itu agar produksi tetap lancar, CV. Sabar Utama perlu mengoptimalkan penjualan dan persediaan bahan baku kayu tepat pada waktunya sesuai dengan jumlah yang diperlukan oleh proyek-proyek yang memesan kayu yang mereka butuhkan.

Sehubungan dengan uraian tersebut di atas, maka penulis akan memaparkan sejauh mana hubungan antara biaya upah, dan biaya bahan baku terhadap harga penjualan pada industri kecil-menengah CV. Sabar Utama dalam mempertahankan kelangsungan hidup perusahaannya serta untuk meraih keuntungan.

Oleh karena itu penulis mencoba untuk mengadakan penelitian pada CV. Sabar Utama, mengingat bahwa perusahaan ini sedang aktif melakukan penawaran dan penjualan kepada proyek-proyek pembangunan.

Dengan berpegang teguh pada apa yang penulis utarakan di atas, maka penulis akan membahas tentang: “ **Pengaruh Biaya Upah, dan Biaya Bahan Baku Terhadap Harga Penjualan pada Industri Kecil-Menengah CV. Sabar Utama**”, untuk meningkatkan volume penjualan serta bagaimana menghadapi pesaing yang ada.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan dengan latar belakang di atas dan pengamatan yang dilakukan, maka masalah pokok yang akan di kemukakan adalah sebagai berikut:

“Apakah ada pengaruh positif dan signifikan antara biaya upah, dan biaya bahan baku terhadap harga penjualan pada CV. Sabar Utama?”

C. Tujuan dan Kegunaan Penelitian

1. Tujuan penelitian

- a. Untuk mengetahui perkembangan penjualan serta laba pada CV. Sabar Utama dengan berlandaskan pada perkembangan penjualan perusahaan.
- b. Untuk mengetahui bagaimana pengaruh Biaya upah, dan Biaya bahan baku terhadap harga penjualan perusahaan.

2. Kegunaan penelitian

- a. Dapat dijadikan acuan bagi penulis lain bila ingin melakukan penelitian yang sejenis.
- b. Sebagai referensi bagi perusahaan dalam meningkatkan penjualan kayu pada masa yang akan datang.
- c. Selaku media latihan penulisan ilmiah dan mengintrospeksi atas kemampuan penulis yang menjadi salah satu syarat akademik dalam penyelesaian studi pada Fakultas Ekonomi Jurusan Ilmu Ekonomi dan Studi Pembangunan Universitas Muhammadiyah Makassar.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Kerangka Teori

1. Harga penjualan

a. Pengertian Harga

Dalam hal menetapkan harga merupakan persoalan yang sangat penting, karena harga merupakan ukuran untuk mengetahui berapa besar nilai suatu barang atau produk dengan kata lain harga dari suatu barang dan jasa yang merupakan penentu bagi permintaan pasar. Jadi harga sangat mempengaruhi volume penjualan. Bagi perusahaan harga dapat memberi pendapatan dan keuntungan bersih.

Slanton mengatakan harga merupakan sejumlah uang yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi dari barang-barang yang dibutuhkan beserta pelayanannya. Jadi harga merupakan nilai dari barang yang ditawarkan yang biasanya dinyatakan dalam rupiah, sehingga harga yang dibayar oleh pembeli telah melibatkan jasa pelayanannya dan diberikan oleh penjual dan keuntungannya yang diharapkan.

Menurut Kotler dan Amstrong (2004) harga adalah jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena memiliki atau menggunakan produk/jasa. Bagi perusahaan, penetapan harga suatu barang dan jasa memberikan pengaruh yang tidak sedikit, karena:

- a. Harga merupakan penentu bagi permintaan pasar.
- b. Harga dapat mempengaruhi posisi persaingan suatu usaha.

- c. Harga dapat memberikan hal yang maksimal dengan menciptakan sejumlah pendapatan dan keuntungan bersih.

b. Tujuan Penetapan Harga

Penjual barang dalam menetapkan harga dapat mempunyai tujuan yang berbeda satu sama lain antar penjual maupun antar barang yang satu dengan barang yang lainnya. Tujuan dalam penetapan harga menurut Hartini (2008:55) adalah sebagai berikut :

- penetapan harga untuk mencapai penghasilan atas investasi.

Biasanya besar keuntungan dari suatu investasi telah ditetapkan persentasenya dan untuk mencapainya diperlukan penetapan harga tertentu dari barang yang dihasilkannya.

- Penetapan harga untuk kestabilan harga.

Hal ini biasanya dilakukan untuk perusahaan yang kebetulan memegang kendali atas harga. Usaha pengendalian harga diarahkan terutama untuk mencegah terjadinya perang harga, khususnya bila menghadapi permintaan yang sedang menurun.

- Penetapan harga untuk mempertahankan atau meningkatkan bagiannya dalam pasar.

Apabila perusahaan mendapatkan bagian pasar dengan luas tertentu, maka ia harus berusaha mempertahankannya atau justru mengembangkannya. Untuk itu kebijaksanaan dalam penetapan harga jangan sampai merugikan usaha mempertahankan atau mengembangkan bagian pasar tersebut.

- Penetapan harga untuk menghadapi atau mencegah persaingan.

Apabila perusahaan baru mencoba memasuki pasar dengan tujuan mengetahui pada harga berapa ia akan menetapkan penjualan. Ini berarti bahwa ia belum memiliki tujuan dalam menetapkan harga coba-coba tersebut.

- Penetapan harga untuk memaksimalkan laba.

Tujuan ini biasanya menjadi anutan setiap usaha bisnis. Kelihatannya usaha mencari untung mempunyai konotasi yang kurang enak seolah-olah menindas konsumen. Padahal sesungguhnya hal yang wajar saja. Setiap usaha untuk bertahan hidup memerlukan laba. Tujuan penetapan harga bukan hanya berdasarkan tingkat keuntungan dan perolehannya saja melainkan berdasarkan pertimbangan-pertimbangan non-ekonomis lainnya.

c. Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual

Menetapkan harga jual dari suatu barang/jasa merupakan salah satu faktor yang penting yang akan berdampak langsung terhadap keberhasilan usaha karena sangat mempengaruhi dalam hal pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran. Kesalahan dalam menentukan harga jual dapat membuat perusahaan mengalami kerugian. Harga jual yang terlalu murah akan membuat perusahaan mengalami kerugian. Sedangkan harga jual yang terlalu mahal dapat membuat produk tersebut tidak laku dipasaran dan perusahaan akan mengalami kerugian.

Terdapat tiga faktor utama yang mempengaruhi harga jual dari suatu barang/jasa, yaitu :

1. Pelanggan (*costumer*). Pelanggan dapat mempengaruhi harga berdasarkan fitur yang terdapat pada produk tersebut beserta kualitasnya.
2. Pesaing (*competitors*). Perusahaan harus memperhatikan apa yang dilakukan oleh pesaingnya, termaksud harga jual produk mereka yang bisa menjadi substitusi produk tersebut.
3. Biaya (*costs*).semakin tinggi biaya produksi dari suatu produk, maka akan semakin tinggi harga jualnya.

Secara umum, biaya produksi dapat dibagi menjadi dua kategori yaitu biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya langsung adalah biaya yang melekat secara langsung pada produk atau jasa yang dihasilkan. Misalnya: biaya bahan (bahan baku dan penunjang yang digunakan dalam proses produksi) dan biaya tenaga kerja (upah dan tunjangan pekerja seperti uang makan, sumbangan melahirkan, dll). Sedangkan biaya tidak langsung adalah biaya-biaya yang tidak terkait proses produksi, tetapi tetap dibutuhkan dalam menjalankan usaha. Misalnya: biaya sewa tempat, listrik, telepon, perawatan mesin, biaya penjualan (pengiriman), bunga bank (jika mendapat kredit bank), dan sebagainya.

d. Metode penetapan Harga

Terdapat 2 faktor penting yang perlu dipertimbangkan dalam hal penetapan harga, yaitu:

- Faktor internal

Meliputi tujuan pemasaran perusahaan, strategi bauran pemasaran, biaya dan metode penetapan harga.

- Faktor eksternal

Meliputi sifat pasar dan permintaan, persaingan, dan elemen lingkungan yang lain.

Menurut Simamora (2002) Langkah-langkah yang dapat dilakukan dalam menetapkan harga adalah:

- a. Analisis keadaan pasar, yakni memahami hubungan permintaan dan harga, karena perubahan harga dapat memberikan pengaruh besar terhadap permintaan.
- b. Identifikasi faktor-faktor pembatas adalah faktor yang membatasi perusahaan dalam penetapan harga.
- c. Menetapkan sasaran yang menjadi sasaran umum adalah memperoleh keuntungan untuk harga harus lebih tinggi dari biaya-biaya operasional.
- d. Analisis potensi keuangan, suatu usaha perlu mengetahui beberapa keuntungan yang perlu mereka peroleh.
- e. Penentuan harga awal yang perlu disepakati bahwa harga awal bagi produk baru yang pertama kali diluncurkan berdasarkan kesepakatan bersama.
- f. Penetapan harga disesuaikan dengan keadaan lingkungan yang selalu berubah, oleh karena itu harga harus disesuaikan.

Terdapat 7 metode dalam penetapan harga, antara lain:

- *Skimming Pricing Method*

Strategi ini di terapkan dengan jalan menetapkan harga tinggi bagi suatu produk baru atau inovatif selama tahap pengenalan, kemudian menurunkan harga

tersebut pada saat persaingan mulai ketat. Strategi ini baru bisa berjalan baik jika konsumen tidak sensitif terhadap harga, tetapi lebih menekankan pada pertimbangan-pertimbangan kualitas, inovasi dan kemampuan produk tersebut dalam memuaskan kebutuhannya.

