

PENGARUH PERKIRAAN BIAYA PRODUKSI DAN LABA YANG DIINGINKAN TERHADAP HARGA JUAL PADA INDUSTRI KECIL GENTENG PRES

Achmad Slamet¹
Sumarli²

45

Abstrak : Permasalahan dalam penelitian ini adalah sejauhmana perkiraan biaya produksi dan laba yang diinginkan berpengaruh terhadap harga jual pada industri kecil genteng pres di Desa Donorojo Kecamatan Mertoyudan Kabupaten Magelang baik secara parsial maupun simultan. Populasi sasaran dalam penelitian ini adalah industri kecil genteng pres yang ada di desa Donorojo kecamatan Mertoyudan kabupaten Magelang adapun ukuran populasinya 37, penelitian ini dikategorikan penelitian sensus. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial perkiraan biaya produksi berpengaruh secara positif terhadap harga jual, artinya setiap kenaikan pada perkiraan biaya produksi terhadap harga jual akan diikuti oleh kenaikan harga jual dan penurunan perkiraan biaya produksi akan diikuti oleh penurunan harga jual. Sedangkan pengaruh laba yang diinginkan terhadap harga jual berdasarkan persamaan regresi bersifat positif, artinya bahwa kenaikan laba yang diinginkan akan diikuti oleh kenaikan harga jual dan penurunan laba yang diinginkan juga akan diikuti oleh penurunan harga jual. Secara simultan antara perkiraan biaya produksi dan laba yang diinginkan terhadap harga jual mempunyai pengaruh yang bersifat positif sebesar 34,9% sisanya dipengaruhi oleh faktor eksternal seperti elastisitas permintaan, sasaran produk dan persaingan pasar. Saran yang dapat diberikan oleh peneliti bagi industri kecil genteng pres di desa Donorojo kecamatan Mertoyudan kabupaten Magelang sebaiknya dalam perhitungan biaya produksi memasukan semua unsur biaya selama proses produksi dan menjual produknya pada bulan-bulan yang memperoleh laba maksimum.

Kata kunci: Biaya Produksi, Laba Yang Diinginkan, Harga Jual

PENDAHULUAN

Latar Belakang Masalah

Perkembangan dunia usaha sekarang ini sangat pesat. Hal ini ditandai dengan tajamnya persaingan dunia usaha dalam mempertahankan dan meningkatkan usahanya. Banyak usaha kecil sekarang ini saling bersaing, terutama pada industri yang memproduksi produk sejenis. Untuk mengatasi hal itu, perusahaan dituntut untuk antisipatif terhadap segala kemungkinan yang terjadi dalam persaingan. Salah satunya adalah harga jual.

Banyak faktor mempengaruhi pengambilan keputusan tentang harga jual. Menurut Mas'ud Machfudz (1991:242-243) faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual diantaranya adalah faktor laba yang diinginkan, faktor produk dan faktor ekstern seperti elastisitas permintaan, sasaran produk, persaingan pasar.

Berdasarkan survei yang penulis lakukan pada industri kecil genteng pres yang ada di Desa Donorojo Kecamatan Mertoyudan Kabupaten Magelang dalam penentuan harga jual kurang memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi harga jual produknya. Hal ini nampak pada penghitungan biaya produksi, misalnya ada biaya yang belum diperhitungkan dalam penghitungan biaya produksi, seperti biaya tenaga kerja pemilik.

¹ Staf Pengajar Jurusan Ekonomi FIS UNNES

² Alumni Jurusan Ekonomi FIS UNNES

Pemakaian tenaga kerja langsung belum diperhitungkan karena dikerjakan oleh anggota keluarganya sendiri, begitu juga jam kerja mereka kurang mengenal waktu sehingga dalam penentuan harga jual kurang tepat.

Bertitik tolak dari hal tersebut peneliti berharap dengan menganalisis pengaruh faktor perkiraan biaya produksi dan laba yang diinginkan terhadap penentuan harga jual pada industri kecil genteng pres di desa Donorojo kecamatan Mertoyudan kabupaten Magelang dapat dilihat sumbangan masing-masing faktor tersebut terhadap penentuan harga jual.

Perumusan Masalah

Laba yang diinginkan dan biaya produksi akan berperan dalam mempertimbangkan terbentuknya harga jual pada umumnya harga jual produk ditentukan oleh pertimbangan antara permintaan dan penawaran. Perolehan laba yang diinginkan secara maksimal pada umumnya merupakan tujuan utama dari kegiatan suatu perusahaan. Dari hal tersebut maka laba sangat berpengaruh terhadap penentuan harga jual dimana harga jual merupakan penjumlahan antara biaya produksi dengan laba yang diinginkan. Biaya produksi memberikan informasi batas bawah terhadap harga jual yang akan ditentukan. Perusahaan akan mengalami kerugian bila harga jual berada dibawah harga produksi.

Faktor ekstern juga harus dipertimbangkan dalam penentuan harga jual suatu produk. Permintaan akan suatu produk bisa elastis maupun inelastis kepada siapa produk itu dijual dan bagaimana kebijakan pemerintah semua itu merupakan pengaruh dari luar perusahaan dalam penentuan harga jual produk yang tidak mudah ditentukan. Selera konsumen, jumlah pesaing yang memasuki pasar dan harga jual yang ditentukan oleh pesaing merupakan contoh faktor-faktor yang sulit untuk diramalkan untuk penentuan harga jual di pasar.

