

PENGARUH PERHITUNGAN BIAYA PRODUKSI, KOMPONEN BIAYA PRODUKSI, DAN  
KESESUAIAN HARGA TERHADAP PENETAPAN HARGA JUAL JASA JAHIT PADA USAHA  
JAHIT RUMAHAN DI KEC BAURENO BOJONEGORO

SKRIPSI



Oleh:

RAHMA ALIYA NUR AFIDA

NIM. 21020078

PROGRAM STUDI AKUNTANSI  
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI CENDEKIA  
BOJONEGORO

2025

PENGARUH PERHITUNGAN BIAYA PRODUKSI, KOMPONEN BIAYA PRODUKSI, DAN

KESESUAIAN HARGA TERHADAP PENETAPAN HARGA JUAL PADA USAHA JAHIT  
RUMAHAN DI KEC BAURENO BOJONEGORO

SKRIPSI

Diajukan untuk memenuhi salah satu syarat guna mencapai gelar sarjana Akuntansi di  
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Cendekia Bojonegoro

Oleh:

RAHMA ALIYA NUR AFIDA

NIM. 21020078

Menyetujui:

Dosen Pembimbing I



Hermawan Budi Prasetyo, S.E., MSA., Ak.

NUPTK. 9345762663130203

Dosen Pembimbing II



Nurul Mazidah, S.E., MSA., Ak.

NUPTK. 7837753654232242

Dipertahankan di Depan Panitia Penguji Skripsi

Program Studi Akuntansi

STIE Cendekia Bojonegoro

Oleh :

Nama Mahasiswa : Rahma Aliya Nur Afida

NIM : 21020078

Disetujui dan di terima :

Hari, Tanggal : Selasa, 19 Agustus 2025

Tempat : STIE Cendekia Bojonegoro

Dewan Penguji Skripsi :

1. Ketua Penguji : Dra. Susilowati Rahayu, MM.
2. Sekretaris Penguji : Nurul Mazidah, SE., MSA.,Ak.
3. Anggota Penguji : Hasan Bisri, SE., MSA.



Disahkan Oleh:

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Cendekia Bojonegoro

  
Ketua  
**Nurul Mazidah, SE., MSA.,Ak**  
NUPTK. 7837753654232242

MOTTO

"Sesungguhnya bersama kesulitan ada kemudahan."

(Q.S. Al-Insyirah: 6)

Kupersembahkan untuk:

*Bismillahirrohmanirrohim*

*Skripsi ini saya persembahkan untuk :*

*Suamiku Muhammad Amirudin*

*Kedua orang tuaku Bapak M Muallif dan Ibu Amilatul Khoiriyah*

*Saudara-saudaraku nilna nur auliya, wulaida zuhriana fatihatin, siti ma'rufah, Ahmad*

*Muzakki Atamami, dan Siti Sholihatul Ummah*

*Keponakanku Birru, Hisyam, Aghniya, Yasmin, Nurillubi, Azkiya, Ibad, Zahwa, Bilqis, dan*

*Hunaina*

*Teman dan sahabat seperjuanganku Aini Zufria Ardiana, Alvina Faiza, Ira Amilatul R,*

*Syahida Amelia, Warda Fitriana, Mariyatul Qibtiyah*

*Almamaterku STIE Cendekia*

## ABSTRAK

*Nur Afida Rahma Aliya. 2025. Pengaruh Perhitungan Biaya Produksi, Komponen Biaya Produksi, dan Kesesuaian Harga terhadap Penetapan Harga Jual Jasa Jahit pada Usaha Jahit Rumahan di Kecamatan Baureno Bojonegoro. Skripsi. Akuntansi. STIE Cendekia. Hermawan Budi Prasetyo, SE., MSA., Ak selaku pembimbing I dan Nurul Mazidah, SE., MSA., Ak. Selaku dosen pembimbing II.*

**Kata kunci:** Biaya Produksi, Komponen Biaya Produksi, Kesesuaian Harga, Penetapan Harga Jual.

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh perhitungan biaya produksi, komponen biaya produksi, dan kesesuaian harga terhadap penetapan harga jual jasa jahit pada usaha jahit rumahan di Kecamatan Baureno, Kabupaten Bojonegoro. Latar belakang penelitian ini didasarkan pada permasalahan rendahnya penerapan perhitungan biaya yang akurat di kalangan pelaku usaha mikro, sehingga penetapan harga jual cenderung dilakukan berdasarkan perkiraan atau mengikuti harga pasar tanpa mempertimbangkan biaya aktual.

Metode penelitian yang digunakan adalah pendekatan kuantitatif dengan jenis penelitian asosiatif kausal. Sampel penelitian berjumlah 30 pelaku usaha jahit rumahan yang dipilih menggunakan teknik purposive sampling. Pengumpulan data dilakukan melalui observasi dan kuesioner, sedangkan analisis data menggunakan regresi linier berganda dengan bantuan SPSS.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial perhitungan biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap penetapan harga jual ( $t = 3,379$ ;  $\text{sig. } 0,001$ ), komponen biaya produksi berpengaruh signifikan ( $t = 2,502$ ;  $\text{sig. } 0,015$ ), dan kesesuaian harga juga berpengaruh signifikan ( $t = 3,418$ ;  $\text{sig. } 0,001$ ). Secara simultan, ketiga variabel tersebut berpengaruh signifikan terhadap penetapan harga jual jasa jahit ( $F = 34,657$ ;  $\text{sig. } 0,000$ ). Nilai koefisien determinasi ( $R^2$ ) sebesar 0,565 menunjukkan bahwa 56,5% variasi penetapan harga jual dapat dijelaskan oleh perhitungan biaya produksi, komponen biaya produksi, dan kesesuaian harga, sedangkan 43,5% sisanya dipengaruhi oleh faktor lain di luar penelitian ini.

## BODATA SINGKAT PENULIS

Nama : Rahma Aliya Nur Afida  
NIM : 21020078  
Tempat, Tanggal Lahir : Bojonegoro, 21 September 2002  
Agama : Islam  
Pendidikan Sebelumnya : SMK Terpadu Al-Mubtadi'in Babat-Lamongan  
Nama Orang Tua / Wali : M. Muallif  
Alamat : Gg. Damin Ds. Kalianyar RT/RW : 007/002 Kec. Kapas Kab. Bojonegoro  
Judul Skripsi : Pengaruh Perhitungan Biaya Produksi, Komponen Biaya Produksi, Dan Kesesuaian Dalam Penetapan Harga Jual Pada Usaha Jahit Rumahan Di Kec. Baureno Bojonegoro

### SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Rahma Aliya Nur Afida

NIM : 21020030

Tempat, Tanggal : Bojonegoro, 21 September 2002  
Lahir

Program Studi : Akuntansi

Institusi : Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Cendekia  
Bojonegoro

Dengan ini, saya menyatakan dengan penuh kejujuran bahwa skripsi saya yang berjudul **“Pengaruh Perhitungan Biaya Produksi, Komponen Biaya Produksi, Dan Kesesuaian Dalam Penetapan Harga Jual Pada Usaha Jahit Rumahan Di Kec. Baureno Bojonegoro”** adalah hasil karya asli dari penelitian yang saya lakukan sendiri. Pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya. Apabila di kemudian hari terbukti bahwa skripsi ini mengandung unsur plagiasi, saya bersedia menerima segala konsekuensi yang ditetapkan, termasuk peninjauan kembali terhadap ijazah dan gelar Sarjana Akuntansi yang telah saya peroleh dari STIE Cendekia Bojonegoro.



## KATA PENGANTAR

Dengan izin Allah SWT dan dukungan berbagai pihak, penulis dapat menyelesaikan skripsi yang berjudul “Pengaruh Perhitungan Biaya Produksi, Komponen Biaya Produksi, dan Kesesuaian Harga terhadap Penetapan Harga Jual Jasa Jahit pada Usaha Jahit Rumahan di Kecamatan Baureno Bojonegoro”.

Skripsi ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Akuntansi (S.Ak) di STIE Cendekia Bojonegoro. Selain itu, penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat, menambah ilmu pengetahuan, serta memperluas wawasan baik peneliti sendiri maupun bagi para pembaca.

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan, arahan, dan dukungan dari berbagai pihak. Oleh karena itu, penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Ibu Nurul Mazidah, S.E., MSA., Ak, selaku Ketua STIE Cendekia Bojonegoro sekaligus Dosen Pembimbing II, atas bimbingan, arahan, dan masukan yang sangat membantu proses penyusunan skripsi ini.
2. Ibu Dina Alafi Hidayatin, S.E., M.A, selaku Ketua Program Studi Akuntansi STIE Cendekia Bojonegoro, atas saran dan motivasi yang diberikan.
3. Bapak Hermawan Budi Prasetyo, S.E., MSA., Ak, selaku Dosen Pembimbing I, yang dengan penuh kesabaran memberikan waktu, saran, serta masukan berharga hingga skripsi ini terselesaikan dengan baik.
4. Kedua orang tua tercinta, Bapak M. Muallif dan Ibu Amilatul Khoiriyah, atas doa, semangat, dan kasih sayang yang tiada henti selama penulis menempuh pendidikan dan menyelesaikan skripsi ini.
5. Suami yang saya cintai, Muhammad Amirudin, atas doa, dukungan, kesabaran, dan pengorbanan yang selalu diberikan, serta menjadi sumber motivasi terbesar bagi penulis untuk menyelesaikan skripsi ini.
6. Seluruh dosen STIE Cendekia Bojonegoro, khususnya Program Studi Akuntansi, atas ilmu dan bimbingan yang telah diberikan selama masa studi.
7. Teman-teman dan sahabat seperjuangan yang selalu memberi dukungan moral dan semangat selama proses penelitian dan penulisan skripsi ini.

Penulis menyadari bahwa skripsi ini masih memiliki kekurangan. Oleh karena itu, penulis membuka diri terhadap kritik dan saran yang membangun untuk perbaikan di masa mendatang.

Semoga skripsi ini dapat memberikan manfaat bagi penulis, institusi, dan masyarakat luas.

