

memberikan izin kepada penulis untuk melakukan penelitian di PT. Multichem Indojasa Artaprima.

5. Rekan-rekan mahasiswa angkatan 2019, Grup Lambe (Miya Anggela, Lina Apriani, Robiatul Adawiyah, Elvah, Nurlela, Lala Alpiani dan Ana Septiani Wijayanti), Siska Poni Meilani, Arum Sari, Fatimah Nur Cahyani, Iqlema Shazkie Medina, Yoan Yolanda dan Siti Aelis yang telah memberikan dukungan kepada penulis dalam menjalani masa perkuliahan di Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi GICI selama empat tahun. Penulis bahkan tidak bisa menjelaskan betapa bersyukur penulis memiliki kalian dalam hidup penulis.
6. Ayahanda Minin serta (Almh.) Ibunda Atih tercinta, terimakasih sudah menjadi orang tua yang sempurna. Ketika dunia menutup pintunya, Ayah dan (Almh.) Ibu membuka lengannya. Ketika orang lain menutup telinganya, Ayah dan (Almh.) Ibu membuka hatinya. Skripsi ini adalah persembahan kecil untuk orang tua penulis.
7. Kakak (Adim dan Rita Kartika Dewi), Paman (Indra, Entung dan Kasdi), Bibi (Yayah, Awih Widya Astuti dan Patma), Sepupu (Kania Ambar Sari, Evi Nuraeni Ependi dan Yulia Meilani), Nenek Ina Dan Kakek Paun. Ada beberapa perasaan yang menghangatkan hati penulis. Cinta, inspirasi, dan syukur. Sungguh menakjubkan bagaimana kalian memberi penulis semua hal di atas dan pada akhirnya penulis merasa sangat berterimakasih kepada kalian.

Penulis menyadari sepenuhnya bahwa skripsi ini masih banyak memerlukan perbaikan. Oleh sebab itu, penulis selalu mengharapkan saran dan kritik dari pembaca. Harapannya, di masa yang akan datang penulis mampu menulis dengan lebih baik lagi. Akhir kata, penulis mengucapkan terima kasih sebanyak-banyaknya dan semoga kita selalu dianugerahi kesuksesan. Amiin.

Depok, 8 Agustus 2023

Penulis,

SUMITA

NIM: 2421901856

DAFTAR ISI

LEMBAR JUDUL.....	i
LEMBAR PERSETUJUAN DAN PENGESAHAN.....	ii
LEMBAR SIDANG.....	iii
PERNYATAAN	iv
ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL.....	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xiii
BAB I PENDAHULUAN.....	7
1.1. Latar Belakang Masalah.....	7
1.2. Identifikasi Masalah.....	10
1.3. Batasan Masalah	10
1.4. Rumusan Masalah.....	11
1.5. Tujuan Penelitian	11
1.6. Manfaat Penelitian	11
1.7. Sistematika Penulisan	12
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1. Landasan Teori.....	8
2.1.1. Akuntansi Biaya.....	8
2.1.2. Klasifikasi Biaya	8
2.1.3. Harga Pokok Penjualan.....	11
2.1.4. Beban Administrasi Umum.....	12
2.1.5. Profitabilitas	12
2.1.6. <i>Net Profit Margin</i>	15
2.2. Penelitian Terdahulu	16
2.3. Kerangka Konseptual	24
2.4. Hipotesis.....	25
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	30
3.1. Tempat dan Waktu Penelitian	30
3.2. Jenis Penelitian.....	30
3.3. Populasi dan sampel Penelitian.....	31
3.3.1. Populasi.....	31
3.3.2. Sampel.....	31
3.4. Teknik Pengumpulan Data.....	32
3.5. Devinisi Operasional Variabel	32
3.5.1. Variabel Bebas	33

3.5.2. Variabel Terikat	33
3.6. Teknik Analisis Data.....	35
3.6.1. Persamaan Regresi	36
3.6.2. Uji Asumsi Klasik.....	36
3.6.4. Uji Hipotesis	37
 BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	 41
4.1. Hasil Penelitian	41
4.1.1. Gambaran Umum Perusahaan.....	41
4.1.2. Hasil Uji Asumsi Klasik	49
4.1.3. Hasil Uji Hipotesis.....	55
4.2. Pembahasan.....	58
 BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	 60
5.1. Kesimpulan	60
5.2. Saran.....	60
 DAFTAR PUSTAKA	 62
LAMPIRAN.....	63

