

PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU, BTKL DAN BOP TERHADAP BEBAN POKOK PENJUALAN DIMODERASI VOLUME PENJUALAN

Marischa Anindia Rosanti^{1*}, Nur Ainiyah², Hari Setiono³

^{1,2,3}Universitas Islam Majapahit, Indonesia

¹anindiarosanti@gmail.com, ²nurainiyah@unim.ac.id, ³harisetiono@unim.ac.id

Artikel Informasi

Submission : 28-07-2026
Review : 07-08-2026
Revised : 17-08-2026
Accepted : 24-08-2026
Published : 31-08-2026

Kata kunci:

Beban Pokok Penjualan, Biaya Bahan Baku, Biaya Overhead Pabrik, Biaya Tenaga Kerja Langsung, Volume Penjualan

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh biaya bahan baku, BTKL, dan BOP terhadap beban pokok penjualan dimoderasi volume penjualan pada perusahaan subsektor home and personal care yang terdaftar di BEI periode 2022–2025. Menggunakan pendekatan kuantitatif asosiatif kausal dan teknik purposive sampling, terpilih sampel 9 perusahaan dengan analisis data menggunakan IBM SPSS 26. Seluruh data ditransformasi kedalam logaritma natural (Ln) untuk menstabilkan varians skala nominal nominal miliaran rupiah. Uji asumsi klasik menunjukkan data berdistribusi normal, terbebas dari multikolinearitas, autokorelasi, dan heteroskedastisitas. Hasil regresi linier berganda menunjukkan model fit ($F = 565,198; p = 0,000$) dengan $R^2 = 0,986$. Biaya bahan baku tidak berpengaruh terhadap beban pokok penjualan ($t = -0,608; p = 0,548$), sedangkan BTKL ($t = 3,524; p = 0,001$) dan BOP ($t = 3,066; p = 0,004$) berpengaruh positif terhadap beban pokok penjualan. Hasil MRA menunjukkan volume penjualan tidak memoderasi pengaruh biaya bahan baku ($t = 2,006; p = 0,053$), namun terbukti memoderasi BTKL ($t = 5,095; p = 0,000$) dan BOP ($t = 2,594; p = 0,014$). Efek moderasi terjadi karena BTKL dan BOP bersifat semi-variabel/tetap yang sensitif terhadap skala produksi, berbeda dengan bahan baku yang bersifat variabel murni. Implikasinya, efisiensi bahan baku tidak bergantung pada volume penjualan sehingga manajemen harus berfokus pada pengadaan material dan negosiasi harga pemasok. Penelitian ini bermanfaat untuk evaluasi efisiensi biaya manajemen serta referensi keputusan investasi

How to cite : Rosanti, M. A., Ainiyah, N., & Setiono, H. (2026). Pengaruh biaya bahan baku, BTKL, dan BOP terhadap beban pokok penjualan dimoderasi volume penjualan. *Jurnal Ekonomi dan Keuangan Islam (JoIEaF)*, 3(1), 12–24.

DOI: 10.70248/joieaf.v3i1.4420

This is an open access article under <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>
Copyright© 2026 by Author. Published by Yayasan Nuraini Ibrahim Mandiri

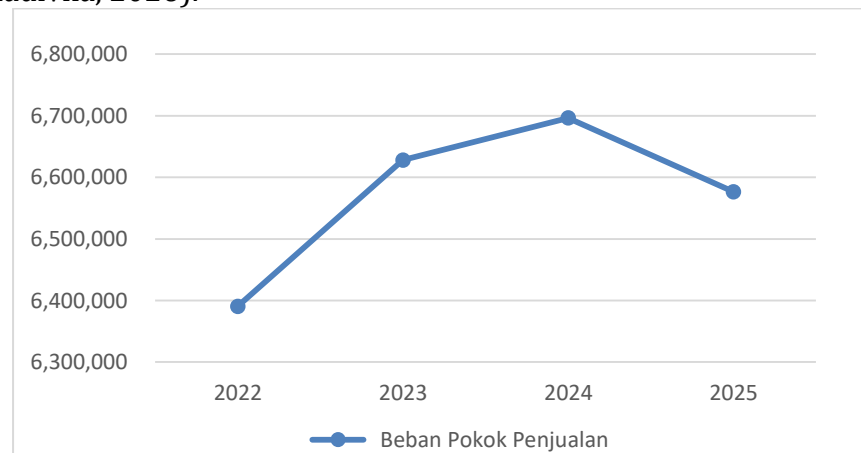


PENDAHULUAN

Perusahaan manufaktur memiliki peran penting dalam perekonomian nasional melalui kegiatan mengolah bahan baku menjadi produk akhir yang siap dikonsumsi dan memiliki nilai jual. Industri manufaktur di Indonesia mencatat pertumbuhan yang sangat baik yaitu sebesar 5,4% secara tahunan (*year-on-year*) merupakan pencapaian tertinggi dalam 12 tahun terakhir (Indonesia, 2025). Kondisi ini membuktikan bahwa sektor industri pengolahan menjadi penopang utama ekonomi dengan sumbangan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) nasional sekitar 18% sampai 19%.

Dalam industri manufaktur, subsektor *home and personal care* tergolong kategori sektor *Consumer Non-Cyclicals*. Karakteristik produknya yang sangat penting dalam kehidupan sehari-hari sehingga memiliki tingkat loyalitas konsumen yang tinggi. Sektor ini sangat relevan dijadikan objek penelitian karena cenderung bertahan ditengah krisis ekonomi (Bahri & Faisol, 2026). Tantangan utama terletak pada kemampuan mengendalikan efisiensi struktur biaya produksi yang meliputi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung (BTKL), dan biaya *overhead* pabrik (BOP). Bagian utama yang menentukan besar kecilnya biaya produksi yaitu beban pokok penjualan merupakan harga pokok dari produk jadi yang telah terjual (Bahri dkk., 2021). Strategi

pengendalian beban pokok penjualan dan pengelolaan biaya yang tepat dapat memberikan dampak positif terhadap efisiensi operasional dan daya saing perusahaan (Ma'rifatunnadivha, 2026).