Bojonegoro, 24 April 2025

  
Penulis  
Rahma Aliya Nur Afida

## DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL .....	i
HALAMAN PERSETUJUAN .....	ii
HALAMAN PENGESAHAN .....	iii
MOTTO .....	iv
ABSTRAK .....	v
BIODATA SINGKAT PENULIS .....	vi
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI .....	vii
KATA PENGANTAR .....	viii
DAFTAR ISI .....	ix
DAFTAR TABEL .....	xi
DAFTAR GAMBAR .....	xii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah .....	1
B. Identifikasi dan Cakupan Masalah .....	3
C. Rumusan Masalah .....	3
D. Tujuan .....	3
E. Manfaat .....	3
BAB II KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA BERPIKIR	
A. Kajian Teori .....	6
B. Deskripsi Teori .....	9
C. Kajian Empiris .....	19
D. Kerangka Berpikir .....	20
E. Hipotesis .....	22
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	
A. Metode dan Teknik Penelitian .....	24
B. Jenis dan Sumber Data .....	25
C. Populasi, Sampel, dan Teknik Sampling .....	26
D. Metode dan Teknik Pengumpulan Data .....	30

E. Definisi Operasional .....	32
F. Metode dan Teknik Analisis Data .....	33
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Singkat Objek Penelitian .....	43
B. Hasil Penelitian dan Analisis Data .....	46
C. Pembahasan .....	62
BAB V PENUTUP	
A. Kesimpulan .....	67
B. Saran .....	68
DAFTAR PUSTAKA .....	69
LAMPIRAN .....	71

## DAFTAR TABEL

Tabel 1. Kajian Empiris .....	19
Tabel 2. Contoh Kuesioner .....	30
Tabel 3. Definisi Operasional .....	32
Tabel 4. Deskripsi Responden Berdasarkan Alamat .....	44
Tabel 5. Deskripsi Responden Berdasarkan Usaha .....	45
Tabel 6. Analisis Statistik Deskriptif Variabel .....	48
Tabel 7. Uji Validitas .....	50
Tabel 8. Uji Reabilitas (X1) .....	51
Tabel 9. Uji Reabilitas (X2) .....	52
Tabel 10. Uji Reabilitas (X3) .....	52
Tabel 11. Uji Reabilitas (Y1) .....	53
Tabel 12. Uji Sapiro_Wilk .....	54
Tabel 13. Uji Multikolinieritas .....	56
Tabel 14. Hasil Megresi Linier Berganda .....	58
Tabel 15. Hasil Uji T .....	59
Tabel 16. Hasil Uji F .....	60
Tabel 17. Hasil Uji R .....	61

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Kerangka Berpikir .....	22
Gambar 2. Uji Normalitas (YI) .....	54
Gambar 3. Hasil Uji Heteroskedastisitas (YI) .....	57

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. kuesioner .....	71
Lampiran 2. Tabulasi kuesioner .....	73
Lampiran 3. Hasil uji SPSS .....	75
Lampiran 4. Kartu bimbingan skripsi .....	82

## BAB I

### PENDAHULUAN

#### A. . Latar Belakang Masalah

Usaha mikro memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam menyediakan lapangan kerja dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat. Salah satu tantangan utama dalam pengelolaan usaha mikro adalah kurangnya penerapan manajemen biaya yang akurat dalam proses penetapan harga jual. Banyak pelaku usaha mikro, khususnya di sektor jasa seperti usaha jahit rumahan, belum memahami pentingnya menyusun perhitungan biaya produksi secara sistematis. Penetapan harga jual pada usaha kecil umumnya masih dilakukan berdasarkan kebiasaan atau harga pesaing, bukan pada perhitungan biaya aktual yang sistematis (Kotler & Keller, 2016).

Menurut Hansen dan Mowen (2017), biaya produksi terdiri dari tiga elemen utama, yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Ketika biaya-biaya ini tidak dihitung dengan benar, maka harga jual yang ditetapkan dapat jauh dari nilai yang seharusnya. Hal ini bisa menyebabkan keuntungan yang rendah, bahkan kerugian, serta penurunan daya saing usaha. Dalam penelitian yang dilakukan oleh Pradana dan Wibowo (2021), ditemukan bahwa sekitar 60% UMKM tidak memiliki pencatatan biaya produksi yang memadai, sehingga pengambilan keputusan harga dilakukan berdasarkan asumsi semata.

Penetapan harga jual yang tidak sesuai dengan struktur biaya dan margin laba yang wajar akan mengganggu keberlangsungan usaha. Harga yang terlalu rendah dapat menggerus laba, sedangkan harga yang terlalu tinggi dapat menyebabkan penolakan dari konsumen. Menurut Kotler dan Keller (2016), strategi penetapan harga harus mempertimbangkan aspek internal (biaya dan margin) serta eksternal (kondisi pasar,

harga pesaing, dan daya beli konsumen).

Kesesuaian harga menjadi penting untuk memastikan bahwa harga jual mencerminkan biaya produksi ditambah margin laba yang rasional, serta tetap kompetitif di pasar. Heizer dan Render (2016) menyebutkan bahwa harga yang sesuai bukan hanya mencerminkan struktur biaya, tetapi juga harus selaras dengan persepsi nilai oleh pelanggan dan kondisi pasar lokal. Ketidaksesuaian antara biaya dan harga jual dapat menimbulkan inefisiensi, dan dalam jangka panjang menyebabkan usaha kehilangan profitabilitas.

Fenomena ini nyata terlihat pada pelaku usaha jasa jahit rumahan di Kecamatan Baureno, Kabupaten Bojonegoro. Meskipun usaha ini telah lama berkembang di wilayah tersebut, mayoritas pelaku usaha belum menerapkan sistem akuntansi biaya. Penetapan harga hanya dilakukan berdasarkan taksiran pribadi atau mengikuti harga pasar sekitar. Hal ini diperkuat oleh observasi awal peneliti, di mana sebagian besar pelaku usaha tidak memiliki catatan terstruktur mengenai biaya bahan baku, tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya.

Dampak dari praktik tersebut adalah ketidakakuratan dalam penetapan harga jual yang pada akhirnya dapat mengurangi margin laba yang diperoleh. Dalam studi oleh Sari dan Anggraini (2020), ditemukan bahwa ketidaksesuaian antara harga dan biaya menjadi penyebab utama rendahnya profitabilitas usaha mikro di sektor jasa, khususnya jahit dan bordir.

Untuk itu, diperlukan penelitian yang dapat menguji secara statistik apakah perhitungan biaya produksi dan kesesuaian harga berpengaruh secara signifikan terhadap penetapan harga jual. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif, sehingga mampu memberikan bukti empiris mengenai hubungan antar variabel.

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan bagi pelaku usaha mikro untuk

menerapkan metode perhitungan biaya yang tepat serta menetapkan harga jual berdasarkan data yang terukur dan objektif. Selain itu, penelitian ini juga diharapkan dapat menjadi kontribusi ilmiah dalam pengembangan literatur akuntansi biaya dan strategi penetapan harga dalam skala usaha mikro di Indonesia.

### **B. Identifikasi dan Cakupan Masalah**

Identifikasi masalah :

1. Penetapan harga jual jasa jahit sering tidak didasarkan pada perhitungan biaya produksi yang tepat.
2. Banyak pelaku usaha jahit belum memahami seluruh komponen biaya produksi.
3. Harga jual kadang hanya meniru pesaing atau mengikuti kebiasaan.
4. Kesesuaian harga dengan kualitas jasa jahit masih belum seimbang
5. Perbedaan strategi penetapan harga antar usaha jahit menimbulkan ketidak konsistenan.

Cakupan Masalah :

1. Penelitian hanya dilakukan pada usaha jahit rumahan yang beroperasi di Kecamatan Baureno, Kabupaten Bojonegoro.
2. Variabel yang diteliti dibatasi pada perhitungan biaya produksi, komponen biaya produksi, dan kesesuaian harga.
3. Analisis difokuskan pada pengaruh ketiga variabel tersebut terhadap penetapan harga jual jasa jahit, tanpa membahas faktor lain di luar variabel penelitian.

### **C. Rumusan Masalah**

1. Apakah perhitungan biaya produksi berpengaruh terhadap penetapan harga jual jasa jahit pada usaha jahit rumahan di Kecamatan Baureno, Bojonegoro?.
2. Apakah komponen biaya produksi berpengaruh terhadap penetapan harga jual jasa jahit pada usaha jahit rumahan di Kecamatan Baureno, Bojonegoro?

3. Apakah kesesuaian harga berpengaruh terhadap penetapan harga jual jasa jahit pada usaha jahit rumahan di Kecamatan Baureno, Bojonegoro?
4. Apakah perhitungan biaya produksi, komponen biaya produksi, dan kesesuaian harga secara simultan berpengaruh terhadap penetapan harga jual jasa jahit pada usaha jahit rumahan di Kecamatan Baureno, Bojonegoro?

#### D. Tujuan

1. Untuk mengetahui pengaruh perhitungan biaya produksi terhadap penetapan harga jual jasa jahit pada usaha jahit rumahan di Kecamatan Baureno, Bojonegoro.
2. Untuk mengetahui pengaruh komponen biaya produksi terhadap penetapan harga jual jasa jahit pada usaha jahit rumahan di Kecamatan Baureno, Bojonegoro.
3. Untuk mengetahui pengaruh kesesuaian harga terhadap penetapan harga jual jasa jahit pada usaha jahit rumahan di Kecamatan Baureno, Bojonegoro.
4. Untuk mengetahui pengaruh perhitungan biaya produksi, komponen biaya produksi, dan kesesuaian harga secara simultan terhadap penetapan harga jual jasa jahit pada usaha jahit rumahan di Kecamatan Baureno, Bojonegoro.

#### E. Manfaat

##### I. . Manfaat teoritis

Diharapkan penelitian ini dapat memberikan kontribusi bagi kemajuan ilmu pengetahuan, khususnya di bidang pemasaran dan manajemen kewirausahaan. Berharap bahwa penelitian ini akan memberikan kontribusi bagi kemajuan ilmu pengetahuan khususnya dalam bidang pemasaran dan manajemen kewirausahaan. Hasil hasil penelitian ini dapat digunakan sebagai bisa jadi atau referensi bagi penelitian lain yang membahas tentang digunakan sebagai konsumen, strategi pemasaran, dan peningkatan kinerja usaha kecil dan menengah (UMKM). Panduan

atau referensi bagi penelitian lain yang membahas perilaku konsumen, strategi pemasaran, dan peningkatan kinerja usaha kecil dan menengah (UMKM). Selain itu, penelitian ini mengkaji literatur akademis mengenai praktik pemasaran di sektor UMKM yang banyak terjadi di kecamatan Baureno Bojonegoro.

## 2. Manfaat praktis

- a. Untuk pelaku usaha, studi ini menyediakan contoh dan wawasan tentang pemasaran yang efektif. Strategi pemasaran untuk meningkatkan penjualan, khususnya di sector UMKM. Dengan memahami hasil studi ini dari pemilik bisnis dapat menilai dan mengembangkan strategi pemasaran yang lebih akurat, efisien, dan sejalan dengan karakteristik pasar mereka. Melalui studi ini, pemilik bisnis dapat menilai dan mengembangkan strategi pemasaran yang lebih akurat, efisien, dan sesuai dengan karakteristik pasar mereka .
- b. Bagi pembaca umum bisa membantu sebagai sumber pengetahuan bagi siapa saja yang tertarik di bidang pengembangan bisnis dan kewirausahaan, terutama mereka yang sedang mempertimbangkan untuk memulai atau memperluas bisnis mereka sendiri. Dari pengetahuan untuk siapa saja yang tertarik di bidang pengembangan bisnis dan kewirausahaan, terutama mereka yang sedang mempertimbangkan untuk memulai atau memperluas bisnis mereka sendiri . Diharapkan informasi tersebut dapat memberi inspirasi dan wawasan mengenai pentingnya strategi pemasaran dalam mencapai kesuksesan bisnis .berharap bahwa informasi tersebut akan menginspirasi dan memberikan wawasan tentang pentingnya strategi pemasaran dalam mencapai kesuksesan bisnis .
- c. Bagi peneliti langkah selanjutnya dari hasil penelitian ini dapat digunakan digunakan sebagai panduan atau referensi bagi peneliti masa depan yang ingin mengembangkan suatu topik. Dari penelitian ini dapat digunakan sebagai

panduan atau referensi bagi peneliti masa depan yang ingin mengembangkan suatu topik. Untuk untuk mendapatkan hasil yang lebih lagi dan dapat dipahami, peneliti dapat lebih menyempurnakan penelitiannya dengan menggunakan variabel yang berbeda atau metode analisis komprehensif dan berbeda. Hasil yang dapat dipahami, peneliti dapat lebih menyempurnakan penelitiannya dengan menggunakan variabel yang berbeda atau metode analisis yang berbeda.