Berdasarkan konteks diatas sampai sejauh mana kontribusi biaya produksi dan laba yang diinginkan berpengaruh terhadap penentuan harga jual suatu produk pada industri kecil genteng pres di desa Donorojo kecamatan Mertoyudan kabupaten Magelang baik secara partial maupun simultan.

Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Tujuan Penelitian

Terkait dengan rumusan masalah yang telah dikemukakan, maka penelitian ini bertujuan ingin: Menemukenali adanya pengaruh perkiraan biaya produksi dan laba yang diinginkan terhadap harga jual pada industri kecil genteng pres di Desa Donorojo Kecamatan Mertoyudan Kabupaten Magelang baik secara partial maupun secara simultan.

Kegunaan Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat ganda yaitu manfaat teoritis dan manfaat praktis.

- a. Guna Teoritis. Peneliti ingin menganalisis teori ekonomi tentang harga jual, khususnya perkiraan biaya produksi dan perkiraan laba yang diinginkan pada industri kecil genteng pres di Desa Donorojo Kecamatan Mertoyudan Kabupaten Magelang.
- b. Guna praktis. Hasil penelitian ini diharapkan akan menjadi masukan bagi industri kecil genteng pres di desa Donorojo kecamatan Mertoyudan Kabupaten Magelang dalam menentukan kebijakan harga jual, dengan memperhatikan faktor-faktor yang mempengaruhi.

LANDASAN TEORI

Harga Jual

Harga Jual dalam kamus lengkap Ekonomi (1997:297) adalah harga pada waktu menjual. Harga Jual adalah harga yang diperoleh dari

penjumlahan biaya produksi total ditambah dengan mark up yang digunakan untuk menutup biaya overhead pabrik perusahaan (Swastha dan Irawan, 1990:257). Menurut Gregory Lewis (1994:5) harga jual adalah sejumlah uang yang bersedia dibayar oleh pembeli dan bersedia diterima oleh penjual. Menurut Soemarso SR (1990:12) Harga jual adalah nilai yang tercermin dalam daftar harga, harga eceran, dan harga adalah nilai akhir yang diterima oleh perusahaan sebagai pendapatan atau net price. Menurut Basu Swastha (1984:14) harga jual merupakan penjumlahan dari harga pokok barang yang dijual, biaya administrasi, biaya penjualan, serta keuntungan yang diinginkan. Dari beberapa pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa harga jual yang dimaksud adalah nilai akhir barang yang merupakan penjumlahan dari biaya-biaya produksi dan biaya lain untuk memproduksi suatu barang ditambah dengan sejumlah keuntungan yang diinginkan.

Tujuan Penetapan Harga Jual

Fandi Tjiptono (1997:154-157) mengemukakan bahwa penetapan harga jual mempunyai beberapa tujuan, yaitu:

1. Tujuan berorientasi pada laba. Asumsi teori ekonomi klasik menyatakan bahwa setiap perusahaan selalu memilih harga jual yang dapat menghasilkan harga jual paling tinggi. Tujuan ini dikenal dengan istilah maksimisasi laba. Maksimisasi laba sangat sulit dicapai karena sangat sukar sekali untuk dapat memperkirakan secara akurat jumlah penjualan yang dapat dicapai pada tingkat harga jual tertentu.
2. Tujuan berorientasi pada volume. Harga jual ditetapkan sedemikian rupa agar dapat mencapai volume penjualan (dalam ton, kg, dan lain-lain), nilai penjualan (Rp) atau pangsa pasar (absolut maupun relatif).
3. Tujuan berorientasi pada citra. Citra (*Image*) suatu perusahaan dapat dibentuk melalui strategi penetapan harga jual. Perusahaan dapat menetapkan harga jual tinggi untuk membentuk atau mempertahankan citra prestisius. Harga rendah dapat digunakan untuk membentuk citra nilai tertentu.
4. Tujuan stabilisasi harga jual. Tujuan stabilisasi dilakukan dengan jalan menetapkan harga untuk mempertahankan hubungan yang stabil antara harga suatu perusahaan dan harga pemimpin industri.
5. Tujuan-tujuan lainnya. Harga dapat pula ditetapkan dengan tujuan mencegah masuknya pesaing, mempertahankan loyalitas pelanggan, mendukung penjualan ulang, atau menghindari campur tangan pemerintah.

Faktor yang Dipertimbangkan dalam Penetapan Harga Jual

Faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual yaitu laba, biaya produksi, dan faktor ekstern (Machfoedz 1991:242). Sedangkan secara umum ada dua faktor utama yang perlu dipertimbangkan dalam menetapkan harga jual (Tjiptono, 1997:154-157), yaitu faktor internal perusahaan dan faktor lingkungan eksternal perusahaan.

Faktor internal perusahaan yang dipertimbangkan dalam menetapkan harga jual akan meliputi :

- a. Tujuan pemasaran perusahaan. Tujuan ini bisa berupa maksimisasi laba, mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, meraih pangsa pasar yang besar, menciptakan kepemimpinan dalam kualitas, mengatasi persaingan, melaksanakan tanggung jawab sosial dan lain-lain.
- b. Strategi bauran pemasaran. Harga hanyalah salah satu komponen dari bauran pemasaran. Oleh karena itu, harga perlu dikoordinasikan dan saling mendukung dengan bauran pemasaran lainnya, yaitu produk, distribusi, dan promosi.
- c. Biaya sebagai faktor yang menentukan harga minimal yang harus ditetapkan agar perusahaan tidak mengalami kerugian. Oleh karena itu,

setiap perusahaan pasti menaruh perhatian pada aspek struktur biaya (tetap dan variabel), serta jenis-jenis biaya lainnya.