Gambar 1. Rata-rata Beban Pokok Penjualan Subsektor *Home and Personal care* Periode 2022-2025 (dalam jutaan rupiah)

Sumber: Data Diolah, 2026

Berdasarkan gambar 1 rata-rata beban pokok penjualan menunjukkan pergerakan fluktuatif selama periode 2022-2025. Perusahaan mengalami peningkatan beban pokok penjualan secara bertahap hingga mencapai titik tertingginya pada periode 2024 kemudian mengalami penurunan pada tahun 2025. Lonjakan beban pokok penjualan disebabkan oleh dampak pemulihan ekonomi pasca pandemi covid-19 yang menyebabkan berbagai pembatasan sosial. Pembatasan sosial merupakan upaya pemerintah dalam memutus rantai penyebaran covid-19 memiliki dampak yang besar di masyarakat diantaranya penurunan pendapatan masyarakat dan penurunan tingkat produksi (Ainiyah, 2020). Kondisi ini memicu kenaikan harga komoditas global, gangguan rantai pasok dunia, serta penyesuaian biaya operasional akibat inflasi. Fluktuasi beban pokok penjualan berdampak langsung terhadap perolehan laba dan nilai perusahaan di mata investor (Febriana, 2026). Mengetahui tren biaya produksi akan membantu analisis keuangan periode sebelumnya dan penganggaran yang lebih baik untuk periode berikutnya (Mustofa dkk., 2023). Untuk mendukung fenomena beban pokok penjualan berikut trend rata rata biaya produksi.

Teori agensi (*agency theory*) menjelaskan konsep hubungan kerja ketika pemegang saham memberi wewenang kepada agen untuk mengambil keputusan atas namanya (Sutisna dkk., 2024). Dalam konteks penelitian ini memberikan kerangka konseptual yang relevan ketika pemegang saham memberikan wewenang operasional kepada manajemen untuk mengoptimalkan profitabilitas melalui efisiensi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Penerapan transparansi dan akuntabilitas diperlukan untuk mencegah pemborosan biaya produksi serta manajemen wajib mendorong volume penjualan mencapai target laba.

Teori sinyal (*signaling theory*) menguraikan bahwa sinyal suatu perusahaan sudah bekerja dengan baik adalah laporan keuangan yang baik (Wahyuni & Christine, 2023). Dalam penelitian ini menjadi landasan teori yang relevan karena biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik merupakan bentuk sinyal positif yang diberikan manajemen kepada investor. Semakin rendah biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik, semakin kuat sinyal perusahaan mampu menjalankan proses produksi secara efisien dalam menekan beban pokok

penjualan. Oleh karena itu perusahaan harus meningkatkan kriteria yang konsisten sebagai kebijakan akuntansi agar meningkatkan daya tarik investor (Rosanti, 2026).

Penelitian Firmansyah & Damanik (2024) bahwa biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung berpengaruh positif terhadap harga jual. Artinya semakin besar biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan perusahaan, maka semakin tinggi juga harga jual produk yang ditetapkan di pasaran. Namun, Hasil penelitian Oktaviani dkk (2023) bahwa biaya tenaga kerja langsung tidak berpengaruh terhadap hasil penjualan. Artinya besar kecilnya biaya tenaga kerja langsung yang dikeluarkan tidak mampu menggerakkan volume hasil penjualan di pasaran. Penelitian terdahulu umumnya menguji dampak biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik terhadap penjualan. Masih terbatasnya kajian empiris yang menguji dampak tersebut dan hasil penelitian terdahulu yang tidak konsisten menjadi celah penelitian (*research gap*). Secara akuntansi, beban pokok penjualan merupakan penjumlahan langsung dari biaya bahan baku, BTKL, dan BOP. Namun, hubungan ini dinamis karena perbedaan perilaku biaya (*cost behavior*). Biaya bahan baku bersifat variabel murni, sedangkan BTKL dan BOP mengandung komponen biaya tetap/semi-variabel. Volume penjualan dijadikan variabel moderasi untuk menangkap efek skala ekonomi (*economies of scale*). Peningkatan volume penjualan menyebarkan biaya tetap BTKL dan BOP ke lebih banyak unit sehingga menekan biaya per unit dan mengubah tingkat pengaruhnya terhadap beban pokok penjualan.

Berdasarkan uraian diatas bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya bahan baku, BTKL dan BOP terhadap beban pokok penjualan dimoderasi volume penjualan pada subsektor *home and personal care* yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia periode 2022-2025. Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi teoritis dalam memperkaya literatur akuntansi biaya melalui pendekatan teori agensi (*agency theory*) dan teori sinyal (*signaling theory*) serta kontribusi praktis bagi investor untuk memahami struktur biaya dan kondisi keuangan perusahaan dalam pengambilan keputusan investasi.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan desain asosiatif kausal yang bertujuan untuk menjelaskan pengaruh antara variabel independen (biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik), variabel dependen (beban pokok penjualan) dan variabel moderasi (volume penjualan). Data yang digunakan berupa data sekunder yang diperoleh dari laporan keuangan resmi Bursa Efek Indonesia. Populasi penelitian ini yaitu seluruh subsektor *home and personal care* yang terdaftar di BEI periode 2022-2025 sejumlah 12 perusahaan.

Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling* dengan kriteria: (1) perusahaan manufaktur subsektor *home and personal care* di BEI (2022–2025), (2) memiliki data lengkap sesuai variabel penelitian. Dari seleksi tersebut, sebanyak 3 perusahaan yang dieliminasi karena tidak memiliki data lengkap sesuai variabel. Dengan demikian, diperoleh 9 perusahaan yang memenuhi seluruh kriteria seleksi. Mengingat rentang waktu pengamatan berlangsung selama 4 tahun (2022–2025), total data yang digunakan dalam analisis regresi ini berjumlah 36 sampel observasi (9 perusahaan × 4 tahun).

Tabel 1. Prosedur Seleksi Sampel

Kriteria Sampel	Jumlah
Perusahaan subsektor <i>home and personal care</i> BEI sampai 2025	12
Tidak memiliki data lengkap sesuai variabel	(3)
Memenuhi syarat kriteria penelitian	9
Jumlah Observasi : 9 perusahaan x 4 tahun	36

Penelitian memanfaatkan perangkat lunak IBM SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) versi 26 sebagai alat untuk pengolahan dan analisis data kuantitatif (Bahri, 2025). Seluruh data ditransformasi kedalam logaritma natural (Ln Tahapan analisis data meliputi analisis statistik deskriptif, uji asumsi klasik (uji normalitas, uji multikolinieritas, uji autokorelasi dan uji heteroskedastisitas), analisis regresi linier berganda dengan persamaan regresi $Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + e$, uji ketepatan model (uji F), uji koefisien determinasi, analisis regresi moderasi (*moderated regression analysis*) $Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 (X_1 * Z) + \beta_5 (X_2 * Z) + \beta_6 (X_3 * Z) + e$ dan uji hipotesis (uji t).

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil

Tabel 2. Uji Statistik Deskriptif

Variabel	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Biaya Bahan Baku	36	168833	19116870	3204373.50	5542220.783
BTKL	36	182490	2655828	826144.44	712847.004
BOP	36	164265	2512845	894746.75	754001.028
Beban Pokok Penjualan	36	678321	24958821	6572881.72	7787482.780
Volume penjualan	36	998438	44215500	10621503.81	12617477.998

Sumber: Data Diolah, 2026

Dari output tabel 2. menyajikan hasil analisis dari 36 data observasi dengan penjelasan sebagai berikut.

Variabel biaya bahan baku mencatatkan nilai rata-rata sebesar 3.204.373,50. Nilai standar deviasi sebesar 5.542.220,783 yang lebih besar dari rata-ratanya menunjukkan bahwa tingkat penyebaran data pada variabel ini tergolong tinggi. Hal ini mengindikasikan bahwa alokasi pengeluaran bahan baku bergerak sangat dinamis serta bervariasi selama periode penelitian.

Variabel biaya tenaga kerja langsung memiliki nilai rata-rata sebesar 826.144,44. Angka standar deviasi sebesar 712.847,004 yang lebih kecil dari rata-ratanya menunjukkan bahwa variasi data relatif rendah atau seragam. Hal ini mengindikasikan bahwa alokasi biaya untuk tenaga kerja langsung cenderung terukur dan tidak mengalami fluktuasi yang ekstrem.

Variabel biaya *overhead* pabrik menghasilkan nilai rata-rata sebesar 894.746,75. Nilai standar deviasi yang berada di bawah rata-ratanya, yaitu sebesar 754.001,028, menunjukkan bahwa sebaran data pengeluaran *overhead* tergolong homogen. Hal ini mengindikasikan bahwa beban operasional tidak langsung yang ditanggung pada setiap siklus operasional tergolong stabil dan konsisten.

Variabel beban pokok penjualan mencatatkan nilai rata-rata sebesar 6.572.881,72. Perolehan standar deviasi sebesar 7.787.482,780 yang melampaui nilai rata-ratanya menunjukkan adanya rentang perbedaan data yang cukup lebar. Hal ini

mengindikasikan bahwa tingkat efisiensi dan akumulasi total biaya produksi pada unit pengamatan tergolong sangat beragam.

Variabel volume penjualan menunjukkan nilai rata-rata sebesar 10.621.503,81. Angka standar deviasi sebesar 12.617.477,998 yang lebih tinggi dari nilai rata-ratanya menunjukkan bahwa dispersi data penjualan terdistribusi secara luas. Hal ini mengindikasikan bahwa kemampuan pencapaian penjualan serta tingkat penyerapan produk oleh pasar memiliki ketimpangan yang cukup signifikan antar-observasi.

Tabel 3. Uji Normalitas

		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.12280398
Most Extreme Differences	Absolute	0.066
	Positive	0.056
	Negative	-0.066
Test Statistic		0.066
Asymp. Sig. (2-tailed)		0.200 ^{c,d}

Berdasarkan tabel 3. hasil uji normalitas One Sample Kolmogorov-Smirnov diperoleh nilai rata-rata residual sebesar 0,0000000 menunjukkan tidak adanya bias sistematis pada model regresi yang digunakan. Angka statistik sebesar 0,066 menunjukkan bahwa penyimpangan distribusi residual dari distribusi normal relatif kecil. Nilai signifikansi (Asymp. Sig. 2-tailed) sebesar 0,200 > 0,05. Maka data residual berdistribusi normal.

Tabel 4. Uji Multikolinieritas

Variabel	Tolerance	VIF
Biaya Bahan Baku	0.289	3.458
BTKL	0.694	1.441
BOP	0.477	2.096
Volume Penjualan	0.192	5.218

Berdasarkan output tabel 4. biaya bahan baku (tolerance 0,289; VIF 3,458), biaya tenaga kerja langsung (tolerance 0,694; VIF 1,441), biaya *overhead* pabrik (tolerance 0,477 VIF 2,096), dan volume penjualan (tolerance 0,192; VIF 5,218) memiliki nilai *tolerance* > 0,10 dan VIF < 10. Dengan demikian, seluruh variabel terbebas dari gejala multikolinearitas.

