

ARTIKEL

ANALISIS BIAYA PEMASARAN DAN *PROFITABILITAS* BERDASARKAN JENIS PRODUK NTUK MENENTUKAN LABA PENJUALAN PADA HOME INDUSTRI BAKPOW KIMYEN



Oleh:

JULIANA SARI

14.1.01.04.0037

Dibimbing oleh :

1. Dr. Rr. Forijati, S.E., M.M

2. Drs. Zainal Arifin, M.M

**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN EKONOMI
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI**

2019



SURAT PERNYATAAN ARTIKEL SKRIPSI TAHUN 2019




Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama Lengkap : Juliana Sari
NPM : 14.1.01.04.0037
Telepon/HP : 0856-0776-6316
Alamat Surel (Email) : yulia1995.js@gmail.com
Judul Artikel : Analisis Biaya Pemasaran dan *Profitabilitas* berdasarkan Jenis Produk untuk menentukan Laba Penjualan pada Home Industri Bakpow Kimyen
Fakultas – Program Studi : FKIP – Pendidikan Ekonomi
Nama Perguruan Tinggi : Universitas Nusantara PGRI Kediri
Alamat PerguruanTinggi : JL. K.H. Achmad Dahlan No. 76 Kediri

Dengan ini menyatakan bahwa:

- artikel yang saya tulis merupakan karya saya pribadi (bersama tim penulis) dan bebas plagiarisme;
- artikel telah diteliti dan disetujui untuk diterbitkan oleh Dosen Pembimbing I dan II.

Demikian surat pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya. Apabila dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian data dengan pernyataan ini dan atau ada tuntutan dari pihak lain, saya bersedia bertanggung jawab dan diproses sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

Mengetahui		Kediri,07 Februari 2019
Pembimbing I  Dr. Rr. Forijati, S.E., M.M. NIDN.0028016701	Pembimbing II  Drs. Zainal Arifin, M.M NIDN.0023086809	Penulis,  Juliana Sari 14.1.01.04.0037



ANALISIS BIAYA PEMASARAN DAN *PROFITABILITAS* BERDASARKAN JENIS PRODUK NTUK MENENTUKAN LABA PENJUALAN PADA HOME INDUSTRI BAKPOW KIMYEN

Juliana Sari
14.1.01.04.0037
FKIP – Pendidikan Ekonomi
Yulia1995,js@gmail.com
Dr. Rr. Forijati, S.E., M.M.
Drs. Zainal Arifin, M.M.
UNIVERSITAS NUSANTARA PGRI KEDIRI

ABSTRAK

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menganalisis biaya pemasaran berdasarkan jenis produk dan *profitabilitas* berdasarkan metode *full costing* yang belum sesuai dengan yang diterapkan oleh Home Industri Bakpao Kimyen.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian *ex post facto* dengan pendekatan kuantitatif. Penelitian ini dilakukan di Home Industri Bakpao Kimyen. Waktu penelitian yang dibutuhkan terjadi pada bulan Februari-November 2018. Teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah *sampling purposive*. Instrumen yang digunakan adalah dokumentasi dan wawancara. Adapun teknik analisis data yang digunakan untuk mengetahui laba rugi penjualan adalah metode *full costing*.

Kesimpulan hasil penelitian ini menunjukkan perhitungan laba berdasarkan jenis produk dapat diketahui bahwa produk dalam kemasan besar lebih menguntungkan karena meskipun adanya perubahan harga jual yang awalnya memperoleh laba Rp 7.243.750 produk tersebut masih mampu menghasilkan suatu keuntungan sebesar Rp 6.343.750 walaupun terkadang keuntungan yang di dapat menurun. Sedangkan untuk produk kemasan kecil dengan adanya perubahan harga jual yang biasanya laba yang diperoleh sebesar Rp 106.250 produk tersebut justru mengalami kerugian sebesar Rp 43.750. Dengan adanya rugi pada produk dalam kemasan kecil mengakibatkan laba keseluruhan yang diperoleh relatif kecil.

Berdasarkan kesimpulan hasil penelitian ini diharapkan dapat berguna baik secara langsung bagi Home Industri Bakpao Kimyen untuk memperbaiki laporan keuangan yang digunakan.

Kata kunci : Biaya Pemasaran, *Profitabilitas*, Laba.

I. PENDAHULUAN

Setiap perusahaan pasti mempunyai harapan dan tujuan yang sama yaitu menginginkan agar usaha yang dijalankan mampu menghasilkan *profitabilitas* yang tinggi. Profitabilitas adalah menunjukkan kemampuan perusahaan untuk menghasilkan laba selama periode tertentu (Munawir, 2010:33). Perusahaan dapat mencapai harapan tersebut apabila manajemen perusahaan mampu mengolah segala pengeluaran dan pemasukan keuangan perusahaan dengan baik, dengan begitu maka perusahaan akan dapat menghasilkan laba yang sesuai keinginan perusahaan. Dan dengan adanya laba usaha tersebut tentu akan membuat perusahaan lebih termotivasi untuk mempertahankan dan mengembangkan kemampuan yang dimiliki perusahaan.

