

Analisis Harga Jual dan Beban Pokok Penjualan Serta Dampaknya Terhadap Omzet Penjualan

Sarnawiah ✉ Ummul Chair, Abdul Hafid Burhami

Universitas Muslim Maros, Indonesia

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dampak harga jual terhadap omzet penjualan, dampak beban pokok penjualan terhadap omzet penjualan, serta dampak secara simultan pada harga jual dan beban pokok penjualan terhadap omzet penjualan pada PT. Kimia Farma, Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2020. Objek penelitian adalah laporan keuangan tahunan dari tahun 2016 – 2020 PT. Kimia Farma, Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Jenis penelitian yang dilakukan berupa penelitian kausal yang menggunakan format eksplanasi. Jenis data yang digunakan yaitu data kualitatif dan data kuantitatif dan sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada yang merupakan data tertulis yang berhubungan dengan objek penelitian yang ada di PT. Kimia Farma, Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia yang berupa laporan keuangan. Selanjutnya dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda, koefisien korelasi, koefisien determinasi dan uji hipotesis. Hasil dari penelitian ditemukan bahwa variabel harga jual berpengaruh secara parsial tapi tidak signifikan, variabel beban pokok penjalan berpengaruh secara parsial tapi tidak signifikan, dan selanjutnya secara simultan harga jual dan beban pokok penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap omzet penjualan.

Kata Kunci: *Selling Price; Cost of Goods Sold; Sales Turnover*

Abstract

This study aims to determine the impact of selling price on sales turnover, the impact of the cost of goods sold on sales turnover, and the simultaneous impact on selling price and cost of goods sold at PT. Kimia Farma, Tbk listed on the Indonesia Stock Exchange 2016-2020. The object of research is the annual financial report from 2016 – 2020 PT. Kimia Farma, Tbk, which is listed on the Indonesia Stock Exchange. This type of research is causal research that uses an explanatory format. The types of data used are qualitative and quantitative data, and the source of data used in this study is secondary data. Secondary data is data obtained from existing sources, which are written data relating to the research object at PT. Kimia Farma, Tbk listed on the Indonesia Stock Exchange in financial statements, which is then analyzed using multiple linear regression analysis, correlation coefficient, coefficient of determination, and hypothesis testing. The study results found that the selling price variable had a partial but not significant effect, the variable cost of goods sold was partially but not significant, and then simultaneously selling price and cost of goods sold had a significant effect on sales turnover.

Keywords: *Selling Price; Cost of Goods Sold; Sales Turnover*

✉ Corresponding author :Email Address : sarnawiah@umma.ac.id

PENDAHULUAN

Setiap organisasi yang didirikan pasti memiliki tujuan tertentu, termasuk salah satu satunya mendirikan perusahaan baik berbentuk firma, persekutuan komanditer maupun persroan terbatas. Tujuan utama perusahaan didirikan adalah untuk memaksimalkan laba atau omzet penjualannya, agar perusahaan tersebut dapat menjaga kelangsungan hidup di masa yang akan datang dan juga dapat memberikan kesejahteraan kepada seluruh pihak-pihak lain yang terlibat dalam kegiatan perusahaan, baik bagi pemilik perusahaan, pihak manajemen, pemegang saham, pemerintah, maupun bagi masyarakat di sekitar perusahaan didirikan (Hamka, 2021; Hasanuddin et al., 2021). Selanjutnya, perusahaan yang telah memperoleh kesuksesan dalam menjalankan kegiatan operasional, dapat dilihat dari kinerja keuangan perusahaan melalui penilaian laporan keuangan perusahaan tersebut (Ahmad et al., 2018; Pelu et al., 2020). Laporan keuangan digunakan sebagai media komunikasi antara manajemen dengan para penggunanya, informasi yang terkandung dalam laporan keuangan sangat bervariasi dan dapat digunakan sebagai tolak ukur dalam keberhasilan perusahaan yaitu pada hasil pencapaian omzet penjualan tiap periode akuntansi perusahaan. Dan salah satu yang sangat mempengaruhi maksimalnya suatu penjualan adalah perusahaan yang bisa mengatur harga jualnya dengan tepat, serta mampu menekan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam rangka membiayai penjualan produk perusahaan, yang sering disebut biaya pokok penjualan.