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data Penjualan Periode Tahun 2017-2021.....	3
Tabel 2. 1 Penelitian Terdahulu	18
Tabel 3. 1 Jadwal Pelaksanaan Penelitian.....	30
Tabel 3. 2 Definisi Operasional Variabel.....	34
Tabel 4. 1 Hasil Kolmogorov-Smirnov One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test	52
Tabel 4. 2 Hasil Uji Multikolinieritas	54
Tabel 4. 3 Hasil Uji Autokorelasi	54
Tabel 4. 4 Hasil Uji Regresi Linear Berganda	55
Tabel 4. 5 Koefisien Determinasi	56
Tabel 4. 6 Hasil Uji F.....	57
Tabel 4. 7 Hasil Uji t (Uji Parsial)	58

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1 Kerangka Konseptual	24
Gambar 4. 1 Logo PT. Multichem Indojasa Artaprima	42
Gambar 4. 2 Company Profile PT. Multichem Indojasa Artaprima	43
Gambar 4. 3 Struktur Organisasi PT. Multichem Indojasa Artaprima.....	44
Gambar 4.4 Proses Bisnis PT. Multichem Indojasa Artaprima	48
Gambar 4. 5 Hasil Uji Normalitas (Histogram)	50
Gambar 4. 6 Hasil Uji Normal P-Plot of Regression Standardized Residual	51
Gambar 4. 7 Hasil Heteroskedastisitas Dengan Pendekatan Grafik	53

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Surat Keterangan Penelitian	64
Lampiran 2 Tabulasi Data.....	65
Lampiran 3 Laporan Laba-Rugi Tahun 2017-2021	66
Lampiran 4 Laporan Perubahan Modal Tahun 2017-2021	71
Lampiran 5 Menghitung <i>Net Profit Margin</i>	76
Lampiran 6 Hasil Output SPSS.....	78
Lampiran 7 Kartu Bimbingan	82
Lampiran 8 Daftar Riwayat Hidup.....	83
Lampiran 9 Tabel r, F dan t	84
Lampiran 10 Data Penjualan Tahun 2017-2021	85
Lampiran 11 Dokumentasi.....	88

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang Masalah

Perusahaan jasa adalah perusahaan yang bergerak di bidang tertentu dan memperoleh pendapatan dari layanan tersebut. Perusahaan ini tidak memproduksi barang atau sesuatu yang terlihat atau disentuh, melainkan produk berupa layanan yang dapat dirasakan manfaatnya. Perusahaan jasa adalah perusahaan yang didirikan kelompok atau seseorang yang aktivitas pokoknya dalam bidang pelayanan atau penjualan jasa.

Profitabilitas sangat penting bagi perusahaan karena profitabilitas adalah salah satu pengukuran kinerja suatu perusahaan. Profitabilitas suatu perusahaan menunjukkan kemampuan suatu perusahaan dalam menghasilkan laba selama periode tertentu. Perusahaan yang dapat memperoleh laba besar dapat dikatakan berhasil atau memiliki kinerja keuangan yang baik. Sebaliknya, apabila laba yang diperoleh perusahaan relatif kecil, maka dapat dikatakan perusahaan kurang berhasil. Hal ini dikarenakan profitabilitas adalah hasil akhir dari sejumlah kebijakan dan keputusan manajemen perusahaan.

Meurujuk data Badan Pusat Statistik, pertumbuhan industri *non oil and gas* tumbuh sebesar 5,49 persen atau lebih tinggi dari pertumbuhan ekonomi yang mencapai 5,06 persen pada triwulan III/2017. Cabang industri yang mengalami pertumbuhan tinggi adalah industri logam dasar sebesar 10,6 persen, diikuti industri makanan dan minuman 9,49 persen, industri mesin dan perlengkapan 6,35 persen, serta industri alat transportasi 5,63 persen. Pertumbuhan perusahaan di Indonesia cukup stabil. Pada tahun 2021 pertumbuhan sektor industri Indonesia sebesar 4,3%. Pertumbuhan tersebut terutama didorong oleh pertumbuhan subsektor industri pengolahan, yaitu sekitar 4,8%. Sektor industri manufaktur merupakan subsektor industri yang paling dominan di Indonesia. Di kabupaten Pati khususnya di kecamatan Juwana terdapat berbagai macam bisnis usaha kerajinan kuningan, salah satunya adalah Usaha Jasa *Elektroplating* (Parlan *Chrome*). Usaha Jasa *Elektroplating* (Parlan *Chrome*) merupakan salah satu *home* industri yang didirikan oleh Bapak Parlan. Bisnis ini berlokasi di Desa Kedung Pancing