- *Penetration Pricing Method*

Dalam strategi ini perusahaan berusaha memperkenalkan produk baru dengan harga rendah dengan harapan akan dapat memperoleh volume penjualan yang besar dalam waktu yang relatif dan mengurangi biaya per unit serta mengurangi kemampuan pesaing, karena harga yang rendah akan menyebabkan margin perusahaan menjadi terbatas.

- *Prestige Pricing Method*

Harga dapat digunakan oleh pelanggan sebagai ukuran kualitas atau *prestise* suatu barang atau jasa. Dengan demikian bila harga diturunkan sampai tingkat tertentu, maka permintaan terhadap suatu barang atau jasa tersebut akan turun. Strategi ini merupakan strategi menetapkan tingkat harga yang tinggi sehingga konsumen yang sangat peduli dengan statusnya akan tertarik dengan produk, kemudian membelinya.

- *Price Lining Method*

Metode ini digunakan apabila perusahaan menjual produk lebih dari satu jenis. Hal ini dapat dibuat dengan 2 cara:

- a. Produsen menjual ke pengecer dengan harga yang sama, kemudian pengecer menambah persentase markup yang berbeda sehingga harga jualnya pun berbeda.

b. Produsen merancang produk dengan tingkat harga yang berbeda-beda dan pengecer menambah persentase markup, sehingga harga jual ke konsumen akan bervariasi.

- *Odd – Even Pricing Method*

Metode ini digunakan dengan menetapkan harga yang besar mendekati jumlah genap tertentu. Pada prakteknya memang satuan/kuantitas yang kecil strategi ini kurang mengena sasaran. Tetapi bila menyangkut satuan/kuantitas besar ataupun dikaitkan dengan pembelian berbagai macam produk lainnya, maka hasilnya akan lebih efektif.

- *Demand Backward Pricing*

Metode ini berdasarkan suatu target harga tertentu, kemudian perusahaan menyesuaikan kualitas komponen-komponen produknya. Dengan kata lain produk didesain sedemikian rupa sehingga dapat memenuhi target harga yang ditetapkan.

- *Bundle Pricing Method*

Merupakan strategi pemasaran dua atau lebih produk dalam satu paket, yang didasarkan pada pandangan bahwa konsumen lebih menghargai nilai suatu paket tertentu secara keseluruhan daripada nilai masing-masing item secara *individual*. Strategi ini memberikan manfaat besar bagi pembeli dan penjual. Pembeli dapat menghemat biaya total sedangkan penjual dapat menekan biaya pemasarannya.

e. Strategi Penetapan Harga

Dalam proses pengambilan keputusan bagi pembeli, terdapat 2 peranan utama harga diantaranya yaitu :

- Peranan alokasi dari harga, yaitu membantu para pembeli untuk memutuskan cara memperoleh manfaat tertinggi yang diharapkan berdasarkan daya beli.
- Peranan informasi dari harga, yaitu mendidik konsumen mengenai faktor produk, seperti kualitas.

Marketing mix (bauran pemasaran) merupakan konsep dasar pemasaran, dimana didalamnya memuat tentang tahapan-tahapan pemasaran suatu produk atau jasa. Tahapan-tahapan *marketing mix* ini secara umum dikenal dengan istilah 4P, yakni *Produk, Price, Place, Promotion*. Salah satu keputusan penting dalam *marketing mix* adalah *price* atau penetapan harga, karena dalam penetapan harga perusahaan harus menetapkan tujuan, kalkulasi biaya, tingkat permintaan, harga pasar serta pencapaian-pencapaian lain yang ingin diperoleh perusahaan atas produk atau jasa yang dimilikinya.

Salah satu cara yang dilakukan untuk menarik minat konsumen adalah dengan menentukan harga yang tepat untuk produk yang terjual yang berkualitas dan dapat memberikan kepuasan tersendiri kepada konsumen.

Namun, banyak perusahaan yang kurang memperhatikan penetapan harga dengan baik. Kesalahan yang paling umum adalah:

- a. Penetapan harga yang terlalu memperhatikan biaya.

- b. Harga kurang sering direvisi untuk mengambil keuntungan dari perubahan pasar.
- c. Harga ditetapkan secara independendari bauran pemasaranlainnya dan bukan sebagai unsur intrinsik dari strategi penentuan posisi pasar.
- d. Harga kurang cukup bervariasi untuk berbagai macam produk, segmen pasar, dan kesempatan pembelian yang berbeda.

Harga produk pesaing juga mempengaruhi konsumen dalam memilih produk yang sejenis.Kita harus cermat memantau penetapan harga dan mutu produk semua pesaing kita.Ini sebetulnya adalah titik awal kita untuk menentukan harga sendiri.

f. Pendekatan dalam menetapkan harga

Terdapat tiga pendekatan umum dalam menetapkan harga, diantaranya:

- i. Penetapan harga berdasarkan biaya. Yaitu berdasarkan penetapan harga *cost plus*, analisis titik impas, dan berdasarkan penetapan laba yang diinginkan.
- ii. Penetapan harga berdasarkan nilai pembeli, bukan struktur biaya penjual untuk menetapkan harga.
- iii. Penetapan harga berdasarkan persaingan. Hal ini mempunyai dua variasi, pertama penetapan harga menurut keadaan dimana harga pesaing menjadi patokan. Apakah lebih tinggi, lebih rendah ataupun sama ketimbang pesaing utamanya. Kedua karena persaingan begitu ketat, kita juga dapat menetapkan harga penawaran yang tertutup yang harganya di sarankan oleh pembeli yang menurutnya sesuai dengan penawaran pihak lain.

2. Biaya upah

a. Pengertian biaya upah

Upah adalah Hak Pekerja/buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha atau pemberi kerja kepada pekerja/buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja/buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dikerjakan.

b. Tingkatan upah

Berdasarkan cara perhitungannya, upah dapat dibedakan menjadi:

- Upah Satuan

Upah yang dibayarkan berdasarkan jumlah unit yang diserahkan tanpa perhitungkan lamanya waktu. Makin banyak satuan yang diserahkan, makin banyak pula upah yang akan dibayarkan, jika pun suatu produksi atau pengerjaan proyek tertentu menggunakan target waktu pengerjaan, akan tetapi target waktu tersebut tidak mempengaruhi jumlah upah yang dibayarkan.

- Upah Borongan

Upah yang dibayarkan atas suatu proyek atau pengerjaan atau jasa tertentu tanpa memperhitungkan jumlah unit yang dihasilkan maupun waktu yang dihabiskan untuk menyelesaikan proyek tersebut.

- Upah Harian

Upah yang dibayarkan atas suatu pekerjaan atau jasa yang diserahkan dan dihitung berdasarkan lamanya waktu yang telah dipergunakan untuk

menyelesaikan suatu pekerjaan. Yaitu dalam waktu per hari tanpa mempertimbangkan jumlah unit yang dihasilkan maupun besarnya volume suatu pekerjaan. Jika pun perusahaan mematok target jumlah atau volume tersebut, maka jumlah maupun volume tersebut tidaklah mempengaruhi jumlah upah yang akan diperhitungkan sepanjang waktu yang dipergunakan sama.

- Upah Bulanan

Upah yang dibayarkan atas suatu pekerjaan atau jasa yang diserahkan dan dihitung berdasarkan lamanya waktu yang telah dipergunakan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan yaitu dalam jangka waktu per bulan.

Upah umumnya diartikan sebagai gaji, dan gaji (upah) bisa terdiri dari gaji pokok (upah pokok atau juga gaji dasar/*basic salary*) dan tunjangan-tunjangan (*allowances*). Dalam hal komponen upah juga terdiri dari upah pokok dan tunjangan.

3. Biaya Bahan Baku

a. Pengertian bahan baku

Bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi. Bahan baku yang diolah perusahaan manufaktur dapat diperoleh dari pembelian lokal, impor, atau bahkan dari pengolahan sendiri. Di dalam memperoleh bahan baku perusahaan yang tidak hanya mengeluarkan biaya sejumlah harga beli bahan baku saja. Tetapi juga mengeluarkan biaya-biaya pembelian, pergudangan dan juga biaya-biaya perolehan lainnya. Timbul masalah mengenai unsur biaya apa saja yang diperhitungkan sebagai harga pokok bahan baku yang dibeli.

Biaya bahan baku merupakan komponen biaya yang terbesar dalam pembuatan produk jadi. Bahan yang digunakan untuk produksi di klarifikasikan menjadi bahan baku (bahan langsung) dan bahan pembantu (bahan tidak langsung). Bahan langsung yaitu merupakan bahan yang digunakan untuk produksi yang dapat diidentifikasi ke produk. Biaya bahan baku dan biaya upah /biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya utama (*prime cost*) yang dibebankan kepada persediaan produk dalam proses. Bahan tidak langsung meliputi semua bahan *overhead* pabrik saat bahan tersebut digunakan untuk produksi.

- Pembelian bahan baku

Dalam organisasi besar, pembelian bahan baku biasanya dilakukan oleh departemen pembelian yang dikelola oleh agen pembelian. Adapun tugas departemen pembelian adalah:

- a) Menerima bukti permintaan pembelian atas bahan baku perlengkapan dan peralatan.
- b) Menyimpan informasi mengenai sumber pasokan harga dan jadwal pengapaln serta pengantaran.
- c) Membuat dan menempatkan pesanan pembelian.
- d) Mengatur pelaporan diantara departemen pembelian, penerimaan dan akuntansi.

Dibeberapa perusahaan, departemen pembelian mempunyai fungsi tambahan yaitu menyetujui setiap pembayaran atas setiap faktur yang diterima dari pemasok.

