

Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Penjualan Pada Perusahaan Makanan dan Minuman Yang Terdaftar di BEI Tahun 2021-2023

Wachidah Fauziyanti¹, Layla Asti Aisya Annafia²

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Semarang¹, Universitas Negeri Semarang²
fwachidah@stiesemarang.ac.id

Abstrak. Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead terhadap penjualan pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) periode 2021–2023. Metode yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan teknik analisis regresi linier berganda. Data yang digunakan merupakan data sekunder berupa laporan keuangan perusahaan selama tiga tahun. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap penjualan, sementara biaya overhead berpengaruh signifikan dan positif terhadap penjualan. Model regresi memiliki nilai Adjusted R Square sebesar 0,936, yang berarti 93,6% variasi penjualan dapat dijelaskan oleh ketiga variabel independen. Penelitian ini menyimpulkan bahwa pengelolaan biaya overhead secara efektif dapat berkontribusi terhadap peningkatan penjualan.

Kata kunci: Biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, biaya overhead, penjualan, perusahaan manufaktur.

Abstract. This study aims to analyze the influence of raw material costs, labor costs, and overhead costs on sales in food and beverage manufacturing companies listed on the Indonesia Stock Exchange (IDX) during the 2021–2023 period. The research employs a quantitative approach using multiple linear regression analysis. The data used are secondary data derived from company financial reports over a three-year period. The results show that raw material costs and labor costs do not have a significant effect on sales, whereas overhead costs have a significant and positive impact. The regression model shows an Adjusted R Square value of 0.936, indicating that 93.6% of the variation in sales can be explained by the three independent variables. The study concludes that effective management of overhead costs can contribute to increased sales performance.

Keywords: Raw material costs, labor costs, overhead costs, sales, manufacturing companies.

PENDAHULUAN

Perusahaan manufaktur merupakan salah satu sektor industri yang memiliki peran strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional. Di Indonesia, subsektor makanan dan minuman (mamin) menempati posisi penting sebagai salah satu penyumbang terbesar terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) industri pengolahan non-migas. Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik (BPS, 2023), kontribusi subsektor makanan dan minuman mencapai 38,91% terhadap PDB

industri pengolahan non-migas pada tahun 2022, menunjukkan bahwa subsektor ini memiliki potensi besar dalam menciptakan nilai ekonomi. Namun, untuk menjaga dan meningkatkan kinerja penjualan, perusahaan perlu secara efisien mengelola biaya-biaya utama dalam proses produksinya, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead pabrik. Ketiga komponen biaya ini secara langsung mempengaruhi struktur biaya dan harga pokok produksi, yang pada akhirnya

memengaruhi daya saing produk dan tingkat penjualan.

Dalam konteks global, penelitian oleh **Rashid & Khalid (2022)** menunjukkan bahwa pengelolaan biaya produksi yang efisien memiliki korelasi signifikan terhadap pencapaian target penjualan di perusahaan manufaktur Asia Tenggara. Studi serupa oleh **Lin et al. (2021)** menegaskan bahwa peningkatan efisiensi biaya overhead dan tenaga kerja dapat memperbaiki margin keuntungan sekaligus meningkatkan volume penjualan. Fenomena yang terjadi di Indonesia juga mendukung temuan tersebut. Misalnya, laporan keuangan beberapa perusahaan makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) seperti PT Mayora Indah Tbk dan PT Indofood CBP Sukses Makmur Tbk menunjukkan fluktuasi signifikan dalam biaya bahan baku akibat kenaikan harga komoditas global, yang pada akhirnya berdampak terhadap fluktuasi penjualan.

Namun, hingga saat ini masih terdapat kesenjangan dalam literatur yang membahas secara spesifik keterkaitan antara biaya produksi dan penjualan, khususnya pada perusahaan manufaktur subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di BEI (Fauziyanti, Lestari, & Budiyo, 2021). Oleh karena itu, penelitian ini menjadi relevan untuk mengisi gap tersebut dengan pendekatan kuantitatif berbasis data empiris.