RW/RW 003/001 Kecamatan Juwana Kabupaten Pati. Bisnis ini bergerak di bidang jasa *finishing* yaitu memproses barang setengah jadi menjadi barang jadi. Bapak Parlan memulai bisnisnya sejak tahun 2000. Sebelum memulai usahanya Bapak Parlan pernah bekerja di industri kuningan yang ada di Juwana, dan dari pengalaman bekerja di industri tersebut beliau memutuskan untuk mendirikan usahanya di rumah. Pendirian bisnis ini juga dilatar belakangi oleh meningkatnya sektor industri kuningan di Kecamatan Juwana yang hanya memproduksi bahan mentah hingga proses menjadi barang setengah jadi saja. Oleh karena itu perusahaan-perusahaan kuningan yang ada di Kecamatan Juwana sangat membutuhkan Jasa *Elektroplating* supaya barang logam atau kuningan dapat terlindungi dari korosi dan untuk memperindah tampilan produk agar terlihat lebih menarik. *Net profit margin* yang rendah atau menurun menunjukkan bahwa kinerja perusahaan kurang baik dan kegiatan operasional perusahaan kurang efisien. Hal ini akan merugikan perusahaan karena akan sulit memperluas usahanya.

Badan Pusat Statistik mendefinisikan perusahaan sebagai suatu badan usaha yang melakukan kegiatan ekonomi. Perusahaan bertujuan untuk memperoleh keuntungan (laba) dan menghasilkan barang atau jasa. Selain itu, perusahaan juga menjadi lapangan usaha bagi para pencari kerja. PT. Multichem Indojasa Artprima sendiri memiliki tujuan menyediakan produk yang sesuai dengan kebutuhan, melaksanakan program perbaikan secara terus menerus dan mencapai kepuasan pelanggan.

Elektroplating adalah proses pelapisan yang sudah ada sejak awal abad ke-19. Meskipun telah ada kemajuan dalam teknologi yang digunakan, proses dasarnya tetap sama. *Elektroplating* secara sederhana berarti melapisi suatu benda atau bahan dengan lapisan atau lapisan logam menggunakan arus listrik. Proses ini juga disebut elektrodeposisi, menghasilkan pengendapan lapisan logam tipis ke suatu bahan. Akibatnya, proses ini bertujuan untuk mengubah sifat fisik material, juga disebut substrat. Selain itu, karena proses pelapisan listrik, substrat memiliki daya tarik estetika yang lebih baik, perlindungan korosi, dan peningkatan ketahanan terhadap keausan atau peningkatan ketebalan. Adapun bahan baku yang digunakan untuk jasa plating sangat beragam, yaitu bahan *stainless*, kuningan, nikel, tembaga, emas, galvanis, tin, *crom*, *anodez*.

HPP adalah kepanjangan dari harga pokok penjualan yang melibatkan seluruh

biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan sebuah produk, seperti biaya upah tenaga kerja langsung, biaya bahan-bahan tambahan, dan biaya-biaya lainnya yang tidak terduga. Harga pokok penjualan merupakan total biaya yang dikeluarkan oleh suatu usaha dalam proses produksi pada satu periode.

Beban administrasi umum adalah biaya yang dikeluarkan untuk melaksanakan kegiatan usaha. Misalnya, gaji, telepon, listrik, air, gas, perlengkapan, peralatan, alat tulis kantor dan sebagainya.

Agar dapat diketahui *net profit margin* perlu adanya data penjualan, untuk lebih lengkapnya akan disajikan data penjualan PT. Multichem Indojava Artaprima periode tahun 2017-2022. Data penjualan PT. Multichem indojava Artaprima pada tahun 2017 adalah 4.274.277.025, tahun 2018 adalah 5.792.328.023, tahun 2019 adalah 5.415.949.813, tahun 2020 adalah 3.224.963.371, tahun 2021 adalah 5.206.966.719. Berikut adalah tabel data penjualan PT. Multichem indojava Artaprima periode tahun 2017-2022.