- Penerimaan bahan baku

Departemen penerimaan berfungsi:

- a) Membongkar bahan baku yang rusak.
 - b) Membandingkan jumlah yang diterima dengan daftar pesanan perusahaan.
 - c) Mencocokkan bahan baku yang diterima dengan deskripsi dalam pesanan pembelian.
 - d) Membuat laporan penerimaan.
 - e) Memberitahukan kepada departemen pembelian mengenai perbedaan yang ditemukan.
 - f) Mengatur pemeriksaan apabila diperlukan.
 - g) Meberitahukan kepada departemen pembelian dan departemen pengantaran mengenai kerusakan yang terjadi selama bahan baku tersebut dalam perjalanan.
 - h) Mengirimkan bahan baku yang diterima kelokasi yang sesuai.
- Biaya perolehan bahan baku

Harga yang tercantum dalam faktur pemasok dan bahan transportasi adalah biaya pembelian bahan yang paling terlihat. Sementara biaya yang tidak terlalu jelas kelihatan adalah biaya yang dapat disebut dengan biaya akuisisi, yaitu biaya untuk melakukan fungsi pembelian, penerimaan, pembongkaran, pemeriksaan, asuransi, penyimpanan dan akuntansi.

- Pengeluaran dan perhitungan biaya bahan baku. Selain pembelian, penerimaan, penyimpanan, pencatatan yang efektif, pengendalian bahan baku memerlukan suatu sistem untuk mengeluarkan bahan baku.

- Bukti permintaan bahan baku memberikan otorisasi bagi petugas gudang untuk mengeluarkan bahan baku.
- Pemrosesan data elektronik untuk bukti penerimaan bahan baku. Informasi permintaan dimasukkan dan dikirimkan secara elektronik dan bukan dalam bentuk dokumen kertas. Sistem ini menghasilkan ikhtisar bahan baku sesuai kebutuhan dan memutakhirkan buku pembantu serta akun buku besar secara otomatis.
- Daftar bahan baku yang dipergunakan untuk suatu pemesanan. Daftar ini dapat menghemat waktu dan mengurangi kesalahan karena berguna sebagai salinan induk dari bukti permintaan bahan baku untuk produk tertentu.

b. Jenis-jenis bahan baku

Adapun jenis-jenis bahan baku menurut Gunawan Saputro dan Marwan Asri adalah :

- Bahan Baku langsung

Bahan baku langsung (*direct material*) adalah semua bahan baku yang merupakan bagian daripada barang jadi yang dihasilkan. Biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan baku langsung ini mempunyai hubungan yang sangat erat dan sebanding dengan jumlah barang jadi yang dihasilkan.

- Bahan baku tidak langsung

Bahan baku tidak langsung (*indirect material*) adalah bahan baku yang ikut berperan dalam proses produksi tetapi tidak secara langsung tampak pada barang jadi yang dihasilkan.

c. Masalah-masalah khusus yang berhubungan dengan bahan baku

Dalam bagian ini diuraikan akuntansi biaya bahan baku, jika dalam proses produksi terjadi sisa bahan (*scrap materialis*), prodk cacat (*detective goods*), dan produk rusak (*spoiled goods*).

1. Sisa bahan (*scrap materialis*)

Dalam proses produksi tidak semua bahan baku dapat menjadi bagian produk jadi. Bahan yang mengalami kerusakan didalam proses pengerjaannya disebut sisa bahan. Perlakuan terhadap sisa bahan tergantung dari harga jual sisa bahan itu sendiri. Jika harga jual sisa bahan rendah, biasanya tidak dilakukan pencatatan jumlah dan harganya sampai saat penjualan. Tetapi jika harga jual sisa bahan tinggi, perlu dicatat jumlah dan harga jual sisa bahan kedalam kartu persediaan pada saat sisa bahan diserahkan oleh bagian produksi.

Hasil penjualan sisa bahan dapat diperlakukan sebagai :

- a. pengurang biaya bahan baku yang dipakai dalam pesanan yang menghasilkan sisa bahan tersebut. Jurnal untuk mencatat penjualan sisa bahan adalah :
 - Kas/piutang dagang
 - Produk dalam proses-biaya bahan baku
- b. Pengurang biaya *overhead* pabrik sesungguhnya. Jurnal untuk mencatat penjualan sisa bahan adalah :
 - Kas/piutang dagang
 - Biaya *overhead* pabrik sesungguhnya

c. Penghasilan diluar usaha (*other income*). Jurnal untuk mencatat penjualan sisa bahan adalah:

- Kas/piutang dagang
- Penghasilan lain-lain

2. Produk rusak (*spoiled goods*)

Produk rusak adalah produk yang tidak memenuhi standar mutu yang telah ditetapkan, yang secara ekonomis tidak dapat diperbaiki menjadi produk yang baik. Produk rusak berbeda dengan sisa bahan, karena sisa bahan merupakan bahan yang mengalami kerusakan dalam proses produksi, sehingga belum dapat menjadi produk, sedangkan produk rusak merupakan produk yang telah menyerap biaya bahan, biaya tenaga kerja dan *overhead* pabrik.

3. Produk cacat (*detective goods*)

Produk cacat adalah produk yang tidak memenuhi standar mutu yang telah ditentukan, tetapi dengan mengeluarkan biaya pengerjaan kembali untuk memperbaikinya. Produk tersebut secara ekonomis dapat disempurnakan lagi menjadi produk jadi yang baik.

Masalah yang timbul dalam produk cacat adalah bagaimana memperlakukan biaya tambahan untuk pengerjaan kembali (*rework*) produk cacat tersebut. Perlakuan terhadap biaya pengerjaan kembali produk cacat ini mirip dengan yang telah dibicarakan dengan produk rusak. Jika produk cacat bukan merupakan hal biasa yang terjadi dalam proses produksi, tetapi karena karakteristik pengerjaan pesanan tertentu, maka biaya pengerjaan kembali produk

cacat dapat dibebankan sebagai tambahan biaya produksi pesanan yang bersangkutan.

Jika produk cacat merupakan hal yang biasa terjadi dalam proses pengerjaan produk, maka biaya pengerjaan kembali dapat dibebankan kepada seluruh produksi dengan cara memperhitungkan biaya pengerjaan kembali tersebut kedalam tarif biaya *overhead* pabrik. Biaya pengerjaan kembali produk cacat kembali terjadi di debitkan dalam rekening biaya *overhead* pabrik sesungguhnya.

B. Devinisi Operasional Variabel

Untuk memberikan suatu pemahaman tentang pengaruh biaya upah, dan biaya bahan baku terhadap harga penjualan pada industry kecil-menengah CV. Sabar Utama, maka perlu adanya bahasan penelitian yang dioperasionalkan dan indicator yang digunakan dalam mempermudah penelitian.

- a. Biaya Upah adalah Hak Pekerja/buruh yang diterima dan dinyatakan dalam bentuk uang sebagai imbalan dari pengusaha atau pemberi kerja kepada pekerja/buruh yang ditetapkan dan dibayarkan menurut perjanjian kerja, kesepakatan, atau peraturan perundang-undangan, termasuk tunjangan bagi pekerja/buruh dan keluarganya atas suatu pekerjaan atau jasa yang telah atau akan dikerjakan.
- b. Bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi. Bahan baku yang diolah perusahaan manufaktur dapat diperoleh dari pembelian lokal, impor, atau bahkan dari pengolahan sendiri.

- c. Harga penjualan merupakan ukuran untuk mengetahui berapa besar nilai suatu barang atau produk dengan kata lain harga dari suatu barang dan jasa yang merupakan penentu bagi permintaan pasar.
- d. Industry kecil-menengah CV. Sabar Utama adalah sebuah perusahaan yang bergerak dibidang manufaktur berupa penggergajian dan supplier kayu bangunan.

Indicator Variabel

1. Pengaruh biaya upah dioperasionalkan dengan indikator :

- Upah Harian

Upah yang dibayarkan atas suatu pekerjaan atau jasa yang diserahkan dan dihitung berdasarkan lamanya waktu yang telah dipergunakan untuk menyelesaikan suatu pekerjaan. Yaitu dalam waktu per hari tanpa mempertimbangkan jumlah unit yang dihasilkan maupun besarnya volume suatu pekerjaan.

2. Biaya bahan baku

- Biaya perolehan bahan baku

Harga yang tercantum dalam faktur pemasok dan bahan transportasi adalah biaya pembelian bahan yang paling terlihat. Sementara biaya yang tidak terlalu jelas kelihatan adalah biaya yang dapat disebut dengan biaya akuisisi, yaitu biaya untuk melakukan fungsi pembelian, penerimaan, pembongkaran, pemeriksaan, asuransi, penyimpanan dan akuntansi.

3. Harga penjualan

Harga penjualan adalah harga yang ditetapkan berdasarkan jumlah uang yang diterima pada saat menjual suatu produk/ barang.

Harga produk pesaing juga mempengaruhi konsumen dalam memilih produk yang sejenis. Kita harus cermat memantau penetapan harga dan mutu produk semua pesaing kita.

C. Kerangka Pikir

Perusahaan bertujuan mencari keuntungan sebesar-besarnya (*profit oriented*) akan menjual produknya dengan margin keuntungan yang besar sehingga harga jual jadi tinggi. Jika perusahaan ingin produknya laris dan menguasai pasar maka perusahaan menetapkan harga yang rendah dengan tingkat keuntungan yang rendah sehingga harga jual akan rendah untuk menarik minat konsumen.

Dalam ekonomi terdapat permintaan (*demand*) dan penawaran (*supply*) yang saling bertemu dan membentuk satu titik pertemuan dalam satuan harga dan kuantitas (jumlah barang). Setiap transaksi perdagangan pasti ada permintaan, penawaran, harga dan kuantitas yang saling mempengaruhi satu sama lain.