## BAB II

### KAJIAN PUSTAKA DAN KERANGKA BERPIKIR

#### A. KAJIAN TEORI

##### 1. Teori Akuntansi Biaya

Akuntansi biaya merupakan cabang dari akuntansi yang fokus pada pencatatan, pengolongan, pengikhtisaran, dan analisis biaya-biaya yang berkaitan dengan proses produksi. Tujuan utama akuntansi biaya adalah menyediakan informasi biaya yang akurat untuk perencanaan, pengendalian, dan pengambilan keputusan dalam proses bisnis (Hansen & Mowen, 2017:6).

Menurut Mulyadi (2016), akuntansi biaya digunakan untuk:

- a. Menentukan harga pokok produk atau jasa.
- b. Mengontrol biaya-biaya produksi.

- c. Menyediakan informasi untuk pengambilan keputusan manajerial.

Dalam konteks usaha jahit rumahan, akuntansi biaya penting untuk memastikan bahwa seluruh komponen biaya telah diperhitungkan secara tepat sebelum menetapkan harga jual jasa.

## 2. Perhitungan Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi, terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (Mulyadi,2015:17). Perhitungan biaya produksi bertujuan untuk mengetahui berapa besar pengorbanan sumber daya ekonomi dalam proses produksi (Hery, 2017).

Menurut Supriyono (2016), biaya produksi terdiri dari:

- a. Biaya bahan baku langsung (kain, benang, kancing).
- b. Biaya tenaga kerja langsung (upah tukang jahit).
- c. Biaya overhead pabrik (listrik, sewa tempat, depresiasi alat jahit).
- d. Ketepatan dalam menghitung biaya produksi dapat meningkatkan keakuratan harga jual dan menjaga kelangsungan usaha.

## 3. Komponen Biaya Produksi

Menurut (Carter&Usry,2014:39) biaya produksi meliputi tiga elemen pokok yaitu biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik:

### a. Biaya Bahan Baku Langsung

Yaitu biaya bahan yang secara langsung digunakan dalam proses produksi dan menjadi bagian dari produk akhir. Dalam usaha jahit, contohnya adalah kain utama dan aksesoris pendukung.

### b. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Merupakan upah yang diberikan kepada tenaga kerja yang langsung mengerjakan proses produksi. Dalam jasa jahit, ini adalah upah penjahit.

c. Biaya Overhead Pabrik (BOP)

Adalah biaya selain bahan baku dan tenaga kerja langsung, seperti biaya listrik, penyusutan mesin jahit, perawatan peralatan, dan air (Carter & Usry, 2018).

Pemahaman dan pencatatan komponen biaya secara rinci membantu pelaku usaha menjamin akurasi biaya dan efisiensi operasional.

4. Kesesuaian Harga

Kesesuaian harga adalah kondisi ketika harga suatu produk atau jasa dipersepsikan wajar oleh konsumen, sesuai dengan manfaat dan kualitas yang diterima (Kotler&Keller,2016:314). Menurut Heizer dan Render (2016), kesesuaian harga melibatkan pertimbangan internal (biaya dan margin) dan eksternal (kompetitor dan konsumen).

Faktor yang memengaruhi kesesuaian harga antara lain:

- a. Struktur biaya produksi.
- b. Harga pasar jasa sejenis.
- c. Persepsi nilai oleh konsumen.
- d. Daya beli masyarakat di sekitar wilayah usaha.

5. Penetapan Harga Jual

Penetapan harga jual adalah proses menentukan nilai nominal jasa atau barang yang akan dijual ke pasar. Tujuan utama dari penetapan harga adalah untuk memperoleh laba sekaligus mampu bersaing di pasar (Kotler & Keller, 2016).

Metode penetapan harga jual berdasarkan biaya produksi yang umum digunakan:

- a. Cost Plus Pricing: harga jual = total biaya + margin keuntungan.
- b. Markup Pricing: menambahkan persentase tertentu dari biaya produksi

sebagai laba.

Dalam konteks usaha jahit rumahan, penetapan harga jual harus mempertimbangkan biaya produksi yang realistik, kesesuaian harga, dan kondisi pasar lokal di Kecamatan Baureno.

## B. Deskripsi Teori

### I. biaya produksi

Menurut Mulyadi (2015: 8), Biaya produksi adalah seluruh pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk selesai. Biaya ini mencakup biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik. Perhitungan biaya produksi dalam konteks usaha mikro mengacu pada proses penghitungan total biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi barang atau jasa yang akan dijual. Dalam hal ini, biaya produksi untuk usaha jasa jahit mencakup biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik (biaya tetap dan variabel yang tidak langsung). Perhitungan biaya ini bertujuan untuk menentukan harga pokok produksi (HPP), yang menjadi dasar dalam menetapkan harga jual produk.

Menurut Mulyadi (2007), perhitungan biaya produksi adalah langkah pertama dalam menentukan harga jual yang kompetitif dan menguntungkan. Salah satu metode yang sering digunakan untuk menghitung biaya produksi adalah metode full costing, yang mencakup semua biaya tetap dan variabel yang terkait dengan proses produksi. Dengan menggunakan metode ini, pelaku usaha dapat mengidentifikasi biaya secara menyeluruh, termasuk bahan baku, tenaga kerja, dan biaya overhead yang terlibat dalam setiap unit produk yang dihasilkan (Purwanto, 2020).

Pada usaha mikro seperti jasa jahit, perhitungan biaya produksi sangat penting

karena banyak pelaku usaha yang tidak memiliki sistem akuntansi yang formal. Mereka cenderung mengandalkan estimasi kasar atau pengalaman pribadi dalam menghitung biaya produksi, yang dapat menyebabkan kesalahan dalam penentuan harga jual yang akhirnya berdampak pada ketidakmampuan untuk memperoleh keuntungan yang optimal. Menurut Mulyadi (2016:16), biaya produksi terdiri dari tiga elemen utama:

- a. Biaya bahan baku langsung, yaitu biaya untuk bahan utama yang secara langsung membentuk bagian dari produk jadi, seperti kain, benang, kancing, dan resleting.
- b. Biaya tenaga kerja langsung, yaitu upah yang diberikan kepada tenaga kerja yang terlibat langsung dalam proses produksi, seperti penjahit.
- c. Biaya overhead pabrik, yaitu seluruh biaya produksi selain bahan baku langsung dan tenaga kerja langsung, misalnya biaya listrik, sewa tempat, penyusutan mesin jahit, perlengkapan jahit, dan biaya administrasi produksi.

Akuntansi biaya bertujuan untuk memberikan informasi yang relevan dan akurat dalam pengambilan keputusan manajerial, termasuk untuk menentukan harga jual yang tepat. Dalam usaha mikro, akurasi dalam perhitungan biaya sangat penting karena berhubungan langsung dengan kelangsungan usaha dan efisiensi sumber daya.

## 2. Penetapan harga jual

Menurut Supriyono (2016), penetapan harga jual harus mempertimbangkan seluruh biaya produksi ditambah margin laba yang diharapkan. Penetapan harga jual merujuk pada proses menentukan harga yang akan ditawarkan kepada konsumen untuk produk atau jasa yang dihasilkan. Harga jual yang tepat harus mencakup biaya produksi yang dikeluarkan dan juga memberikan margin keuntungan yang cukup. Penentuan harga jual ini dapat dipengaruhi oleh beberapa

faktor, seperti harga pasar, daya beli konsumen, dan strategi pemasaran.

Menurut Pontoh & Budiarso (2018), harga jual sangat bergantung pada kesesuaian antara biaya produksi yang telah dihitung dan faktor eksternal yang ada di pasar. Faktor eksternal seperti harga pesaing, permintaan pasar, dan kondisi ekonomi juga memainkan peran besar dalam penentuan harga jual. Dalam usaha jasa jahit, harga jual harus dipertimbangkan dengan seksama, karena kesalahan dalam penetapan harga dapat mempengaruhi kelangsungan usaha, baik dalam hal profitabilitas maupun daya saing di pasar.

Selain itu, harga jual juga dapat dipengaruhi oleh nilai tambah yang dirasakan oleh konsumen. Produk dengan kualitas yang lebih tinggi atau memiliki keunikan tertentu (misalnya, desain jahitan yang khusus atau personalisasi) dapat mempengaruhi keputusan harga yang lebih tinggi. Dalam hal ini, penetapan harga jual yang rasional dan kompetitif menjadi sangat penting untuk menjaga keberlanjutan usaha mikro di pasar yang semakin kompetitif.

### **3. Kesesuaian Biaya Produksi dan Harga Jual**

Kesesuaian antara biaya produksi dan harga jual merupakan aspek krusial dalam manajemen keuangan usaha, khususnya pada skala mikro seperti usaha jasa jahit rumahan. Istilah “kesesuaian” dalam hal ini merujuk pada adanya keseimbangan yang logis dan ekonomis antara biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi dan harga jual yang ditetapkan kepada konsumen. Tujuannya adalah agar pelaku usaha tidak mengalami kerugian, melainkan dapat memperoleh margin keuntungan yang wajar dan berkelanjutan.

Menurut Harnanto (2017), analisis kesesuaian antara biaya dan harga jual dilakukan untuk memastikan bahwa harga jual yang ditentukan telah mencakup seluruh elemen biaya produksi yang sebenarnya dikeluarkan serta sudah

memperhitungkan laba yang ingin diperoleh. Jika terjadi ketidaksesuaian — misalnya harga jual lebih rendah dari total biaya — maka pelaku usaha akan mengalami kerugian meskipun penjualan terlihat aktif. Sebaliknya, jika harga jual terlalu tinggi dari biaya produksi dan melebihi daya beli konsumen, maka produk atau jasa bisa ditolak pasar, yang juga merugikan pelaku usaha.

Dalam konteks usaha mikro jasa jahit, kesesuaian ini menjadi tantangan tersendiri. Banyak pelaku usaha mikro yang menetapkan harga jual berdasarkan kebiasaan, perkiraan pribadi, atau mengikuti harga pesaing, tanpa benar-benar menghitung seluruh biaya yang mereka keluarkan. Hal ini terjadi karena keterbatasan dalam pencatatan keuangan, kurangnya pemahaman tentang akuntansi biaya, serta minimnya akses terhadap pelatihan kewirausahaan. Akibatnya, mereka sering kali menetapkan harga yang tidak mencerminkan biaya aktual dan tidak memperhitungkan margin keuntungan secara memadai.

Kesesuaian biaya dan harga juga menjadi dasar penting dalam pengambilan keputusan usaha. Jika pelaku usaha memahami bagaimana biaya memengaruhi harga jual, maka mereka akan lebih hati-hati dalam mengelola bahan baku, mengefisienkan penggunaan tenaga kerja, dan mengurangi pemborosan. Selain itu, kesesuaian ini membantu menjaga keberlanjutan usaha dalam jangka panjang karena pelaku usaha dapat menetapkan strategi harga yang kompetitif sekaligus menguntungkan.

Lebih jauh lagi, dalam iklim usaha yang kompetitif seperti di daerah Baureno Bojonegoro, pelaku usaha mikro perlu menjadikan kesesuaian biaya dan harga sebagai alat evaluasi rutin. Ini dapat dilakukan dengan menyusun laporan biaya sederhana, menghitung harga pokok produksi secara berkala, serta membandingkan harga jual dengan biaya dan harga pasar. Dengan pendekatan tersebut, mereka

akan lebih adaptif terhadap perubahan harga bahan baku, inflasi, maupun dinamika pasar.

