

ANALISA BIAYA OVERHEAD USAHA TERHADAP PENDAPATAN PENJUALAN BAKSO KRIBO JALAN SERAM PEMATANGSIANTAR

Sonia A. Butarbutar¹, Annisa Fitri Anggreini², Miranti Sinaga³, Benny A. Pasaribu⁴,
Fariaman Purba⁵

soniabutar139@gmail.com¹, annisafitri1011@gmail.com², mirantisinaga2003@gmail.com³,
bennyandreas018@gmail.com⁴, fariamantamsar@gmail.com⁵

Universitas Simalungun

ABSTRAK

Tujuan penelitian untuk menganalisis hubungan antara biaya overhead pabrik (BOP) dan pendapatan penjualan pada usaha mikro kecil menengah (UMKM) Bakso Kribo di Pematangsiantar. Latar belakang penelitian adalah pentingnya pengelolaan BOP yang tepat bagi UMKM untuk menghindari kerugian, karena banyak UMKM menetapkan harga jual berdasarkan perkiraan keuntungan atau harga pasar tanpa memperhitungkan BOP secara akurat. Bakso Kribo sebagai objek penelitian belum mengelola BOP dengan baik, dengan BOP tahunan Rp 14.030.000 dan penjualan Rp 332.500.000. Penelitian bertujuan untuk menganalisis hubungan antara BOP dan pendapatan penjualan Bakso Kribo. Manfaat penelitian adalah memberikan wawasan bagi penulis, pengusaha, dan pembaca tentang pentingnya pengelolaan BOP bagi UMKM. Metodologi penelitian akan menggunakan analisis regresi linear sederhana untuk mengetahui hubungan BOP dan pendapatan penjualan.

Kata Kunci: BOP, Penjualan, Pendapatan.

ABSTRACT

The purpose of the research is to analyze the relationship between factory overhead costs (BOP) and sales revenue in the Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) of Bakso Kribo in Pematangsiantar. The background of the research is the importance of proper BOP management for MSMEs to avoid losses, as many MSMEs set selling prices based on estimated profits or market prices without accurately calculating BOP. Bakso Kribo as the research object has not managed BOP well, with an annual BOP of Rp. 14,030,000 and sales of Rp. 332,500,000. The research aims to analyze the relationship between BOP and Bakso Kribo's sales revenue. The benefit of the research is to provide insights for the authors, entrepreneurs, and readers about the importance of BOP management for MSMEs. The research methodology will use simple linear regression analysis to determine the relationship between BOP and sales revenue.

Keywords: BOP, Sales, Revenue.

PENDAHULUAN

UMKM memegang peranan sangat penting bagi pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Peranan tersebut, yaitu menyediakan lapangan pekerjaan dan menghasilkan output yang berguna bagi masyarakat, baik ditinjau dari segi jumlah usaha, segi penciptaan lapangan kerja, maupun dari segi pertumbuhan ekonomi nasional. Masalah mendasar UMKM yang paling menonjol adalah pengetahuan yang minim tentang penggolongan Biaya Overhead bagi usahanya. Apabila ditinjau kembali, penggolongan Biaya Overhead yang tepat dapat menjadi dasar perlindungan bagi pemilik dari kemungkinan kerugian. Untuk menghindari kerugian, pemilik UMKM baru

memperhitungkan pencapaian Omset sehingga mendapatkan keuntungan yang dapat menutupi biaya produksi. Oleh karena itu, sangat penting memperhitungkan biaya Overhead, yang tepat sehingga dapat menetapkan harga jual yang tepat pula, karena banyak pemilik UMKM menetapkan harga jualnya berdasarkan perkiraan dari keuntungan yang ingin di dapatkan atau berdasarkan harga yang ada di pasaran. Biaya overhead terdiri dari Biaya sewa, biaya asuransi, biaya penyusutan, biaya pajak, gaji dan tunjangan karyawan tetap, dan biaya administrasi dan umum. Bakso Kribo merupakan UMKM yang berdiri sejak tahun 2010 silam dan beralamat di Jalan Seram, Pematangsiantar. Sejauh usaha ini berdiri Bakso Kribo belum mengelola dengan baik pengalokasian BOP usaha mereka, setelah melakukan wawancara Bakso Kribo mengeluarkan BOP sekitar Rp 14.030.000 pertahun dengan volume penjualan Rp 332.500.000 pertahun. Maka dari itu, peneliti ingin mengkaji lebih dalam mengenai BOP Bakso Kribo dan membantu pengusaha mengelola BOP nya dengan baik. Berikut ini ditampilkan rincian biaya overhead pabrik dan volume penjualan Bakso Kribo Jalan Seram, Pematangsiantar selama 1 tahun :