Tabel 1.1 Data Penjualan Periode Tahun 2017-2021

Tahun	Total Penjualan
2017	4.274.277.025
2018	5.792.328.023
2019	5.415.949.813
2020	3.224.963.371
2021	5.206.966.719

Sumber: Laporan Keuangan PT. Multichem Indojava Artaprima

Berdasarkan tabel data penjualan di atas akan menghasilkan *net profit margin*. *Net profit margin* adalah salah satu rasio profitabilitas yang diperlukan oleh sebuah perusahaan untuk mengetahui persentase laba bersih yang didapat setelah dikurangi pajak. Pengukuran rasio ini bertujuan untuk melihat seberapa efektif perusahaan beroperasi.

Net profit margin merupakan jenis rasio yang sering dipakai dalam menghitung tingkat profitabilitas suatu perusahaan. *Net profit margin* merupakan rasio yang menggambarkan tingkat keuntungan yang telah diperoleh perusahaan dibanding dengan pendapatan yang diterima dari seluruh akan kegiatan operasionalnya. Dengan menggunakan *net profit margin* yang mengacu pada tingkat kemampuan suatu

perusahaan dalam upaya memperoleh profitabilitas dengan begitu kinerja dari keuangan akan perusahaan dapat diketahui apakah perusahaan mengalami peningkatan ataupun penurunan sehingga perusahaan segera mengambil tindakan yang tepat untuk mencegah ataupun mengatasi faktor maupun unsur tertentu yang dianggap dapat menimbulkan terjadinya penurunan atau melemahnya performa keuangan dalam menghasilkan profitabilitas.

Perbedaan penelitian sebelumnya dengan penelitian ini adalah ukuran sampel, karakteristik populasi, aplikasi pengolah data dan jenis data yang digunakan. Alasan penulis mengambil judul penelitian ini karena PT. Multichem Indojasa Artaprima masih menggunakan proses pencatatan operasional yang sangat manual, sistem informasi akuntansi pembeliannya belum memadai sehingga sangat sulit untuk mengontrol dan mengidentifikasi, maka dalam penyusunan skripsi ini penulis mengambil judul: **PENGARUH HARGA POKOK PENJUALAN DAN BEBAN ADMINISTRASI UMUM TERHADAP *NET PROFIT MARGIN* (Studi Kasus Pada PT. Multichem Indojasa Artaprima Periode Tahun 2017-2021).**

1.2. Identifikasi Masalah

Berdasarkan permasalahan yang muncul, identifikasi masalah dalam penelitian ini yaitu:

1. PT. Multichem Indojasa Artaprima masih menggunakan proses pencatatan operasional yang sangat manual.
2. Pada tahun 2019-2020 ada fenomena *covid* yang mengakibatkan penjualan mengalami penurunan.
3. *Net profit margin* yang rendah menunjukkan bahwa kinerja perusahaan kurang membaik, yang berarti kegiatan operasional perusahaan kurang efisien.

1.3. Batasan Masalah

Hasil identifikasi masalah yang ada di PT. Multichem Indojasa Artaprima menunjukkan bahwa permasalahan yang ada cukup banyak. Untuk mencegah meluasnya penelitian maka penulis membatasi masalah agar singkat dan jelas. Harapannya agar tujuan penelitiannya lebih terarah. Oleh sebab itu penulis membatasi penelitian ini hanya

pada pengaruh harga pokok penjualan dan beban administrasi umum terhadap *net profit margin* (studi kasus pada PT. multichem indojava artaprima periode tahun 2017-2021).

1.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, maka permasalahan dalam penelitian ini dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Apakah harga pokok penjualan berpengaruh secara parsial terhadap *net profit margin* pada PT. Multichem Indojava Artaprima periode 2017-2021?
2. Apakah beban administrasi umum berpengaruh secara parsial terhadap *net profit margin* pada PT. Multichem Indojava Artaprima periode 2017-2021?
3. Apakah harga pokok penjualan dan beban umum administrasi berpengaruh secara simultan terhadap *net profit margin* pada PT. Multichem Indojava Artaprima periode 2017-2021?

1.5. Tujuan Penelitian

Melihat perumusan masalah di atas maka penelitian ini memiliki tujuan, yang dapat penulis sampaikan sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui harga pokok penjualan berpengaruh secara parsial terhadap *net profit margin* pada PT. Multichem Indojava Artaprima periode 2017-2021.
2. Untuk mengetahui beban administrasi umum berpengaruh secara parsial terhadap *net profit margin* pada PT. Multichem Indojava Artaprima periode 2017-2021.
3. Untuk mengetahui harga pokok penjualan dan beban umum administrasi berpengaruh secara simultan terhadap *net profit margin* pada PT. Multichem Indojava Artaprima periode 2017-2021.