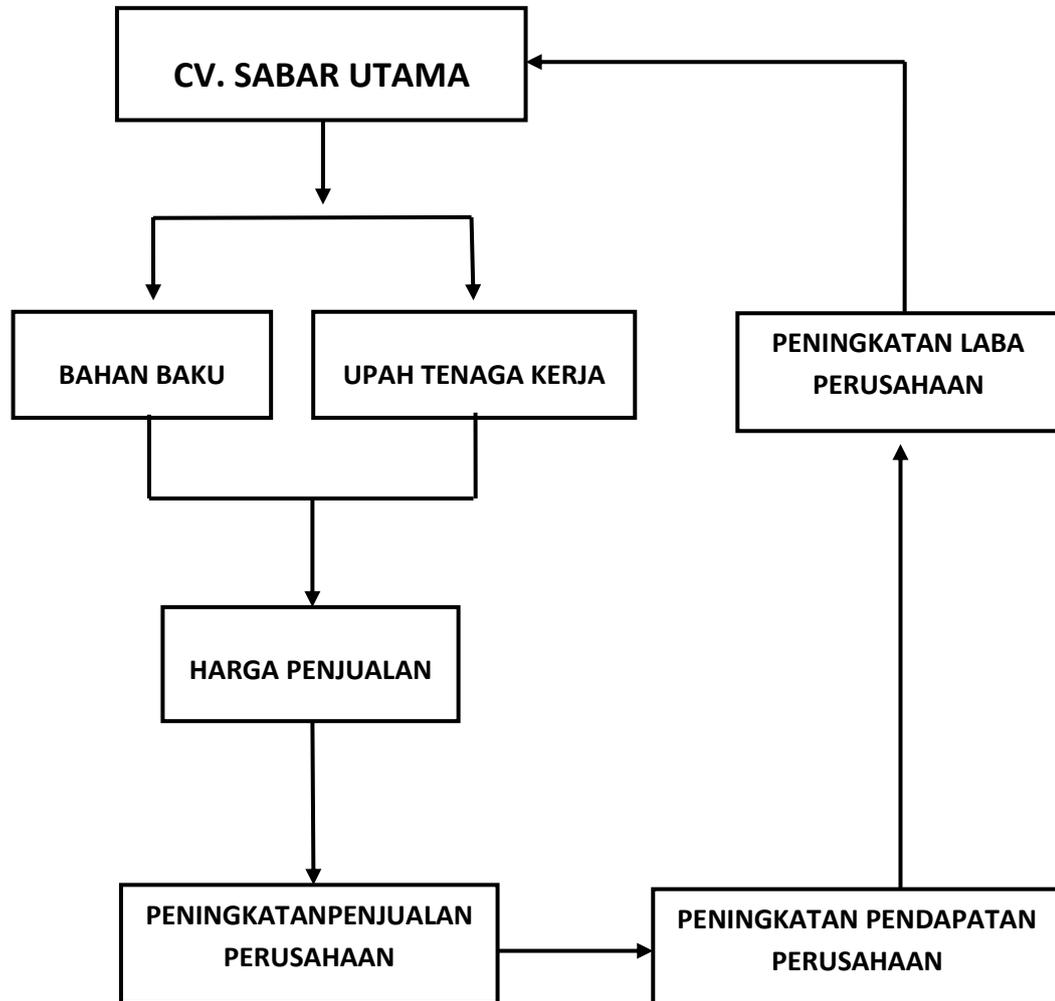
Jika semua asumsi diabaikan (*ceteris paribus*) : Jika harga semakin murah maka permintaan atau pembeli akan semakin banyak dan sebaliknya. Jika harga semakin meningkat/tinggi maka penjualan akan semakin sedikit dan sebaliknya. Semua terjadi karena semua ingin mencari kepuasan (keuntungan) sebesar-besarnya dari harga yang ada. Apabila harga terlalu tinggi maka pembeli mungkin akan membeli sedikit karena uang yang dimiliki terbatas, namun bagi penjual dengan tingginya harga ia akan mencoba memperbanyak barang yang dijual atau

diproduksi agar keuntungan yang didapat semakin besar. Harga yang tinggi juga bisa menyebabkan konsumen/pembeli akan mencari produk lain sebagai pengganti barang yang harganya mahal.

Faktor biaya upah dan biaya bahan baku memiliki kaitan yang sangat erat terhadap penetapan harga pokok penjualan yang secara tidak langsung menentukan besar kecilnya jumlah penjualan perusahaan.

Untuk bisa melihat dengan jelas hubungan antara faktor Biaya upah dan Biaya bahan baku terhadap Harga Penjualan CV. Sabar Utama dapat kita lihat pada kerangka pikir penelitian berikut ini:

KERANGKA PIKIR PENELITIAN



Gambar 1: kerangka pikir penelitian

D. Hipotesis

Sebelum melakukan penelitian, dan analisis data, serta berdasarkan rumusan masalah di atas, maka penulis mengajukan hipotesis sebagai berikut:

“ Diduga bahwa faktor biaya upah, dan biaya bahan baku mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap harga penjualan pada industri kecil-menengah Cv. Sabar Utama”.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Lokasi dan Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan di CV. Sabar Utama yang berada di Jl.Rahmatullah Raya, Antang-Makassar.Sedangkan waktu penelitian dilakukan selama 2 bulan yaitu dari bulan Maret sampai dengan bulan April Mendatang.

B. Metode Pengumpulan Data

Untuk memperoleh data dalam usaha membahas penulisan ini, akan dilakukan dengan jalan:

- a. Penelitian lapangan yaitu penelitian yang dilakukan dengan cara mengunjungi langsung perusahaan, dan terbagi menjadi 2 yaitu:
 - Metode observasi, yaitu suatu bentuk penelitian dengan mengadakan pengamatan langsung ke perusahaan yang akan diteliti.
 - Metode wawancara, yaitu suatu bentuk penelitian yang digunakan untuk mendapatkan data dengan cara mengadakan wawancara langsung dengan perusahaan baik pada intern maupun ekstern perusahaan yang berhubungan dengan masalah yang akan diteliti.
- b. Penelitian kepustakaan, yaitu penelitian yang dilakukan dengan maksud untuk memperoleh pengetahuan dan landasan teori dari berbagai buku referensi, internet, literature, dan catatan-catatan kuliah yang relevan dan berhubungan dengan masalah yang akan dibahas dalam menganalisa data dan permasalahan yang terjadi

C. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

➤ Data kuantitatif

Data kuantitatif merupakan data yang berbentuk angka-angka atau bilangan yang dapat diolah atau dianalisis menggunakan teknik perhitungan matematika atau statistika.

➤ Data kualitatif

Data kualitatif merupakan data yang berbentuk kata-kata, dan bukan angka yang diperoleh melalui berbagai macam teknik pengumpulan data, seperti wawancara, analisis dokumen, diskusi terfokus ataupun observasi.

2. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

➤ Data primer yaitu data yang diperoleh secara langsung berupa pengamatan serta wawancara dengan pimpinan pada perusahaan tersebut.

➤ Data sekunder yaitu data yang diperoleh berupa informasi tertulis dari dokumentasi dan laporan-laporan tentang keadaan perusahaan serta buku-buku yang berkaitan langsung dengan pokok bahasan.

E. Metode Analisis

Dalam penelitian ini untuk mengolah data dari hasil penelitian ini dengan menggunakan analisis kuantitatif dan kualitatif. Dimana dalam analisis tersebut dengan menggunakan program SPSS. Analisis data dilakukan dengan bantuan Metode Regresi Linear Berganda.

Analisis Regresi Linear Berganda

Analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi. Untuk mengetahui pengaruh variabel input biaya upah (X1), dan biaya bahan baku (X2) yang merupakan faktor yang mempengaruhi Harga Penjualan pada industri kecil-menengah Cv. Sabar Utama digunakan persamaan regresi.

Adapun bentuk persamaan regresi linear berganda yang digunakan dapat dirumuskan : (subiyakto, 1995)

$$Y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + e$$

Keterangan :

Y	= Harga Produksi
X1	= input Biaya Upah
X2	= input biaya Bahan Baku
.b ₀ ,b ₁ ,b ₂	=parameter yang akan dicari
e	= Faktor Pengganggu (tidak diperhitungkan)

BAB IV

GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN

A. Sejarah Singkat Perusahaan

CV. Sabar Utama adalah sebuah perusahaan kecil-menengah yang bergerak dibidang manufaktur berupa penggergajian dan supplier kayu bangunan. Perusahaan ini berdiri pada tahun 1998 oleh bapak H. Mustari Daeng Tulo. Pada tahun 2004, pemilik perusahaan mengubah statusnya menjadi sebuah perusahaan yang berbadan hukum berdasarkan akta notaris No. 88. Sehingga perusahaan ini berubah status menjadi perusahaan perseroan komanditer yang berbadan hukum, yang modal kerjanya merupakan modal sendiri.

Perusahaan ini merupakan perusahaan keluarga berbentuk persero. Dalam hal ini, Bapak H. Mustari Daeng Tulo sebagai persero Komanditer yang di bantu oleh anggota keluarganya, yaitu Abd. Jalil Mustari, SE sebagai persero pengurus. Luas lahan dari perusahaan ini sebesar 3.330 m² dengan kapasitas produksi 4.230 m³ untuk tahun 2006 dan terus mengalami peningkatan sampai tahun 2009. Dengan jumlah tenaga kerja langsung pada awal pendiriannya berjumlah 25 orang.

Makassar, Maros, Pangkep merupakan lingkup pemasaran dari perusahaan ini. Jenis barang yang diproduksi adalah barang setengah jadi berupa balok dan papan. Prosesnya pun berdasarkan pesanan. Dengan system penjualan tunai dan kredit. Sedangkan sumber bahan bakunya di peroleh dari Gowa, Maros, Bulukumba, Bantaeng, dan Sulawesi Tenggara.

B. Lokasi Perusahaan

Adapun lokasi industry CV. Sabar 28 Utama yaitu berkedudukan di Makassar Tepatnya di jl. Rahmatullah Raya No. 7, Kelurahan Tamangapa Raya, Kecamatan Manggala, Kassi Antang.