- d. Organisasi dalam hal ini manajemen perlu memutuskan siapa di dalam organisasi yang harus menetapkan harga.

Faktor eksternal perusahaan yang dipertimbangkan dalam menetapkan harga jual akan meliputi

- a. Sifat pasar dan permintaan. Setiap perusahaan perlu memahami sifat pasar. Memperhatikan sifat pasar dan permintaan yang dihadapinya akan diupayakan melalui serangkaian pertanyaan apakah pasar termasuk pasar persaingan sempurna, persaingan monopolistik, oligopoli, atau monopoli. Faktor lain yang tidak kalah pentingnya adalah elastisitas permintaan.
- b. Persaingan, merupakan kekuatan pokok yang mempengaruhi persaingan dalam suatu industri menurut Porter (1985) ada lima, yaitu persaingan dalam industri yang bersangkutan, produk substitusi, pemasok, pelanggan dan ancaman pendatang baru. Informasi yang dibutuhkan untuk menganalisis karakteristik persaingan yang dihadapi antara lain:
- Jumlah perusahaan dalam industri
 - Ukuran relatif setiap anggota dalam industri
 - Diferensiasi produk
 - Kemudahan untuk memasuki industri tersebut
- c. Unsur-unsur lingkungan eksternal lainnya. Selain faktor-faktor tersebut, perusahaan juga perlu memperhatikan faktor kondisi ekonomi (inflasi, boom atau resesi, tingkat bunga), kebijakan dan peraturan pemerintah dan aspek sosial (kepedulian terhadap lingkungan).

Metode Penetapan Harga Jual

Mas'ud Machfoedz (1991:252-259) mengemukakan ada beberapa metode penentuan harga jual tetapi yang sering dipakai adalah lima metode sebagai berikut:

- a. Gross Margin Pricing. Metode ini tepat digunakan oleh perusahaan perdagangan dimana jenis perusahaan ini tidak membuat sendiri produk yang dijual sehingga tidak banyak aktiva tetap yang digunakan. Caranya dengan menentukan persentase tertentu diatas harga produk yang dibeli, persentase ini disebut "Mark On Percentage" atau "Mark up". Persentase ini meliputi dua komponen yaitu bagian untuk menutup biaya operasi dan bagian yang merupakan laba yang diinginkan. Persentase mark up besarnya berbeda-beda antara perusahaan satu dengan perusahaan lainnya. Perusahaan yang mempunyai resiko besar akan menentukan persentase mark up ini relatif lebih panjang dibanding dengan perusahaan yang risikonya tidak begitu besar. Beberapa faktor yang mempengaruhi besarnya mark up diantaranya musiman tidaknya produksi, tinggi rendahnya biaya operasi, besar kecilnya aktiva yang digunakan, dan tajam tidaknya persaingan.
- b. Direct Cost Pricing. Metode ini umumnya diterapkan pada produk yang diproduksi tetapi melebihi daya serap pasar (produk dari kapasitas yang menganggur) yang kemudian produk ini dipasarkan pada pasar yang berbeda, dengan syarat tidak merusak pasaran produk dipasaran bebas. Metode ini dikenal dengan "Marginal Income Pricing" karena hanya memperhitungkan biaya-biaya yang berhubungan secara proporsional dengan volume penjualan sehingga menghasilkan marginal income. Marginal income berapa yang dikehendaki atau kelebihan diatas biaya-biaya variabel berapa yang dikehendaki oleh perusahaan, hal ini sebagai dasar penentuan harga jual.
- c. Full Cost Pricing. Pada metode ini semua jenis biaya dipakai sebagai dasar untuk menentukan harga jual. Jadi semua biaya untuk membuat produk tersebut dihitung ditambah persentase laba yang diinginkan.

- d. Time and Material Pricing. Dalam metode ini, tarif ditentukan dari upah langsung dan tarif lain dari bahan baku masing-masing, tarif ini dijadikan satu ditambah jumlah tertentu dari biaya tak langsung serta laba yang diinginkan.
Time dalam metode ini ditunjukkan oleh tarif perjam atau perwaktu dari tenaga kerja, dimana tarif tenaga kerja ini merupakan jumlah dari:
- 1) Upah langsung dan premi pada karyawan
 - 2) Bagian laba yang layak dan berhubungan dengan upah tenaga kerja
 - 3) Bagian untuk laba
- Material adalah semua biaya yang dimaksudkan untuk job tertentu ditambah handling dari material biasanya ditentukan dengan persentase tertentu dari cost material. Dengan menentukan "Time" dan "Material" tersebut maka dengan mudah perusahaan bisa menentukan harga jual suatu produk.
- e. Return on Capital Employee Pricing. Metode ini prosedurnya dengan menentukan berapa persentase laba yang diinginkan dari capital employed, yaitu kapital yang dianggap mempunyai peranan dalam memproduksi barang dengan formula:

$$\text{Harga jual} = \frac{\text{Total cost} + (\text{persentase} \times \text{aktiva tetap})}{\text{volume penjualan dalam unit} \times (1 - (\text{persentase} \times \text{aktiva lancar}))}$$

atau

$$\text{Harga jual} = \frac{\text{total cost} + (\text{persentase} \times \text{total capital employed})}{\text{volume penjualan dalam unit}}$$

Secara garis besar metode penentuan harga jual dapat dikelompokkan menjadi empat kategori utama, yaitu metode penentuan harga jual dengan berbasis permintaan, berbasis laba, berbasis biaya, dan berbasis persaingan (Tjiptono, 1997:157).