1.6. Manfaat Penelitian

Penelitian ini akan memberikan manfaat sebagai berikut:

1. Bagi Penulis
Untuk menambah pengetahuan sekaligus penerapan teori pada kasus yang nyata tentang pengaruh harga pokok penjualan dan beban administrasi umum terhadap *net profit margin*.

2. Bagi Akademisi

Penelitian ini diharapkan dapat digunakan sebagai referensi penelitian selanjutnya terkait pengaruh harga pokok penjualan dan beban administrasi umum terhadap *net profit margin*.

3. Bagi Pembaca

Hasil dari penelitian ini diharapkan bermanfaat untuk mengembangkan dan menambah pengetahuan teoritis secara nyata sehingga dapat memberikan wawasan yang lebih luas mengenai pengaruh harga pokok penjualan dan beban administrasi umum terhadap *net profit margin*.

4. Bagi perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna dalam mengevaluasi kinerja keuangan dan sebagai implikasi lebih lanjut guna menciptakan peningkatan *net profit margin*.

1.7. Sistematika Penulisan

Untuk memahami lebih lanjut penelitian ini, maka materi-materi yang tertera dalam penelitian ini dikelompokkan menjadi beberapa sub bab dengan sistematika penulisan sebagai berikut.

BAB I PENDAHULUAN

Berisi tentang latar belakang masalah, identifikasi masalah, pembatasan masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, dan sistematika penulisan itu sendiri.

BAB II TINJAUAN PUSTAKA

Bab ini berisikan teori yang berupa pengertian dan definisi yang di ambil dari kutipan buku yang berkaitan dengan penyusunan laporan penelitian serta beberapa literatur yang berhubungan dengan penelitian.

BAB III METODOLOGI PENELITIAN

Bab ini berisikan tentang tempat dan waktu penelitian, jenis penelitian, populasi dan sampel, teknik pengumpulan data, devinisi operasional variabel dan teknik analisis data penelitian.

BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN

Bab ini berisi tentang gambaran obyek penelitian hasil penelitian dan pembahasan yang secara lebih lengkap mengupas berbagai fenomena yang ada dalam penelitian.

BAB V SIMPULAN DAN SARAN

Bab ini berisikan simpulan yang merupakan hasil akhir atas penelitian ini dan saran yang berisi masukan untuk pihak obyek penelitian.

DAFTAR PUSTAKA

Berisi tentang berbagai buku, jurnal, rujukan, yang secara sah digunakan dalam menyusun penelitian ini.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Landasan Teori

2.1.1. Akuntansi Biaya

Menurut Dunia dkk (2019:4) Akuntansi biaya merupakan bagian dari akuntansi manajemen yang menekankan penentuan dan pengendalian biaya, bahwa secara sederhana Akuntansi biaya adalah proses menghitung nilai persediaan yang tercantum pada laporan neraca dan nilai dari harga pokok penjualan yang tercantum pada laporan laba rugi yang merupakan informasi bagi pihak perusahaan.

Akuntansi biaya ini berkaitan dengan biaya dalam memproduksi suatu barang yang melekat pada perusahaan manufaktur. Akuntansi biaya tidak hanya bisa diterapkan di perusahaan manufaktur saja, tetapi bisa diterapkan bidang perusahaan non manufaktur karena pengambilan keputusan terkait pembebanan biaya yang berperan penting dan bermanfaat bagi manajemen.

Pengertian akuntansi biaya juga dapat diartikan sebagai kunci atau alat yang penting guna membantu manajemen dalam melakukan pertimbangan, perencanaan, pengawasan serta sebagai penilaian terhadap kegiatan perusahaan. Akuntansi biaya ini saat ini menjadi salah satu komponen penting dalam sistem informasi akuntansi dalam perusahaan. Informasi yang dihasilkan dapat dimanfaatkan untuk mendorong kinerja perusahaan agar lebih efektif dan efisien.

