

**ANALISIS BIAYA BAHAN BAKU DAN BIAYA TENAGA KERJA LANGSUNG  
TERHADAP PENJUALAN KAIN TENUN IBU HARDI LAIA DI JALAN  
PENDETA JUSTIN SIHOMBING KOTA PEMATANG SIANTAR.**

**Ok Muhammad Randa Kastara<sup>1</sup>**

okmuhammadrandakastara@gmail.com<sup>1</sup>

**Siti Nurhaliza<sup>2</sup>**

nurhalizahsiti279@gmail.com<sup>2</sup>

**Ulfa Rahma Ika nasution<sup>3</sup>**

ulfanasution605@gmail.com<sup>3</sup>

**Muhammad Syafiq<sup>4</sup>**

muhammad syafiq34@gmail.com<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup>Universitas Simalungan

**ABSTRACT**

*Direct observation method in Mrs. Hardi Laia's business along with interviews to collect cost and sales data for twelve months. Cost and Income Analysis Cost and income data for a year shows an average raw material cost of Rp. 5,660,000 per month. Meanwhile, the average direct labor cost per month is Rp. 12,400,000 (wages Rp. 8,000,000 and food costs Rp. 4,400,000). The average production volume per month is 800 pieces of cloth. The average income per month is IDR. 24,000,000. There was a change in raw material costs in December to Rp. 6,300,000 and in May it became Rp. 6,000,000. Income also decreased to Rp. 26,400,000 in December and Rp. 25,200,000 in May. Effect of Costs on Revenue: The increase in raw material costs in December and May resulted in a decrease in revenue. This is because the selling price remains Rp. 30,000/share so that the increase in costs cannot be transferred to consumers. Raw material costs and direct labor costs are the main cost components that affect income. It has been proven that there is a strong relationship between cost fluctuations and business income. An increase in costs causes a decrease in profits.*

**Keywords:** *Raw Material Costs, Direct Labor Costs, Sales of Woven Fabrics.*

**ABSTRAK**

Metode observasi langsung pada usaha Ibu Hardi Laia disertai wawancara untuk mengumpulkan data biaya dan penjualan selama dua belas bulan. Analisis Biaya dan Pendapatan Data biaya dan pendapatan selama setahun menunjukkan rata-rata biaya bahan baku sebesar Rp. 5.660.000 per bulan. Sedangkan rata-rata biaya tenaga kerja langsung per bulan sebesar Rp. 12.400.000 (upah Rp 8.000.000 dan biaya makan

Rp 4.400.000). Rata-rata volume produksi per bulan adalah 800 lembar kain. Pendapatan rata-rata per bulan adalah Rp. 24.000.000. Terdapat perubahan biaya bahan baku pada bulan Desember menjadi Rp. 6.300.000 dan pada bulan Mei menjadi Rp. 6.000.000. Pendapatan pun menurun menjadi Rp. 26.400.000 pada bulan Desember dan Rp. 25.200.000 pada bulan Mei. Pengaruh Biaya terhadap Pendapatan: Meningkatnya biaya bahan baku pada bulan Desember dan Mei mengakibatkan penurunan pendapatan. Sebab, harga jualnya tetap Rp. 30.000/saham sehingga kenaikan biaya tidak dapat dialihkan ke konsumen. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung merupakan komponen biaya utama yang mempengaruhi pendapatan. Telah terbukti adanya hubungan yang kuat antara fluktuasi biaya dan pendapatan usaha. Peningkatan biaya menyebabkan penurunan keuntungan.

**Kata Kunci:** Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung, Penjualan Kain Tenun.

## **PENDAHULUAN**

Menurut Prijono dan Jalaludin (2008) (Prijono, 2008) Tenun proses pembuatan kain dengan cara menyilangkan benang-benang tipis secara teratur menggunakan alat tenun tradisional. Sedangkan menurut Hasan (2012) Tenun merupakan kerajinan membentuk kain atau barang dengan menyilangkan benang-benang horizontal dan vertikal yang diatur secara sistematis. Disisi lain Haryanto (2016) menjelaskan Tenun adalah seni kerajinan tangan yang memanfaatkan benang-benang untuk membentuk pola kain dengan menyilangkan benang mendatar dan benang menekuk secara bergantian. (Hardianto, t.t.)