Dalam perusahaan yang mengolah bahan mentah menjadi produk jadi, perhatian manajemen semula lebih dipusatkan pada bidang produksi, sehingga di dalam kegiatan akuntansi biaya informasi mengenai biaya produksi lebih diutamakan untuk kepentingan manajemen. Namun, dengan meningkatnya persaingan pasar, hal tersebut mampu membuat perhatian manajemen lebih tertuju tentang bagaimana cara untuk

memasarkan produknya, karena apabila hanya dengan mengandalkan kegiatan produksi saja tentu hal tersebut tidak akan menjamin dihasilkannya laba untuk perusahaan. Oleh karena itu manajemen perusahaan mulai dituntut untuk memperluas perhatiannya pada bidang pemasaran produknya. Tujuan manajemen lebih memfokuskan perhatiannya pada bidang pemasaran ialah untuk menghasilkan laba penjualan yang tinggi bagi perusahaan.

Dengan adanya biaya pemasaran ini dapat menambah seluruh biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan dalam memproduksi produknya. Karena biaya pemasaran dalam perusahaan ini menjadi salah satu bagian penting dari keseluruhan biaya yang telah dikeluarkan oleh perusahaan.

Di satu sisi sudah banyak perusahaan yang sedang berusaha untuk mengembangkan produknya ke pasaran, namun perusahaan tersebut kurang memperhatikan mengenai analisis biaya pemasarannya. Hal ini tentu dapat menyebabkan laba yang diperoleh perusahaan kurang efektif, karena adanya biaya-biaya yang tidak dikendalikan secara baik.

Pada Home Industri BA'POW KIMYEN, disini bergerak pada simki.unpkediri.ac.id

bidang makanan. Produk yang dihasilkan yaitu ba'pow. Agar Home Industri BA'POW KIMYEN dapat bersaing di pasaran, tentu ini membutuhkan kerja keras dari manajer perusahaan untuk dapat mengembangkan produknya agar mendapatkan tempat yang baik di pasaran.

Berdasarkan latar belakang diatas maka penulis ingin menganalisis biaya pemasaran dan *profitabilitas* berdasarkan jenis produk. Dengan ini penulis mengambil judul “Analisis Biaya Pemasaran Dan *Profitabilitas* Berdasarkan Jenis Produk Untuk Menentukan Laba Penjualan Pada Home Industri BA'POW KIMYEN”.

II. METODE

Dalam metode ini yang menjadi variabel bebas yaitu Biaya pemasaran dan *profitabilitas*, menurut Arikunto (2010:162) variabel bebas adalah variabel yang mempengaruhi atau bisa juga disebut variabel penyebab. Dan untuk variabel terikat pada penelitian ini yaitu Laba. Menurut Arikunto (2010:162) variabel terikat adalah variabel yang tidak bebas atau variabel tergantung.

Pendekatan penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah pendekatan kuantitatif. Menurut Danang Sunyoto (2013:5) penelitian

kuantitatif merupakan studi yang diposisikan sebagai bebas nilai. Dengan kata lain, penelitian kuantitatif sangat ketat menerapkan prinsip-prinsip objektivitas.

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan penelitian *Ex Post Facto*.

Penelitian ini dilakukan di Home Industri BA'POW KIMYEN yang bertempat di jalan Letjen Suprpto gang 2 No 17B Burengan-Kediri. Adapun waktu penelitian yang diperlukan peneliti yaitu mulai bulan Februari-November 2018.

Populasi dalam penelitian ini adalah keseluruhan biaya pemasaran dan *profitabilitas* pada Home Industri BA'POW KIMYEN pada tahun 1978-2018. Menurut Sugiyono (2016:117) populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas: obyek/subyek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.

Sampel dalam penelitian ini adalah biaya pemasaran dan *profitabilitas* pada bulan Februari-November 2018. Menurut Sugiyono (2010:215) sampel adalah sebagian dari populasi itu.

Dalam penelitian ini penulis menggunakan teknik *Sampling*

purposive. Menurut Arikunto (2010:183) *sampling purposive* adalah teknik pengambilan yang subjeknya didasarkan atas strata, random atau daerah tetapi didasarkan atas adanya tujuan tertentu.

Menurut Sugiyono (2013:148) Instrumen penelitian adalah suatu alat yang digunakan mengukur fenomena alam maupun sosial yang diamati. Dalam penelitian ini alat yang digunakan yaitu wawancara dan dokumentasi.

Menurut Esterberg dalam Sugiyono (2016:317) wawancara merupakan pertemuan dua orang untuk bertukar informasi dan ide melalui tanya jawab, sehingga dapat dikonstruksikan makna dalam suatu topik tertentu. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini yaitu wawancara dan dokumentasi.