Oleh karena itu, penting untuk mengembangkan kesadaran dan keterampilan para pelaku usaha mikro agar mampu menerapkan prinsip kesesuaian biaya dan harga jual secara tepat. Pendampingan dari pihak terkait, seperti Dinas Koperasi dan UMKM atau lembaga pelatihan kewirausahaan, juga sangat dibutuhkan untuk membekali mereka dengan pengetahuan praktis tentang manajemen biaya dan strategi penetapan harga.

#### 4. Usaha mikro

UU No. 20 Tahun 2008 menyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif yang dimiliki perorangan atau badan usaha perorangan dengan kekayaan bersih paling banyak Rp50 juta, tidak termasuk tanah dan bangunan usaha. Usaha Mikro merupakan kategori usaha yang umumnya dijalankan oleh individu atau kelompok dengan skala kecil, menggunakan modal yang terbatas, dan memiliki jumlah tenaga kerja yang sedikit. Dalam konteks Indonesia, usaha mikro adalah usaha yang memiliki omset tahunan tidak lebih dari Rp 300 juta (Peraturan Menteri Koperasi dan UKM No. 6 Tahun 2021). Usaha mikro memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian, terutama dalam menyediakan lapangan pekerjaan, memproduksi barang dan jasa yang dibutuhkan masyarakat, serta berkontribusi terhadap pendapatan negara melalui pajak dan retribusi. Dalam konteks usaha mikro jasa jahit, ini merujuk pada usaha kecil yang bergerak di bidang penyediaan layanan jahitan, baik untuk pakaian pribadi, perbaikan pakaian, maupun produk jahitan lainnya. Usaha mikro jasa jahit sering dijalankan oleh individu atau keluarga dengan modal terbatas, tanpa menggunakan teknologi canggih atau sistem akuntansi formal. Pelaku usaha mikro di sektor ini umumnya mengandalkan

keterampilan individu dalam menjahit dan kepercayaan masyarakat terhadap kualitas hasil jahitan mereka.

Menurut Tambunan (2012: 45), Usaha mikro dan kecil di Indonesia sering menghadapi hambatan utama berupa keterbatasan modal, rendahnya akses terhadap sumber pembiayaan formal, serta lemahnya kemampuan manajerial dan teknologi. Karena keterbatasan sumber daya, usaha mikro sering kali menghadapi kesulitan dalam mengatur dan mencatat biaya produksi dengan akurat, yang mempengaruhi kemampuan mereka untuk menetapkan harga jual yang sesuai. Hal ini dapat berujung pada ketidaksesuaian antara biaya yang dikeluarkan dan harga jual yang ditetapkan, yang pada gilirannya memengaruhi profitabilitas usaha tersebut.

Usaha mikro juga memiliki karakteristik fleksibilitas yang tinggi dalam operasionalnya, memungkinkan mereka untuk beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan permintaan pasar. Namun, hal ini juga menjadikan mereka lebih rentan terhadap fluktuasi harga bahan baku dan biaya produksi lainnya. Dalam hal ini, pelaku usaha mikro jasa jahit di Kecamatan Baureno Bojonegoro perlu lebih cermat dalam mengelola perhitungan biaya produksi dan penetapan harga jual, agar usaha mereka tetap kompetitif dan menguntungkan.

Selain itu, Usaha Mikro juga merupakan kelompok yang paling banyak ditemukan di daerah pedesaan, termasuk di Kecamatan Baureno, Bojonegoro. Sebagian besar pelaku usaha mikro di daerah ini menjalankan bisnis mereka dengan menggunakan modal dan keterampilan yang dimiliki secara mandiri, seringkali tanpa dukungan sistem akuntansi yang baik, yang menjadi tantangan tersendiri dalam menentukan harga jual yang sesuai dan menjaga keberlanjutan usaha mereka (Fitriani, 2021).

Melalui penelitian ini, penting untuk mengeksplorasi bagaimana usaha mikro di

Kecamatan Baureno Bojonegoro, terutama yang bergerak dalam bidang jasa jahit, menghitung biaya produksi dan menetapkan harga jual yang sesuai, agar mereka dapat bersaing dengan usaha mikro lainnya di wilayah yang sama, serta meningkatkan profitabilitas usaha mereka.

### 5. Penentuan Harga dalam Usaha Mikro

Penentuan harga jual merupakan salah satu aspek penting dalam strategi bisnis yang langsung memengaruhi kelangsungan hidup dan profitabilitas suatu usaha. Dalam konteks usaha mikro, seperti usaha jasa jahit rumahan di Kecamatan Baureno Bojonegoro, proses penetapan harga sering kali tidak dilakukan berdasarkan perhitungan yang terstruktur atau pendekatan akuntansi biaya yang sistematis. Sebaliknya, harga biasanya ditentukan secara sederhana melalui pendekatan intuisi, mengikuti harga pesaing di sekitar, atau bahkan berdasarkan "harga umum" yang telah menjadi kebiasaan di lingkungan pasar lokal.

Kotler dan Keller (2016:298) menyatakan bahwa dalam praktiknya, pelaku usaha kecil atau mikro cenderung mengabaikan perhitungan rinci dalam menetapkan harga. Mereka lebih sering mengandalkan insting pribadi, asumsi, atau menyesuaikan diri dengan harga pesaing, tanpa mempertimbangkan biaya produksi secara menyeluruh. Hal ini sangat berisiko karena bisa mengakibatkan ketidaksesuaian antara biaya dan pendapatan yang diterima, yang pada akhirnya akan berdampak negatif terhadap keberlanjutan usaha.

Penetapan harga dalam usaha mikro sebenarnya dipengaruhi oleh beberapa faktor penting, antara lain:

#### a. Biaya Produksi Disarankan

Biaya yang dihitung secara sederhana atau berdasarkan pengalaman pelaku usaha, bukan dari catatan akuntansi yang rinci. Biaya ini mencakup

bahan baku (misalnya kain, benang, resleting), tenaga kerja, dan biaya operasional lainnya seperti listrik, alat bantu jahit, serta penyusutan alat kerja. Karena banyak pelaku usaha tidak mencatat pengeluaran secara lengkap, maka biaya yang dirasakan ini sering kali tidak mencerminkan biaya sebenarnya.

b. Perkiraan Keuntungan

Pelaku usaha mikro biasanya menentukan margin keuntungan secara arbitrer, misalnya dengan menambahkan sejumlah persentase tertentu dari biaya atau menyesuaikan dengan kondisi keuangan pribadi. Namun, karena biaya awal sering kali tidak dihitung dengan akurat, maka perkiraan keuntungan ini pun menjadi tidak pasti.

c. Harga Pasar Lokal

Dalam lingkungan usaha kecil, harga pasar lokal sangat memengaruhi penentuan harga. Jika pesaing menetapkan harga lebih rendah, pelaku usaha lain cenderung mengikuti agar tidak kehilangan pelanggan, meskipun harga tersebut tidak cukup untuk menutup biaya. Hal ini menciptakan iklim persaingan harga yang kurang sehat dan dapat melemahkan kemampuan pelaku usaha untuk tumbuh secara berkelanjutan.

d. Harga Jual

Dalam usaha jasa seperti penjahitan, persepsi konsumen terhadap kualitas hasil jahitan, kecepatan layanan, serta pengalaman pelanggan menjadi pertimbangan dalam menentukan harga. Jika konsumen menilai jasa tersebut berkualitas tinggi, maka mereka lebih bersedia membayar dengan harga yang lebih tinggi. Sebaliknya, jika jasa dinilai biasa saja, maka harga cenderung ditekan oleh permintaan.

e. Persepsi Konsumen terhadap Nilai Jasa

Tujuan pelaku usaha dalam menjalankan usaha juga memengaruhi penetapan harga. Misalnya, usaha yang ditujukan hanya untuk bertahan hidup atau memenuhi kebutuhan sehari-hari cenderung menetapkan harga yang rendah agar barang atau jasa cepat laku. Sementara itu, usaha yang diarahkan untuk berkembang atau memperluas pasar cenderung menerapkan strategi harga yang lebih kompetitif dan strategis.

f. Tujuan Usaha

Dalam kondisi usaha mikro di daerah seperti Baureno Bojonegoro, tantangan terbesar dalam penetapan harga adalah keterbatasan pengetahuan pelaku usaha mengenai metode penetapan harga berbasis biaya (cost-based pricing). Minimnya akses terhadap pelatihan dan literasi keuangan menyebabkan mereka tidak mengetahui cara menghitung harga pokok produksi (HPP) secara tepat. Akibatnya, harga jual yang ditetapkan bisa terlalu rendah (mengurangi laba) atau terlalu tinggi (menurunkan daya saing).

Oleh karena itu, sangat penting bagi pelaku usaha mikro untuk diberikan pendampingan mengenai strategi penetapan harga yang tepat dan berbasis data. Pelatihan kewirausahaan yang membahas konsep dasar akuntansi biaya, strategi pemasaran, serta pemahaman tentang perilaku konsumen dapat membantu mereka menjadi lebih profesional dalam menetapkan harga jual yang tidak hanya bersaing di pasar tetapi juga menguntungkan secara finansial.

### C. Kajian Empiris

Tabel .1

## Kajian empiris

No	Nama Peneliti	Judul Penelitian	Hasi Penelitian	Persamaan	Perbendaan
1	Sherly Ramwaty Dewi (2017)	Pengaruh Biaya Produksi terhadap Harga Jual pada PT Shamrock Manufacturing Corporation	Biaya produksi berpengaruh kuat terhadap harga jual sebesar 92%.	Sama-sama mengkaji pengaruh biaya produksi terhadap harga jual.	Objek penelitian perusahaan manufaktur besar, bukan usaha mikro.
2	Putri utami (2017)	Pengaruh Biaya Produksi terhadap Harga Jual pada PT Panca Usaha Palopo Plywood	Biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap harga jual.	Biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap harga jual.	Fokus pada industri plywood, bukan tekstil.
3	Saskia Indiragustiani (2020)	Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Promosi terhadap Harga Jual	Biaya produksi berpengaruh signifikan; biaya promosi tidak.	Sama-sama membahas pengaruh biaya produksi terhadap harga jual.	Ada tambahan variabel biaya promosi, skala perusahaan menengah.
4	Laura Retno Zulfiati (2021)	Biaya produksi berpengaruh positif signifikan terhadap harga jual.	Menggunakan data kuantitatif regresi.	Menggunakan data kuantitatif regresi.	Penelitian pada perusahaan besar yang terdaftar di bursa saham.
5	Jijah Hannum Nasution (2018)	Biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead berpengaruh signifikan terhadap harga pokok produksi	Biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead berpengaruh signifikan terhadap harga pokok produksi.	Sama-sama meneliti biaya produksi.	Penelitian pada perusahaan besar yang terdaftar di bursa saham.
6	Rakha Hibatullah (2018)	Biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap harga jual.	Biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap harga jual.	Menggunakan analisis regresi sederhana.	Fokus pada perusahaan manufaktur kemasan, bukan usaha mikro tekstil.
7	Dian Eka Sari Simbolon (2019)	Biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan (98,4%).	Biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan	Sama-sama pada usaha mikro dan analisis biaya produksi	Objek penelitian pada usaha makanan ringan,

			(98,4%).		bukan kasa jahit.
--	--	--	----------	--	-------------------

#### D. Kerangka Berpikir

Penelitian ini berasumsi bahwa perhitungan biaya produksi yang tepat (bahan baku, tenaga kerja langsung, overhead) akan menghasilkan harga jual yang rasional. Ketidaksesuaian dapat terjadi jika ada komponen biaya yang diabaikan atau salah perhitungan. Penelitian ini bertujuan untuk mendeskripsikan perhitungan biaya produksi dan menganalisis kesesuaian harga jual pada usaha bedasarkan biaya produksi pada usaha jahit rumahan di kec Baureno Bojonegoro.