C. Struktur Organisasi dan Uraian Tugas

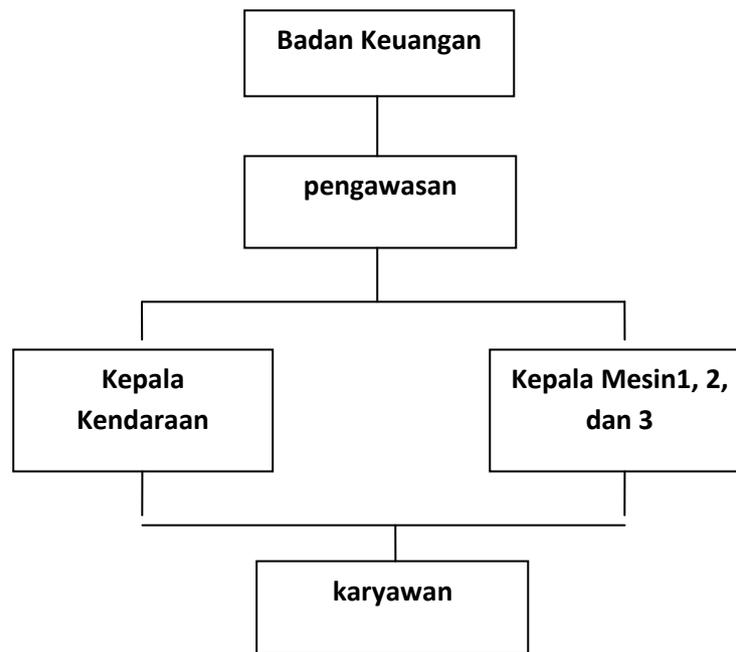
Untuk mengelolah suatu perusahaan agar berhasil dengan baik sesuai tujuan yang diinginkan, perusahaan harus menetapkan suatu struktur organisasi, karena dengan adanya struktur organisasi yang merupakan wadah atau tempat dimana kegiatan organisasi dialokasikan untuk menentukan wewenang dan tanggung jawab antara para karyawan agar tujuan organisasi dapat tercapai secara efektif dan efisien. Dengan demikian personal perusahaan mengetahuinya dengan jelas apa yang sudah menjadi tugas, wewenang, tanggung jawab sehingga memungkinkan akan terjadi mekanisme kerja yang baik dan terpadu dalam menentukan langkah-langkah kebijaksanaan dalam mencapai tujuan dari perusahaan.

Struktur organisasi yang digunakan CV. Sabar Utama selama ini adalah bentuk organisasi (*Line Organization*) yang merupakan struktur organisasi yang paing sederhana, ini berarti bahwa pimpinan secara langsung memberikan perintah/petunjuk kepada bawahan dan sebaliknya bawahan secara langsung bertanggung jawab kepada pemimpin. Dengan demikian pemimpin perusahaan dapat lebih cepat mengambil keputusan apabila terdapat suatu masalah yang dihadapi.

Untuk lebih jelasnya berikut ini akan disajikan struktur organisasi CV. Sabar Utama yang dapat dilihat pada Gambar berikut ini:

Gambar 2: Struktur Organisasi CV. Sabar Utama





Sumber : CV. Sabar Utama Tahun 2015

1. Direktur

Merupakan pimpinan dari perusahaan yang menangani masalah yang terjadi di dalam perusahaan dan mengatur manajemen perusahaan.

- bertanggung jawab memimpin dan mengkoordinir seluruh kegiatan yang berkaitan dengan kepentingan organisasi perusahaan.
- mewakili perusahaan atas segala kegiatan atau hubungan dengan pihak lain.
- Menentukan kebijakan dan strategi operasional perusahaan.
- Memimpin dan mengontrol pelaksanaan tugas tiap bagian secara keseluruhan.
- Mengawasi serta melakukan control kegiatan keuangan yang dibawahinya.

2. Bagian Keuangan

Bertanggung jawab terhadap administrasi keuangan perusahaan, yaitu :

- Menerima dan mengeluarkan dana (uang) sesuai dengan prosedur yang ditetapkan perusahaan
- Menyetor dan mengambil uang di bank.
- Mengklarifikasi buku transaksi dan menginput ke dalam program (laporan).

3. Pengawasan

Bertanggung jawab dalam pengadaan reparasi kepala-kepala mesin serta bertanggung jawab mengawasi kinerja-kinerja kepala kendaraan, mesin dan karyawan.

4. Kepala Kendaraan

- Tanggung jawab kepala pengawasan atas kendaraan dan para pekerjanya selama proses produksi.
- Mengawasi pemanfaatan dan kerusakan kendaraan.
- Mengawasi para pekerja (dalam menggunakan Kendaraan) selama proses produksi.

5. Kepala Mesin 1, 2, dan 3

- Tanggung jawab kepala pengawas atas mesin 1, 2, dan 3 serta para karyawan selama proses produksi.
- Mengawasi pemanfaatan dan kerusakan atas mesin 1, 2, dan 3 selama proses produksi.

- Mengawasi para pekerja (dalam menggunakan mesin 1, 2 dan 3) selama proses produksi.

6. Karyawan

- Tanggung jawab kepala pengawasan masing-masing bagian atas pekerjaan yang dilaksanakan dalam proses produksi.
- Memanfaatkan peralatan yang digunakan sesuai dengan tugas masing-masing para pekerja.

D. Proses Produksi

Proses produksi berperan penting bagi perusahaan yang mengolah bahan baku menjadi barang setengah jadi. Proses produksi yang dilakukan CV. Sabar Utama adalah proses produksi yang tidak terus menerus, yakni proses produksi berdasarkan pesanan.

Perusahaan ini dalam proses produksinya mempergunakan bahan baku kayu seperti kayu mangga, tenggara, kemiri, kapuk dan rita. Sedangkan peralatan yang digunakan dalam proses produksi ini adalah mesin saumil dan mesin asah.

Proses produksi perusahaan ini hanya melalui dua tahap yaitu :

1. Tahap Pengukuran

Ditahap ini kayu diukur sesuai ukuran balok & papan yang akan diproduksi.

2. Tahap pemotongan

Jadi, pada tahap pemotongan ini, kayu yang telah diukur tadi dipotong dengan menggunakan mesin saumil dan mesin asah sesuai dengan ukuran yang ingin diproduksi.

Gambar 3 : Proses Produksi Balok dan Papan pada CV. Sabar Utama



Sumber : CV. Sabar Utama tahun 2015.

Untuk lebih jelasnya proses pengolahan kayu gelondongan tersebut, maka dapat dijelaskan tahap-tahap pengolahan sebagai berikut :

1. Pengumpulan kayu

Dalam tahap pertama ini, kayu dikumpulkan pada suatu tempat atau lahan yang telah tersedia. Kayu-kayu ini biasanya didapat dari agen atau distributor kayu yang ada disekitar wilayah Makassar.

2. Pengukuran kayu

Sebelum kayu diolah, maka terlebih dahulu kayu-kayu tersebut diukur untuk menentukan ukuran kayu yang lazim diperjual belikan kepada konsumen. Karyawan yang bertugas mengukur kayu untuk selanjutnya digergaji harus benar-benar teliti agar dalam proses pemotongan nanti tidak meninggalkan sisa kayu yang tidak terpakai atau tidak memiliki standar ukuran yang dijual kepada konsumen.

3. Mesin penggergajian (*log deck band saw*)

Setelah kayu diukur, maka tahap selanjutnya adalah memasukkan kayu ke dalam area penggergajian. Karyawan yang bertugas untuk menggergaji kayu tersebut pada umumnya terbagi dalam bidang-bidang sebagai berikut:

- Operator kepala
- Asisten operator
- pembantu

4. Band saw 60

Band saw 60 merupakan alat yang digunakan untuk membelah dan memotong kayu. Band saw berbentuk piringan rata dengan gigi runcing disekelilingnya yang berfungsi sebagai mata gergaji. Ukuran band saw ini termaksud ukuran yang besar dengan jari-jari kurang dari 60 cm, berguna untuk membentuk kayu gelondongan yang masih bulat panjang menjadi bentuk persegi panjang.

5. Band saw 44

Band saw 44 memiliki cirri-ciri sama dengan band saw 60, namun memiliki ukuran yang lebih kecil. Fungsi band saw ini adalah mengolah kayu yang sebelumnya telah diproses pada band saw 60 menjadi ukuran yang lebih kecil sesuai dengan standar ukuran yang dijual pada konsumen.

6. Pengeringan

Pada tahap ini, kayu yang telah diolah kemudian disimpan/ditumpuk pada suatu tempat untuk kemudian dikeringkan. Tujuan dari pengeringan ini adalah untuk menambah nilai ekonomis kayu tersebut. Perlu diketahui bahwa, kayu-

kayu yang telah dikeringkan memiliki daya tahan yang lebih kuat jika dibandingkan dengan kayu-kayu yang keadaannya masih dalam kategori basah.

7. Pemisahan atau pemilihan kayu

Sebelum kayu olahan di angkat ke gudang, maka lebih dahulu dipisahkan menurut jenis dan ukurannya. Dengan demikian akan mempermudah dalam perhitungan volume kayu yang siap untuk dijual.

8. Gudang barang jadi

Maksud gudang disini adalah tempat dimana kayu yang telah diolah, ditempatkan pada tempat yang dipakai untuk memajang dan menjual kayu. Biasanya, penjual memajang kayu tersebut dalam jumlah yang disatukan menurut jenis dan ukuran masing-masing untuk mempermudah konsumen memilih kayu yang diinginkan.

Sedangkan ukuran kayu yang dipakai untuk mengolah kayu tersebut, baik jenis kayu tenggara (meranti, nyato, dammar, durian, dan sejenisnya), kayu mangga merah (mangga, jati putih dan karet), kayu jenis mangga (sengon, jabon, rita dan sejenisnya), kayu kemiri (kemiri dan dadap) ,dan kayu kapuk (randu) memiliki ukuran pengolahan yang sama. Ukuran kayu-kayu tersebut dapat dilihat sebagai berikut :

a. Balok

Ukuran	Panjang
- 4/3 cm	4 m
- 4/6 cm	4 m

BAB V

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Biaya Upah

Pada bab ini akan dianalisis biaya upah dan biaya bahan baku terhadap harga penjualan dengan menggunakan analisis regresi linear berganda.

