

BAB I

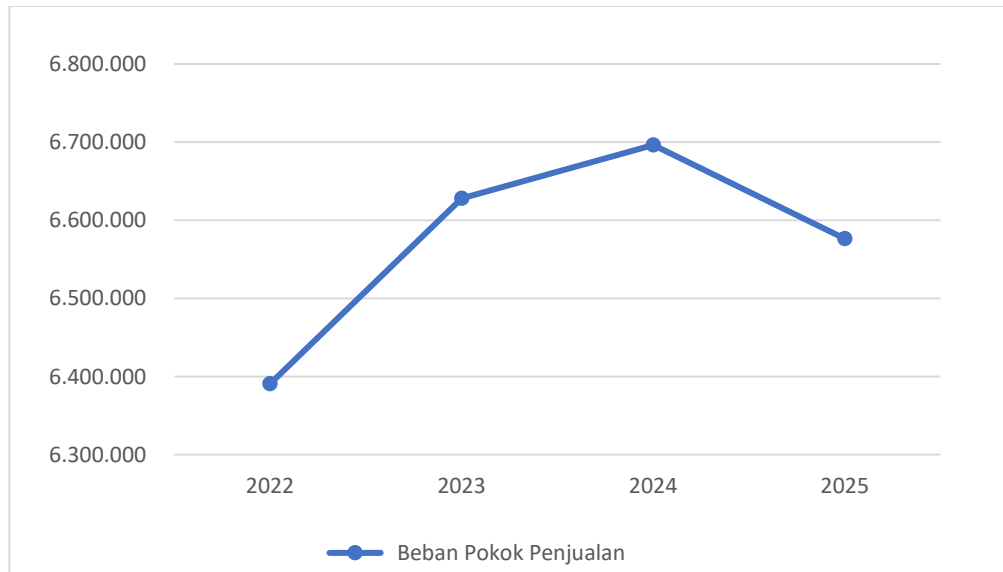
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Penelitian

Dalam menghadapi pesatnya pertumbuhan ekonomi dan ketatnya persaingan global, perusahaan dituntut tidak hanya mampu memperluas pangsa pasar, tetapi juga membuktikan keunggulan operasional. Sudut pandang investor yang kini menekankan pada efisiensi biaya operasional menjadikan keberhasilan perusahaan tidak lagi hanya diukur dari besarnya tingkat penjualan, melainkan dari kemampuan manajemen dalam mengendalikan beban pokok penjualan secara optimal untuk menjaga struktur profitabilitas yang sehat.

Pengendalian beban pokok penjualan menjadi aspek yang penting dalam menjaga keberlangsungan bisnis, laporan keuangan tahunan menjadi acuan penting bagi investor dalam menganalisis beban pokok penjualan dan menilai efektivitas kinerja keuangan perusahaan. Beban pokok penjualan merupakan akumulasi biaya barang jadi yang sudah terealisasi melalui transaksi penjualan (Bahri dkk., 2021). Perhitungan dan pengendalian beban pokok penjualan yang cermat sangat dibutuhkan agar perusahaan bisa mendapatkan laba dan menentukan harga jual yang bersaing di pasaran.

Berikut data sekunder beban pokok penjualan pada subsektor *home and personal care* yang terdaftar di BEI.



Gambar 1.1 Rata-rata Beban Pokok Penjualan Subsektor *Home and Personal care* Periode 2022-2025 (dalam jutaan rupiah)

Sumber: Data diolah, 2026

Berdasarkan gambar 1.1, pergerakan rata-rata beban pokok penjualan perusahaan menunjukkan tren yang fluktuatif sepanjang periode 2022 hingga 2025. Pada tahun 2022, rata-rata beban pokok penjualan menunjukkan kondisi yang rendah. Kondisi ini mencerminkan tahap awal adaptasi kegiatan operasional industri di tengah transisi pemulihan kegiatan ekonomi nasional pascapandemi covid-19. Meskipun roda produksi mulai bergulir kembali, penyesuaian struktur biaya manufaktur dan rantai pasokan masih berlangsung secara bertahap. Memasuki tahun 2023, rata-rata beban pokok penjualan mengalami kenaikan yang cukup signifikan. Peningkatan biaya produksi ini dipicu oleh dampak pemulihan ekonomi dan pembukaan kembali aktivitas publik secara menyeluruh. Kebijakan pembatasan mobilitas pada periode sebelumnya menimbulkan implikasi sosio-ekonomi yang luas, seperti penurunan pendapatan rumah tangga dan penurunan tingkat produksi (Ainiyah, 2020). Ketika pemulihan ekonomi mendorong lonjakan permintaan