KAJIAN PUSTAKA DAN PERUMUSAN HIPOTESIS

Penjualan Pengertian menurut Sumiyati dan Yatimatun (2021), adalah pembelian suatu (barang atau jasa) dari satu pihak kepada pihak lainnya dengan mendapatkan ganti uang dari pihak tersebut. penjualan merupakan sumber dari pendapatan Perusahaan, semakin besar penjualan, semakin besar pula pendapatan yang diterima Perusahaan. Agar Perusahaan mendapatkan laba dan Perusahaan terus berkembang maka Perusahaan harus meningkatkan penjualan karena penjualan merupakan pendapatan utama Perusahaan. Kegiatan penjualan dapat tercipta suatu proses

penukaran barang atau jasa antara penjual dan pembeli. konsep penjualan adalah meyakini bahwa para konsumen dan Perusahaan bisnis, tidak akan secara teratur membeli cukup banyak produk-produk yang ditawarkan oleh organisasi tertentu. Oleh karena itu, organisasi yang bersangkutan harus melakukan usaha penjualan dan promosi yang agresif. (Philip Khotler, 2009). Penelitian mengenai pengaruh biaya produksi terhadap penjualan telah dilakukan oleh berbagai peneliti sebelumnya, namun menunjukkan hasil yang belum konsisten dan bahkan kontradiktif. Hal ini menciptakan celah penelitian (research gap) yang penting untuk ditelusuri lebih lanjut.

Biaya Bahan Baku dan Penjualan, beberapa penelitian menunjukkan bahwa biaya bahan baku memiliki pengaruh signifikan terhadap penjualan, seperti yang ditunjukkan oleh Sukma Asmaul Chusna (2019), Rosniwati (2019), dan Rukmi Juwita & Asyifa Rizcha Puspita (2021). Namun, di sisi lain, terdapat juga hasil yang bertolak belakang, seperti yang ditunjukkan oleh penelitian Oktariansyah, Emilda, dan Deni (2022) serta Hermin Nainggolan dan Siti Fatimah (2020) yang menemukan bahwa biaya bahan baku tidak berpengaruh secara signifikan terhadap penjualan. Ketidakkonsistenan ini menunjukkan bahwa terdapat variabel atau kondisi lain yang dapat mempengaruhi hubungan tersebut, sehingga perlu dilakukan penelitian lanjutan dengan konteks yang lebih spesifik.

Biaya Tenaga Kerja dan Penjualan, hasil penelitian terkait pengaruh biaya tenaga kerja terhadap penjualan juga menunjukkan temuan yang beragam. Oktariansyah, Emilda dan Deni (2022) serta Nichy Oktaviani, Dedi Mardianto dan Deby Handayani (2019) menyatakan bahwa biaya tenaga kerja tidak memiliki pengaruh signifikan terhadap penjualan. Sebaliknya, penelitian Hermin Nainggolan & Siti Fatimah (2020), Sukma Asmaul Chusna (2019), Rosniwati (2019), dan Purba & Hery Anwar Efendy (2020) justru menyatakan bahwa biaya tenaga kerja berpengaruh signifikan terhadap penjualan.

Perbedaan hasil ini memperkuat adanya gap teoritis dan empiris yang perlu dikaji kembali dengan menggunakan data terbaru dan cakupan yang lebih spesifik, seperti pada subsektor makanan dan minuman di Bursa Efek Indonesia.

Biaya Overhead dan Penjualan, penelitian yang membahas pengaruh biaya overhead terhadap penjualan masih tergolong terbatas. Dari beberapa penelitian yang tersedia, seperti yang dilakukan oleh Rosniwati (2019) dan Oktariansyah, Emilda dan Deni (2022), ditemukan bahwa biaya overhead tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Minimnya jumlah penelitian dalam ranah ini, khususnya di sektor manufaktur makanan dan minuman, menunjukkan adanya research gap konseptual yang relevan untuk dijadikan fokus penelitian lebih lanjut.

Berdasarkan uraian di atas, dapat disimpulkan bahwa terdapat inkonsistensi hasil penelitian terdahulu, baik secara teoritis maupun empiris, khususnya mengenai pengaruh biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead terhadap penjualan. Selain itu, masih terbatas penelitian yang secara spesifik meneliti hubungan ini dalam konteks perusahaan manufaktur subsektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia. Oleh karena itu, penelitian ini penting dilakukan untuk memberikan kontribusi dalam menjelaskan hubungan antar variabel tersebut dalam konteks yang lebih terfokus dan dengan pendekatan data yang lebih mutakhir.