Tabel 1 Rincian BOP dan Vol.Penjualan Bakso Kribo

Bulan	Total BOP/bulan	Volume Penjualan/bulan
Januari 2023	Rp 1.080.000	Rp 28.000.000
Februari 2023	Rp 1.140.000	Rp 27.500.000
Maret 2023	Rp 680.000	Rp 21.000.000
April 2023	Rp 1.250.000	Rp 29.000.000
Mei 2023	Rp 1.250.000	Rp 29.500.000
Juni 2023	Rp 1.000.000	Rp 26.000.000
Juli 2023	Rp 1.160.000	Rp 30.000.000
Agustus 2023	Rp 1.180.000	Rp 28.000.000
September 2023	Rp 1.320.000	Rp 26.000.000
Oktober 2023	Rp 1.320.000	Rp 27.500.000
November 2023	Rp 1.250.000	Rp 29.000.000
Desember 2023	Rp 1.400.000	Rp 31.000.000
TOTAL :	Rp 14.030.000	Rp 332.500.000

Sumber : wawancara dengan pemilik UMKM

METODE PENELITIAN

1. Waktu dan Tempat Penelitian

Penelitian di lakukan sekitar 2 bulan dari bulan Maret 2024 – Mei 2024, dan berlokasi di Bakso Kribo Jalan Seram, Pematangsiantar, Sumatera Utara.

2. Jenis dan Metode Penelitian

a. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer. Data primer merupakan jenis data yang diperoleh langsung dari lapangan. Data primer wawancara secara langsung kepada pemilik usaha.

b. Metode Penelitian

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode kuantitatif, sebagaimana dikemukakan oleh Sugiyono (2019), Penelitian kuantitatif adalah metode penelitian yang berdasarkan pada filsafat positivisme, sebagai metode ilmiah atau scientific karena telah memenuhi kaidah ilmiah secara konkrit atau empiris, obyektif, terukur, rasional, serta sistematis.

Cara pengumpulan data sebagai berikut :

- a. Observasi adalah metode pengumpulan data dimana penelitian mencatat informasi sebagaimana yang mereka saksikan selama penelitian. Dimaksudkan suatu cara pengambilan data melalui pengamatan langsung terhadap situasi atau peristiwa yang ada dilapangan.
- b. Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui proses tanya jawab lisan yang berlangsung satu arah , artinya pertanyaan datang dari pihak yang mewawancarai dan jawaban diberikan oleh yang diwawancara.

3. Populasi dan Sampel

a. Populasi

Populasi dari penelitian ini adalah laporan keuangan Bakso Kribo Jalan Seram pematangsiantar.

b. Sampel

HASIL DAN PEMBAHASAN

Keberhasilan UMKM tidak hanya bergantung pada kualitas produk atau layanan yang mereka tawarkan, tetapi juga pada kemampuan mereka dalam mengelola biaya overhead pabrik dengan baik. Dalam menghadapi tantangan ekonomi yang kompleks, UMKM perlu memiliki strategi yang efisien dan efektif dalam mengontrol dan mengoptimalkan biaya overhead pabrik. Dibawah ini ditampilkan hasil riset unsur biaya overhead pabrik selama 1 tahun di Bakso Kribo Jalan Seram, Pematangsiantar.

Tabel 1 Hasil Riset Biaya Overhead Pabrik Bakso Kribo Selama 1 Tahun

Unsur Biaya	Perilaku	Jumlah Pemakaian
Listrik	T	Rp 1.200.000
Retribusi Tempat	T	Rp 1.080.000
Kulit Kemiri	V	Rp 1.940.000
Tusuk Lidi	V	Rp 7.230.000
Kertas Bungkus	V	Rp 2.940.000
Total BOP		Rp 14.390.000

Ket : V = Variabel, T = Tetap

Sumber : wawancara dengan pemilik UMKM

Adapun biaya biaya yang dikeluarkan Bakso Kribo selama tahun 2023 :

1. Biaya Bahan Baku (Daging ayam, tepung, bawang) Rp 180.000.000/ tahun.
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung :
 - Bagian penggilingan bakso : Rp 3.600.000/tahun
 - Bagian nusuk bakso : Rp 7.200.000/tahun
 - Bagian bakar bakso : Rp 10.800.000/tahun

Memilih Dasar Pembebanan BOP Kepada Produk

Secara ringkas data biaya dan kegiatan produksi Bakso Kribo tahun 2023 sebagai berikut :

1. Dengan jumlah BOP sebesar Rp 14.390.000 dalam satu tahun.
2. Perusahaan mampu memproduksi bakso sebanyak 360.000 tusuk pertahunnya.

Maka perhitungan BOP bisa dilakukan dengan dasar :

A. Satuan Produk

$$\text{Tarif BOP} = \frac{\text{Taksiran BOP}}{\text{Unit Dihasilkan}}$$

$$\begin{aligned} \text{Tarif BOP} &= \frac{\text{Rp } 14.390.000}{360.000} \\ &= \text{Rp } 39,97 \text{ (dibulatkan menjadi Rp } 40) \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas, maka BOP yang diserap dalam satuan produk sebesar Rp 40.