Uji autokorelasi menggunakan *Durbin-Watson* (DW) menunjukkan bahwa nilai DW sebesar 2,222. Dalam pengujian ini, jumlah sampel yang digunakan adalah 36 (n=36), jumlah variabel independen 3 (k=3) diperoleh nilai $du = 1,6539$ dan $4-du = 2,3461$. Maka dihasilkan ($1,6120 < du < 2,222$ $DW < 2,388$ $4-du$) sehingga dapat disimpulkan tidak terjadi autokorelasi.

Uji heteroskedastisitas melalui metode uji glejser diperoleh nilai signifikansi masing masing variabel yaitu biaya bahan baku ($0,708 > 0,05$), biaya tenaga kerja langsung ($0,164 > 0,05$), biaya *overhead* pabrik ($0,129 > 0,05$), volume penjualan ($0,741 > 0,05$) maka dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel tidak terjadi masalah heteroskedastisitas pada model regresi.

Tabel 5. Uji Analisis Regresi Linier Berganda

Variabel	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Nilai t	Nilai Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	-1.192	0.446		-2.673	0.012
Biaya Bahan Baku	-0.020	0.032	-0.024	-0.608	0.548
BTKL	0.113	0.032	0.088	3.524	0.001
BOP	0.103	0.034	0.093	3.066	0.004

Dari nilai output tabel 5, nilai konstanta (α) yang bernilai -1.192 menunjukkan bahwa apabila variabel independen yaitu biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik diasumsikan konstan atau bernilai nol maka nilai variabel dependen yaitu beban pokok penjualan sebesar -1.192. maka dapat disimpulkan bahwa konstanta tidak memiliki kontribusi pada perubahan beban pokok penjualan.

Nilai koefisien regresi biaya bahan baku -0.024 dan bernilai negatif. Hal ini mengindikasikan bahwa setiap peningkatan biaya bahan baku sebesar 1 akan menurunkan beban pokok penjualan sebesar -0.024 dengan asumsi variabel lain tetap stabil.

Nilai koefisien regresi biaya tenaga kerja langsung sebesar 0.088 menunjukkan hubungan positif antara biaya tenaga kerja langsung dan beban pokok penjualan. artinya, setiap kenaikan biaya tenaga kerja langsung akan diikuti oleh peningkatan beban pokok penjualan sebesar 0.088 dengan asumsi variabel lainnya tidak mengalami perubahan.

Nilai koefisien regresi biaya *overhead* pabrik sebesar 0.093 menunjukkan adanya hubungan positif terhadap beban pokok penjualan. dengan demikian, setiap peningkatan biaya *overhead* pabrik akan meningkatkan beban pokok penjualan sebesar 0.093 dengan asumsi variabel lain tidak berubah.

Uji ketepatan model (uji f) nilai F hitung sebesar 565,198 dengan nilai signifikansi sebesar 0,000. Nilai signifikansi tersebut lebih kecil dari tingkat signifikansi yang digunakan, yaitu 0,05 ($0,000 < 0,05$). Artinya model regresi yang digunakan dalam penelitian ini sudah tepat.

Uji koefisien determinasi diperoleh nilai R adalah 0,993, artinya terjadi hubungan yang kuat antara biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik terhadap beban pokok penjualan karena nilai mendekati 1. Nilai *R-Square* sebesar 0,986 atau 98,6%. Hasil tersebut menunjukkan bahwa variasi perubahan beban pokok penjualan mampu dijelaskan oleh variabel biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik. Sisanya sebesar 1,4% dijelaskan oleh variabel lain yang tidak terdapat dipenelitian.

Tabel 6. Uji MRA

Variabel	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Nilai t	Nilai Sig.
	B	Std. Error	Beta		
(Constant)	11,629	5,383		2,160	0.039
Biaya Bahan Baku	-0.761	0.330	-0.919	-2.305	0.028
BTKL	-2.450	0.510	-1.908	-4.801	0.000
BOP	-0.744	0.341	-0.667	-2.179	0.037

Variabel	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	Nilai t	Nilai Sig.
Volume Penjualan	0.117	0.300	0.121	0.389	0.700
Moderat 1	0.041	0.020	1.301	2.006	0.053
Moderat 2	0.162	0.032	3.679	5.095	0.000
Moderat 3	0.057	0.022	1.396	2.594	0.014

Berdasarkan tabel 7. Hasil uji MRA menunjukkan variabel interaksi antara biaya bahan baku dan volume penjualan diperoleh nilai signifikansi sebesar ($0,053 > 0,05$) artinya bahwa volume penjualan tidak memoderasi pengaruh biaya bahan baku terhadap beban pokok penjualan. Hasil pengujian menunjukkan variabel interaksi antara BTKL dan volume penjualan diperoleh nilai signifikansi sebesar ($0,000 < 0,05$) artinya bahwa volume penjualan memoderasi pengaruh biaya tenaga kerja langsung terhadap beban pokok penjualan. Hasil pengujian variabel interaksi antara biaya overhead pabrik dan volume penjualan diperoleh nilai signifikansi sebesar ($0,014 < 0,05$) artinya bahwa volume penjualan memoderasi pengaruh biaya *overhead* pabrik terhadap beban pokok penjualan.