Adapun kerangka berpikir dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

##### 1. Perhitungan Biaya Produksi (X1)

→ Perhitungan yang mencakup seluruh biaya yang dikeluarkan dalam proses produksi kasa jahit, seperti biaya bahan baku, tenaga kerja, dan overhead produksi.

##### 2. Komponen Biaya Produksi (X2)

→ Elemen-elemen penyusun biaya produksi, seperti biaya bahan langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead, yang menjadi dasar dalam penentuan total biaya produksi.

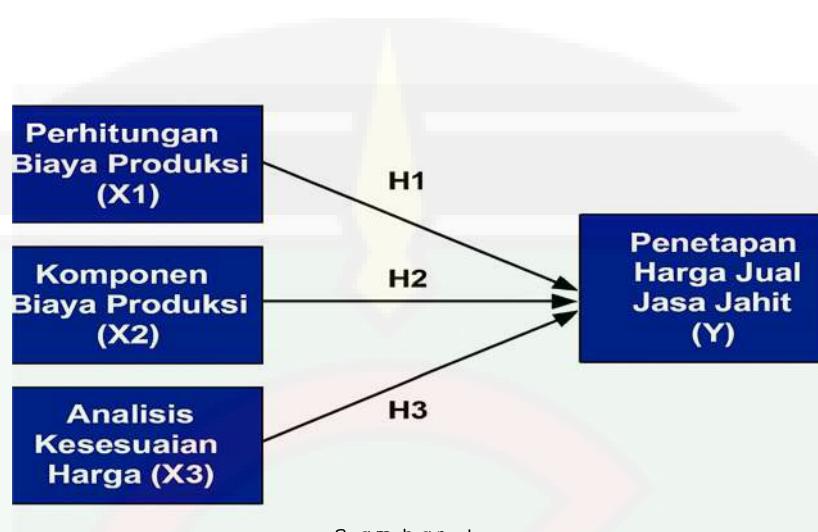
##### 3. Analisis Kesesuaian Harga (X3)

→ Analisis sejauh mana harga jual yang ditetapkan sudah sesuai dengan perhitungan biaya produksi dan margin keuntungan yang wajar.

##### 4. Penetapan Harga Jual Jasa Jahit (Y)

→ Harga jual yang diputuskan oleh pelaku usaha berdasarkan biaya produksi dan analisis harga, bertujuan agar usaha dapat memperoleh laba yang optimal dan

tetap kompetitif.



### E. Hipotesis

Menurut Sugiyono (2022:150), hipotesis adalah dugaan sementara terhadap rumusan masalah yang masih perlu dibuktikan kebenarannya melalui data empiris di lapangan. Hipotesis menjadi dasar bagi peneliti dalam merancang dan melaksanakan pengumpulan serta analisis data untuk menjawab apakah dugaan tersebut dapat diterima atau harus ditolak.

Berdasarkan kerangka berpikir yang telah dikemukakan, maka rumusan hipotesis

dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

### 1. Pengaruh Perhitungan Biaya Produksi terhadap Penetapan Harga Jual

Perhitungan biaya produksi yang akurat dan terstruktur sangat penting bagi pelaku usaha mikro agar dapat menentukan harga jual yang mencerminkan pengorbanan biaya nyata. Hansen dan Mowen (2015) menyatakan bahwa perhitungan biaya yang mencakup bahan baku, tenaga kerja langsung, dan overhead sangat menentukan dasar penetapan harga jual.

**H1: Perhitungan biaya produksi berpengaruh terhadap penetapan harga jual jasa jahit di Kecamatan Baureno, Bojonegoro.**

**$H_0$  : (Perhitungan Biaya Produksi → Penetapan Harga Jual)**

Jika hasil uji hipotesis menunjukkan  $H_0$  ditolak, maka dapat diinterpretasikan bahwa perhitungan biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap penetapan harga jual jasa jahit. Hal ini sejalan dengan penelitian pada UMKM konveksi yang menemukan bahwa perhitungan biaya produksi yang tepat membuat harga jual lebih akurat dan kompetitif. Sebaliknya, kesalahan dalam perhitungan HPP (harga pokok produksi) dapat menyebabkan penetapan harga yang tidak sesuai sehingga merugikan usaha (Firmansyah & Puspitasari, 2020; Handayani, 2021).

### 2. Pengaruh Komponen Biaya Produksi terhadap Penetapan Harga Jual

Komponen biaya produksi seperti biaya bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead harus diperhitungkan secara menyeluruh agar penetapan harga jual tidak menimbulkan kerugian. Carter dan Usry (2018) menekankan pentingnya klasifikasi dan pencatatan komponen biaya untuk menghindari pengabaian elemen biaya tersembunyi.

**H2: Komponen biaya produksi berpengaruh terhadap penetapan harga jual jasa jahit**

di Kecamatan Baureno, Bojonegoro.

$H_0$  : (Komponen Biaya Produksi → Penetapan Harga Jual)

Jika  $H_0$  ditolak, maka komponen biaya produksi (bahan baku, tenaga kerja, dan overhead pabrik) terbukti memengaruhi harga jual jasa jahit. Penelitian tentang metode harga pokok pesanan menunjukkan bahwa ketiga komponen biaya ini menjadi dasar utama perhitungan HPP sebelum penetapan harga jual. Apabila salah satu komponen tidak dihitung dengan benar, harga jual bisa lebih tinggi atau lebih rendah dari seharusnya (Mulyadi, 2015; Sari & Susanto, 2020).

### 3. Pengaruh Kesesuaian Harga terhadap Penetapan Harga Jual

Harga jual dianggap sesuai apabila mencerminkan total biaya produksi dan laba wajar, serta tetap dapat diterima oleh pasar. Menurut Heizer dan Render (2016), kesesuaian harga menjadi indikator penting dalam efisiensi usaha mikro dan daya saing pasar.

$H_3$ : Kesesuaian harga berpengaruh terhadap penetapan harga jual jasa jahit di Kecamatan Baureno, Bojonegoro.

$H_0$  : (Kesesuaian Harga → Penetapan Harga Jual)

Jika  $H_0$  ditolak, maka kesesuaian harga berpengaruh signifikan terhadap penetapan harga jual. Hal ini konsisten dengan penelitian mengenai cost-plus pricing pada UMKM yang menyebutkan bahwa harga jual yang sesuai harus mempertimbangkan biaya produksi ditambah laba wajar, serta harus cocok dengan daya beli konsumen agar produk/jasa tetap laku di pasaran (Astuti & Hidayat, 2019; Rahmawati, 2021).

### 4. Pengaruh Perhitungan Biaya Produksi, Komponen Biaya Produksi, dan Kesesuaian

Harga secara Simultan terhadap Penetapan Harga Jual

Penelitian oleh Amalia et al. (2023) menunjukkan bahwa kombinasi dari akurasi perhitungan biaya, pencatatan komponen biaya, serta penyesuaian harga dengan pasar akan meningkatkan efektivitas strategi penetapan harga di usaha mikro.

**H4: Perhitungan biaya produksi, komponen biaya produksi, dan kesesuaian harga secara simultan berpengaruh terhadap penetapan harga jual jasa jahit di Kecamatan Baureno, Bojonegoro.**

$H_0$  (Simultan  $X_1, X_2, X_3 \rightarrow$  Penetapan Harga Jual)

Jika uji simultan menolak  $H_0$ , berarti perhitungan biaya produksi, komponen biaya produksi, dan kesesuaian harga secara bersama-sama berpengaruh signifikan terhadap penetapan harga jual. Hal ini diperkuat oleh studi pada UKM yang menunjukkan bahwa biaya produksi, distribusi, dan strategi harga memiliki keterkaitan langsung dalam pembentukan harga jual, yang pada akhirnya menentukan daya saing dan keberlangsungan usaha (Kuncoro, 2017; Lubis & Haryanto, 2020).

### BAB III

#### METODOLOGI PENELITIAN

##### A. Metode dan Teknik Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif murni (inferensial). Pendekatan ini dipilih karena tujuan utama dari penelitian adalah untuk menguji

hipotesis mengenai pengaruh perhitungan biaya produksi, komponen biaya produksi, dan kesesuaian harga terhadap penetapan harga jual jasa jahit. Dalam pendekatan kuantitatif, data dikumpulkan dalam bentuk angka-angka dan dianalisis menggunakan metode statistik untuk memperoleh kesimpulan objektif dan generalisasi terhadap populasi yang diteliti (Sugiyono, 2022:9).

Pendekatan ini juga memungkinkan peneliti untuk menentukan hubungan sebab-akibat antar variabel, baik secara parsial maupun simultan. Oleh karena itu, pendekatan kuantitatif murni sangat cocok digunakan dalam penelitian ini karena variabel-variabel yang digunakan telah didefinisikan secara operasional, dan data dikumpulkan menggunakan instrumen terstandar berupa kuesioner dengan skala Likert.

Jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian asosiatif kausal, yaitu penelitian yang bertujuan untuk mengetahui pengaruh atau hubungan kausalitas antar dua atau lebih variabel. Dalam penelitian ini, variabel independen (X1: Perhitungan Biaya Produksi, X2: Komponen Biaya Produksi, X3: Kesesuaian Harga) diasumsikan memiliki pengaruh terhadap variabel dependen (Y: Penetapan Harga Jual Jasa Jahit).

Jenis penelitian ini dipilih karena sesuai dengan tujuan penelitian, yaitu menguji hipotesis secara empiris menggunakan analisis statistik, khususnya analisis regresi linier berganda.

Menurut Cresswell (2018), pendek 25 antitatif cocok digunakan ketika peneliti ingin mengukur variabel dan menguji hubungan antar variabel melalui teknik statistik inferensial. Dengan menggunakan pendekatan ini, hasil yang diperoleh tidak hanya menjelaskan kondisi responden, tetapi juga memberikan dasar untuk menarik kesimpulan secara general terhadap populasi, berdasarkan data sampel yang dianalisis secara sistematis.

Lebih lanjut, penelitian kuantitatif inferensial juga memberikan validitas ilmiah

yang tinggi karena bersifat objektif, terukur, dan dapat diuji kembali (replicable) oleh peneliti lain. Oleh karena itu, pendekatan dan jenis penelitian ini dipandang sebagai metode yang paling tepat untuk menjawab rumusan masalah serta membuktikan hipotesis dalam penelitian ini.

## **B. Jenis dan Sumber Data**

### **1. Jenis Data**

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

- a. Data kuantitatif: Data berbentuk angka yang diperoleh dari hasil pengisian kuesioner oleh responden. Data ini mencerminkan persepsi, pendapat, dan praktik pelaku usaha jahit rumahan terhadap perhitungan biaya produksi dan penetapan harga jual, yang diukur menggunakan skala Likert.

### **2. Sumber Data**

- a. Data primer: data berbentuk angka yang diperoleh dari hasil pengisian kuesioner oleh responden. Data ini mencerminkan persepsi, pendapat, dan praktik pelaku usaha jahit rumahan terhadap perhitungan biaya produksi dan penetapan harga jual, yang diukur menggunakan skala Likert. dan melalui observasi, dan kuesioner.
- b. Data sekunder: berasal dari dokumen pribadi pelaku usaha seperti nota bahan, catatan pembelian.

## **C. Populasi, Sampel, Dan Teknik Sampling**

### **I. Populasi**

Populasi dalam penelitian adalah keseluruhan subjek yang memiliki karakteristik tertentu dan relevan dengan objek yang diteliti. Menurut Sugiyono (2022:117), populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri dari objek atau subjek yang memiliki kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan

kemudian ditarik kesimpulannya.