pasar secara mendadak, terjadi gejolak pada tingkat komoditas global, gangguan rantai pasok dunia, serta tekanan inflasi yang mendorong kenaikan harga bahan baku dan biaya distribusi operasional. Tren peningkatan beban pokok penjualan terus berlanjut hingga mencapai titik puncaknya pada tahun 2024. Puncak kenaikan biaya ini menegaskan tingginya akumulasi beban operasional yang harus ditanggung perusahaan akibat inflasi harga input produksi serta penyesuaian tarif logistik selama masa pemulihan. Kondisi tersebut menciptakan tantangan serius bagi efisiensi manufaktur dan menuntut perusahaan untuk melakukan evaluasi serta pengendalian komponen biaya secara lebih ketat guna menjaga margin keuntungan. Pada tahun 2025, pergerakan grafik menunjukkan pola kurva yang berbalik arah, di mana rata-rata beban pokok penjualan mengalami penurunan. Penurunan ini mengindikasikan mulai stabilnya harga bahan baku di pasar serta keberhasilan strategi efisiensi operasional yang diterapkan oleh manajemen perusahaan. Pengendalian beban pokok penjualan pada periode ini menjadi kunci utama dalam menjaga stabilitas perolehan margin laba kotor sehingga memberikan sinyal positif bagi pemegang saham mengenai ketahanan fundamental serta efisiensi manajemen perusahaan.

Di samping fenomena makro industri, terdapat permasalahan penyimpangan pada tingkat entitas individual, sebagaimana ditunjukkan oleh PT Unicharm Indonesia Tbk. Berdasarkan laporan keuangan tahunan perusahaan, penjualan bersih mengalami pertumbuhan yang positif. Namun peningkatan volume penjualan diiringi oleh peningkatan beban pokok penjualan yang tumbuh lebih cepat melebihi laju pertumbuhan

pendapatannya. Pembengkakan beban pokok penjualan secara nyata disebabkan oleh lonjakan biaya bahan baku impor serta kenaikan biaya *overhead* pabrik berupa tarif energi dan pemeliharaan mesin. Kondisi ini menunjukkan ketidaksesuaian antara kenaikan skala penjualan dengan efisiensi biaya, kenaikan penjualan tidak secara otomatis diikuti oleh pengendalian beban pokok penjualan yang optimal.

Kondisi tersebut menimbulkan beberapa faktor-faktor internal yang berperan dalam menentukan kemampuan perusahaan untuk mengendalikan beban pokok penjualan secara efisien. Biaya bahan baku sebagai komponen utama pembentuk produk, BTKL sebagai imbalan efisiensi personel perusahaan di lini produksi, serta BOP sebagai pendorong fasilitas operasional manufaktur. Apabila ketiga faktor tersebut tidak dikelola secara optimal, maka beban pokok penjualan cenderung membengkak sehingga berdampak langsung pada penurunan margin laba perusahaan. Kondisi ini dapat digunakan sebagai landasan dalam mengembangkan kajian penelitian yang lebih komprehensif terkait aspek yang memengaruhi beban pokok penjualan seperti biaya bahan baku, BTKL, dan BOP.

Faktor pertama yang dapat memengaruhi beban pokok penjualan yaitu biaya bahan baku, yang merupakan semua pengeluaran perusahaan dalam mendapatkan bahan utama yang diproses secara langsung hingga menghasilkan produk jadi (Bahri dkk., 2021). Perusahaan dengan volume produksi tinggi umumnya memerlukan alokasi biaya bahan baku yang besar, namun pengelolaan pembelian bahan secara efisien melalui skala ekonomi dapat menekan biaya per unit (Tarigan & Siagian, 2022). Biaya bahan baku

menjadi unsur yang memiliki porsi paling besar dalam struktur biaya produksi perusahaan manufaktur. Semakin tinggi efisiensi dalam pengadaan dan penggunaan bahan baku, maka semakin terkendali beban pokok penjualan yang dihasilkan perusahaan.