Tabel 7. Kesimpulan Hasil Uji Hipotesis (Uji t)

Hipotesis	Prediksi	Hasil	Nilai Sig.	Keputusan
H1	Biaya Bahan Baku (+)	Negatif	0.548	Ditolak
H2	BTKL (+)	Positif	0.001	Diterima
H3	BOP (+)	Positif	0.004	Diterima
H4	Moderat_1 (+)	Positif	0.053	Ditolak
H5	Moderat_2 (+)	Positif	0.000	Diterima
H6	Moderat_3 (+)	Positif	0.014	Diterima

PEMBAHASAN

Pengaruh Biaya Bahan Baku Terhadap Beban Pokok Penjualan

Hasil pengujian menunjukkan bahwa biaya bahan baku tidak berpengaruh terhadap beban pokok penjualan, yang mengindikasikan bahwa besar kecilnya pengalokasian dana pengadaan tidak berdampak langsung pada akumulasi beban tersebut. Temuan ini tidak membantah teori dasar akuntansi biaya, melainkan mencerminkan keberhasilan manajemen perusahaan dalam menerapkan mekanisme pengendalian persediaan yang ketat dan sistem efisiensi internal yang optimal. Melalui kombinasi kontrak pasokan jangka panjang, strategi efisiensi material, dan metode perataan persediaan, perusahaan mampu menetralkan dampak fluktuasi harga bahan baku di pasar. Akibatnya, stabilitas beban pokok penjualan tetap terjaga.

Berdasarkan teori agensi (*agency theory*), hubungan kerjasama antara pemegang saham dan manajemen berpotensi memicu konflik kepentingan yang berkaitan dengan asimetri informasi serta efisiensi pembiayaan. Manajemen yang memiliki pemahaman lebih komprehensif mengenai rantai pasok berupaya melindungi kepentingan pemegang saham dengan menjalankan sistem pengendalian persediaan yang terukur. Hal ini membuktikan bahwa dinamika biaya bahan baku berhasil dikendalikan secara internal oleh manajemen, sehingga tidak berdampak langsung terhadap beban pokok penjualan.

Teori sinyal (*signaling theory*) pengelolaan biaya bahan baku yang efisien pada dasarnya merupakan sinyal positif bagi pasar. Dalam penelitian ini, informasi mengenai

biaya bahan baku yang dipublikasikan oleh perusahaan belum ditangkap sebagai sinyal positif oleh investor karena akan lebih mempertimbangkan kemampuan perusahaan dalam melakukan efisiensi operasional dan fleksibilitas strategi pengendalian biaya. Temuan penelitian sejalan dengan Tarigan & Siagian (2022) kenaikan biaya bahan baku tidak berpengaruh laba bersih, namun bertentangan dengan Puspita dkk (2025) biaya bahan baku memiliki pengaruh terhadap penjualan.

Pengaruh Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL) Terhadap Beban Pokok Penjualan

Hasil penelitian ini membuktikan bahwa biaya tenaga kerja langsung berpengaruh positif terhadap beban pokok penjualan. Dampaknya semakin tinggi alokasi anggaran yang dikeluarkan perusahaan untuk membayar upah pekerja di bagian produksi maka total beban pokok penjualan akan mengalami kenaikan. Hal ini sangat rasional karena upah tenaga kerja merupakan salah satu komponen pembiayaan utama yang terlibat langsung dalam proses manufaktur hingga produk selesai dan siap didistribusikan.

Teori agensi (*agency theory*), hubungan antara pemegang saham dan manajemen sering menimbulkan perbedaan kepentingan terkait efisiensi biaya. Manajemen yang mengelola aktivitas operasional dituntut untuk transparan dalam mengatur alokasi jam kerja dan pengupahan karyawan agar setiap pengeluaran biaya tenaga kerja langsung seimbang dengan produktivitas output yang dihasilkan sehingga meminimalkan potensi pembengkakan beban pokok penjualan dan mencegah pemborosan yang dapat merugikan perusahaan.

Berdasarkan teori sinyal (*signaling theory*), kebijakan perusahaan dalam mengelola dan memberikan kompensasi yang layak bagi tenaga kerja dapat memberikan sinyal positif kepada pihak eksternal. Langkah ini mengindikasikan bahwa perusahaan didukung oleh tenaga kerja yang produktif, sistem operasional yang berjalan efektif, serta kesiapan pasokan yang memadai dalam memenuhi permintaan pasar. Hal ini sejalan dengan temuan Oktariansyah dkk (2022) biaya tenaga kerja langsung berpengaruh terhadap penjualan, namun bertentangan dengan Oktaviani dkk (2023) biaya tenaga kerja langsung tidak berpengaruh terhadap hasil penjualan.

Pengaruh Biaya Overhead Pabrik (BOP) Terhadap Beban Pokok Penjualan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya *overhead* pabrik berpengaruh positif terhadap beban pokok penjualan. Hal ini berarti semakin tinggi pengeluaran untuk komponen pendukung produksi di pabrik seperti pemeliharaan mesin, pemakaian listrik pabrik, dan bahan penolong maka akumulasi beban pokok penjualan akan meningkat. Kondisi ini terjadi karena biaya overhead pabrik merupakan bagian penting dari biaya produksi yang wajib dialokasikan ke dalam setiap unit barang yang dihasilkan hingga siap dipasarkan.

Berdasarkan teori agensi (*agency theory*), manajemen sebagai pihak yang diberikan wewenang dari pemegang saham bertanggung jawab penuh untuk mengelola biaya operasional secara efektif. Pengelolaan biaya *overhead* pabrik yang konsisten akan menghasilkan informasi pembiayaan yang akurat dalam laporan keuangan sehingga mampu mencerminkan kondisi operasional perusahaan secara riil serta mendukung proses pengambilan keputusan strategis oleh pemegang saham.