2.1.2. Klasifikasi Biaya

Menurut Purwaji dkk (2018) klasifikasi biaya merupakan proses pengelompokan dari seluruh komponen biaya secara lebih ringkas dan sistematis agar penjelasan yang diberikan lebih akurat dan bermanfaat. Biaya dapat diklasifikasikan sebagai berikut:

1. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Objek Pengeluarannya

Metode pengklasifikasian ini menggunakan nama objek pengeluaran yang dikeluarkan sebagai dasar yang digunakan untuk mengklasifikasikan biaya. Contoh dari nama objek pengeluaran tersebut adalah asuransi, sehingga seluruh pengeluaran yang berkaitan dengan asuransi disebut biaya asuransi.

2. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Fungsi Pokok Perusahaan

Pada usaha yang mengolah bahan mentah menjadi barang jadi, terdapat 3 fungsi pokok yang dibedakan menjadi 3 kelompok, yaitu:

a. Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang digunakan pada proses mengolah bahan baku menjadi produk jadi. Berdasarkan objek pengeluarannya, biaya tersebut dibedakan menjadi 3 bagian, yaitu:

1) Biaya Bahan Baku (BBB)

Bahan baku merupakan bahan yang diolah menjadi bagian produk selesai dan penggunaannya dapat diidentifikasi atau ditelusuri atau suatu yang melekat pada suatu produk. Biaya bahan baku adalah biaya untuk bahan baku yang langsung digunakan pada proses produksi.

2) Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL)

Tenaga kerja langsung adalah tenaga kerja yang terjun secara langsung dalam pengerjaan barang jadi dengan penggajian sesuai dengan jumlah unit produk yang dihasilkan atau sesuai dengan jam kerja. Biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya tenaga kerja yang dapat secara mudah dan akurat ditelusuri ke produk, dalam hal ini, upah yang dibayarkan kepada tenaga kerja langsung.

3) Biaya Overhead Pabrik (BOP)

Biaya overhead pabrik adalah seluruh biaya produksi kecuali biaya bahan langsung dan biaya tenaga kerja langsung, sehingga biaya overhead pabrik berupa komponen biaya, seperti biaya bahan baku tidak langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung, dan biaya produksi tidak langsung lainnya. Biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung merupakan biaya utama (*prime cost*), sedangkan biaya overhead pabrik disebut dengan istilah biaya konversi (*conversion cost*), biaya yang berguna untuk mengubah bahan baku menjadi produk jadi.

b. Biaya Pemasaran

Biaya pemasaran yaitu biaya yang digunakan untuk merealisasikan aktivitas dari pemasaran produk.

c. Biaya Administrasi dan Umum

Biaya administrasi dan umum adalah biaya yang digunakan untuk mengatur seluruh aktivitas produksi serta pemasaran produk.

3. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Hubungan Biaya dengan Sesuatu yang Dibiayai

Biaya dapat diklasifikasikan menjadi 2 kelompok, yaitu:

a. Biaya Langsung (*Direct Cost*)

Biaya langsung adalah biaya yang timbul akibat dari adanya objek yang harus ditanggung biayanya. Apabila objek yang menjadi tanggungan tersebut tidak ada, maka biaya langsung tersebut tidak timbul, sehingga biaya langsung akan mudah untuk ditelusuri dengan objek yang menjadi tanggungan biayanya. Biaya produksi langsung berupa biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Biaya langsung departemen adalah seluruh biaya yang timbul pada suatu departemen.

b. Biaya Tidak Langsung (*Indirect cost*)

Biaya tidak langsung merupakan biaya yang timbulnya tidak hanya bersumber dari objek yang menjadi tanggungan biayanya. Biaya tidak langsung dalam kaitannya dengan produk disebut biaya produksi tidak langsung atau biaya overhead pabrik. Dalam kaitannya dengan departemen, biaya tidak langsung adalah biaya yang timbul pada suatu departemen, namun manfaatnya dirasakan oleh lebih dari satu departemen.

4. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Perilakunya dalam Hubungan dengan Perubahan Volume Aktivitas

Biaya dapat diklasifikasikan menjadi 4 kelompok, yaitu:

a. Biaya Variabel

Biaya Variabel adalah biaya yang jumlahnya berubah sejajar dengan perubahan volume aktivitasnya.

b. Biaya Semivariabel

Biaya semivariabel adalah biaya yang berubahnya tidak sejajar dengan perubahan volume aktivitasnya. Biaya semivariabel terdiri dari biaya tetap dan biaya variabel.

c. Biaya *Semifixed*

Biaya *semifixed* adalah biaya yang tetap untuk tingkat volume tertentu dan berubah sejajar dalam volume produksi tertentu.

d. Biaya Tetap

Biaya tetap adalah biaya yang jumlah totalnya tetap pada kisaran volume kegiatan

tertentu.