Berdasarkan data yang diperoleh, CV. Sabar Utama dalam menentukan harga penjualan kayu tidak lepas dari unsur-unsur yang menyangkut masalah biaya upah, biaya bahan baku dan biaya operasional lainnya. Hal ini tentu akan mempengaruhi harga dari suatu produk yang dijual oleh perusahaan. Suatu produk yang telah di produksi oleh suatu perusahaan harus senantiasa diusahakan agar produk tersebut dapat memenuhi kebutuhan dan kepuasan konsumen. Selain dari itu, maka perusahaan harus pula senantiasa menjaga kualitas dari produk yang dihasilkan agar semua konsumen dapat dipertahankan bahkan ditingkatkan. dan tentu yang tidak kalah pentingnya adalah mengusahakan agar semua produk yang telah diproduksi tersebut kelak dapat tiba di tangan konsumen tepat pada waktunya dan dengan harga barang yang layak ditentukan.

Secara umum, proses pengupahan perusahaan yang terlalu panjang akan menimbulkan biaya yang lebih besar dan mendorong harga jual yang tinggi serta selanjutnya dapat mengganggu kelancaran penjualan. Hal ini dapat dimaklumi sebab setiap pekerja menginginkan keuntungan yang layak sebagai imbalan dari kegiatan mereka. Untuk menekan harga penjualan maka perusahaan harus rela untuk mendapatkan keuntungan yang tipis. Meskipun demikian, kebijaksanaan ini tidak terlalu mutlak.

Proses pengupahan pada CV. Sabar utama, upah diberikan kepada para pekerjanya berdasarkan lamanya jam kerja dalam sehari, dengan tingkatan-tingkatan upah yang bervariasi sesuai dengan tingkatan kerjanya di perusahaan.

Di bawah ini terdapat tabel biaya upah berdasarkan posisi pekerjaan yang ada di CV. Sabar utama dari tahun 2005-2014.

Tabel 1. Daftar biaya upah tenaga kerja harian pada CV. Sabar Utama
Berdasarkan posisi kerjanya

Tingkatan kerja	Operator	Helper	Kernet	Sopir	Saw doctor	Pengawas	Admin	Jumlah
2005	35.000	25.000	25.000	35.000	60.000	70.000	40.000	290.000
2006	40.000	30.000	30.000	40.000	65.000	75.000	45.000	325.000
2007	45.000	35.000	35.000	45.000	70.000	80.000	50.000	360.000
2008	45.000	35.000	35.000	45.000	70.000	80.000	50.000	360.000
2009	45.000	35.000	35.000	45.000	70.000	80.000	50.000	360.000
2010	50.000	40.000	40.000	50.000	75.000	85.000	55.000	395.000
2011	55.000	45.000	45.000	55.000	80.000	90.000	60.000	430.000
2012	55.000	45.000	45.000	55.000	80.000	90.000	60.000	430.000
2013	65.000	55.000	55.000	65.000	90.000	100.000	70.000	500.000
2014	75.000	65.000	65.000	75.000	100.000	110.000	80.000	570.000

Sumber : CV. Sabar Utama 2015

Tabel 1 diatas merupakan daftar biaya upah harian pekerja berdasarkan posisinya di CV.Sabar Utama selama sepuluh tahun terakhir dan jumlah dari semua biaya upah berdasarkan posisi tersebut kita tuangkan lagi kedalam tabel berikut untuk mengetahui berapa tingkat perubahan biaya upah di CV.Sabar Utama.

Tabel berikut ini merupakan perkembangan perubahan biaya upah harian yang dikeluarkan oleh CV. Sabar Utama mulai dari tahun 2005 sampai tahun 2014.

**Tabel 2. Perkembangan biaya upah pada CV.Sabar Utama
dariTahun 2005-2014.**

Tahun	Biaya upah	Perubahan	
		Jumlah	%
2005	290.000	-	-
2006	325.000	35.000	12,06
2007	360.000	35.000	10,76
2008	360.000	0	1
2009	360.000	0	1
2010	395.000	35.000	9,72
2011	430.000	35.000	8,86
2012	430.000	0	1
2013	500.000	70.000	16,27
2014	570.000	70.000	1,14
Jumlah	4.020.000	280.000	61,81
Rata-rata	402.000	28.000	6,18

Sumber : CV. Sabar Utama diolah 2015.

Tabel 2 diatas menunjukkan bahwa besarnya jumlah perubahan biaya upah harian yang dikeluarkan oleh perusahaan penggajian kayu CV. Sabar Utama.CV. Sabar Utama mengalami peningkatan dari tahun 2005 sampai tahun 2014 rata-rata sebesar Rp.28.000 per tahun atau rata-rata 6,18% per tahun.

B. Biaya Bahan Baku

Bahan baku merupakan salah satu unsur terpenting dalam mendirikan sebuah industri, dan untuk mendapatkan bahan baku yang diperlukan pasti memerlukan Modal/biaya yang tidak sedikit jumlahnya.Dalam mengendalikan dan mengawasi biaya banyak perusahaan yang menggunakan biaya standar, yaitu menetapkan jumlah biaya yang seharusnya dikeluarkan per satuan produk.

Dibawah ini, terdapat tabel harga bahan baku dan jenis-jenis kayu yang selama sepuluh tahun terakhir ini diperoleh oleh CV.Sabar Utama untuk kemudian diolah dan segera di pasarkan kepada para konsumennya.

Tabel 3 : Biaya bahan baku per 1 m³ berdasarkan jenis kayu yang di beli oleh CV.Sabar Utama dari Tahun 2005-2014.

Jenis kayu	Kayu tenggara	Kayu Mangga merah	Kayu jenis mangga	Kayu kemiri	Kayu kapuk	Kayu Rita	jumlah
Biaya bahan baku							
2005	1.000.000	900.000	600.000	500.000	300.000	600.000	3.900.000
2006	1.100.000	950.000	650.000	550.000	300.000	650.000	4.200.000
2007	1.150.000	1.000.000	700.000	600.000	350.000	700.000	4.500.000
2008	1.200.000	1.050.000	750.000	650.000	350.000	850.000	4.850.000
2009	1.225.000	1.075.000	775.000	675.000	375.000	875.000	5.000.000
2010	1.225.000	1.075.000	775.000	675.000	375.000	875.000	5.000.000
2011	1.225.000	1.075.000	775.000	675.000	375.000	875.000	5.000.000
2012	1.350.000	1.200.000	900.000	800.000	450.000	900.000	5.600.000
2013	1.500.000	1.250.000	1.050.000	850.000	550.000	950.000	6.150.000
2014	2.000.000	1.300.000	1.150.000	950.000	600.000	975.000	6.975.000

Sumber : CV. Sabar Utama

Tabel 3 diatas merupakan daftar biaya bahanbaku yang dikeluarkan oleh CV.Sabar Utama untuk memperoleh jenis kayu yang dijualnya beserta jumlah pembelian 6 jenis (6 m³) kayu. Selanjutnya untuk mengetahui tingkat perkembangan Biaya Bahan Baku yang telah dikeluarkan oleh CV. Sabar Utama

untuk memperoleh semua jenis kayu yang diolahnya dari tahun 2005-2014 dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 4. Perkembangan Biaya Bahan Baku untuk semua jenis kayu yang dibeli oleh CV. Sabar Utama dari tahun 2005-2014

Tahun	Biaya Bahan Baku	Perubahan	
		Jumlah	%
2005	3.900.000	-	-
2006	4.200.000	300.000	7,69
2007	4.500.000	300.000	7,14
2008	4.850.000	350.000	7,77
2009	5.000.000	150.000	3,09
2010	5.000.000	0	1
2011	5.000.000	0	1
2012	5.600.000	600.000	1,12
2013	6.150.000	550.000	9,82
2014	6.900.000	750.000	12,19
Jumlah	51.100.000	3.000.000	50,82
Rata-rata	5.110.000	300.000	5,08

Sumber : CV. Sabar Utama diolah 2015.

Dengan memperhatikan tabel 4 di atas menunjukkan bahwa biaya bahan baku untuk 6m³ kayu yang di beli oleh CV. Sabar Utama mengalami peningkatan biaya bahan baku selama sepuluh tahun terakhir (2005-2014). Dengan tingkat

kenaikan rata-rata sebesar Rp.300.000 atau sebesar 5,08% harga kayu per tahunnya.

C. Harga Penjualan

Harga memainkan peranan yang penting dalam usaha memasarkan suatu produk/kayu, karena walaupun perusahaan telah memproduksi kayu yang baik menurut standar namun jika tidak dapat diserap oleh pasar karena harganya yang terlalu mahal sehingga konsumen tidak sanggup untuk membelinya, maka tentu dengan sendirinya perusahaan yang bersangkutan akan mengalami kegagalan dalam upayanya merebut pasaran. Oleh Karena itu, maka dalam menetapkan suatu tingkat harga perusahaan bukan saja akan mempertimbangkan unsur-unsur pengeluaran biaya yang menentukan harga pokok penjualan, namun juga perusahaan harus memperhatikan aspek-aspek lainnya dalam memasarkan produknya.

Setiap perusahaan dalam memasarkan produknya tidak lepas dari kebijakan penetapan harga produk yang akan dijual, Demikian pula CV. Sabar Utama, Bagi CV. Sabar Utama ini, yang penting adalah bagaimana agar harga jualnya dapat bersaing dipasaran relative menguntungkan perusahaan baik dalam jangka waktu panjang. Harga merupakan salah satu bagian penting dalam memasarkan suatu produk, khususnya bagi konsumen yang peka terhadap harga. Sebagaimana diketahui bahwa Banyak konsumen yang tertarik dengan harga yang tinggi, karena menurut tanggapan mereka bahwa harga yang tinggi merupakan pencerminan dari kualitas yang tinggi tersebut merupakan pencerminan dan kualitas yang tinggi pula dari barang tersebut.