Penelitian Puspita dkk (2025) bahwa biaya bahan baku berpengaruh positif terhadap penjualan, yang berarti peningkatan alokasi bahan baku dalam skala produksi mampu mendorong kuantitas output yang diserap pasar sehingga meningkatkan pendapatan penjualan perusahaan. Namun bertolak belakang dengan temuan Tarigan & Siagian (2022) bahwa biaya bahan baku tidak berpengaruh terhadap laba bersih. Hasil ini mengindikasikan bahwa tingginya pengeluaran biaya bahan baku tidak selalu menjamin peningkatan margin laba bersih apabila tidak diimbangi dengan efisiensi pengelolaan biaya operasional. Perbedaan dampak biaya bahan baku terhadap pencapaian penjualan maupun perolehan laba bersih tersebut menegaskan pentingnya menguji peran biaya bahan baku terhadap pembentukan beban pokok penjualan. Sejalan dengan teori sinyal (*signaling theory*), kemampuan perusahaan dalam mengendalikan biaya bahan baku secara efisien akan memberikan sinyal positif bagi para investor mengenai keunggulan operasional manajemen dalam menjaga stabilitas kinerja keuangan perusahaan.

Faktor kedua yang dapat memengaruhi beban pokok penjualan yaitu BTKL, yang merupakan kompensasi berupa upah yang diterima oleh pekerja yang terlibat langsung dalam proses pengolahan material utama hingga menghasilkan produk jadi (Bahri dkk., 2021). Semakin tinggi tingkat

produktivitas tenaga kerja langsung, maka penggunaan jam kerja per unit produk menjadi lebih efisien sehingga menekan pengeluaran upah lembur. BTKL mencerminkan kontribusi modal manusia dalam lini manufaktur. Pengelolaan tenaga kerja yang efektif menandakan operasi pabrik berjalan tanpa pemborosan jam kerja, sehingga perusahaan mampu mempertahankan tingkat beban pokok penjualan pada porsi yang ideal.

Penelitian Suswandoyo & Saputri (2024) bahwa BTKL berpengaruh positif terhadap harga pokok produksi, artinya peningkatan pengeluaran upah tenaga kerja secara langsung berbanding lurus dengan besarnya alokasi biaya produksi yang dihasilkan pabrik. Namun bertentangan dengan Oktaviani dkk (2023) bahwa BTKL tidak berpengaruh terhadap hasil penjualan. Hasil ini menjelaskan bahwa alokasi BTKL yang dibayarkan dalam lini produksi tidak serta-merta menjadi penentu utama peningkatan tingkat penjualan perusahaan di pasar. Perbedaan fokus dampaknya baik terhadap akumulasi biaya internal produksi maupun pencapaian penjualan eksternal menunjukkan adanya urgensi untuk menguji kembali peran biaya tenaga kerja langsung secara spesifik terhadap penetapan beban pokok penjualan.

Faktor ketiga yang dapat memengaruhi beban pokok penjualan yaitu biaya *overhead* pabrik, yang merupakan unsur biaya pendukung kegiatan operasional yang diperlukan untuk menunjang kelancaran proses produksi, tetapi tidak ditetapkan secara khusus pada komponen biaya tertentu (Bahri dkk., 2021). Pengungkapan dan alokasi BOP yang akurat bertujuan untuk memberikan transparansi mengenai biaya efisiensi fasilitas manufaktur perusahaan. Pengelolaan BOP yang tepat meminimalkan pemborosan energi

dan kapasitas menganggur, sehingga menjaga beban pokok penjualan berada dalam tingkat yang terkendali.

Penelitian Firmansyah & Damanik (2024) bahwa BOP berpengaruh positif terhadap harga jual, artinya pembengkakan biaya manufaktur tidak langsung memaksa perusahaan untuk menyesuaikan dan menaikkan harga jual produk di pasar. Namun bertentangan dengan temuan Suswandoyo & Saputri (2024) bahwa BOP tidak berpengaruh terhadap harga pokok produksi. Hasil ini mengindikasikan bahwa variasi alokasi BOP tidak selalu menjadi penentu utama dalam pembentukan total biaya produksi apabila perusahaan mampu menerapkan efisiensi pemanfaatan fasilitas pabrik serta pengalokasian biaya berbasis aktivitas (*activity-based costing*). Perbedaan dampak biaya *overhead* pabrik baik pada penetapan harga jual eksternal maupun akumulasi harga pokok produksi internal menegaskan pentingnya menguji kembali peran biaya *overhead* pabrik secara spesifik terhadap pembentukan beban pokok penjualan.