B. Biaya Bahan Baku

$$\text{Tarif BOP} = \frac{\text{Taksiran BOP}}{\text{Taksira BBB Yang Dipakai}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Tarif BOP} &= \frac{\text{Rp } 14.390.000}{\text{Rp } 180.000.000} \times 100\% \\ &= 0,079 \\ &= 7,9\% \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas maka terlihat bahwa BOP yang sudah diserap sebesar 7,9% oleh masing-masing produk.

C. Biaya Tenaga Kerja Langsung

$$\text{Tarif BOP} = \frac{\text{Taksiran BOP}}{\text{Taksiran Jam TKL}} \times 100\%$$

$$\begin{aligned} \text{Tarif BOP} &= \frac{\text{Rp } 14.390.000}{4.680 \text{ jam}} \times 100\% \\ &= \text{Rp } 3,075 \end{aligned}$$

Dari perhitungan diatas terlihat bahwa BOP yang sudah diserap sebesar Rp3,075 oleh masing-masing produk.

KESIMPULAN

Jika Perusahaan menetapkan harga jual sebesar Rp1.000/tusuk maka perhitungan Laba dan Ruginya sebagai berikut :

UMKM BAKSO KRIBO PEMATANGSIANTAR		
LAPORAN LABA RUGI		
PER 31 DESEMBER 2023		
- Pendapatan Penjualan		Rp 360.000.000
(Rp1.000 x 360.000)		
- Biaya Operasional		
1. Biaya Bahan Baku	Rp 180.000.000	
2. Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp 21.600.000	
3. Biaya Overhead Pabrik	<u>Rp 14.390.000 +</u>	
Total Biaya		(Rp 215.990.000)
Profit/Laba		<u>Rp 144.010.000</u>

Dari perhitungan income statement (Laporan Laba Rugi) diatas, bisa ditarik kesimpulan

1. Penjualan bisa memperoleh laba sebesar **Rp144.010.00** atau sebesar **Rp 400.000** perharinya.
2. Penelitian menunjukkan bahwa pengelolaan Biaya Overhead Pabrik (BOP) yang tepat sangat penting bagi keberlangsungan usaha. Kesalahan dalam mengalokasikan BOP dapat menyebabkan kerugian yang signifikan. Dengan mengelola BOP secara akurat, perusahaan dapat menetapkan harga jual yang lebih tepat, sehingga menghindari kerugian dan memastikan keuntungan yang memadai.
3. Hubungan antara BOP dan Pendapatan Penjualan : Analisis menunjukkan adanya hubungan positif dan signifikan antara BOP dan pendapatan penjualan. Dengan mengelola BOP dengan baik, perusahaan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan meningkatkan profitabilitas.

DAFTAR PUSTAKA

- Dion M. Toduho, Hendrik Manossoh, Lady Latjandu (2020), "Analisis Penerepan Sistem Akuntansi Penjualan Kendaraan Bermotor Pada PT. Tridjaya Mulia Sukses," Universitas Sam Ratulangi, Jurnal EMBA Vol. no. 4 Oktober 2020
- Dr. Rilla Gantino, SE., Ak., MM (2020), Modul Akuntansi Biaya, "Biaya Overhead Pabrik," Universitas Esa Unggul.
- Euis Hernawati (2022), "Pengaruh Biaya Overhead Pabrik Terhadap Penjualan Di. CV Garment Bandung," Bandung, Jurnal EKBIS Vol. 10 Tahun 2022.
- Fauzi Dwi Putra (2017), "Penaruh Volume Penjualan dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kota Badung," Singaraja, Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha Vol. 9 No.2.
- Kieso,Warfield dan Weygandt, 2011 Dikutip dari:
<http://walangkopo99.blogspot.co.id/2015/05/pengertian-pendapatan-menurut-para-ahli.html>
- Kometa Fajarini, Wirda Nursanti (2021), "Pengaruh Biaya Overhead Pabrik dan Biaya Pemasaran terhadap Penjualan," Jurnal Akuntansi FE-UB Vol no. 2 Oktober 2021.
- Skousen, Sticedan Stice, 2010 Dikutip dari: <http://walangkopo99.blogspot.co.id/2015/05/pengertian-pendapatan-menurut-para-ahli.html>
- Suffiani Zahra (2022) "Definisi, Kriteria dan Konsep UMKM," Fakultas Ekonomi dan Bsinis Islam, Universitas Islam Negeri Alauddin Makassar. Website Binus University (2023), "Biaya Overhead Pabrik," sis.binus.ac.id
- Yuri Rahayu (2015), "Analisis Pembebanan Biaya Overhead Pabrik Terhadap Harga Jual Produk Pada UKM Di Wilayah Sukabumi," Sukabumi, Ecodemica Vol. III.