Biaya

Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang (Mulyadi,1997:8-9). Biaya produksi adalah harga pokok yang digunakan dalam rangka memperoleh penghasilan dan akan dipakai sebagai pengurang penghasilan (Supriyono,1997:16).

Cara penggolongan biaya

Penggolongan biaya menurut Mulyadi (1997:14-17), adalah:

- a. Penggolongan biaya menurut objek pengeluaran. Penggolongan ini misalnya biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead pabrik.
- b. Penggolongan biaya menurut fungsi pokok dalam perusahaan
 - 1) Biaya produksi merupakan biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi barang jadi yang siap untuk dijual.
 - 2) Biaya pemasaran. Biaya ini terjadi untuk melakukan pemasaran produk, contohnya biaya iklan, biaya pengangkutan, biaya gaji bagian pemasaran.
 - 3) Biaya administrasi dan umum. Biaya ini dipakai untuk mengkoordinasikan kegiatan produksi dan pemasaran produk. Contohnya: biaya gaji karyawan bagian akuntansi, bagian keuangan, bagian personalia, dan bagian hubungan masyarakat.
- c. Penggolongan biaya menurut hubungan biaya dengan sesuatu yang dibiayai. Sesuatu yang dapat dibiayai dapat berupa produk atau departemen.

- 1) Biaya langsung terdiri dari biaya produksi langsung dan biaya langsung departemen.
 - 2) Biaya tidak langsung meliputi biaya produksi tidak langsung (bop) dan biaya tidak langsung departemen, yaitu biaya yang terjadi dalam departemen tetapi manfaatnya dinikmati oleh lebih dari satu departemen.
- d. Penggolongan biaya menurut perilaku dalam hubungannya dengan perubahan volume kegiatan. Biaya ini digolongkan menjadi: biaya variabel, biaya semi-variabel, biaya semi-tetap, dan biaya tetap.
- e. Penggolongan biaya menurut jangka waktu manfaatnya.
- 1) Pengeluaran modal, yaitu biaya yang mempunyai manfaat lebih dari satu periode akuntansi.
 - 2) Pengeluaran pendapatan, yaitu biaya yang, mempunyai manfaat pada periode selama terjadi pengeluaran tersebut.

Laba

B. Suwanto (1999) mengemukakan yang dimaksud dengan laba adalah selisih antara hasil penjualan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan untuk memperoleh penerimaan tersebut. Sedangkan menurut Tjiptono (1997) laba adalah selisih antara pendapatan total dengan biaya total yang digunakan untuk memproduksi suatu barang. Sedangkan menurut Belkaoui (dalam, Harahap, 1999:145-146) dalam buku Teori Akuntansi definisi tentang laba ini mengandung lima sifat yaitu:

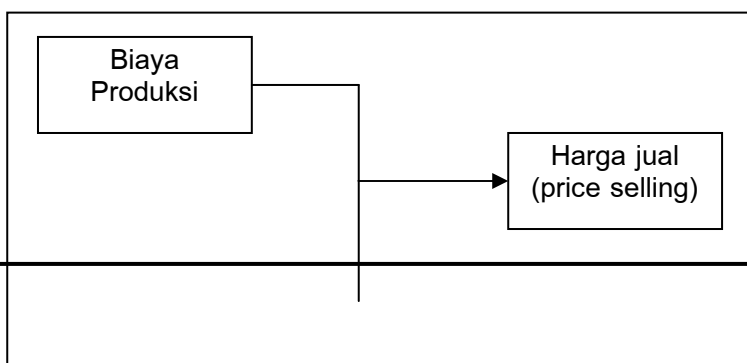
- a. Laba akuntansi didasarkan pada transaksi yang benar-benar terjadi.
- b. Laba akuntansi didasarkan pada postulat "periodik" laba.
- c. Laba akuntansi didasarkan pada prinsip "revenue".
- d. Laba akuntansi memerlukan perhitungan terhadap biaya dalam bentuk biaya historis yang dikeluarkan.
- e. Laba akuntansi didasarkan pada prinsip matching.

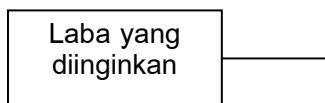
Laba akuntansi merupakan informasi penting dalam suatu laporan keuangan, yaitu (Harahap, 1999:145-146):

- a. Perhitungan pajak
- b. Untuk menghitung deviden yang akan diberikan kepada pemilik yang akan ditahan dalam perusahaan.
- c. Sebagai pedoman dalam menentukan kebijakan investasi dan pengambilan keputusan.
- d. Sebagai pedoman dalam peramalan laba maupun kejadian ekonomi mendatang.