Dalam kerangka teori sinyal (*signaling theory*), informasi dalam laporan keuangan berfungsi sebagai sinyal bagi pihak eksternal. Peningkatan biaya *overhead* pabrik yang diimbangi oleh kenaikan beban pokok penjualan mencerminkan adanya peningkatan aktivitas dan kapasitas produksi perusahaan. Informasi ini memberikan gambaran objektif mengenai skala operasional perusahaan sekaligus menjadi landasan investor

maupun kreditur dalam menilai kinerja emiten. Temuan sejalan dengan Oktaviani dkk (2023) biaya *overhead* pabrik berpengaruh terhadap penjualan, namun bertolak belakang dengan temuan Suswandoyo & Saputri (2024) biaya *overhead* pabrik tidak berpengaruh terhadap harga pokok produksi.

Volume Penjualan Memoderasi Pengaruh Biaya Bahan Baku terhadap Beban Pokok Penjualan

Hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan tidak terbukti memoderasi pengaruh biaya bahan baku terhadap beban pokok penjualan. Temuan ini mengindikasikan bahwa fluktuasi volume penjualan tidak memperkuat maupun memperlemah pengaruh biaya bahan baku terhadap pembentukan beban pokok penjualan. Kondisi ini terjadi karena besaran pengeluaran bahan baku lebih ditentukan oleh harga pasar dan besarnya alokasi kebutuhan produksi dasar daripada tingkat penyerapan produk yang terjual di pasar.

Teori agensi (*agency theory*), manajemen mengemban tanggung jawab untuk mengelola sumber daya perusahaan secara efisien untuk memenuhi kepentingan pemegang saham. Pengelolaan bahan baku dilakukan melalui mekanisme perencanaan kebutuhan produksi, pengendalian persediaan, dan kebijakan pengadaan yang telah ditetapkan perusahaan. Pengambilan keputusan tersebut tidak didasarkan pada dinamika volume penjualan secara jangka pendek, melainkan pada pemenuhan target produksi agar operasional tetap berjalan efisien.

Melalui pendekatan teori sinyal (*signaling theory*), informasi biaya bahan baku pada dasarnya merupakan sinyal kuat bagi pasar. Namun hasil penelitian ini memperlihatkan bahwa sinyal biaya bahan baku belum ditangkap secara kuat oleh investor, dan volume penjualan tidak berfungsi sebagai variabel yang memperkuat sinyal tersebut. Investor tidak membutuhkan konfirmasi fluktuasi volume penjualan untuk memvalidasi bahwa efisiensi pengelolaan bahan baku perusahaan telah berjalan secara efektif. Hasil penelitian sejalan dengan Ammy (2021) volume penjualan tidak memoderasi pengaruh biaya produksi terhadap laba bersih, namun tidak sejalan dengan Gaol & Manik (2024) volume penjualan mampu memoderasi pengaruh biaya produksi terhadap laba bersih.

Volume Penjualan Memoderasi Pengaruh Biaya Tenaga Kerja Langsung (BTKL) terhadap Beban Pokok Penjualan

Hasil pengujian membuktikan bahwa volume penjualan terbukti memoderasi pengaruh biaya tenaga kerja langsung terhadap beban pokok penjualan. Temuan ini mengindikasikan bahwa dinamika volume penjualan memengaruhi kekuatan hubungan antara biaya tenaga kerja langsung terhadap beban pokok penjualan. Kenaikan volume penjualan mendorong efisiensi pemanfaatan tenaga kerja sehingga alokasi biaya upah dapat didistribusikan secara lebih optimal ke setiap unit produk. Sebaliknya, penurunan volume penjualan menyebabkan beban biaya tenaga kerja per unit menjadi lebih tinggi, yang pada akhirnya memengaruhi akumulasi beban pokok penjualan.

Berdasarkan teori agensi (*agency theory*) kemampuan perusahaan dalam menyesuaikan alokasi tenaga kerja dengan tingkat penjualan mencerminkan kompetensi manajemen dalam mengendalikan biaya tenaga kerja langsung secara efektif. Pengelolaan yang fleksibel ini membuat pembiayaan tenaga kerja langsung menjadi lebih efisien sehingga tingkat pengaruhnya terhadap beban pokok penjualan berfluktuasi menyesuaikan skala volume penjualan.

Teori sinyal (*signaling theory*) keberhasilan volume penjualan dalam memoderasi

hubungan antara biaya tenaga kerja langsung dan beban pokok penjualan memberikan sinyal positif mengenai keunggulan kinerja operasional perusahaan. Tingginya volume penjualan membuktikan bahwa sumber daya manusia dimanfaatkan secara optimal sehingga biaya produksi dapat dikelola dengan efisiensi tinggi. Informasi tersebut memberikan persepsi positif bagi pihak eksternal terkait tingkat penyesuaian dan efektivitas operasional perusahaan. Hasil ini sejalan dengan Gaol & Manik (2024) volume penjualan memoderasi pengaruh biaya produksi terhadap laba bersih, tetapi bertolak belakang dengan Ammy (2021) volume penjualan tidak terbukti memoderasi pengaruh biaya produksi terhadap laba bersih.

Volume Penjualan Memoderasi Pengaruh Biaya *Overhead* Pabrik (BOP) terhadap Beban Pokok Penjualan

Berdasarkan hasil penelitian menunjukkan bahwa volume penjualan mampu memoderasi pengaruh biaya *overhead* pabrik terhadap beban pokok penjualan sehingga hipotesis keenam diterima. Hasil ini memperjelas bahwa skala kuantitas produk yang terjual menjadi faktor yang memengaruhi kekuatan kontribusi biaya *overhead* pabrik dalam membentuk nilai beban pokok penjualan.