Pada tabel berikut ini dapat pula dilihat harga- harga kayu yang telah diolah dan dipasarkan oleh CV. Sabar Utama berdasarkan jenisnya, yang kemudian akan dihitung kembali.

Tabel 5.Harga penjualan kayu per 1 m³ berdasarkan jenisnya pada CV.

Sabar Utama tahun 2005-2014.

Jenis kayu	Kayu tenggara	Kayu Mangga merah	Kayu jenis mangga	Kayu kemiri	Kayu kapuk	Kayu Rita	jumlah
2005	1.475.000	1.325.000	1.025.000	925.000	675.000	1.225.000	6.650.000
2006	1.500.000	1.350.000	1.050.000	950.000	700.000	1.250.000	6.800.000
2007	1.550.000	1.400.000	1.100.000	1.000.000	750.000	1.300.000	7.100.000
2008	1.600.000	1.450.000	1.150.000	1.050.000	700.000	1.350.000	7.325.000
2009	1.625.000	1.475.000	1.150.000	1.050.000	700.000	1.350.000	7.350.000
2010	1.625.000	1.475.000	1.150.000	1.050.000	700.000	1.350.000	7.350.000
2011	1.750.000	1.600.000	1.300.000	1.200.000	850.000	1.500.000	8.200.000
2012	1.750.000	1.600.000	1.300.000	1.200.000	850.000	1.500.000	8.200.000
2013	1.950.000	1.700.000	1.600.000	1.300.000	950.000	1.600.000	9.100.000
2014	2.500.000	1.800.000	1.700.000	1.400.000	1.050.000	1.700.000	10.150.000

Sumber : CV. Sabar Utama

Pada tabel 5 tersebut Nampak jelas bahwa harga kayu yang telah diolah mengalami kenaikan yang bervariasi tapi kenaikan tersebut tidak terjadi setiap tahunnya. Dan selanjutnya untuk mengetahui tingkat perkembangan/perubahan harga penjualan kayu per 6m³ untuk keenam jenis kayu yang dipasarkan oleh CV. Sabar Utama dari tahun 2005-2014 dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 6. Perkembangan harga penjualan kayu untuk 6 jenis kayu(6m³) pada CV. Sabar Utama pada tahun 2005-2014.

Tahun	Harga penjualan (Rp)	Perubahan	
		Jumlah	%
2005	6.650.000	-	-
2006	6.800.000	150.000	2,25
2007	7.100.000	300.000	4,41
2008	7.325.000	225.000	3,16
2009	7.350.000	25.000	03,41
2010	7.350.000	0	1
2011	8.200.000	850.000	11,56
2012	8.200.000	0	1
2013	9.100.000	900.000	10,97
2014	10.150.000	1.050.000	11,53
jumlah	78.225.000	3.500.000	49,29
Rata-rata	7.822.500	350.000	4,92

Sumber : CV. Sabar Utama diolah 2015.

Berdasarkan tabel di atas, maka dapat dilihat jumlah harga penjualan oleh CV. Sabar Utama selama sepuluh tahun terakhir mulai dari tahun 2005 sampai tahun 2014. Dengan perkembangan harga penjualan rata-rata 4,92%, dengan demikian jumlah kenaikan harga penjualan mencapai rata-rata Rp.350.000 per tahun.

D. Analisis biaya upah, biaya bahan baku dan pengaruhnya terhadap harga penjualan.

Untuk mengukur bagaimanakah pengaruh biaya upah dan biaya bahan baku tersebut terhadap harga penjualan. jika dilihat dari tabel – tabel yang telah diuraikan sebelumnya ternyata semua komponen biaya upah, biaya bahan baku dan harga penjualan pada CV. Sabar Utama mengalami peningkatan secara keseluruhan. Namun dalam hal ini biasanya perusahaan selalu menganggap bahwa apabila biaya upah dan biaya bahan bakudinaikkan, maka memiliki kemungkinan akan berpengaruh positif terhadap harga penjualan, hal ini perlu dijelaskan bahwa setiap perusahaan bisa saja teori ini tidak berlaku di lain perusahaan karena adanya faktor-faktor lain yang juga dapat mempengaruhi harga dari penjualan kayu. Untuk membuktikan hal ini, data-data yang telah diperoleh dari CV. Sabar Utama harus diuji dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda yang digunakan dengan bantuan program SPSS , dan untuk mempermudah data yang akan diolah maka berikut ini akan di tampilkan data tersebut pada tabel 7.

Selanjutnya untuk mengetahui besarnya perubahan biaya upah (X1), dan biaya bahan baku (X2), terhadap Harga penjualan (Y) pada CV. Sabar Utama,

maka dapat dilihat hasil olahan dengan menggunakan program SPSS, yaitu seperti pada lampiran 1.

Tabel 7. Analisis Biaya Upah dan Biaya Bahan Baku Terhadap Harga Penjualan Pada CV. Sabar Utama.

Tahun	Harga penjualan (Y)	Biaya Upah (X1)	Biaya Bahan Baku (X2)
2005	6.650.000	290.000	3.900.000
2006	6.800.000	325.000	4.200.000
2007	7.100.000	360.000	4.500.000
2008	7.325.000	360.000	4.850.000
2009	7.350.000	360.000	5.000.000
2010	7.350.000	395.000	5.000.000
2011	8.200.000	430.000	5.000.000
2012	8.200.000	430.000	5.600.000
2013	9.100.000	500.000	6.150.000
2014	10.150.000	570.000	6.900.000

Sumber : Tabel 2, 4 dan 6 yang telah diolah kembali.

Berdasarkan hasil olahan SPSS dapat diketahui bahwa persamaan regresi adalah sebagai berikut :

Tabel 8. Persamaan regresi linear berganda.

Coefficients^a

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	2430607.839	432560.949		5.619	.001
biaya upah	11.095	3.417	.842	3.247	.014
biaya bahan baku	.182	.318	.149	.573	.585

a. Dependent Variable: harga penjualan

$$Y = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + e$$

$$Y = 2430607,839 + 11,095 X_1 + 0,182 X_2 + e$$

Dimana: Y = harga produksi

X₁ dan X₂ = input biaya upah dan input biaya bahan baku

B₀,b₁,b₂ = parameter yang dicari dan

E = merupakan faktor pengganggu(faktor yang tidak diperhitungkan)

Persamaan regresi linear berganda tersebut dapat diinspirasi sebagai berikut :

1. B₀ = 2430607,839 merupakan bilangan konstan, hal ini menunjukkan bahwa jika variabel biaya upah (X₁) dan biaya bahan baku (X₂) mengalami

perubahan, maka harga penjualan (Y) akan mengalami kenaikan sebesar 2430607,839 atau Rp.2.430.607.

2. $B_1 = 11,095$ menunjukkan bahwa besarnya koefisien variabel biaya upah (X_1) yang berarti setiap peningkatan kualitas biaya upah, maka harga penjualan (Y) akan meningkat sebesar 11,095 dengan asumsi variabel lainnya konstan.
3. $B_2 = 0,182$ menunjukkan bahwa besarnya koefisien variabel biaya bahan baku (X_2) yang berarti bahwa setiap peningkatan variabel biaya bahan baku, maka harga penjualan (Y) akan meningkat sebesar 0,182 dengan asumsi variabel lainnya konstan.

Hasil analisis regresi linear berganda diatas menunjukkan bahwa variabel bebas, yakni biaya upah dan biaya bahan baku memiliki pengaruh yang positif terhadap variabel terikat, yakni harga penjualan.

E. Uji Hipotesis

Pengujian terhadap masing-masing hipotesis dilakukan dengan cara: uji signifikan (pengaruh nyata) pengaruh independent (X) yakni biaya upah dan biaya bahan baku dan distribusi variabel dependent (Y) yakni harga penjualan pada CV. Sabar Utama secara persial maupun simultan pada derajat kepercayaan 95% ($\alpha=0,05$).

a. Uji – F (simultan)

Uji F dilakukan untuk mengetahui apakah semua variabel biaya upah (X_1) dan biaya bahan baku (X_2) secara simultan memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap harga penjualan (Y) pada CV. Sabar Utama. Hasil pengujian

secara simultan dapat diketahui melalui pengujian analisis anova pada tabel 9 berikut:

Tabel 9 : Hasil Analisis Simultan

ANOVA^a

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	10697139310102.428	2	5348569655051.214	136.931	.000 ^a
	Residual	273423189897.571	7	39060455699.653		
	Total	10970562500000.000	9			

a. Predictors: (Constant), biaya bahan baku, biaya upah

b. Dependent Variable: harga penjualan

Pada tabel diatas terlihat bahwa nilai F ratio 136,931 dengan nilai signifikan =0,000 <0,05(a=5%) ini berarti bahwa variabel biaya upah (X1) dan biaya bahan baku (X2) secara bersama-sama berpengaruh positif (nyata) dan signifikan terhadap harga penjualan (Y) pada CV. Sabar Utama.

b. Uji R Square

Pengaruh simultan variabel X yaitu (biaya upah dan biaya bahan baku) terhadap variabel Y (harga penjualan) pada CV. Sabar Utama dapat diketahui dari koefisien determinasi (R^2) pada Tabel 10 berikut:

Tabel 10 : Hasil Analisis Determinasi

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.987 ^a	.975	.968	197637.18198

a. Predictors: (Constant), biaya bahan baku, biaya upah

b. Dependent Variable: harga penjualan

Dari tabel tersebut menunjukkan bahwa nilai $R = 0,987$ ini berarti hubungan antara variabel X yaitu biaya upah dan biaya bahan baku serta variabel Y yaitu harga penjualan pada CV. Sabar Utama sebesar 98,7 % sedangkan nilai $R^2 = 0,975$ ini berarti pengaruh variabel X yaitu biaya upah dan biaya bahan baku serta variabel Y yaitu harga penjualan pada CV. Sabar Utama sebesar 97,5% dan pengaruh variabel lainnya sebesar 3,5%.

c. Uji – t (parsial)

Uji – t (parsial) yaitu untuk menguji apakah masing-masing variabel bebas berpengaruh secara signifikan terhadap variabel terkait secara parsial dengan $\alpha=0,05$ dan menerima atau menolak hipotesis.