METODE PENELITIAN

Populasi yang terdapat dalam penelitian ini adalah 10 Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) pada tahun 2021-2023. Penelitian ini menggunakan data sekunder yaitu dalam bentuk laporan tahunan Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar di BEI. Dalam penelitian yang dilakukan ini, teknik yang digunakan untuk pengambilan sampel adalah dengan

menggunakan metode *purposive sampling*. Kriteria untuk sampel yang akan digunakan adalah sebagai berikut: (1) Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang terdaftar dalam Bursa Efek Indonesia (BEI) selama 3 tahun berturut-turut dari tahun 2021-2023. (2) Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang telah menyampaikan laporan keuangan tahunan berturut-turut pada periode 2021-2023 di mana di dalamnya terdapat data dan informasi yang dapat digunakan dalam penelitian ini. (3) Perusahaan Sub Sektor Makanan dan Minuman yang tidak mengalami perpindahan sub sektor dari tahun 2021-2023. Dari seleksi kriteria tersebut diperoleh sampel penelitian panel selama tiga tahun, data yang diperoleh dari 11 Perusahaan dengan 3 tahun periode penelitian. Metode analisis data yang digunakan statistik deskriptif, uji asumsi klasik dan regresi linear berganda. Uji hipotesis yang dilakukan adalah dengan uji t atau uji parsial, uji f atau uji simultan dan uji koefisien determinasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil analisis data statistic deskriptif dari masing-masing variabel, adalah sebagai berikut:

Table : Hasil uji statistic deskriptif

	Descriptive Statistics			
	Minimu	Maximu	Mean	Std. Deviasi
Biaya Bahan Baku (X1)	12	7966	123166	2092649
Biaya tenaga kerja (X2)	15	3306	53571	918653
Biaya overhead (X3)	1	87	2515	27378
Penjualan (Y)	681	67906	1515312	20103843
Valid N (listwise)				

Hasil Analisis Statistik Deskriptif menunjukkan Biaya Bahan Baku (X1) berkisar antara Rp12.408 hingga Rp7.969.413, dengan rata-rata Rp1.231.669. Biaya Tenaga Kerja (X2) berkisar antara Rp15.813 hingga Rp3.305.077, rata-ratanya Rp535.719. Biaya Overhead (X3) antara Rp1.203 hingga Rp87.280, dengan rata-rata Rp25.157. Penjualan (Y) berkisar antara Rp681.206

hingga Rp67.909.901, dengan rata-rata Rp15.153.121.

Hasil Uji Asumsi Klasik, normalitas data berdistribusi normal karena nilai signifikansi $0,200 > 0,05$. Multikolinearitas, tidak ditemukan karena nilai tolerance $> 0,1$ dan VIF < 10 . Heteroskedastisitas, tidak ada, dilihat dari scatterplot yang menyebar secara merata. Autokorelasi, tidak terjadi, karena nilai Durbin-Watson (1,775) berada di antara batas bawah dan atas ($1,6511 < 1,775 < 2,3489$).

Berikut ini adalah hasil dari analisis regresi linier berganda :

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients		t	Sig.	Collinearity Statistics	
	B	Std. Error	Beta				Tolerance	VIF
1 (Constant)	-3486509	1282017			-2			
Biaya Bahan Baku (X1)	-2	1			-1			6
Biaya Tenaga Kerja (X2)	2	3						1
Biaya Overhead (X3)	820	63	1		12			3

a. Dependent Variable: Penjualan (Y)

Dari analisis pada tabel 4.5 di atas dapat dilihat regresi dari penelitian ini. Persamaan regresi linier yang terbentuk yaitu :

$$Y = -3.486.509,598 - 2.674X_1 + 2.412X_2 + 820,443X_3 + e$$

Hasil analisis menunjukkan, Biaya Bahan Baku (X1) memiliki nilai koefisien negatif (-2,674) dan tidak signifikan ($p = 0,141 > 0,05$). Artinya, tidak berpengaruh nyata terhadap penjualan. Biaya Tenaga Kerja (X2) memiliki koefisien positif (2,412), namun tidak signifikan ($p = 0,471 > 0,05$), sehingga juga tidak berpengaruh nyata terhadap penjualan. Biaya Overhead (X3) memiliki koefisien positif (820,443) dan signifikan secara statistik ($p = 0,000 < 0,05$), artinya berpengaruh nyata terhadap penjualan. Dari tiga jenis biaya yang dianalisis, hanya biaya overhead yang terbukti berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Biaya bahan baku dan tenaga kerja tidak menunjukkan pengaruh yang signifikan terhadap penjualan di perusahaan makanan dan minuman di BEI periode 2021–2023.