Teori agensi (*agency theory*) kemampuan volume penjualan dalam memoderasi hubungan biaya *overhead* pabrik terhadap beban pokok penjualan mengindikasikan keberhasilan manajemen dalam mengoptimalkan pemanfaatan fasilitas dan kapasitas pabrik secara rasional sesuai dengan tingkat permintaan pasar. Pengelolaan ini memungkinkan biaya *overhead* didistribusikan secara efektif sehingga efisiensi biaya tetap terjaga meskipun terjadi dinamika pada aktivitas operasional. Kondisi ini menggambarkan keberhasilan fungsi pengendalian biaya oleh manajemen dalam tingkat pencapaian kinerja perusahaan.

Berdasarkan teori sinyal (*signaling theory*) peran moderasi volume penjualan pada hubungan biaya *overhead* pabrik dan beban pokok penjualan memberikan sinyal positif bahwa perusahaan mampu mengendalikan biaya operasional secara efisien. Kenaikan volume penjualan mencerminkan optimalisasi pemanfaatan kapasitas pabrikasi sehingga alokasi pembiayaan menjadi lebih efektif per unit produk. Informasi mencerminkan kinerja operasional yang baik sekaligus meningkatkan kepercayaan pihak eksternal terhadap kapabilitas manajemen dalam menjaga efisiensi pembiayaan. Temuan ini selaras dengan Gaol & Manik (2024) volume penjualan mampu memoderasi pengaruh biaya produksi terhadap laba bersih, namun bertentangan dengan hasil penelitian Ammy (2021) volume penjualan tidak terbukti memoderasi pengaruh biaya produksi terhadap laba bersih.

KESIMPULAN

Biaya bahan baku tidak berpengaruh terhadap beban pokok penjualan. Fluktuasi biaya bahan baku bukan penentu utama perubahan beban pokok penjualan karena terdapat dominasi komponen biaya lain. Sebaliknya, biaya tenaga kerja langsung (BTKL) berpengaruh positif terhadap beban pokok penjualan. Kenaikan upah operasional pekerja secara searah meningkatkan nilai beban pokok penjualan karena melekat langsung pada produk. Biaya *overhead* pabrik (BOP) juga berpengaruh positif terhadap beban pokok penjualan. Biaya pendukung seperti utilitas, perawatan mesin, dan penyusutan aset berkontribusi nyata dalam meningkatkan nilai beban pokok penjualan.

Dalam analisis moderasi, volume penjualan tidak memoderasi hubungan biaya

bahan baku terhadap beban pokok penjualan. Penyerapan pasar tidak mengubah kekuatan hubungan kedua variabel tersebut. Sebaliknya, volume penjualan memoderasi pengaruh biaya tenaga kerja langsung (BTKL) terhadap beban pokok penjualan. Peningkatan penjualan membuat hubungan upah pekerja dan beban pokok penjualan semakin erat seiring optimalisasi kapasitas produksi. Volume penjualan memoderasi pengaruh biaya *overhead* pabrik (BOP) terhadap beban pokok penjualan. Skala penjualan mengondisikan besarnya kontribusi biaya pendukung operasional saat aktivitas distribusi meningkat.

Secara keseluruhan, penelitian ini menegaskan bahwa pembentukan beban pokok penjualan pada sektor manufaktur di Indonesia secara dominan ditentukan oleh dinamika biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead pabrik, sementara biaya bahan baku tidak menunjukkan pengaruh. Peran volume penjualan sebagai variabel moderasi terbukti memberikan dampak penguatan terhadap pengaruh BTKL dan BOP. Temuan ini memperkaya literatur akuntansi biaya mengenai struktur pembiayaan dan efisiensi manufaktur, serta membuktikan bahwa tingkat penyerapan pasar berperan penting sebagai faktor pengondisi beban pokok penjualan. Penelitian ini memiliki keterbatasan pada penggunaan variabel independen yang sebatas mencakup tiga komponen biaya utama sehingga belum sepenuhnya membentuk seluruh faktor beban pokok penjualan. Penelitian selanjutnya disarankan untuk menambah variabel eksternal maupun indikator efisiensi internal, seperti tingkat inflasi, fluktuasi nilai tukar, dan utilitas kapasitas produksi. Keterbatasan rentang waktu observasi periode 2022–2025. Dengan mempertimbangkan agenda penelitian tersebut, studi ini membuka ruang bagi pengembangan literatur manajemen biaya yang lebih komprehensif dan relevan bagi pengambilan keputusan praktis maupun teoretis.

Pernyataan tentang Penggunaan Kecerdasan Buatan.

AI digunakan dalam penyusunan artikel untuk membantu perbaikan bahasa, pengecekan tata bahasa, serta penyuntingan agar tulisan lebih jelas dan mudah dibaca. Penulis bertanggung jawab penuh atas keakuratan, keaslian, integritas, dan seluruh isi akademis artikel. Seluruh bagian yang dibantu oleh AI telah ditinjau dan diverifikasi oleh penulis sebelum diajukan.

Konflik kepentingan

Penulis menyatakan bahwa tidak terdapat konflik kepentingan dalam penulisan maupun publikasi artikel ini.

Kontribusi penulis

Penulis memegang tanggung jawab penuh atas konseptualisasi, pengumpulan data, validasi data, analisis formal, penulisan penyusunan draf asli, penulisan peninjauan dan penyuntingan, visualisasi. Penulis menyatakan telah membaca dan menyetujui secara penuh naskah versi akhir.

Ucapan Terima Kasih

Penelitian ini didukung oleh Universitas Islam Majapahit. Para penulis mengucapkan terima kasih atas dukungan, fasilitas, dan sumber daya yang diberikan untuk mempermudah penyelesaian penelitian ini.