1. Variabel biaya upah (X1) dengan nilai t hitung sebesar 3,247 dengan tingkat signifikan 0,014 ($\text{sig} < 0,05$) berarti berpengaruh positif dan signifikan terhadap Harga penjualan (Y) pada CV. Sabar Utama.
2. Variabel biaya bahan baku (X2) dengan t hitung 0,573 dengan tingkat signifikan 0,585 ($\text{sig} > 0,05$) berarti tidak berpengaruh positif tapi tidak signifikan terhadap harga penjualan pada CV. Sabar Utama.

Dari perhitungan tersebut juga terlihat bahwa variabel yang paling dominan pengaruhnya terhadap harga penjualan pada CV. Sabar Utama adalah variabel biaya upah (X1), karena nilai standarized coefficients betanya lebih besar dibandingkan dengan variabel lainnya, yaitu sebesar 0,842 dengan tingkat signifikan 0,014 ($\text{sig} < 0,05$). Hal ini berarti bahwa biaya upah di CV. Sabar Utama memiliki peranan dalam pencapaian harga penjualan.

F. Pembahasan

Untuk mempermudah hasil pembahasan penelitian, maka bagian ini akan menjelaskan hasil pengujian untuk masing-masing hipotesis penelitian yaitu :

1. Pengaruh biaya upah terhadap harga penjualan

Biaya upah adalah bayaran yang diberikan kepada para pekerja dalam hitungan per jam sebagai kompensasi atas pekerjaan yang dilakukan. Cara mengukurnya dilihat dari lamanya waktu kerja dan banyaknya hasil kerja dalam periode waktu tertentu yang diperoleh oleh para pekerja serta upah yang diberikan dalam bentuk rupiah. Variabel biaya upah memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap harga penjualan pada Industri kecil–menengah CV. Sabar Utama, hal ini berarti jika biaya upah naik maka harga penjualan di CV. Sabar Utama juga akan naik.

2. Pengaruh biaya bahan baku terhadap harga penjualan

Biaya bahan baku adalah seluruh biaya yang dibayarkan untuk memperoleh bahan baku (*raw material*) sampai dengan bahan yang siap untuk digunakan yang meliputi harga bahan, ongkos angkut, penyimpanan dan lain sebagainya. Cara mengukurnya dilihat dari besarnya biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memperoleh bahan baku dari pihak pemasok untuk segera diolah dan dinyatakan dalam bentuk rupiah. Variabel biaya bahan baku memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap harga penjualan pada industri kecil – menengah CV. Sabar Utama. Hal ini berarti jika biaya bahan baku naik, maka harga penjualan di CV. Sabar Utama juga akan mengalami kenaikan.

BAB VI

KESIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah diuraikan, maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

1. Biaya upah berpengaruh positif memiliki hubungan yang erat dengan harga penjualan pada CV. Sabar Utama.
2. Biaya bahan baku memiliki pengaruh yang positif namun tidak signifikan terhadap harga penjualan pada CV. Sabar Utama. Hal ini dilihat dari hasil penelitian regresi linear berganda.

B. Saran

Setelah kita menyimpulkan hasil analisis maka penulis akan mencoba mengemukakan saran yang mungkin berguna bagi perusahaan, yaitu sebagai berikut :

Agar harga penjualan CV. Sabar Utama dapat terus eksis dan bersaing dipasaran, maka CV. Sabar Utama harus dapat memaksimalkan tenaga kerjanya agar dapat menekan biaya upah yang nantinya akan sangat mempengaruhi penetapan harga penjualan.

Daftar Pustaka

- Budi Wahyono. 2013. *Pengertian, dasar penetapan harga dan tujuan penetapan harga*. <http://www.pendidikanekonomi.com/2013/02/penertian-dasar-penetapan-dan-tujuan-.html?m=1>. Diakses tanggal 07 Maret 2015
- Deka1918, 2013, *Penetapan Harga*,
<https://ekonomiana.wordpress.com/2013/06/19/penetapan-harga-tujuan-strategi-dan-berbagai-macam-pendekatannya/>, diakses tanggal 18 februari 2015.
- Erwinnote. 2011. *Defenisi dan jenis bahan baku*,
<https://erwinnote.wprdress.com/2011/09/21/defenisi-dan-jenis-bahan-baku/>. Diakses pada tanggal 07 Maret 2015.
- Farid tobaq auliya, *tentang harga*,
<http://www.academia.edu/5353693/mp-harga->, di akses tanggal 18 februari 2015.
- Igebe.com. 2013. *Faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual suatu barang/jasa*, <http://www.igebe.com/public/article/preview/6/faktor-faktor-yang-mempengaruhi-harga-jual-suatu-barang-jasa.html>. diakses tanggal 08 Maret 2015.
- Konsultan statistik, 2009, *Regresi linear berganda*,
<http://www.konsultanstatistik.com/2009/03/regresi-linear.html?m=1>,
diakses tanggal 27 januari 2015.
- Kotler, Philip dan Amstrong Gary. 2004. *Dasar-dasar Pemasaran*; Alih bahasa, Alexander Sindoro- Edisi IX- Yogyakarta:Indeks.

Mankiw, N. 6, 2000. *Pengantar ekonomi jilid 1*, Erlangga, Jakarta. Alih bahasa oleh Drs Haris Munandar, MA.

Mr.Dreamer, 2012, *pengertian biaya upah*,

<http://wartapekerja.blogspot.nl/2012/11/pengertian-upah.html?m=1>,

Diakses tanggal 25 januari 2015.

Nofitasetyo, 2013, *biaya bahan baku(material cost)*,

<https://anotherhavefunstories.wordpress.com/2013/09/17/biaya-bahan-baku-material-cost/>, Diakses tanggal 27 januari 2015.

Simamora, Bilso. 2003. **Memenangkan pasar dengan pemasaran efektif dan profitable**. Cetakan kedua. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.

Syafi'ah, 2010. *analisis penawaran salak pondoh(sallaca edullis)*

Di kabupaten demak. Skripsi fakultas pertanian UNS surakarta.

Yana permana, 2013, *pengertian harga*,

<http://materikuliahmanajemens1.blogspot.com/2013/07/pengertian-harga.html?m=1>, Diakses tanggal 25 januari 2015.

```

REGRESSION
  /DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N
  /MISSING LISTWISE
  /STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL CHANGE ZPP
  /CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
  /NOORIGIN
  /DEPENDENT Harga Penjualan
  /METHOD=ENTER Biaya Upah, Biaya Bahan Baku

  /RESIDUALS DURBIN.

```

Regression

[DataSet0]

Descriptive Statistics

	Mean	Std. Deviation	N
harga penjualan	7822500.0000	1104061.31573	10
biaya upah	402000.0000	83805.32998	10
biaya bahan baku	5110000.0000	900246.87972	10

Correlations

		harga penjualan	biaya upah	biaya bahan baku
Pearson Correlation	harga penjualan	1.000	.987	.968
	biaya upah	.987	1.000	.973
	biaya bahan baku	.968	.973	1.000
Sig. (1-tailed)	harga penjualan	.	.000	.000
	biaya upah	.000	.	.000
	biaya bahan baku	.000	.000	.
N	harga penjualan	10	10	10
	biaya upah	10	10	10
	biaya bahan baku	10	10	10

Variables Entered/Removed^b

Model	Variables Entered	Variables Removed	Method
1	biaya bahan baku, biaya upah ^a		. Enter

a. All requested variables entered.

b. Dependent Variable: harga penjualan

Model Summary^b

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				Sig. F Change	Durbin-Watson
					R Square Change	F Change	df1	df2		
1	.987 ^a	.975	.968	197637.18198	.975	136.931	2	7	.000	1.929

a. Predictors: (Constant), biaya bahan baku, biaya upah

b. Dependent Variable: harga penjualan

ANOVA^b

Model		Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	10697139310102.428	2	5348569655051.214	136.931	.000 ^a
	Residual	273423189897.571	7	39060455699.653		
	Total	1097056250000.000	9			

a. Predictors: (Constant), biaya bahan baku, biaya upah

b. Dependent Variable: harga penjualan

Coefficients^a

Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	2430607.839	432560.949		5.619	.001
	biaya upah	11.095	3.417	.842	3.247	.014
	biaya bahan baku	.182	.318	.149	.573	.585

a. Dependent Variable: harga penjualan

Coefficients^a

Model	Correlations			Collinearity Statistics	
	Zero Order	partial	Part	Tolerance	VIF
1 (Constant)					
biaya upah	.987	.775	.194	.053	18.898
biaya bahan baku	.968	.212	.034	.053	18.898

a. Dependent Variable: harga penjualan

Collinearity Diagnostics^a

Model	Dimension	Eigenvalue	Condition Index	Variance Proportions		
				(Constant)	biaya upah	biaya bahan baku
1	1	2.977	1.000	.00	.00	.00
	2	.022	11.686	.63	.02	.01
	3	.001	59.753	.37	.98	.99

a. Dependent Variable: harga penjualan

Residuals Statistics^a

	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation	N
Predicted Value	6359239.0000	10012834.0000	7822500.0000	1090216.04944	10
Residual	-374779.06250	290761.18750	.00000	174299.61111	10
Std. Predicted Value	-1.342	2.009	.000	1.000	10
Std. Residual	-1.896	1.471	.000	.882	10

a. Dependent Variable: harga penjualan