Kerangka Berfikir

Dalam rangka pencapaian tujuan, perusahaan harus mempunyai strategi dalam penjualan, salah satunya adalah penentuan harga jual. menurut Mas'ud Machfoed (1991) faktor-faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual adalah: laba, biaya produksi dan faktor ekstern, seperti elastisitas produk, sasaran produk dan persaingan pasar. Hal ini menunjukkan adanya hubungan antara laba yang diinginkan dengan biaya untuk produksi, jika biaya produksi yang dikeluarkan tinggi, maka laba yang diinginkanpun harus disesuaikan dengan harga jual di pasaran, sebaliknya jika menginginkan laba yang tinggi, maka harus ada penekanan biaya.





Gambar 1 : Paradigma Penelitian

Hipotesis

Hipotesis yang dikemukakan dalam penelitian ini adalah terdapat pengaruh yang signifikan antara perkiraan biaya produksi dan laba yang diinginkan terhadap harga jual pada industri kecil genteng pres di Desa Donorojo Kecamatan Mertoyudan Kabupaten Magelang baik secara partial maupun secara simultan

METODE PENELITIAN

Populasi

Populasi dalam penelitian ini adalah keseluruhan industri kecil genteng pres yang berjumlah 37 di Desa Donorojo Kecamatan Mertoyudan Kabupaten Magelang tahun 2001 sehingga penelitian ini dikategorikan penelitian sensus.

Operasionalisasi variabel.

Variabel adalah objek penelitian atau sesuatu yang menjadi titik perhatian (Suharsimi,1996:94). Variabel dibedakan menjadi dua yaitu variabel bebas dan variabel terikat. Variabel bebas (X) adalah variabel yang mempengaruhi. Variabel terikat (Y) adalah akibat (Suharsimi,1996:110). Adapun dalam penelitian ini sebagai variabel bebas adalah biaya produksi (X_1) dan laba yang diinginkan (X_2), sedangkan variabel terikat adalah harga jual (Y).

Guna mewujudkan suatu kesatuan fikir atau untuk menghindari bermacam-macam interpretasi maka perlu ditegaskan istilah berkaitan dengan penelitian ini. Adapun definisi variabel penelitian ini adalah sebagai berikut:

- Perkiraan Biaya produksi, merupakan perkiraan semua biaya yang harus diperhitungkan dalam rangka proses produksi genteng pres di Desa Donorojo Kecamatan Mertoyudan Kabupaten Magelang, variabel ini diukur dengan data rasio.
- Perkiraan laba yang diinginkan, merupakan perkiraan keuntungan yang diharapkan dari penjualan genteng pres di Desa Donorojo Kecamatan Mertoyudan Kabupaten Magelang dari biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi genteng pres tersebut, variabel ini diukur dengan data rasio.
- Perkiraan harga jual merupakan perkiraan nilai tukar dari genteng pres di Desa Donorojo Kecamatan Mertoyudan Kabupaten Magelang yang ditentukan dengan uang.

Metode Pengumpulan Data

Metode yang digunakan untuk memperoleh data biaya produksi, laba yang diinginkan dan harga jual, karena industri kecil genteng pres di Desa Donorojo Kabupaten Magelang tidak memiliki data yang berupa dokumentasi, maka digunakan metode wawancara

Metode Analisis Data

Analisis data dilakukan dengan menggunakan analisis regresi dengan maksud agar dapat memprediksikan besarnya harga jual untuk tahun-tahun yang akan datang,

- Analisis regresi secara parsial

Metode ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh secara parsial antara laba dan biaya produksi terhadap harga jual.

b. Analisis regresi secara simultan

Metode ini digunakan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh secara simultan antara laba yang diinginkan (X_1) dan biaya produksi (X_2) terhadap harga jual (Y).

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Harga Jual

Hasil analisis regresi diperoleh persamaan garis regresi sederhana $Y=0,906 X_1+100,885$ persamaan tersebut menunjukkan pada kondisi koefisien konstanta K (100,885) dan koefisien untuk X_1 adalah sebesar 0,906 yang berarti jika X_2 sama dengan nol maka Y akan sebesar Rp. 100,885 dan menunjukkan bahwa setiap kenaikan Rp. 1 untuk biaya produksi maka harga jual akan naik sebesar Rp. 0,906.

Hasil analisis regresi sederhana antara variabel biaya produksi (X_1) terhadap variabel harga jual (Y) diperoleh nilai koefisien korelasi r_{xy} sebesar 0,460. Berarti dengan meningkatnya biaya produksi akan diikuti peningkatan pada harga jual. Besarnya hubungan ditentukan oleh koefisien determinasi r^2 sebesar 0,211 atau sebesar 21,1% yang berarti bahwa dengan meningkatnya atau menurunnya harga jual 21,1% dapat dijelaskan oleh biaya produksi sedangkan sisanya 78,9% ditentukan oleh variabel lain.

Hasil penelitian mengenai biaya produksi tahun 2001 pada industri genteng pres terdiri dari lima macam biaya yaitu biaya bahan baku, biaya pengolahan tanah liat, biaya pengepresan, biaya pengeringan dan biaya pembakaran. Biaya produksi yang dikeluarkan sesuai dengan produksi setiap menunjukkan bahwa biaya produksi terendah sebesar Rp 3.515.850,- dan biaya produksi tertinggi sebesar Rp 6.175.600,-.