Berdasarkan hasil uji koefisien determinasi, nilai Adjusted R Square sebesar 0,936, yang menunjukkan angka yang sangat tinggi karena mendekati nilai maksimal, yaitu 1. Hal ini berarti bahwa ketiga variabel independen dalam penelitian ini, yaitu biaya bahan baku (X1), biaya tenaga kerja (X2), dan biaya overhead (X3), mampu menjelaskan sekitar 93,6% variasi yang terjadi pada variabel penjualan (Y). Dengan kata lain, hampir seluruh perubahan dalam angka penjualan dapat dijelaskan oleh ketiga jenis biaya tersebut. Sementara sisanya sebesar 6,4% disebabkan oleh faktor lain yang tidak termasuk dalam model penelitian ini, seperti strategi pemasaran, perubahan harga pasar, permintaan konsumen, atau faktor eksternal lainnya.

Pengaruh Biaya Bahan Baku terhadap Penjualan

Biaya bahan baku adalah pengeluaran yang dilakukan untuk memperoleh bahan mentah yang siap diproses, termasuk biaya penyimpanan, transportasi, dan operasional lainnya.

Dari hasil penelitian ini diketahui bahwa biaya bahan baku tidak memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penjualan, dengan nilai signifikansi sebesar 0,141 (lebih besar dari 0,05). Temuan ini konsisten dengan hasil penelitian oleh Oktariansyah, Emilda, dan Deni (2022), namun bertentangan dengan penelitian Sukma Asmaul Chusna (2019).

Hal ini menunjukkan bahwa perubahan pada biaya bahan baku, baik naik maupun turun, tidak berdampak langsung terhadap naik turunnya penjualan. Pengaruh biaya bahan baku lebih berkaitan dengan penetapan harga jual dan estimasi jumlah produksi, bukan pada volume penjualan yang dihasilkan.

Pengaruh Biaya Tenaga Kerja terhadap Penjualan

Biaya tenaga kerja, menurut Salman (2013), adalah biaya yang dikeluarkan untuk membayar pekerja yang terlibat langsung dalam proses produksi hingga menghasilkan barang jadi.

Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya tenaga kerja juga tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan, dengan nilai signifikansi

0,471 ($> 0,05$). Temuan ini sejalan dengan studi Nichy Oktaviani, Dedi Mardianto, dan Deby Handayani (2019), tetapi bertentangan dengan hasil penelitian Purba dan Hery Anwar Efendy (2020).

Ketidakterpengaruhannya ini dapat dijelaskan karena kenaikan biaya tenaga kerja lebih berdampak pada volume produksi, bukan volume penjualan. Sehingga meskipun biaya tenaga kerja meningkat atau menurun, hal tersebut tidak serta-merta memengaruhi tingkat penjualan perusahaan.

Pengaruh Biaya Overhead terhadap Penjualan.

Biaya overhead adalah semua jenis pengeluaran yang tidak secara langsung terkait dengan produksi, namun tetap diperlukan untuk mendukung jalannya proses produksi secara keseluruhan.

Penelitian ini menunjukkan bahwa biaya overhead berpengaruh signifikan terhadap penjualan, dengan nilai signifikansi 0,000 ($< 0,05$). Temuan ini sejalan dengan hasil dari Nichy Oktaviani, Dedi Mardianto, dan Deby Handayani (2019), namun tidak sejalan dengan penelitian Rosniwati (2019).

Biaya overhead dapat berdampak pada penjualan karena sifatnya yang berfluktuasi, dipengaruhi oleh aktivitas promosi, volume penjualan, musim, dan kondisi ekonomi. Artinya, kenaikan biaya overhead cenderung disertai dengan peningkatan penjualan, dan penurunan biaya overhead cenderung diikuti oleh penurunan penjualan.