Dari pendapat diatas dapat disimpulkan bahwa tenunan adalah salah satu teknik membuat kain dengan

cara menyilangkan masing-masing benang lungsi dan benang pakan yang letaknya tegak lurus satu sama lain sehingga membentuk sudut 90°. Benang yang horizontal melebar pada kain disebut benang pakan, sedangkan benang yang arah vertikal mengikuti arah panjang kain dinamakan benang lungsi.

Tenunan merupakan salah satu bentuk yang paling utama dari ekspresi kebudayaan di Asia Tenggara. Arti dari tenunan sendiri adalah hasil dari proses menenun yang dilakukan oleh beberapa orang perempuan dan hasil itu bisa berupa kain sarung atau selimut dengan ukuran 1-2 meter, adapun dalam bentuk selendang. Tenunan juga merupakan salah satu aspek yang penting dari bentuk fisik kebudayaan dan memiliki

fungsi yang beragam baik dalam hal-hal yang bersifat sekuler maupun sakral. Tenunan juga dihubungkan dengan sistem-sistem keagamaan, organisasi politik, perkawinan, status sosial dan pertukaran. Tenunan dihargai dan diakui sebagai komoditas di semua kalangan strata sosial, mulai dari para penguasa hingga para petani kecil, dan dengan demikian digunakan sebagai benda berharga penanda status sosial dan sebagai alat tukar.

Menurut Kotler dan Keller (2016) (Kotler, 2016) Penjualan adalah segala upaya untuk memindahkan titik kulminasi keputusan pembeli dari ketidaktertarikan menuju keputusan pembelian. Menurut Tjiptono (2017) (Tjiptono, 2017) Penjualan adalah suatu proses interaksi antara penjual dan pembeli untuk melakukan pertukaran barang dan/atau jasa dengan imbalan uang tunai. sedangkan menurut Ferdinand (2020) Penjualan adalah aktivitas pemasaran yang berfokus pada transaksi jual beli, meliputi kegiatan mempromosikan, menawarkan, dan memfinalisasikan proses penjualan. Disisi lain Sudarman (2021) Penjualan adalah rangkaian aktivitas yang meliputi upaya-upaya membujuk konsumen untuk membeli produk, sampai terjadinya transaksi jual beli secara nyata. Hardianto dan Laksmi (2022) menjelaskan Penjualan merupakan serangkaian aktivitas untuk mempengaruhi dan meyakinkan calon pembeli agar melakukan transaksi jual

beli secara aktual demi memperoleh keuntungan. (Ferdinand, 2020)

Secara umum Penjualan adalah proses pertukaran uang dengan barang atau jasa dari produsen ke konsumen. Proses ini merupakan aktivitas pokok dalam bisnis untuk memperoleh pendapatan. Tujuan utama dari penjualan adalah untuk memindahkan barang atau jasa kepada pelanggan dengan imbalan uang tunai. Hal ini menghasilkan pendapatan bagi penjual. Dalam proses penjualan, produsen berusaha mempromosikan, memasarkan, dan memberikan layanan kepada pelanggan untuk mempengaruhi keputusan beli. Hal ini dilakukan agar produk dapat terjual dengan baik. Besaran penjualan dalam satuan uang diukur dalam satuan waktu tertentu, misal per bulan, per tahun. Penjualan merupakan indikator kinerja usaha penting dalam membukukan laba. Faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan antara lain harga produk, kualitas, promosi, distribusi, daya saing, dan kondisi ekonomi. penjualan rutin dicatat dan dilaporkan untuk keperluan analisis kinerja pemasaran dan keuangan perusahaan.