5. Klasifikasi Biaya Berdasarkan Jangka Waktu Manfaatnya

Biaya dapat dibagi menjadi 2 bagian, yaitu:

a. Pengeluaran modal (*Capital Expenditures*)

Pengeluaran modal merupakan biaya yang memiliki masa manfaat lebih dari satu periode akuntansi. Pengeluaran tersebut pada saat terjadinya akan dibebankan sebagai suatu aset, dan kemudian pada tahun berikutnya yang masih merasakan manfaatnya akan diperhitungkan depresiasi, amortisasi, atau deplesinya.

b. Pengeluaran pendapatan (*Revenue Expenditures*)

Pengeluaran pendapatan merupakan biaya yang memiliki masa manfaat hanya pada masa periode akuntansi terjadinya pengeluaran tersebut. Ketika terjadinya pengeluaran pendapatan, pengeluaran tersebut akan dibebankan sebagai biaya dan dipertemukan dengan pendapatan yang didapatkan dari pengeluaran tersebut.

2.1.3. Harga Pokok Penjualan

Menurut Bustami dan Nurlela (2019:49) Harga pokok penjualan adalah keseluruhan total biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan dalam memproduksi barang atau jasa untuk dijual selama satu periode tertentu.

Tujuan dilakukannya perhitungan harga pokok adalah:

- a. Untuk menentukan harga jual.
- b. Untuk menetapkan efisiensi tidaknya suatu perusahaan.
- c. Untuk menentukan kebijakan dalam penjualan.
- d. Sebagai pedoman dalam pembelian alat-alat perlengkapan baru.
- e. Untuk perhitungan neraca harga pokok penjualan merupakan hubungan antara jumlah pengeluaran, jumlah produksi dan berhubungan dengan biaya, pendapatan serta laba.

Tujuan dari perhitungan harga pokok penjualan adalah untuk mengetahui besarnya biaya produksi yang akan dikeluarkan oleh suatu perusahaan saat akan memproduksi barang atau jasa.

Unsur-unsur harga pokok penjualan

1. Biaya Produksi:

- a. Biaya Bahan Baku

- b. Biaya Tenaga Kerja
 - c. Biaya Produksi lain (overhead)
2. Biaya non Produksi:
- a. Biaya perlengkapan
 - b. Biaya Administrasi umum

Rumus Harga Pokok Penjualan:

$$\text{HPP} = \frac{\text{Nilai Harga Pokok Dagangan Yang Tersedia Untuk Dijual} \times 100\%}{\text{Nilai Harga Jual Eceran}}$$

2.1.4. Beban Administrasi Umum

Dalam Sebuah perusahaan terdapat bagian yang tidak kalah pentingnya dibandingkan dengan bagian produksi dan pemasaran. Bagian ini adalah yang bertugas mengkoordinasi jalannya produksi dan pemasaran, yaitu seperti bagian keuangan yang bertugas mengatur keuangan perusahaan seperti melakukan pencatatan dan pembukuan keuangan pada tiap tahunnya.

Menurut Dunia dkk (2019: 46) Beban administrasi umum merupakan suatu pengeluaran untuk mendapatkan barang atau jasa yang bermanfaat di waktu yang akan datang, atau memiliki kegunaan lebih dari satu periode akuntansi. Beban administrasi umum adalah biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produk dan pemasaran produk. Beban administrasi umum merupakan biaya-biaya untuk mengkoordinasi kegiatan produksi dan pemasaran.

Rumus Beban Administrasi Umum:

$$\begin{aligned} \text{Beban Administrasi Umum} = & \text{Gaji dan Tunjangan} + \text{Beban Rumah Tangga Kantor} \\ & + \text{Beban ATK, Fotokopi, \& Cetakan} + \text{Beban Listrik} \\ & \& \text{Telepon} + \text{Beban Pemeliharaan} + \text{Beban} \\ & \text{Transportasi} + \text{Beban Penyusutan} + \text{Beban Lain -lain} \end{aligned}$$

2.1.5. Profitabilitas

Profitabilitas merupakan rasio yang menunjukkan kemampuan perusahaan dalam memperoleh laba. Rasio profitabilitas juga menggambarkan ukuran tingkat efektifitas manajemen dalam suatu perusahaan. Menurut Hartono (2018:11) ada beberapa rasio