Santi (2019) menjelaskan bahwa harga jual merupakan jumlah moneter yang dibebankan oleh suatu unit usaha kepada pembeli atau pelanggan atas barang atau jasa yang dijual atau diserahkan. Salman (2013:10) menyatakan harga jual merupakan salah satu komponen penting atas suatu produk yang akan berpengaruh terhadap pemasukan atau pendapatan. Harga jual produk yang tepat sangat ditentukan oleh keberhasilan dalam menentukan biaya produksi yang tepat, sehingga harga jual produk yang ditawarkan dapat menutupi semua biaya dan mampu menghasilkan laba. Menurut Kotler dan Armstrong, (2007), Santi (2019:118), ada dua faktor yang perlu dipertimbangkan dalam menentukan harga jual, yaitu pertama, faktor internal perusahaan, meliputi: tujuan pemasaran perusahaan, strategi bauran pemasaran, biaya dan organisasi. Kedua, faktor lingkungan eksternal perusahaan, meliputi: sifat pasar dan permintaan, persaingan, dan unsur-unsur lingkungan eksternal lainnya.

Beban pokok penjualan merupakan biaya yang dipengaruhi oleh aktivitas perusahaan, oleh sebab itu semakin meningkat tingkat aktivitasnya, maka semakin meningkat juga beban pokok penjualannya (Izmi, 2019: 4). Beban pokok penjualan atau yang umum disebut harga pokok penjualan, menurut Bustami dalam Suriani (2020: 137) adalah harga pokok yang sudah terjual dalam periode waktu berjalan yang diperoleh dengan menambahkan harga pokok produksi dengan persediaan produk selesai awal dan mengurangi dengan persediaan produk selesai akhir, pada periode waktu tertentu. Harrison Jr. (2011: 126) berpendapat bahwa harga pokok penjualan merupakan biaya langsung barang yang dijual kepada pelanggan, dengan mengasumsikan harga pokok penjualan telah diukur secara akurat setiap

periode, penurunan harga pokok penjualan yang stabil sebagai persentase dari pendapatan penjualan bersih.

Menurut Syahputra(2019:150), ada tiga konsep dari omzet penjualan, yaitu: 1) omzet penjualan merupakan tolak ukur keberhasilan jumlah penjualan suatu industri dan merupakan total keseluruhan jumlah pendapatan yang diperoleh suatu industri dari hasil penjualan dalam kurun waktu tertentu biasanya dihitung dalam satu tahun, 2) omzet penjualan merupakan semua penghasilan yang diperoleh dari aktivitas penjualan pada jangka masa yang telah ditentukan tetapi belum dipisah dari biaya HPP (Harga Pokok Produksi, peralatan, bahan dasar, dll) dan Expense (gaji karyawan, gaji diri sendiri, peralatan, tagihan rekening, operasional iklan, aktivitas pemasaran, aktivitas distribusi, pembayaran tempat, aktivitas transportasi, honor komunikasi, dll), dan 3) omzet merupakan keseluruhan yang diperoleh selama melakukan transaksi penjualan dalam jangka waktu tertentu (contohnya sebulan) tetapi masih belum dihitung atau dikurangi dengan semua biaya yang dikeluarkan untuk keperluan selama melaksanakan aktivitas tersebut..