Penggunaan biaya bahan baku rata-rata setiap bulan adalah sebagai berikut, bulan Januari Rp 89.959,05, bulan Februari, Rp 90.042,40, bulan Maret Rp 89.900,01, bulan April Rp 102.016,41, bulan Mei Rp 106.070,49, bulan Juni Rp 108.163,19, bulan Juli Rp 111.015,08, bulan Agustus Rp 105.458,11, bulan September Rp 91.979,46, bulan Oktober Rp 89.63,42, bulan November Rp 90.462,16, bulan Desember Rp 94.464,51, dan rata-rata biaya bahan baku per bulan adalah Rp 97.430,42.

Dari data tersebut menunjukkan bahwa biaya bahan baku terendah sebesar Rp 89.632,- terjadi pada bulan Oktober dan biaya bahan baku tertinggi sebesar Rp 111.015,- terjadi pada bulan Juli. Biaya bahan baku pada bulan september,

Penggunaan biaya rata-rata pengolahan tanah liat setiap bulan adalah sebagai berikut, bulan Januari Rp 37.297,30, bulan Februari Rp 37.037,84, bulan Maret Rp 38.075,68, bulan April Rp 43.994,59, bulan Mei Rp 53.789,19, bulan Juni Rp 59.027,03, bulan Juli Rp 54.097,30, bulan Agustus Rp 44.967,57, bulan September Rp 38.481,08, bulan Oktober Rp 37.443,24, bulan November Rp 37.102,70, bulan Desember Rp 36.324,32, dan rata-rata biaya pengelolaan tanah liat per bulan adalah Rp 43.137,47.

Bedasarkan data tersebut bahwa biaya pengolahan tanah liat terendah sebesar Rp 36.324,- terjadi pada bulan Desember dan biaya pengolahan tanah liat tertinggi sebesar Rp 59.027,- terjadi pada bulan Juni. Hal ini juga dipengaruhi oleh besarnya produksi sehingga besar kecilnya biaya tergantung pada hasil produksi. Hal ini juga dipengaruhi oleh besarnya produksi sehingga besar kecilnya biaya tergantung pada hasil produksi. Produksi pada bulan September, Oktober, November dan Desember lebih rendah dari bulan April, Mei, Juni, Juli dan Agustus karena pada bulan tersebut sedang musim penghujan jadi produksimenurun. Selain itu pada bulan-bulan Januari, Februari, dan Maret juga produksinya sedikit, hal ini disebabkan karena pertimbangan harga jual yang rendah pada bulan tersebut.

Penggunaan biaya pengepresan rata-rata setiap bulan adalah sebagai berikut, bulan Januari Rp 77.297,30, bulan Februari Rp 77.297,30, bulan

Maret Rp 84.459,46, bulan April Rp 88.918,92, bulan Mei Rp 102.297,30, bulan Juni Rp 98.378,38, bulan Juli Rp 100.000,00, bulan Agustus Rp 93.783,78, bulan September Rp 80.810,81, bulan Oktober Rp 78.108,11, bulan November Rp 78.513,51, bulan Desember Rp 93.243,24, dan rata-rata biaya pengepresan per bulan adalah Rp 87.759,01.

Data tersebut menunjukkan pengeluaran biaya terendah sebesar Rp 77.297,- terjadi pada bulan Januari dan Februari sedangkan pengeluaran biaya tertinggi sebesar Rp 102.297,- terjadi pada bulan Mei. Pengeluaran biaya pengepresan yang terjadi sesuai dengan hasil produksi pada bulan yang bersangkutan.

Penggunaan biaya pengeringan rata-rata setiap bulan adalah sebagai berikut, bulan Januari Rp 23.783,78, bulan Februari Rp 19.054,05, bulan Maret Rp 21.756,76, bulan April Rp 26.216,22, bulan Mei Rp 27.297,30, bulan Juni Rp 24.594,59, bulan Juli Rp 25.405,41, bulan Agustus Rp 23.783,78, bulan September Rp 19.865,48, bulan Oktober Rp 19.324,32, bulan November Rp 20.405,41, bulan Desember Rp 19.864,86, dan rata-rata biaya pengeringan per bulan adalah Rp 24.268,41.

Data tersebut menunjukkan bahwa biaya pengeringan rata-rata terendah terjadi pada bulan Februari yaitu sebesar Rp 19.054,- sedangkan rata-rata biaya pengeringan tertinggi terjadi pada bulan Mei yaitu sebesar Rp 27.297,-.

Penggunaan biaya pembakaran rata-rata setiap bulan adalah sebagai berikut, bulan Januari Rp 115.135,14, bulan Februari Rp 114.324,32, bulan Maret Rp 125.945,95, bulan April Rp 132.162,16, bulan Mei Rp 163.783,78, bulan Juni Rp 168.243,24, bulan Juli Rp 149.189,19, bulan Agustus Rp 139.459,46, bulan September Rp 119.189,19, bulan Oktober Rp 118.648,65, bulan November Rp 116.351,35, bulan Desember Rp 113.513,51, dan rata-rata biaya pembakaran per bulan adalah Rp 131.238,83.

Data tersebut menunjukkan bahwa biaya pembakaran rata-rata terendah terjadi pada bulan Desember yaitu sebesar Rp 113.514,- sedangkan rata-rata biaya pembakaran tertinggi terjadi pada bulan Mei yaitu sebesar Rp 168.243,-.