Volume penjualan menggambarkan jumlah unit atau kuantitas barang hasil produksi yang berhasil dijual dan diserap oleh pasar selama periode akuntansi tertentu (Gaol & Manik, 2024). Sejalan dengan Teori Agensi (*Agency Theory*), pencapaian volume penjualan merupakan bentuk tanggung jawab manajemen (*agent*) dalam mengoptimalkan sumber daya yang dipercayakan oleh pemilik modal (*principal*) (Jensen & Meckling, 1976). Teori ini menjelaskan bahwa optimalisasi volume penjualan serta pengendalian beban pokok penjualan merupakan mekanisme manajerial

untuk menyelaraskan kepentingan agent dan principal dalam meminimalkan biaya keagenan (*agency costs*) serta memaksimalkan kinerja perusahaan.

Kebaruan (*novelty*) memiliki tiga hal yang menjadi dasar yang membedakan penelitian ini. Pertama, secara spesifik memposisikan volume penjualan sebagai variabel moderasi yang didasarkan pada argumen bahwa pada era pemulihan operasional pascapandemi, volume penjualan bertindak sebagai pendorong skala ekonomi (*economies of scale*) yang menentukan efisiensi penyerapan biaya. Volume penjualan merupakan indikator kuantitas barang hasil produksi yang berhasil dijual dan diserap oleh pasar selama periode akuntansi tertentu (Gaol & Manik, 2024). Pengukuran ini menjadi krusial karena efisiensi pengelolaan biaya produksi seperti biaya bahan baku, BTKL, dan BOP sangat bergantung pada seberapa besar tingkat penyerapan pasar terhadap output yang dihasilkan perusahaan.

Volume penjualan tidak hanya berperan sebagai faktor yang secara langsung memengaruhi akumulasi biaya, tetapi juga sebagai faktor yang dapat memoderasi pengaruh komponen biaya produksi terhadap beban pokok penjualan. Alokasi biaya bahan baku, BTKL, dan BOP yang besar belum tentu menyebabkan pembengkakan beban pokok penjualan secara tidak proporsional apabila didukung oleh volume penjualan yang tinggi yang mampu mendistribusikan alokasi biaya tetap ke dalam kuantitas unit terjual yang lebih besar. Sebaliknya, perusahaan dengan pengendalian biaya produksi yang ketat sekalipun dapat mengalami ketidakefisienan pembentukan beban pokok penjualan per unit apabila volume penjualan yang diraih relatif rendah.

Kedua, penelitian menggunakan rentang periode 2022–2025 yang mencakup masa pemulihan operasional pascapandemi covid-19 sekaligus era transisi dinamika harga komoditas dan inflasi biaya industri di Indonesia. Pada periode ini, perusahaan manufaktur dihadapkan pada ketidakpastian rantai pasok global dan fluktuasi tarif utilitas pabrik, sehingga menjadikan korelasi antara komponen biaya produksi dan beban pokok penjualan menjadi lebih kompleks serta memerlukan pembuktian empiris terbaru.

Ketiga, fokus penelitian pada subsektor *Home and Personal Care* yang terdaftar di BEI memberikan kontribusi empiris yang spesifik, mengingat subsektor ini memiliki karakteristik unik yaitu tingkat permintaan produk konsumsi yang stabil namun sangat sensitif terhadap lonjakan harga bahan baku kimia/kemasan nabati serta biaya energi pabrik. Kombinasi ketiga aspek kebaruan tersebut menjadikan penelitian ini memiliki nilai tambah yang signifikan terhadap literatur akuntansi biaya dan akuntansi manajemen manufaktur. Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dipaparkan, diperlukan penelitian lebih lanjut mengenai **“Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja Langsung, dan Biaya *Overhead* Pabrik Terhadap Beban Pokok Penjualan dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderasi (Studi Empiris pada Perusahaan Subsektor *Home and Personal Care* yang Terdaftar Di BEI Periode 2022-2025)”**.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, permasalahan yang menjadi fokus dalam penelitian ini dirumuskan sebagai berikut.