Menurut (Carter, 2009), Biaya adalah sebagai suatu nilai tukar, pengeluaran, atau pengorbanan yang dilakukan untuk menjamin suatu perolehan manfaat. Disisi lain Bustami dkk. (2010), berpendapat bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau

kemungkinan akan terjadi untuk suatu tujuan. (Bustami, 2010) Di lain pihak Mulyadi (2014), berpendapat dalam arti luas biaya dapat diartikan sebagai suatu pengorbanan sumber ekonomis yang bisa diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, atau yang mungkin akan terjadi, atau kemungkinan akan terjadi untuk suatu tujuan. Sedangkan dalam pengertian sempit, biaya di artikan sebagai beban (expense), yaitu pengorbanan suatu sumber ekonomi untuk mendapatkan aset. Beban terjadi karena penggunaan atas beban itu hadir ketika melakukan suatu pemakaian tertentu. Beban dikurangkan pada pendapatan untuk mendapatkan laba. Dari definisi-definisi biaya yang ada, maka dapat disimpulkan bahwa biaya adalah pengorbanan yang secara ekonomis yang dinyatakan dalam satuan uang yang nantinya diharapkan bisa memperoleh manfaat atau nilai tambah bagi perusahaan. (Mulyadi. (2014)., 2014) Menurut Hansen dan Mowen (2007), klasifikasi biaya di bagi menjadi dua kategori yaitu :

Biaya produksi adalah biaya yang berkaitan dengan pembuatan barang dan penyediaan jasa bagi konsumen. Biaya produksi bisa diklasifikasikan sebagai berikut:

a) Biaya Bahan baku langsung (BBB) 11 Merupakan biaya yang bisa ditelusuri ke produk atau jasa yang dihasilkan. Pembebanan biaya ini bisa dilakukan secara langsung ke produk karena dapat dilakukan observasi secara fisik mengenai

konsumsi bahan baku oleh setiap produk

- b) Biaya tenaga kerja langsung (BTKL) Yaitu biaya yang digunakan untuk mengonversi bahan baku menjadi suatu produk. Biaya ini bisa di telusuri secara langsung ke produk setelah produk jadi. BBB dan BTKL disebut sebagai biaya utama atau prime cost.
- c) Biaya overhead pabrik (BOP) Adalah biaya produksi selain BBB dan BTKL namun bisa digunakan untuk mengolah bahan menjadi barang jadi, biaya ini bisa diklasifikasikan sebagai BOP. Untuk BOP dan biaya bahan baku tidak langsung maupun biaya tenaga kerja tidak langsung biasa disebut sebagai biaya konversi atau conversion cost, ttyang merupakan biaya yang diperlukan untuk pengolahan bahan baku menjadi produk yang siap dijual

Biaya non produksi (non-manufacturing cost)Yaitu biaya yang berhubungannya dengan perencanaan, penelitian dan pengembangan (research and development), pemasaran produk atau jasa, distribusi produk, dan layanan pelanggan, serta administrasi. Industri kain tenun di Indonesia memiliki peran penting sebagai salah satu sektor unggulan industri kreatif. Namun, sebagian besar usaha tenun berskala kecil dan sangat tergantung bahan baku serta upah buruh lokal.

## **METODE PENELITIAN**

Penelitian ini akan menggunakan metode observasi langsung di usaha Ibu Hardi Laia beserta wawancara untuk mengumpulkan data biaya dan penjualan selama dua belas bulan. Data akan dianalisis secara kuantitatif untuk mengetahui hubungan antar variabel.

### **JADWAL PENELITIAN**

Persiapan : 1 april -22 april 2024

Pelaksanaan : 23 april- 31 mei 2024

Pelaporan : 3 juni 2024

### **HARAPAN**

Dapat mengidentifikasi pengaruh variasi desain dan strategi manajemen keuangan terhadap penjualan dan kelangsungan usaha di tengah gejolak biaya produksi. Dapat memberikan rekomendasi desain produk dan strategi yang efektif guna meningkatkan daya saing usaha. Dapat memberikan masukan kebijakan untuk pengembangan industri kain tenun di daerah.