Dalam penelitian ini, populasi target adalah seluruh pelaku usaha jahit rumahan yang berada di Kecamatan Baureno, Kabupaten Bojonegoro sekitar 36 pelaku yang ditemui. Mereka merupakan pelaku usaha mikro dalam bidang jasa pembuatan atau penjahitan berbagai produk tekstil untuk keperluan rumah tangga maupun kebutuhan medis dan pertanian (seperti kasa, sprei, atau pakaian sederhana). Populasi ini dipilih karena sektor usaha jahit rumahan tergolong aktif dan menjadi bagian penting dalam perekonomian mikro masyarakat setempat.

Namun, salah satu tantangan utama dalam penelitian ini adalah tidak tersedianya data resmi maupun dokumentasi administratif yang mencatat jumlah pasti pelaku usaha jahit rumahan di wilayah tersebut. Data dari Dinas Koperasi, perangkat desa, maupun instansi kewirausahaan setempat tidak mencantumkan secara rinci siapa saja atau berapa jumlah usaha jahit rumahan yang aktif. Hal ini disebabkan karena sebagian besar usaha jahit rumahan merupakan usaha informal, yang tidak terdaftar secara resmi dan tidak memiliki izin usaha, pembukuan formal, ataupun sistem pendataan yang terpusat.

Kondisi ini membuat peneliti tidak dapat menetapkan jumlah populasi secara pasti, dan tidak memungkinkan untuk dilakukan penghitungan populasi secara estimatif. Oleh karena itu, pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini lebih difokuskan pada proses sampling yang memungkinkan tetap diperolehnya data representatif meskipun jumlah populasi sebenarnya tidak diketahui (Etikan et al., 2016).

## 2. Sampel

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi yang dianggap dapat mewakili keseluruhan populasi tersebut (Creswell, 2018). Dalam kondisi populasi yang tidak diketahui jumlah pastinya, maka teknik sampling yang paling tepat digunakan adalah teknik non-probability sampling, yaitu metode pengambilan sampel yang tidak memberikan peluang yang sama bagi setiap anggota populasi untuk terpilih sebagai sampel.

Teknik yang digunakan secara spesifik dalam penelitian ini adalah purposive sampling atau sampling bertujuan, yaitu teknik pengambilan sampel berdasarkan pertimbangan atau kriteria tertentu yang ditetapkan oleh peneliti. Teknik ini dipilih karena peneliti mengutamakan kelayakan informasi dari responden, bukan kuantitas semata. Menurut Etikan, Musa, dan Alkassim (2016), purposive sampling sangat cocok digunakan dalam penelitian kuantitatif yang membutuhkan partisipan dengan pengalaman, pengetahuan, atau kualifikasi khusus yang tidak dimiliki oleh seluruh populasi.

Kriteria Pemilihan Sampel:

- a. Merupakan pelaku usaha jahit rumahan aktif di Kecamatan Baureno.
- b. Telah menjalankan usaha minimal 3 tahun secara berkelanjutan.
- c. Secara langsung terlibat dalam proses penetapan harga jual jasa yang ditawarkan kepada konsumen.
- d. Memiliki pengalaman melakukan penghitungan biaya produksi, baik secara manual, estimatif, atau berdasarkan pengalaman.
- e. Bersedia menjadi responden dan mengisi kuesioner secara jujur dan lengkap.

Dengan menggunakan kriteria di atas, peneliti menetapkan 30 pelaku usaha sebagai responden dalam penelitian ini. Jumlah ini didasarkan pada rekomendasi dari Hair et al. (2010), yang menyatakan bahwa untuk analisis regresi linier

berganda, jumlah minimal sampel yang layak digunakan adalah 30 responden agar hasil analisis dapat dijadikan dasar untuk pengambilan kesimpulan yang dapat digeneralisasi secara statistik.

Selain itu, Sugiyono (2022:130) menyebutkan bahwa dalam penelitian kuantitatif dengan populasi yang tidak diketahui, peneliti tetap dapat melakukan analisis asalkan data yang dikumpulkan berasal dari sampel yang memenuhi kriteria dan relevan dengan variabel yang dikaji.

### 3. Teknik Sampling

Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan teknik non-probability sampling, lebih spesifik yaitu purposive sampling (sampling bertujuan). Teknik ini digunakan karena jumlah populasi pelaku usaha jahit rumahan di Kecamatan Baureno, Kabupaten Bojonegoro tidak dapat diketahui secara pasti. Tidak adanya data resmi dari instansi pemerintah atau lembaga terkait membuat jumlah populasi tidak bisa diestimasi secara numerik, sehingga teknik pengambilan sampel acak (probability sampling) tidak dapat diterapkan.

Menurut Sugiyono (2022:119), purposive sampling adalah teknik pengambilan sampel berdasarkan pertimbangan tertentu dari peneliti, dengan tujuan agar data yang diperoleh benar-benar relevan dan sesuai dengan fokus penelitian. Teknik ini cocok diterapkan dalam situasi di mana populasi sulit diidentifikasi secara menyeluruh, namun peneliti memiliki kriteria jelas mengenai siapa yang layak menjadi responden.

Dalam konteks penelitian ini, purposive sampling dipilih karena peneliti ingin memperoleh data dari responden yang benar-benar menjalankan usaha jahit rumahan dan menetapkan harga jual berdasarkan pertimbangan biaya produksi. Hal ini tidak bisa dipastikan dimiliki oleh semua pelaku usaha di wilayah tersebut,

sehingga diperlukan seleksi berdasarkan kriteria tertentu.

Adapun kriteria responden yang digunakan sebagai dasar pengambilan sampel adalah:

- a. Pelaku usaha jahit rumahan yang telah beroperasi minimal 3 tahun.
- b. Menetapkan harga jual jasanya secara mandiri.
- c. Pernah atau sedang melakukan perhitungan biaya produksi, baik secara sederhana maupun semi-formal.
- d. Bersedia memberikan data dan mengisi kuesioner secara lengkap dan jujur.

Penggunaan purposive sampling juga diperkuat oleh pendapat Etikan, Musa, dan Alkassim (2016) yang menyatakan bahwa purposive sampling efektif digunakan ketika peneliti membutuhkan responden dengan pengalaman atau pengetahuan spesifik yang relevan terhadap topik penelitian, terutama saat populasi tidak dapat ditentukan jumlahnya secara pasti.

Dengan demikian, teknik purposive sampling dipandang sebagai metode yang paling tepat dalam memperoleh data yang valid, mendalam, dan relevan terhadap tujuan penelitian ini, khususnya dalam menganalisis pengaruh perhitungan biaya dan kesesuaian harga terhadap penetapan harga jual jasa jahit.

#### **D. Metode dan Teknik Pengumpulan Data**

Pengumpulan data dilakukan dengan beberapa teknik sebagai berikut:

1. Observasi langsung ke lokasi usaha untuk melihat proses produksi dan pencatatan harga.
2. Kuesioner sederhana berisi pertanyaan tentang biaya bahan baku, tenaga kerja, listrik, serta harga jual per produk.

#### **E. Definisi Operasional**

**Tabel.2**  
**Definisi operasional**

Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Skala Pengukuran
Perhitungan Biaya Produksi	Proses penghitungan seluruh biaya yang dikeluarkan untuk memproduksi jasa jahit, meliputi biaya bahan baku, tenaga kerja langsung, dan biaya overhead, dilakukan secara sistematis dan terukur.	- Metode penghitungan biaya produksi- Ketepatan pencatatan biaya bahan baku langsung- Ketepatan pencatatan biaya tenaga kerja langsung- Ketepatan pencatatan biaya overhead- Frekuensi pencatatan biaya produksi	Skala Likert (Sangat Tepat - Tidak Tepat) Data kuantitatif biaya (dalam rupiah)
Komponen Biaya Produksi	Unsur-unsur biaya yang terdiri dari biaya bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead yang digunakan dalam proses produksi jasa jahit.	- Kelengkapan pencatatan biaya bahan baku langsung- Kelengkapan pencatatan biaya tenaga kerja langsung- Kelengkapan pencatatan biaya overhead	Skala Likert (Sangat Lengkap - Tidak Lengkap) Data kuantitatif biaya (dalam rupiah)
Kesesuaian Harga	Tingkat keselarasan antara harga jual jasa jahit dengan total biaya produksi dan margin keuntungan yang diharapkan sehingga harga jual dapat bersaing dan menguntungkan.	- Perbandingan harga jual dengan total biaya produksi- Kesesuaian margin keuntungan dengan ekspektasi- Konsistensi harga dengan harga pasar sekitar- Penyesuaian	Skala Rasio (Perbandingan Harga dan Biaya) Skala Likert (Sangat Sesuai - Tidak Sesuai)

		harga terhadap perubahan biaya produksi	
Penetapan Harga Jual	Proses yang dilakukan oleh pelaku usaha dalam menentukan harga jual jasa jahit yang mempertimbangkan biaya produksi, margin keuntungan, dan kondisi pasar.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Metode penetapan harga (markup, mengikuti pasar, berdasarkan biaya)- Kesesuaian harga jual dengan biaya produksi-</li> <li>Pertimbangan dalam menetapkan harga jual- Frekuensi evaluasi harga jual</li> </ul>	Skala Nominal (Jenis Metode) Skala Likert (Sangat Sesuai - Tidak Sesuai) Data frekuensi evaluasi

## F. Metode dan Teknik Analisis Data

### 1. Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono (2022:184) statistik deskriptif adalah statistik yang digunakan untuk menganalisis data dengan cara mendeskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum atau generalisasi. Deskriptif kuantitatif dilakukan untuk menjawab pertanyaan penelitian yaitu menganalisis pengaruh antar variabel. Dalam tahap analisis peneliti menggunakan IBM SPSS Statistik for Windows 22.

### 2. Teknik Analisis Data

#### a. Uji instrumen

##### i. Uji validitas

Uji validitas adalah derajad ketepatan antara data yang terjadi pada obyek penelitian dengan daya yang dapat dilaporkan oleh peneliti (Sugiyono,2022:173). Validitas menunjukkan sejauh mana alat ukur dapat merepresentasikan variabel yang diteliti, sehingga data yang diperoleh dapat digunakan untuk menarik kesimpulan yang relevan dan dapat dipercaya

(Repke, Birkenmaier & Lechner, 2024). Pengujian validitas tidak hanya dilakukan satu kali, tetapi merupakan proses yang berkelanjutan, melibatkan pembuktian teoritis dan empiris yang mendukung ketepatan instrumen.

Untuk mengetahui validitas suatu instrument, maka tiap butir pertanyaan atau pernyataan dalam kuesioner harus dianalisis. Butir soal 44 atau pertanyaan dikatakan valid apabila mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur oleh kuesioner tersebut (Sugiyono, 2022:178) Biasanya validitas isi diperoleh melalui penilaian para ahli atau pakar di bidang terkait. Sementara itu, validitas konstruk digunakan untuk menilai kesesuaian antara teori dengan pengukuran empiris, dan sering kali diuji melalui analisis faktor eksploratori (*Exploratory Factor Analysis*) maupun konfirmatori (*Confirmatory Factor Analysis*) (Putri & Firmansyah, 2023).