1. Apakah biaya bahan baku berpengaruh positif terhadap beban pokok penjualan pada perusahaan subsektor *home and personal care* yang terdaftar di BEI periode 2022- 2025?
2. Apakah biaya tenaga kerja langsung berpengaruh positif terhadap beban pokok penjualan pada perusahaan subsektor *home and personal care* yang terdaftar di BEI periode 2022– 2025?
3. Apakah biaya *overhead* pabrik berpengaruh positif terhadap beban pokok penjualan pada perusahaan subsektor *home and personal care* yang terdaftar di BEI periode 2022– 2025?
4. Apakah volume penjualan memoderasi pengaruh biaya bahan baku terhadap beban pokok penjualan pada perusahaan subsektor *home and personal care* yang terdaftar di BEI periode 2022– 2025?
5. Apakah volume penjualan memoderasi pengaruh biaya tenaga kerja langsung terhadap beban pokok penjualan pada perusahaan subsektor *home and personal care* yang terdaftar di BEI periode 2022– 2025?
6. Apakah volume penjualan memoderasi pengaruh biaya *overhead* pabrik terhadap beban pokok penjualan pada perusahaan subsektor *home and personal care* yang terdaftar di BEI 2022– 2025?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan latar belakang rumusan masalah maka tujuan penelitian sebagai berikut.

1. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh biaya bahan baku terhadap beban pokok penjualan pada perusahaan subsektor *home and personal care* yang terdaftar di BEI periode 2022– 2025.

2. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh biaya tenaga kerja langsung terhadap beban pokok penjualan pada perusahaan subsektor *home and personal care* yang terdaftar di BEI periode 2022– 2025.
3. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh biaya *overhead* pabrik terhadap beban pokok penjualan pada perusahaan subsektor *home and personal care* yang terdaftar di BEI periode 2022– 2025.
4. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh biaya bahan baku terhadap beban pokok penjualan dengan volume penjualan sebagai variabel moderasi pada perusahaan subsektor *home and personal care* yang terdaftar di BEI periode 2022– 2025.
5. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh biaya tenaga kerja langsung terhadap beban pokok penjualan dengan volume penjualan sebagai variabel moderasi pada perusahaan subsektor *home and personal care* yang terdaftar di BEI periode 2022– 2025.
6. Untuk mengetahui dan menganalisis pengaruh biaya *overhead* pabrik terhadap beban pokok penjualan dengan volume penjualan sebagai variabel moderasi pada perusahaan subsektor *home and personal care* yang terdaftar di BEI periode 2022– 2025.

1.4 Manfaat Penelitian

1.4.1 Manfaat teoritis

Temuan penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi terhadap pengembangan kajian akuntansi biaya dengan mengintegrasikan perspektif teori keagenan serta teori sinyal. Kontribusi diwujudkan melalui penjelasan komprehensif bahwa pihak manajemen yang memiliki

keunggulan informasi dapat menekan konflik keagenan sekaligus menyampaikan sinyal positif kepada pasar melalui efektivitas pengelolaan biaya produksi meliputi biaya bahan baku, BTKL, dan BOP untuk menjaga kepercayaan para pemangku kepentingan.

1.4.2 Manfaat praktis

1. Bagi Perusahaan

Temuan yang diperoleh dari penelitian ini dapat dimanfaatkan untuk mengelola dan meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Memahami dampak biaya bahan baku, BTKL dan BOP terhadap beban pokok penjualan, serta peran volume penjualan sebagai indikator aktivitas operasional dan daya serap pasar sehingga manajemen mampu mengambil keputusan dalam strategi pengendalian biaya untuk menjaga stabilitas margin laba.

2. Bagi Investor

Temuan penelitian ini diharapkan dapat memberikan pertimbangan bagi para pemegang saham dalam memahami komposisi biaya dan keadaan keuangan perusahaan, serta menjadi dasar yang objektif dalam menentukan keputusan investasi secara tepat, terutama pada perusahaan *home and personal care*.