PT. Kimia Farma Tbk adalah perusahaan industri farmasi pertama di Indonesia yang didirikan oleh pemerintah Hindia Belanda tahun 1817, mempunyai kegiatan pelayanan kesehatan yang bergerak dalam bidang layanan distribusi dan perdagangan produk kesehatan. Dalam melakukan aktivitas penjualan produk pada PT. Kimia Farma Tbk, tidak dapat dilakukan tanpa adanya pelaku yang bekerja di dalamnya seperti agen, pedagang, dan pekerja. Sehingga seluruh aktivitas bisa berjalan dalam satu sistem serta sesuai dengan perencanaan perusahaan. Berikut data harga jual, beban pokok penjualan dan omzet penjualan pada PT. Kimia Farma Tbk., sebagai berikut :

Tabel 1. Data Harga Jual, Beban Pokok Penjualan, dan Omzet Penjualan PT. Kimia Farma Tbk, Tahun 2016-2020

Tahun	Harga Jual	Beban Pokok Penjualan	Omzet Penjualan
2016	322.250	3.947.607	5.811.503
2017	322.455	3.925.600	6.127.479
2018	322.965	5.096.045	8.459.247
2019	323.025	5.897.248	9.400.535
2020	323.230	6.349.042	10.006.173

Sumber. PT. Kimia Farma Tbk., tahun 2016-2020

Berdasarkan tabel 1, ditemukan fakta-fakta awal yaitu pada kondisi harga jual produk obat pada PT. Kimia Farma Tbk dari tahun 2016-2018 cenderung sama, hanya terdapat perbedaan selisih yang sedikit dari ketiga tahun tersebut. Sedangkan pada tahun 2019 dan 2020 terjadi peningkatan harga jual produk obat, tapi itupun peningkatannya tidak secara signifikan.

Selanjutnya, pada tabel 1 kondisi laporan kinerja beban pokok penjualan PT. Kimia Farma Tbk, sangat nampak terlihat terjadinya peningkatan dari tahun 2016 sampai tahun 2020. Hal ini seiring dengan kondisi omzet penjualan di tahun yang sama, terjadi peningkatan dari tahun 2016 hingga tahun 2020.

METODOLOGI

Lokasi penelitian pada PT. Kimia Farma, Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Jenis data yang digunakan yaitu data kualitatif dan data kuantitatif dan

sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh dari sumber yang sudah ada yang merupakan data tertulis yang berhubungan dengan objek penelitian yang ada di PT. Kimia Farma, Tbk yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia yang berupa laporan keuangan. Yang selanjutnya dianalisis dengan menggunakan metode analisis regresi linear berganda, koefisien korelasi, koefisien determinasi dan uji hipotesis.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Analisis regresi linear sederhana digunakan pada penelitian ini bertujuan untuk membuktikan hipotesis mengenai adanya pengaruh variabel independen yaitu harga jual (X1) dan beban pokok penjualan (X2) terhadap variabel dependen atau omzet penjualan (Y). Perhitungan statistik dalam penelitian ini menggunakan bantuan program SPSS versi 24 for windows. Hasil olah program SPSS dapat dilihat pada tabel berikut :

Tabel 1. Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a					
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	
		B	Std. Error	Beta	t
1	(Constant)	-665512332.400			
	Harga Jual	2071.405			
	Beban Pokok Penjualan	.963			

a. Dependent Variable: Omzet Penjualan

Berdasarkan tabel 1 hasil analisis regresi linear berganda di atas, menunjukkan maka dapat dituliskan dalam bentuk persamaan regresi nilai koefisien regresi unstandardized coefficients, dengan persamaan sebagai berikut :

$$Y = -665512332.400 + 2071.405X_1 + 0.963X_2 + e$$

Persamaan regresi linier berganda tersebut, dapat dijelaskan bahwa Nilai konstan (a) sebesar -665512332.400, ini menunjukkan bahwa jika variabel harga jual (X1) dan beban pokok penjualan (X2) konstan atau $X=0$, maka variabel omzet penjualan (Y) sebesar -665512332,400 atau Rp -665.512.332,400. Variabel harga jual (X1) menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar 2071,405. Hal ini berarti bahwa setiap terjadi peningkatan harga jual sebesar Rp 1, maka nilai omzet penjualan akan mengalami peningkatan sebesar 2071,405 atau Rp 207.140,5 dengan asumsi variabel dianggap konstan. Variabel beban pokok penjualan (X2) menunjukkan nilai koefisien regresi sebesar 0.963, hal ini berarti bahwa setiap terjadi peningkatan beban pokok penjualan sebesar Rp 1, maka nilai omzet penjualan akan mengalami peningkatan sebesar 0,963 atau Rp 96,30 dengan asumsi variabel dianggap konstan.