Dalam jurnal *Validity in Survey Research* oleh Repke et al. (2024), dijelaskan bahwa validasi instrumen sebaiknya dilakukan tidak hanya saat penyusunan awal kuesioner, tetapi juga selama proses pengumpulan dan analisis data. Hal ini disebabkan oleh kemungkinan pengaruh konteks sosial, budaya, serta karakteristik responden yang dapat memengaruhi pemahaman terhadap item-item dalam instrumen. Oleh sebab itu, validitas dipandang sebagai konsep yang kontekstual dan dinamis.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa uji validitas merupakan bagian esensial dari proses pengembangan instrumen dalam penelitian kuantitatif. Instrumen yang memiliki validitas tinggi akan memperkuat argumen dan keabsahan temuan penelitian. Berdasarkan berbagai kajian ilmiah terbaru, validitas yang optimal memerlukan keseimbangan antara pendekatan teoritis yang kuat dan teknik analisis

yang tepat, guna mendukung hasil penelitian yang dapat dipertanggung jawabkan.

Validitas butir soal dapat diuji dengan menghitung korelasi antara skor butir dengan skor total. Rumus yang digunakan adalah korelasi pearson product moment (Sugiyono, 2022:179) Kriteria pengujianya adalah pada signifikan 0,05. Dikatakan valid apabila korelasinya signifikan ( $p\text{-valid} > 0,05$ ) atau ada korelasi antara item dengan total skornya. Perhitungan ini akan dilakukan dengan bantuan SPSS (*Statistical Package For Social Science*).

Kriteria pengujian validitas adalah sebagai berikut :

- a. Jika  $r_{\text{hitung}} > r_{\text{tabel}}$ , maka pertanyaan tersebut valid.
- b. Jika  $r_{\text{hitung}} < r_{\text{tabel}}$ , maka pertanyaan tersebut tidak valid

## 2. Uji Reliabilitas

(Sugiyono, 2022:97–98) instrumen yang reliabel adalah instrumen yang bila digunakan beberapa kali untuk mengukur obyek yang sama, akan menghasilkan data yang sama. Dalam penelitian ini pengujian reliabilitas dilakukan dengan menggunakan koefisien Cronbach's Alpha ( $\alpha$ ) melalui SPSS.

Apabila nilai korelasi menunjukkan hasil positif dan signifikan, maka instrumen dinyatakan reliabel. Sementara itu, validitas dan reliabilitas merupakan syarat mutlak agar suatu instrumen pengukuran dapat diterima secara ilmiah.

Oleh karena itu, pemilihan dan penerapan metode reliabilitas yang tepat sangat berperan dalam menjamin keakuratan dan keandalan data yang

diperoleh dari penelitian. Penelitian ini menggunakan metode cronbach alpha, pada pengujian ini dilakukan dengan bantuan komputer program SPSS.

Instrumen dikatakan reliabel jika nilai Cronbach's Alpha lebih besar dari 0,60. Makin mendekati 1, makin tinggi reliabilitas instrument tersebut (Sugiyono, 2022:186).

Adapun dasar dari pengambilan Keputusan dalam uji reliabilitas Adalah sebagai berikut :

- a. jika koefisien Cronbach Alpha  $> 0,60$  maka pernyataan dinyatakan reliabel.
- b. jika koefisien Cronbach Alpha  $< 0,60$  maka pernyataan dinyatakan tidak reliabel.

b. Uji Asumsi Klasik

#### 1. Uji Normalitas

Uji normalitas bertujuan untuk mengetahui apakah data berdistribusi normal atau tidak. Data yang berdistribusi normal merupakan salah satu syarat dalam analisis statistik parametrik (Sugiyono, 2022:249). Sebuah model regresi dianggap layak jika variabel independen dan dependen yang digunakan dalam analisis menunjukkan pola distribusi yang mendekati normal.

#### 2. Uji Multikolinieritas

Ghozali (2021:157), uji multikolinearitas bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan atau korelasi di antara variabel variabel independen dalam suatu model regresi. Model regresi yang ideal seharusnya tidak menunjukkan adanya korelasi antar variabel bebas. Untuk mengetahui keberadaan multikolinieritas, digunakan nilai tolerance dan variance inflation factor (VIF).

Batas yang digunakan sebagai indikator adalah nilai tolerance lebih dari 0,05 dan nilai VIF kurang dari 10.

### 3. Uji Heteroskedastisitas

Ghozali (2021:178), tujuan dari uji heteroskedastisitas adalah untuk mengetahui apakah terdapat perbedaan varians residual antara satu pengamatan dengan pengamatan lainnya dalam model regresi. Jika varians residual antar pengamatan bersifat konstan, kondisi ini disebut homoskedastisitas. Sebaliknya, apabila varians tersebut berbeda-beda, maka disebut heteroskedastisitas. Model regresi yang ideal adalah model yang memiliki sifat homoskedastisitas atau tidak menunjukkan adanya heteroskedastisitas. Pada penelitian ini peneliti menggunakan uji glejser. Ghozali (2018:142), Uji Glejser dilakukan dengan meregres nilai absolut residual terhadap variabel independen.

### c. Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis merupakan proses yang dilakukan dalam mengambil keputusan, apakah suatu hipotesis dapat diterima atau harus ditolak berdasarkan data yang diperoleh.

#### I. Regresi Linier Berganda

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan pendekatan regresi linear berganda, Regresi linier berganda digunakan untuk menganalisis pengaruh antara dua atau lebih variabel independen terhadap satu variabel dependen, dengan tujuan untuk mengetahui arah, bentuk, dan kekuatan hubungan tersebut (Sugiyono, 2022:277). Pendekatan ini dianggap tepat karena penelitian melibatkan tiga variabel bebas kualitas konsultasi pajak, kampanye pajak, dan pelaporan pajak elektronik yang dianalisis pengaruhnya terhadap dua variabel terikat, yaitu kepatuhan dan kesadaran wajib pajak.

Model regresi linear berganda yang digunakan dalam penelitian ini dapat dituliskan dalam bentuk persamaan sebagai berikut:

$$Y1 = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \epsilon$$

$$Y2 = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \epsilon$$

Keterangan:

- $Y$  = Variabel dependen
- $\alpha$  = Konstanta
- $\beta_1, \beta_2, \beta_3$  = Koefisien regresi masing-masing variabel independen
- $X_1$  = Kualitas konsultasi pajak
- $X_2$  = Kampanye pajak
- $X_3$  = Pelaporan pajak elektronik
- $\epsilon$  = Error (residual)

## 2. Uji Secara Parsial (Uji t)

Menurut Ghazali (2021:148-149), uji statistik t (parsial) digunakan untuk mengetahui sejauh mana pengaruh satu variabel independen (X) secara individual terhadap variabel dependen (Y). Uji t dalam penelitian ini digunakan untuk mengetahui apakah perhitungan biaya produksi ( $X_1$ ), komponen biaya produksi ( $X_2$ ), dan kesesuaian harga ( $X_3$ ) berpengaruh secara signifikan terhadap penetapan harga jual jasa jahit (Y) pada usaha jahit rumahan di Kecamatan Baureno, Kabupaten Bojonegoro (Sugiyono, 2022:276).

Pengujian dilakukan dengan memperhatikan nilai signifikansi (Sig.) dari masing-

masing variabel independen dalam model regresi. Jika nilai Sig. < 0,05, maka variabel independen tersebut berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Sebaliknya, jika nilai Sig. > 0,05, maka variabel tersebut dianggap tidak berpengaruh signifikan.

Adapun hipotesis parsial yang diuji dalam penelitian ini adalah:

- $H_1$ : Perhitungan biaya produksi berpengaruh terhadap penetapan harga jual jahit.
- $H_2$ : Komponen biaya produksi berpengaruh terhadap penetapan harga jual jahit.
- $H_3$ : Kesesuaian harga berpengaruh terhadap penetapan harga jual jahit.

Melalui uji t ini, peneliti dapat mengetahui pengaruh masing-masing variabel independen secara terpisah terhadap penetapan harga jual, sehingga dapat diidentifikasi variabel mana yang paling dominan dalam menentukan harga jasa jahit pada usaha jahit rumahan di Kecamatan Baureno, Bojonegoro.

### 3. Uji Simultan (Uji F)

Menurut Ghazali (2021:155-156), uji statistik F digunakan untuk mengetahui apakah terdapat pengaruh secara simultan dari seluruh variabel independen terhadap variabel dependen dalam model regresi linier berganda. Dalam konteks penelitian ini, uji F digunakan untuk melihat apakah perhitungan biaya produksi ( $X_1$ ), komponen biaya produksi ( $X_2$ ), dan kesesuaian harga ( $X_3$ ) secara bersama-sama berpengaruh terhadap penetapan harga jual jasa jahit (Y) pada usaha jahit rumahan di Kecamatan Baureno, Kabupaten Bojonegoro.

Pengujian dilakukan dengan memperhatikan nilai signifikansi (Sig.) dari hasil uji F. Jika nilai Sig. < 0,05 (5%), maka dapat disimpulkan bahwa seluruh variabel independen secara simultan berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Sebaliknya, jika nilai Sig. > 0,05, maka tidak terdapat pengaruh signifikan secara bersama-sama.

Hipotesis yang diuji adalah:

**H<sub>4</sub>:** Perhitungan biaya produksi, komponen biaya produksi, dan kesesuaian harga secara simultan berpengaruh terhadap penetapan harga jual jasa jahit di Kecamatan Baureno.

Melalui uji F, peneliti dapat menentukan apakah model regresi yang dibangun secara keseluruhan layak digunakan untuk memprediksi variabel dependen berdasarkan variabel-variabel independennya

#### 4. Uji Koefisien Determinasi (R-Square)

Menurut Ghazali (2021:147), koefisien determinasi ( $R^2$ ) digunakan untuk mengukur seberapa besar kemampuan model regresi dalam menjelaskan variasi dari variabel dependen. Nilai  $R^2$  berada pada rentang 0 hingga 1. Semakin tinggi nilai  $R^2$  (mendekati 1), maka semakin besar proporsi variasi variabel dependen yang dapat dijelaskan oleh variabel independen. Sebaliknya, nilai  $R^2$  yang rendah menunjukkan bahwa kemampuan model untuk menjelaskan variabel dependen juga rendah.

Dalam penelitian ini, uji koefisien determinasi dilakukan untuk mengetahui seberapa besar kontribusi perhitungan biaya produksi, komponen biaya produksi, dan kesesuaian harga dalam menjelaskan penetapan harga jual jasa jahit.

Uji korelasi (R) juga digunakan untuk melihat arah dan kekuatan hubungan antar variabel. Hasil uji koefisien determinasi memberikan gambaran seberapa baik model dalam menjelaskan realitas empiris yang diamati.

Kriteria penilaian signifikansi hubungan berdasarkan uji R (koefisien korelasi):

- Jika **Sig. < 0,05**, maka hubungan antar variabel signifikan.
- Jika **Sig. > 0,05**, maka hubungan antar variabel tidak signifikan.

Dengan demikian, uji  $R^2$  membantu peneliti untuk menilai kualitas model prediksi regresi secara menyeluruh.