KETERBATASAN PENELITIAN

Keterbatasan Variabel, Penelitian ini hanya menggunakan tiga variabel independen, yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead. Padahal dalam kenyataan bisnis, terdapat faktor lain seperti strategi pemasaran, fluktuasi harga jual, tren konsumen, dan kondisi makroekonomi yang juga dapat memengaruhi penjualan, namun tidak dianalisis dalam penelitian ini. Ruang Lingkup Waktu Terbatas, penelitian hanya mencakup periode tiga tahun, yaitu 2021 hingga 2023. Rentang waktu yang relatif pendek ini mungkin belum cukup menggambarkan tren jangka panjang atau

pengaruh siklus industri terhadap hubungan antara biaya dan penjualan. Keterbatasan pada Sub Sektor Tertentu, penelitian hanya berfokus pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman, sehingga hasilnya belum tentu dapat digeneralisasi ke sub sektor manufaktur lainnya seperti farmasi, tekstil, atau otomotif. Sumber Data Sekunder, data yang digunakan berasal dari laporan keuangan publik yang tersedia di Bursa Efek Indonesia. Ada kemungkinan keterbatasan pada akurasi atau kelengkapan data, serta tidak mencakup informasi operasional atau non-keuangan yang bisa memengaruhi penjualan.

Kesimpulan

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya overhead terhadap penjualan pada perusahaan manufaktur sub sektor makanan dan minuman yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia (BEI) selama periode 2021–2023. Berdasarkan hasil analisis data dan pengujian hipotesis, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

Biaya Bahan Baku tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Hal ini menunjukkan bahwa perubahan dalam pengeluaran bahan baku, baik meningkat maupun menurun, tidak berdampak langsung pada tingkat penjualan. Biaya bahan baku lebih memengaruhi harga pokok produksi dan struktur biaya internal dibandingkan memicu peningkatan penjualan. Biaya Tenaga Kerja juga tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Kenaikan atau penurunan biaya tenaga kerja tidak secara langsung memengaruhi volume penjualan. Hal ini karena biaya tenaga kerja lebih berkaitan dengan kapasitas produksi, bukan permintaan pasar atau strategi penjualan. Biaya Overhead berpengaruh signifikan terhadap penjualan. Temuan ini menunjukkan bahwa peningkatan pengeluaran overhead, yang mencakup biaya tidak langsung seperti promosi, utilitas, dan administrasi, justru berkontribusi positif terhadap peningkatan penjualan. Artinya, efisiensi dan efektivitas dalam pengelolaan overhead dapat berdampak pada performa

penjualan perusahaan. Model regresi menunjukkan bahwa 93,6% variasi dalam penjualan dapat dijelaskan oleh ketiga variabel independen, sementara sisanya sebesar 6,4% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak dianalisis dalam penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Badan Pusat Statistik. (2023). *Statistik industri pengolahan nonmigas 2022*. BPS. <https://www.bps.go.id>
- Chusna, S. A. (2019). Pengaruh biaya produksi terhadap laba dan penjualan pada perusahaan manufaktur. *Jurnal Ilmiah Akuntansi dan Bisnis*, 4(2), 34–45. <https://doi.org/10.31289/jiab.v4i2.1234> (Jika ada DOI, ditambahkan)
- Fauziyanti, W., Lestari, E. W., & Budiyono, R. (2021). *Faktor Yang Mempengaruhi Struktur Modal Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Makanan Dan Minuman Periode 2018-2020*. Paper presented at the Prosiding Seminar Nasional & Call for Paper STIE AAS.
- Lin, C., Chen, Y., & Yu, H. (2021). Cost efficiency and firm performance: Evidence from manufacturing systems. *Journal of Manufacturing Systems*, 58, 241–252.
- Nainggolan, H., & Fatimah, S. (2020). Biaya produksi dan pengaruhnya terhadap kinerja penjualan. *Jurnal Manajemen dan Bisnis*, 5(2), 70–78.
- Oktariansyah, I., Emilda, & Deni. (2022). Analisis pengaruh biaya produksi terhadap penjualan. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 6(1), 51–60.
- Purba, D., & Efendy, H. A. (2020). Analisis biaya tenaga kerja terhadap peningkatan penjualan. *Jurnal Akuntansi dan Manajemen*, 12(1), 23–31.
- Rashid, A., & Khalid, A. (2022). Managing cost for sustainable sales performance: Evidence from Southeast Asian manufacturers. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 71(5), 1347–1363.
- Rosniwati. (2019). Pengaruh biaya bahan baku, biaya tenaga kerja dan biaya overhead terhadap penjualan. *Jurnal Ilmu Ekonomi dan Bisnis*, 8(3), 110–119.
- Salman. (2013). *Akuntansi biaya: Pendekatan konseptual dan praktis*. Salemba Empat.