Menurut Sugiyono (2010:244) analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan dokumentasi, dengan cara mengorganisasikan data ke dalam kategori, menjabarkan ke dalam unit-unit, melakukan sintesa, menyusun ke dalam pola, memilih mana yang penting dan yang akan dipelajari, dan membuat kesimpulan

sehingga mudah dipahami oleh diri sendiri maupun orang lain. Adapun tahapan yang dilakukan dalam analisis data adalah:

Tabel Data Biaya Menurut Fungsi Pemasaran

No	Keterangan	Jumlah	Rata-rata
1	BIAYA GAJI Gaji bagian penjualan Gaji bagian gudang Gaji pembungkus dan pengiriman Gaji akuntansi pemasaran	XXX XXX XXX XXX	XXX XXX XXX XXX
2	BIAYA ADMINISTRASI	XXX	XXX
3	BIAYA TRANSPORTASI	XXX	XXX
4	BIAYA PROMOSI	XXX	XXX
5	BIAYA ASURANSI AKTIVA TETAP	XXX	XXX
	TOTAL BIAYA PEMASARAN	XXX	XXX

(Mulyadi, 2010:494)

Untuk mengetahui apakah biaya pemasaran yang dikeluarkan telah dikelola dengan baik serta seberapa besar laba yang di dapat dari setiap jenis produk, maka harus dianalisis dengan menggunakan langkah-langkah sebagai berikut:

Analisis Biaya Pemasaran Berdasarkan Jenis Produk

1. Menggolongkan biaya pemasaran atas dasar jenis biaya pemasaran

2. Mendistribusikan biaya pemasaran ke dalam setiap fungsi pemasaran
3. Menetapkan dasar alokasi dan menghitung tarif biaya setiap fungsi
4. Mengalokasikan biaya pemasaran dari setiap fungsi ke dalam setiap jenis produk

Teknik Analisis Profitabilitas Berdasarkan Jenis Produk

1. Menggolongkan penghasilan penjualan kedalam setiap jenis produk.
2. Menggolongkan harga pokok penjualan untuk setiap jenis produk
3. Menghitung laba kotor atas penjualan setiap jenis produk

(Penjualan – Harga pokok Penjualan)

4. Mengalokasikan biaya pemasaran setiap fungsi pada setiap jenis produk
5. Menghitung laba bersih setiap jenis produk

(Laba Kotor – Biaya pemasaran)

Menurut Kasmir (2016:195) Rumus Profitabilitas:

$$\text{Profit Margin} = \frac{\text{EAT}}{\text{Penjualan}} \times 100\%$$

III. HASIL DAN KESIMPULAN

Tabel 4.12
Hasil Analisis Profitabilitas

Keterangan	Juni (Rp)
Bakpao Besar	7.243.750
Bakpao Kecil	106.250
Jumlah	7.350.000
Keterangan	Juli (Rp)
Bakpao Besar	7.243.750
Bakpao Kecil	106.250
Jumlah	7.350.000
Keterangan	Agustus (Rp)
Bakpao Besar	6.343.750
Bakpao Kecil	(43.750)
Jumlah	6.300.000
Keterangan	September (Rp)
Bakpao Besar	7.243.750
Bakpao Kecil	106.250
Jumlah	7.350.000
Keterangan	Oktober (Rp)
Bakpao Besar	7.243.750
Bakpao Kecil	106.250
Jumlah	7.350.000
Keterangan	November (Rp)
Bakpao Besar	7.243.750
Bakpao Kecil	106.250
Jumlah	7.350.000

Pada bulan Juni 2018 Home Industri Bakpao Kimyen untuk produk besar mampu menghasilkan laba sebesar Rp 7.243.750. sedangkan untuk produk kecil laba yang dihasilkan ialah sebesar Rp 106.250. Dan untuk bulan Juli, September, Oktober dan November laba yang dihasilkan juga sama dengan bulan Juni 2018.

Sedangkan untuk bulan Agustus 2018 laba yang dihasilkan oleh Home Industri Bakpao Kimyen untuk produk besar ialah

simki.unpkediri.ac.id



sebesar Rp 6.343.750. dan untuk produk kecil disini justru mengalami kerugian sebesar Rp 43.750.

Dari hasil analisis *profitabilitas* berdasarkan jenis produk dapat diketahui bahwa produk dalam kemasan besar lebih menguntungkan daripada produk kemasan kecil.

IV. DAFTAR PUSTAKA

Arikunto,

Suharsimi.2010.*Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik*. Edisi Revisi XIV. Jakarta: Rineka Cipta

Kasmir.2016.*Analisis Laporan Keuangan*. Jakarta: Rajawali

Mulyadi.2010.*Akuntansi Biaya Edisi ke 5*.UPP STIM YKPN. Yogyakarta

Munawir, S.2010.*Analisa Laporan Keuangan*. Yogyakarta: Liberty

Sugiyono.2010.*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Sugiyono.2013.*Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Sugiyono.2016.*Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta

Sunyoto, Danang.2013.*Metode dan Instrumen Penelitian Ekonomi dan Bisnis*. Yogyakarta: CAPS(Center for Academic Publishing Service)