Secara keseluruhan tingkat pengeluaran biaya produksi rata-rata untuk tahun 2001 adalah sebagai berikut, biaya bahan baku Rp 97.430,42 atau 25,38%, biaya pengolahan tanah liat Rp 43.137,47 atau 11,24%, biaya pengepresan Rp 87.759,01 atau 22,86%, biaya pengeringan Rp 24.268,41 atau 6,32%, biaya pembakaran Rp 131.238,83,14 atau 34,19%. Dan total biaya Rp 383.843,14 atau 100%.

Data tersebut menunjukkan bahwa biaya produksi yang terendah untuk biaya pengeringan yaitu hanya sebesar Rp 24.268,- atau sekitar 6,32 % sedangkan biaya produksi tertinggi untuk biaya pembakaran yaitu sebesar Rp 131.239,- atau sekitar 34,19%.

Pengaruh Laba yang diinginkan Terhadap Harga Jual

Hasil analisis regresi diperoleh persamaan garis regresi sederhana $Y=0,0987X_2+174.639$ persamaan tersebut menunjukkan pada kondisi koefisien konstanta K (174.639) dan koefisien untuk X_2 adalah sebesar 0,0987 yang berarti jika X_1 sama dengan nol maka Y akan sebesar 174.639 dan menunjukkan bahwa setiap kenaikan Rp 1 untuk laba maka harga jual akan naik sebesar Rp 0,0987.

Hasil analisis sederhana antara variabel laba (X_2) terhadap variabel harga jual (Y) diperoleh nilai koefisien korelasi r_{x_2y} sebesar 0,396. Berarti dapat dikatakan bahwa dengan meningkatnya laba akan diikuti dengan peningkatan pada harga jual. Besarnya hubungan ditentukan oleh koefisien determinasi r^2 sebesar 0,157 atau sebesar 15,7% yang berarti bahwa dengan meningkatnya atau menurunnya harga jual 15,7% dapat dijelaskan oleh laba sedangkan sisanya 84,3% ditentukan oleh variabel lain. Hal ini sesuai dengan pendapat Fandi Tjiptono (1997) tentang tujuan penetapan harga yang

berorientasi pada laba. Dalam era persaingan global seperti saat ini kondisinya sangat kompleks dan banyak variabel yang berpengaruh terhadap daya saing setiap perusahaan ini terbukti pada industri kecil genteng pres bahwa ternyata hanya sebesar 15,7% saja penentuan harga jual dipengaruhi oleh laba sedangkan sisanya sebesar 84,3% dipengaruhi oleh faktor lain. Besarnya pengaruh laba yang hanya sebesar 15,7% terhadap penentuan harga jual sebagai akibat adanya besarnya laba yang berfluktuasi.

Kisaran laba tahun 2001 dari Rp 40,- sampai Rp 120,-. Laba yang rendah diperoleh pada bulan Januari, Februari dan Desember sedangkan laba tertinggi pada bulan Maret, Juni dan Juli. Hal ini disebabkan pada bulan Januari, Februari, April dan Desember tahun 2001 menurut kepercayaan masyarakat Jawa bulan tersebut bertepatan dengan bulan yang tidak baik untuk membangun rumah, sehingga penjualan genteng pres menurun. Sedangkan produksi genteng itu dilakukan secara terus menerus sehingga genteng tersebut harus dijual walaupun perolehan laba sangat minimal. Pada bulan Maret, Juni dan Juli tahun 2001 menurut masyarakat Jawa dipercaya bertepatan dengan bulan baik untuk membangun rumah. Hal itu menyebabkan para penjual genteng berusaha untuk mendapatkan laba maksimal kecuali karena tujuan-tujuan tertentu misalnya penjual yang sudah memiliki pelanggan tetap di tahun 2001. Sedangkan pada bulan-bulan lainnya laba yang diperoleh penjual pada kisaran rata-rata. Dan kisaran rata-rata itu yaitu sebagai berikut, bulan Januari Rp 53,-, Februari Rp 59,-, Maret Rp 110,-, April Rp 63,-, Mei Rp 81,-, Juni Rp 110,-, Juli Rp 110,-, Agustus Rp 83,-, September Rp 84,-, Oktober Rp 83,-, November Rp 82,-, Desember Rp 54,-. Dan rata-rata laba per bulan per genteng adalah Rp 81,-.

Melihat data tersebut semakin jelas bahwa perolehan laba nampak berfluktuasi, rata-rata laba rendah diperoleh pada bulan Januari, Februari, dan Desember. Hal ini disebabkan karena pada bulan Januari, Februari, April dan Desember tahun 2001 menurut kepercayaan masyarakat Jawa bulan tersebut bertepatan dengan bulan yang tidak baik untuk membangun rumah. Hal itu menyebabkan para penjual genteng berusaha untuk mendapatkan laba maksimal.

Pengaruh Biaya Produksi dan Laba yang Diinginkan terhadap Harga Jual

Hasil analisis regresi diperoleh persamaan garis regresi sederhana $Y = 0,0927X_1 + 0,866X_2 + 97,005$ persamaan tersebut menunjukkan pada kondisi koefisien konstanta (97,005) dan koefisien untuk X_1 adalah sebesar 0,0927 yang berarti jika X_1 dan X_2 sama dengan nol maka Y akan sebesar Rp 97,007 dan menunjukkan bahwa setiap kenaikan Rp 1 untuk laba maka harga jual akan naik sebesar Rp 0,09276 dan setiap kenaikan Rp 1 untuk biaya produksi maka harga jual akan naik sebesar Rp 0,866.