### **POPULASI, SAMPEL, SAMPLING**

Populasi : Laporan keuangan

Sampel: Selama dua belas bulan

Teknik pengambilan sampel:

Purposive sampling karena hanya mengambil usaha Ibu Hardi Laia sebagai objek studi.

### **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Analisis Biaya dan Pendapatan Data biaya dan pendapatan selama setahun menunjukkan

rata-rata biaya bahan baku sebesar Rp. 5.660.000 per bulan. Sedangkan rata-rata biaya tenaga kerja langsung per bulan adalah Rp. 12.400.000 (upah Rp. 8.000.000 dan biaya makan Rp. 4.400.000). Volume produksi rata-rata per bulan adalah 800 lembar kain. Pendapatan rata-rata per bulan sebesar Rp. 24.000.000.

Terdapat perubahan biaya bahan baku pada bulan Desember menjadi Rp. 6.300.000 dan Mei menjadi Rp. 6.000.000. Pendapatan juga menurun menjadi Rp. 26.400.000 pada Desember dan Rp. 25.200.000 pada Mei.

Pengaruh Biaya terhadap Pendapatan:

Kenaikan biaya bahan baku pada bulan Desember dan Mei berimplikasi pada penurunan pendapatan. Hal ini dikarenakan harga jual tetap Rp. 30.000/lembar sehingga kenaikan biaya tidak dapat ditransfer ke konsumen.

Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung merupakan komponen biaya utama yang mempengaruhi pendapatan. Terbukti terjadi hubungan yang kuat antara fluktuasi biaya dengan pendapatan usaha. Kenaikan biaya menyebabkan penurunan laba. Upaya Peningkatan Efisiensi Untuk menjaga stabilitas pendapatan dan kelangsungan usaha, perlu dilakukan upaya-upaya meningkatkan efisiensi biaya produksi, seperti: Mengurangi wastage bahan baku Mengoptimalkan capaian tenaga kerja Melakukan negosiasi harga dengan pemasok Meningkatkan

produktivitas alat dan mesin Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa biaya bahan baku dan tenaga kerja berpengaruh terhadap pendapatan usaha. Diperlukan strategi untuk meningkatkan efisiensi biaya guna menstabilkan tingkat laba.

Berikut data biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja selama 12 bulan di usaha tenun ibu hardi laia.

Bulan	Biaya bahan baku	Biaya tenaga kerja	Penjualan
April	Rp 5.660.000	Rp 12.400.000	Rp 24.000.000
Mei	Rp 6.000.000	Rp 12.400.000	Rp 25.200.000
Juni	Rp 5.660.000	Rp 12.400.000	Rp 24.000.000
Juli	Rp 5.660.000	Rp 12.400.000	Rp 24.000.000
Agustus	Rp 5.660.000	Rp 12.400.000	Rp 24.000.000
September	Rp 5.660.000	Rp 12.400.000	Rp 24.000.000
Oktober	Rp 5.660.000	Rp 12.400.000	Rp 24.000.000
November	Rp 5.660.000	Rp 12.400.000	Rp 24.000.000
Desember	Rp 6.300.000	Rp 12.400.000	Rp 26.400.000
Januari	Rp 5.660.000	Rp 12.400.000	Rp 24.000.000
Februari	Rp 5.660.000	Rp 12.400.000	Rp 24.000.000
Maret	Rp 5.660.000	Rp 12.400.000	Rp 24.000.000

Berdasarkan data diatas dapat disimpulkan perubahan biaya bahan baku dapat mempengaruhi penjualan, yang dimana meningkatnya biaya bahan baku maka penjualan juga bertambah. dari data diatas juga usaha tenun ibu hardi laia hanya berubah pada bulan tertentu seperti pada bulan mei meningkatnya harga bahan baku karena semua harga kebutuhan pokok juga naik pada hari besar idul fitri dan dibulan desember karena bahan baku juga naik dan kain tenun juga banyak dibutuhkan oleh masyarakat yang merayakan natal.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan yang telah dilakukan, dapat disimpulkan:

1. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung berpengaruh signifikan terhadap pendapatan penjualan kain tenun Ibu Hardi Laia.
2. Kenaikan biaya bahan baku pada bulan Desember dan Mei menyebabkan penurunan pendapatan penjualan meskipun volume produksi relatif sama. Hal ini disebabkan karena harga jual tetap.
3. Terdapat hubungan yang kuat antara fluktuasi biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja dengan tingkat pendapatan usaha tenun. Kenaikan biaya berdampak penurunan laba.
4. Perlu dilakukan berbagai upaya untuk meningkatkan efisiensi biaya produksi, seperti mengurangi wastage, meningkatkan produktivitas, serta melakukan negosiasi harga dengan pemasok untuk menstabilkan biaya.
5. Stabilisasi biaya bahan baku dan tenaga kerja diperlukan untuk mempertahankan tingkat pendapatan dan keberlangsungan usaha kerajinan tenun Ibu Hardi Laia.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung berpengaruh terhadap pendapatan penjualan kain tenun secara signifikan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Bustami, A. , A. L. , & N. M. S. (2010). Dalam Manajemen Keuangan. Jakarta: Bumi Aksara. Disisi lain Bustami dkk. (2010), berpendapat bahwa biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk suatu tujuan.
- Carter, R. G. (2009). (2009). Menurut Carter (2009), .
- Ferdinand, A. (2020). Dalam Manajemen Pemasaran. BP UNPAD. Penjualan adalah aktivitas pemasaran yang berfokus pada transaksi jual beli, meliputi kegiatan mempromosikan, menawarkan, dan memfinalisasikan proses penjualan.
- Hardianto, A. , & L. F. (t.t.). Penjualan adalah rangkaian aktivitas yang meliputi upaya-upaya membujuk konsumen untuk membeli produk, sampai terjadinya transaksi jual beli secara nyata. Dalam Penjualan merupakan serangkaian aktivitas untuk mempengaruhi dan meyakinkan calon pembeli agar melakukan transaksi jual beli secara aktual demi memperoleh keuntungan. (Vol. 2022).
- Kartini, D. , & F. N. (2018). Jurnal Perempuan dan Pembangunan,. Kearifan Lokal Usaha Kerajinan Tenun di Desa Karangmurung Kabupaten Serang.
- Kotler, P. , & K. K. L. (2016). Marketing Management (Edisi 15) (indeks).
- Mulyadi. (2014). (2014). Dalam Akuntansi Keuangan untuk Perusahaan Dagang. Jakarta: Salemba Empat. biaya dapat diartikan sebagai suatu pengorbanan sumber ekonomis yang bisa diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi, atau mungkin akan terjadi, atau kemungkinan akan terjadi untuk suatu tujuan.
- Prastiwi, D. A. , N. S. , & K. K. K. (2017). Jurnal Ilmiah Mahasiswa Fakultas Teknik,. Analisis Usaha Kerajinan Tenun Ikat Wayang di Desa Giren Kecamatan Sorosono Kabupaten Ngawi.
- prijono, s. , & jalaludin, rte. (2008). jurnal tradisional. enun proses pembuatan kain dengan cara menyilangkan benang-benang tipis secara teratur menggunakan alat tenun tradisional, 45-53.
- Susanti, D. (2017). Skripsi, Jurusan Tekstil dan Kreasi Busana, Fakultas Teknologi Industri Pertanian, Universitas Sebelas Maret, Surakarta. Pengaruh Keterampilan Tenun Ikat terhadap Pendapatan Usaha Kerajinan Tangan Tenun Ikat di Desa Katamanten Kabupaten Grobogan.
- Tjiptono, F. (2017). Dalam Prinsip-Prinsip Pemasaran. Andi. Dalam Penjualan adalah suatu proses interaksi antara penjual dan

pembeli untuk melakukan  
pertukaran barang dan/atau jasa  
dengan imbalan uang tunai.