REFERENSI

Ainiyah, N. (2020). Pelatihan Identifikasi Biaya Usaha dan Penentuan Harga Pokok Produksi Pakan Ikan Lele Desa Ngingasrembyong. *Abdimas Nuasantara :Jurnal*

- Pengabdian Kepada Masyarakat, 2(2), 315–321.
<http://ejurnal.unim.ac.id/index.php/abdimasnusantara/article/view/929>
- Ammy, B. (2021). Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Perusahaan Dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderating. *Jurnal AKMAMI (Akutansi, Manajemen, Ekonomi)*, 2(2), 314–325.
<https://doi.org/https://doi.org/10.53695/ja.v2i2.170>
- Bahri, S. (2025). *Metodologi Penelitian Bisnis Lengkap dengan Teknik Pengolahan Data SPSS*. Penerbit ANDI.
- Bahri, S., & Faisol. (2026). Determinasi Kualitas Laba: Peran Profitabilitas, Leverage, dan Ukuran Perusahaan. *Journal of Economic and Business*, 3(1), 48–60.
<https://doi.org/10.52298/joebis.v3i1.185>
- Bahri, S., Mariani, W. E., & Muslichah. (2021). *Akuntansi Biaya*. Penerbit ANDI.
- Febriana, P. A. (2026). Persediaan Pencatatan dan Penilaian. In *Akuntansi Keuangan Menengah* (hal. 68–79). Penerbit Diva, Purbalingga.
- Firmansyah, I., & Damanik, B. P. (2024). The Effect of Raw Material Cost and Direct Labor Cost on Selling Prices in Manufacturing Companies in the Consumer Goods Industry Sector of the Pharmaceutical Sub-Sector Listed on the Indonesia Stock Exchange. *International Journal of Science and Society*, 6(2), 446–457.
<https://doi.org/10.54783/ijsoc.v6i2.1162>
- Gaol, R. L., & Manik, R. S. (2024). Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderasi Pada Perusahaan Tekstil Dan Garmen Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2016-2020. *Jurnal Riset dan Akuntansi*, 10, 273–227.
- Indonesia, C. (2025). *Fenomena Langka 12 Tahun: Manufaktur Tumbuh Tinggi, Rezeki Atau Ilusi?* <https://www.cnbcindonesia.com/research/20250806094900-128-655465/fenomena-langka-12-tahun-manufaktur-tumbuh-tinggi-rezeki-atau-ilusi>
- Ma'rifatunnadivha, F. (2026). Biaya Kualitas. In *Akuntansi Manajemen* (hal. 75–86). Diva Pustaka, Purbalingga.
- Mustofa, I., Ainiyah, N., Setiono, H., & Hartono. (2023). Analisis Penerapan Biaya Standar Sebagai Alat Pengendalian Biaya Produksi Pada (Studi Pt.Bibit Alam Sampoerna Kediri). *JKA: Jurnal Kendali Akuntansi*, 1(4), 136–149.
<https://doi.org/10.59581/jka-widyakarya.v1i4.1219>
- Oktariansyah, Emilda, & Deni Saputra. (2022). Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Overhead Pabrik Dan Biaya Tenaga Kerja Langsung Terhadap Penjualan Pada Subsektor Rokok Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Jurnal Media Akuntansi*, 5, 89–100. <https://doi.org/https://doi.org/10.31851/jmediasi.v5i1.9370>
- Oktaviani, N., Mardianto, D., & Handayani, D. (2023). Pengaruh Biaya Overhead Pabrik dan Biaya Tenaga Kerja Langsung terhadap Hasil Penjualan Pada Usaha Loyang Pak May Padang. *Jurnal Informatika Ekonomi Bisnis*, 5, 447–451.
<https://doi.org/10.37034/infab.v5i2.530>
- Puspita, W. A., Mulyana, A., Lesmana, K. K., Wardhana, D., & Priatna, A. (2025). Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Tenaga Kerja Langsung Terhadap Penjualan PT Mandom Indonesia Tbk. Periode 2018—2024. *Journal of Artificial Intelligence and Digital Business*, 4(2), 4965–4971. <https://doi.org/10.31004/riggs.v4i2.1363>
- Rosanti, M. A. (2026). Properti Investasi. In *Akuntansi Keuangan Menengah* (hal. 106–117). Diva Pustaka, Purbalingga.
- Suswandoyo, M. I., & Saputri, D. (2024). Pengaruh Biaya Bahan Baku, Tenaga Kerja Langsung dan Overhead Pabrik terhadap Harga Pokok Produksi dengan Inflasi

- Sebagai Variabel Moderasi. *Journal Intelektual*, 3(1), 61–68.
<https://doi.org/10.61635/jin.v3i1.180>
- Sutisna, D., Nirwansyah, M., Ningrum, S. A., & Anwar, S. (2024). Studi Literatur Terkait Peran Teori Agensi dalam Konteks Berbagai Isu di Bidang Akuntansi. *Karimah Taudid*, 3, 4802–4821.
- Tarigan, S. N., & Siagian, V. (2022). Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, Dan Biaya Overhead Pabrik, Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Sektor Industri Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Tahun 2016-2021. *JEMMA (Jurnal of economic, Management, and Accounting)*, 5(2), 159–172.
<https://doi.org/http://dx.doi.org/10.35914/jemma.v5i1.1206>
- Wahyuni, S. T., & Christine, D. (2023). Pengaruh Penjualan Dan Beban Pokok Penjualan Terhadap Laba Bersih. *Owner: Riset & Jurnal Akuntansi*, 7(2), 1553–1568.
<https://doi.org/10.54199/pjeb.v2i2.356>