Hasil analisis regresi berganda antara variabel biaya produksi (X_1) laba yang diinginkan (X_2) terhadap variabel harga jual (Y) diperoleh nilai koefisien korelasi r_{x_1y} sebesar 0,591. Berarti dapat dikatakan bahwa dengan meningkatnya biaya produksi dan laba yang diinginkan akan diikuti dengan peningkatan pada harga jual. Besarnya hubungan ditentukan oleh koefisien determinasi r^2 sebesar 0,349 atau sebesar 34,9% yang berarti bahwa dengan meningkatnya atau menurunnya harga jual 34,9% dapat dijelaskan oleh biaya produksi dan laba yang diinginkan sedangkan sisanya 65,1% ditentukan oleh variabel lain.

Pencapaian harga jual rata-rata setiap bulan adalah sebagai berikut, bulan Januari Rp 153,-, Februari Rp 159,-, Maret Rp 238,-, April Rp 154,-, Mei Rp 175,-, Juni Rp 207,-, Juli Rp 234,-, Agustus Rp 175,-, September Rp 178,-, Oktober Rp 181,-, November Rp 181,-, Desember Rp 154,-. Dan rata-rata harga jual per bulan adalah Rp 183,-.

Dari data tersebut menunjukkan bahwa rata-rata harga jual sebesar Rp 183,-, harga jual terendah sebesar Rp 153,- dicapai pada bulan Januari

SIMPULAN DAN SARAN

Simpulan

Berdasarkan hasil analisis peneliti mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Biaya produksi memberikan sumbangan terhadap harga jual sebesar 21% pada industri kecil genteng pres di Desa Donorojo Kecamatan Mertoyudan Kabupaten Magelang. Sedangkan sisanya sebesar 78,9% ditentukan oleh variabel lain, yaitu faktor ekstern, seperti elastisitas permintaan, sasaran produk dan persaingan pasar. Pengeluaran biaya produksi untuk bahan baku, biaya pengolahan tanah liat, biaya pengepresan, biaya pengeringan dan biaya pembakaran besarnya pengeluaran masing-masing ditentukan pada hasil produksi. pengeluaran biaya terndan yaitu pada biaya pengeringan sebesar Rp. 24.268 atau sekitar 6,32%, dan biaya tertinggi terjadi pada biaya pembakaran sebesar Rp.131.239 atau sekitar 34,19%
2. Laba yang diinginkan memberi kontribusi terhadap harga jual sebesar 15,7% sedangkan sisanya 84,3% ditentukan oleh faktor lain rata-rata laba yang diinginkan rendah diperoleh pada bulan Januari, Februari, April, dan Desember. Hal ini disebabkan karena pada bulan-bulan tersebut menurut kepercayaan masyarakat Jawa tidak baik membangun rumah.
3. Secara bersama-sama biaya produksi dan laba yang diinginkan memberikan kontribusi sebesar 34,9% terhadap harga jual genteng pres, sedangkan sisanya sebesar 65,1% ditentukan oleh faktor lain.

Saran

Dari hasil penelitian ini peneliti memberikan saran bagi produsen genteng pres didesa donorojo kecamatan Mertoyudan kabupaten Magelang sebagai berikut:

1. Mengingat pada bulan Januari, Februari, April dan Desember perolehan laba-minimal maka sebaiknya untyuk bulan yang bersangkutan produksi genteng disimpan dulu di gudang
2. Perhitungan biaya produksi sebaiknya harus diperhitungkan dengan terperinci dalam satu rangkaian produksi.
3. Secara bersama-sama laba dan biaya produksi memberikan sumbangan sebesar 34,9% maka, baik laba maupun biaya produksi harus dipertimbangkan dengan cermat.

DAFTAR PUSTAKA

- Algifari.200. *Analisa Regresi*. Yogyakarta:BPFE
- Arikunto, Suharsimi. 1998. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta : Rineka Cipta
- Emory William & Cooper. 1996. *Metode Penelitian Bisnis*. Jakarta : Erlangga
- Hadi, Sutrisno. 1995. *Metode Research*. Yogyakarta penerbitan Fakultas Psikologi UGM
- Hutabarat, Delina. 1998. *Ekonomi*. Jakarta : Erlangga
- Jhingan. M. 1990. *Ekonomi pemabangunan dan perencanaan*. Jakarta : Rajawali press
- Mubyarto. 1995. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Yogyakarta : LP3ES
- Mulyadi. 1999. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : STIE YKPN
- Sudjana, Sukirno. 2001. *Pengantar Teori Mikro Ekonomi*. Jakarta : Pt. Raja Grafindo Persada
- Sumardi, Mulyanto. 1995. *Kemiskinan dan Kebutuhan Pokok dan Prilaku Menyimpang*. Jakarta : rajawali press
- Supriyatin. 2002. *Pengaruh Biaya Pemeliharaan dan Biaya Lahan Terhadap Pendapatan Petani bawang di Desa Pekuncen, Kecamatan Pekuncen, Kabupaten Banyumas*. Semarang

Jurnal Ekonomi
dan
Manajemen
Dinamika

Vol. 11, 2

Supriyono RA. 1987. *Akuntansi Biaya dan Penentuan Harga Pokok*.
Yogyakarta : BPFE

56

Jurnal Ekonomi
dan Manajemen

Dinamika

Vol.11 No. 2, 2002

© Ekonomi UNNES
ISSN 085 - 4292