Tabel 2. Hasil Uji Koefisien Korelasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	R Square Change	F Change	df 1	df 2	Sig. F Change	Durbin Watson
1	.998 ^a	.997	.994	147565.20290	.997	331.607	2	2	.003	2.221

Analisis korelasi digunakan untuk mencari arah dan kuatnya hubungan antara dua. Tabel 2 menunjukkan bahwa nilai koefisien korelasi sebesar 0,998 yang berarti hubungan ketiga variabel Harga jual (X1) dan beban pokok penjualan (X2) ke variabel omzet penjualan (Y) adalah positif. Dan berdasarkan hasil perhitungan artinya hubungan antara harga jual (X1) dan beban pokok penjualan (X2) dengan omzet penjualan (Y) sangat kuat. variabel atau lebih, baik hubungan yng bersifat simetris, kausal dan reciprocal.

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui seberapa besar pengaruh variabel-variabel bebas mempengaruhi variabel terikatnya. nilai koefisien determinasi ditentukan dengan melihat R Square. Koefisien determinasi (r square) yang diperoleh sebesar 0,997 atau 99,7%, nilai ini menunjukkan bahwa besarnya kontribusi harga jual (X1) dan beban pokok penjualan (X2) terhadap omzet penjualan (Y) sebesar 0,997atau 99,7% sedangkan sisanya sebesar 0,3% tingkat perolehan omzet penjualan dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak diteliti dalam penelitian ini.

Selanjutnya dilakukan uji hipotesis (uji T) digunakan untuk menunjukkan seberapa jauh kontribusi pengaruh satu variabel bebas secara individual dalam menerangkan variabel terikat. Hasil perhitungan uji t untuk variabel Harga Jual (X1) terhadap Variabel Omzet Penjualan(Y) dengan menggunakan program SPSS versi 24.0 Nilai t-hitung adalah sebesar 3,324. Sedangkan untuk nilai t-tabel, dengan menggunakan tingkat signifikansi sebesar 5% atau 0,05 dan menggunakan uji 2 sisi diperoleh nilai ttabel (df=n-k) df=5-2=3, dengan uji 2 sisi 0,05, maka diperoleh ttabel sebesar 3,182. Jika dibandingkan t-hitung(3,324) > t-tabel(3,182), serta diperoleh nilai signifikansi 0,080 lebih besar dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa Hipotesis diterima dan Harga Jual berpengaruh secara parsial terhadap Omzet Penjualan tapi tidak signifikan.

Hasil perhitungan uji t untuk variabel X2 (Beban Pokok Penjualan) terhadap Variabel Y (Omzet Penjualan) dengan menggunakan program SPSS versi 24.0 Pada tabel 8 didapatkan bahwa nilai thitung sebesar 4,132. Sedangkan untuk nilai ttabel, dengan menggunakan tingkat signifikansi sebesar 5% atau 0,05 dan menggunakan uji 2 sisi diperoleh nilai t-tabel (df=n-k) df=5-2=3, dengan uji 2 sisi 0,05, maka diperoleh t-tabel sebesar 3,182.

Jika dibandingkan t-hitung (4,132) > t-tabel (3,182), serta diperoleh nilai signifikansi 0,054 lebih besar dari 0,05, sehingga dapat disimpulkan bahwa Hipotesis diterima dan Beban Pokok Penjualan berpengaruh secara parsial terhadap Omzet Penjualan tapi tidak signifikan.

Tabel 3. Hasil Uji Hipotesis secara Simultan (uji F)
ANOVA^a

	Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig
1	Regression	14441829320000.000	2	7220914660000.000	331.607	.003 ^b
	Residual	43550978200.000	2	21775489100.000		
	Total	14485380300000.000	4			

Berdasarkan hasil pengujian secara simultan sebagaimana ditampilkan pada tabel 3, diperoleh nilai F-hitung sebesar 331,607, nilai F-tabel pada tingkat signifikansi 5% (0,05), derajat kebebasan df1 (variabel bebas) = 2, dan df2 (n-k) = 5-2 = 3, maka

ftabel sebesar 9,552. Selanjutnya adalah membandingkan nilai F-hitung dengan F-tabel, sehingga diperoleh nilai F-hitung sebesar $(331,607) > F_{\text{tabel}}(9,552.)$, nilai signifikansi 0,003 lebih kecil dari 0,05. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Harga Jual (X1) dan Beban Pokok Penjualan (X2) secara simultan berpengaruh secara signifikan terhadap Omzet Penjualan (Y).

SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan sebelumnya, maka peneliti dapat menyimpulkan bahwa Harga pokok secara parsial berpengaruh dan tidak signifikan terhadap omzet penjualan. Beban pokok penjualan secara parsial berpengaruh dan tidak signifikan terhadap omzet penjualan. Harga pokok dan Beban pokok penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap omzet penjualan.

Penelitian ini memiliki keterbatasan karena hanya meneliti sebatas harga jual dan beban pokok penjualan saja sebagai variabel yang mempengaruhi omzet penjualan. Sehingga diharapkan untuk peneliti-peneliti selanjutnya dapat menggunakan faktor-faktor lainnya baik internal maupun eksternal yang bisa mempengaruhi omzet penjualan, agar mampu memberikan kontribusi yang lebih luas lagi. Dan bukan hanya pada satu objek penelitian saja tapi pada beberapa objek penelitian.

Referensi :

- Ahmad, H., Mappatempo, A., & Muslim, M. (2018). Capital Ownership Structure And Decision On Fi-financial Market Reaction And Corporate Value. *International Journal of Innovative Science and Re-search Technology*, 3(9), 395-406.
- Hamka, H. (2021). The Effect of Production Costs on Sales at the Monas Jaya Maros Dodol UKM. *Point Of View Research Management*, 2(1), 53-58.
- Hasanuddin, R., Darman, D., Taufan, M. Y., Salim, A., Muslim, M., & Putra, A. H. P. K. (2021). The Effect of Firm Size, Debt, Current Ratio, and Investment Opportunity Set on Earnings Quality: An Empirical Study in Indonesia. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 8(6), 179-188.
- Izmi, Fira Nurul. (2019). Pengaruh Beban Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di BEI. Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara. Medan.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2007). *Principios de marketing*. Pearson Prentice Hall
- Lesmana, A. (2020). Analisis Harga Pokok Penjualan dan Biaya Produksi terhadap Laba Kotor. *JRAK (Jurnal Riset Akuntansi dan Bisnis)*, 6(2), 134-145
- Nurazhari, D., & Dailibas, D. (2021). Pengaruh Penjualan Dan Harga Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih. *COSTING: Journal of Economic, Business and Accounting*, 4(2), 509-515.
- Pelu, M. F. A., Rahim, S., Mildazani, M., & Muslim, M. (2020). Fair Value Analysis of Shares amidst Fintech Competition Pressure: A Case Study at PT Bank BNI. *ATESTASI: Jurnal Ilmiah Akuntansi*, 3(2), 171-179.
- Ratnawati, L., & Nugrahanti, Y. W. (2015). Perilaku sticky cost biaya penjualan, biaya administrasi dan umum serta harga pokok penjualan pada perusahaan manufaktur. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 18(2), 65-80
- Salman, K. R. (2013). *Akuntansi Biaya: Pendekatan Product Costing*.
- Sani, F. (2016). *Metodologi penelitian farmasi komunitas dan eksperimental*. Yogyakarta: Deepublish.

- Santi, N. W. A., Haris, I. A., & Sujana, I. N. (2019). Pengaruh Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan UD. Broiler Putra Di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung Pada Tahun 2015-2017. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 11(1), 116-128.
- Syahputra, G., & Hambali, H. (2019). Dampak transaksi jual beli dengan pengembalian menggunakan permen terhadap omzet penjualan. *KINERJA*, 16(2), 147-151.