## DAFTAR PUSTAKA

- Adisasmita, R. (2011). Manajemen produksi dan operasi. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Afrida, M., & Damanhuri, D. (2020). Akuntansi biaya. Jakarta: RajaGrafindo Persada.
- Ajzen, I. (1991). The theory of planned behavior. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 50(2), 179–211.
- Astuti, E., & Hidayat, T. (2019). Cost-plus pricing pada UMKM. *Jurnal Manajemen Usaha Kecil*, 7(2), 55–63.
- Carter, W. K., & Usry, M. F. (2018). Cost accounting. Jakarta: Salemba Empat.
- Creswell, J. W. (2018). Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches (5th ed.). Thousand Oaks: Sage.
- Etikan, I., Musa, S. A., & Alkassim, R. S. (2016). Comparison of convenience sampling and purposive sampling. *American Journal of Theoretical and Applied Statistics*, 5(1), 1–4.
- Firmansyah, A., & Puspitasari, D. (2020). Perhitungan harga pokok produksi pada UMKM konveksi. *Jurnal Akuntansi UMKM*, 12(1), 45–54.
- Fitriani, R. (2021). Tantangan usaha mikro dalam penetapan harga jual. *Jurnal Kewirausahaan Indonesia*, 3(2), 77–86.
- Ghozali, I. (2021). Aplikasi analisis multivariate dengan program IBM SPSS 25. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Handayani, S. (2021). Analisis kesalahan penetapan harga pokok produksi. *Jurnal Akuntansi dan Bisnis*, 9(1), 33–40.
- Hansen, D. R., & Mowen, M. M. (2017). Cost management: Accounting and control. Mason: Cengage Learning.

- Harnanto. (2017). Akuntansi biaya: Konsep dan aplikasi. Yogyakarta: BPFE.
- Heizer, J., & Render, B. (2016). Operations management. New Jersey: Pearson Education.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Marketing management (15th ed.). New Jersey: Pearson Prentice Hall.
- Kuncoro, M. (2017). Strategi penetapan harga dalam UKM. *Jurnal Manajemen Indonesia*, 5(3), 120–133.
- Lubis, A., & Haryanto, D. (2020). Biaya produksi dan strategi harga dalam UKM. *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 8(2), 88–97.
- Mazidah, N., Prasetyo, H. B., & Hidayatin, D. A. (2022). Pengaruh perhitungan harga pokok produksi dan biaya produksi terhadap penetapan harga jual UMKM. *Jurnal Manajemen dan Akuntansi*, 9(1), 29–42.
- Mulyadi. (2007). Akuntansi biaya. Jakarta: Salemba Empat.
- Mulyadi. (2015). Akuntansi biaya. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Mulyadi. (2016). Akuntansi biaya (edisi revisi). Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Nasution, J. H. (2018). Pengaruh biaya produksi terhadap harga pokok produksi PT Timah Tbk. *Jurnal Akuntansi*, 10(2), 45–53.
- Pontoh, W., & Budiarto, N. (2018). Faktor-faktor yang memengaruhi penetapan harga jual. *Jurnal Akuntansi Multiparadigma*, 9(1), 77–86.
- Pradana, A., & Wibowo, S. (2021). Pencatatan biaya produksi pada UMKM. *Jurnal Akuntansi dan UMKM*, 6(2), 34–42.
- Purwanto, E. (2020). Full costing dalam perhitungan harga pokok produksi. *Jurnal Ekonomi Akuntansi*, 14(1), 25–37.
- Rahmawati, I. (2021). Analisis penetapan harga berbasis biaya. *Jurnal Riset Akuntansi*, 13(2), 66–74.
- Repke, L., Birkenmaier, J., & Lechner, C. M. (2024). Validity in survey research. *Journal of Social Research Methods*, 27(1), 14–29.
- Sari, D., & Anggraini, R. (2020). Ketidaksesuaian harga dan biaya pada UMKM jasa. *Jurnal Ilmu Ekonomi*, 8(3), 101–109.
- Sari, M., & Susanto, R. (2020). Metode harga pokok pesanan dalam UMKM. *Jurnal Akuntansi Manajemen*, 5(2), 55–64.
- Simbolon, D. E. S. (2019). Pengaruh biaya produksi terhadap penentuan harga jual pada UD Martabe Kacang Sihabuk. *Jurnal Ekonomi*, 7(1), 1–10.

Sugiyono. (2022). Metode penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R&D. Bandung:

Alfabeta.

Supriyono. (2016). Akuntansi biaya. Yogyakarta: BPFE.

Tambunan, T. (2012). Usaha mikro dan kecil di Indonesia. Jakarta: LP3ES.

Zulfiati, L. R. (2021). Biaya produksi berpengaruh terhadap harga jual. *Jurnal Ilmu*

*Ekonomi*, 9(3), 77–85.

## LAMPIRAN

*Lampiran 1 kuesioner***KUESIONER PENELITIAN**

PENGARUH PERHITUNGAN BIAYA PRODUKSI, KOMPONEN BIAYA PRODUKSI, DAN  
KESESUAIAN HARGA TERHADAP PENETAPAN HARGA JUAL JASA JAHIT PADA USAHA JAHIT  
RUMAHAN DI KEC. BAURENO BOJONEGORO

**Identitas Responden**

Nama: \_\_\_\_\_

Alamat: \_\_\_\_\_

Nama Usaha: \_\_\_\_\_

Lama Usaha: \_\_\_\_\_

**Petunjuk Pengisian**

Silakan Bapak/Ibu memilih jawaban yang sesuai dengan kondisi usaha jahit Bapak/Ibu.

Skala:

- 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)  
 2 = Tidak Setuju (TS)  
 3 = Netral (N)  
 4 = Setuju (S)  
 5 = Sangat Setuju (SS)

Variabel (X1) – Perhitungan Biaya Produksi	1	2	3	4	5
1. Saya selalu mencatat semua biaya yang dikeluarkan untuk setiap pesanan jahitan.					
2. Saya menghitung biaya produksi secara detail sebelum menentukan harga jual jasa jahit.					
3. Saya memahami dengan baik cara menghitung biaya bahan, tenaga kerja, dan overhead dalam usaha jahit saya.					
4. Perhitungan biaya produksi membantu saya menghindari kerugian dalam usaha jahit.					
5. Perhitungan biaya produksi menjadi acuan utama dalam menetapkan harga jasa jahit.					
Variabel (X2) – Komponen Biaya Produksi					
1. Saya memperhatikan biaya bahan baku secara rinci sebelum memulai jahitan.					
2. Biaya tenaga kerja saya perhitungkan secara adil dalam menentukan harga jasa jahit.					
3. Biaya overhead (listrik, peralatan, perawatan mesin jahit) saya masukkan dalam total biaya produksi.					

4. Semua komponen biaya (bahan baku, tenaga kerja, overhead) sudah sesuai dengan kebutuhan usaha jahit saya.				
5. Saya rutin melakukan evaluasi terhadap komponen biaya produksi dalam usaha jahit.				
<b>Variabel (X3) – Kesesuaian Harga</b>				
1. Harga jasa jahit saya sudah sesuai dengan biaya produksi yang dikeluarkan.				
2. Harga yang saya tetapkan sudah sesuai dengan kualitas hasil jahit.				
3. Harga jasa jahit saya sudah sebanding dengan harga pasar di sekitar Kecamatan Baureno.				
4. Saya menyesuaikan harga jahit agar tetap terjangkau oleh pelanggan tanpa mengurangi keuntungan.				
5. Saya merasa harga jasa jahit saya sudah adil baik untuk saya maupun pelanggan.				
<b>Variabel (Y) – Penetapan Harga Jual</b>				
1. Saya menentukan harga jual jasa jahit berdasarkan perhitungan biaya produksi.				
2. Saya menyesuaikan harga jual dengan kemampuan daya beli pelanggan di sekitar usaha.				
3. Saya mempertimbangkan kualitas hasil jahitan saat menetapkan harga jual.				
4. Harga jual jasa jahit saya ditetapkan agar tetap kompetitif dengan usaha jahit lain.				
5. Saya rutin mengevaluasi harga jual jasa jahit agar sesuai dengan perkembangan pasar.				

## Lampiran 2.tabulasi kuesioner

Jumlah	25
PENGARUH	25
PERHITUNGAN	25
BIAYA	20
...	18
4	10
	22
	17
	3
	2
	4
	4
	2
	3
	5
	5
	4
	3
	19
	17
	23
	24
	7
	20
	4
	3



Kesesuaian Harga	Jumlah	Penetapan Harga Jual	Jumlah	
			5	25
5	5	5	5	25
5	5	5	5	25
4	4	5	22	5
4	4	4	20	4
5	5	5	25	4
5	5	4	23	3
3	3	3	15	4
5	5	4	22	5
4	4	4	21	3
4	4	4	20	4
3	3	3	15	4
5	4	5	23	5
3	4	4	18	4
5	4	4	22	5
4	4	4	20	4
3	4	3	18	4
5	5	5	22	5
4	4	4	20	4
3	4	4	18	4
3	4	3	19	3
5	5	5	25	5
4	3	5	20	4
4	4	4	21	5
4	5	4	21	5
2	3	4	15	1
4	4	4	20	4
5	5	5	25	5
5	5	5	25	5
1	1	1	5	2
4	4	4	20	4
4	4	4	20	4
3	3	3	15	3

Sumber : Jawaban responden

*Lampiran 3. Hasil Uji di SPSS*

**Validitas**

		Correlations					
		KBP1	KBP2	KBP3	LBP4	KBP5	JUMLAH_KB P
KBP1	Pearson Correlation	1	,797 <sup>**</sup>	,519 <sup>**</sup>	,648 <sup>**</sup>	,447 <sup>*</sup>	,816 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)		,000	,003	,000	,013	,000
	N	30	30	30	30	30	30
KBP2	Pearson Correlation	,797 <sup>**</sup>	1	,576 <sup>**</sup>	,674 <sup>**</sup>	,441 <sup>*</sup>	,835 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)		,000	,001	,000	,015	,000
	N	30	30	30	30	30	30
KBP3	Pearson Correlation	,519 <sup>**</sup>	,576 <sup>**</sup>	1	,592 <sup>**</sup>	,729 <sup>**</sup>	,831 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)		,003	,001	,001	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30
LBP4	Pearson Correlation	,648 <sup>**</sup>	,674 <sup>**</sup>	,592 <sup>**</sup>	1	,827 <sup>**</sup>	,882 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,001	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30
KBP5	Pearson Correlation	,447 <sup>*</sup>	,441 <sup>*</sup>	,729 <sup>**</sup>	,827 <sup>**</sup>	1	,817 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)		,013	,015	,000	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30
JUMLAH_KBP	Pearson Correlation	,816 <sup>**</sup>	,835 <sup>**</sup>	,831 <sup>**</sup>	,882 <sup>**</sup>	,817 <sup>**</sup>	1
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).  
\*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

**Correlations**

		PBP1	PBP2	PBP3	PBP4	PBP5	JUMLAH_PBP P
		1	,873 <sup>**</sup>	,734 <sup>**</sup>	,664 <sup>**</sup>	,541 <sup>**</sup>	,876 <sup>**</sup>
PBP1	Pearson Correlation	1	,873 <sup>**</sup>	,734 <sup>**</sup>	,664 <sup>**</sup>	,541 <sup>**</sup>	,876 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,002	,000
	N	30	30	30	30	30	30
PBP2	Pearson Correlation	,873 <sup>**</sup>	1	,800 <sup>**</sup>	,730 <sup>**</sup>	,552 <sup>**</sup>	,900 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,002	,000
	N	30	30	30	30	30	30
PBP3	Pearson Correlation	,734 <sup>**</sup>	,800 <sup>**</sup>	1	,871 <sup>**</sup>	,681 <sup>**</sup>	,918 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30
PBP4	Pearson Correlation	,664 <sup>**</sup>	,730 <sup>**</sup>	,871 <sup>**</sup>	1	,858 <sup>**</sup>	,922 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30
PBP5	Pearson Correlation	,541 <sup>**</sup>	,552 <sup>**</sup>	,681 <sup>**</sup>	,858 <sup>**</sup>	1	,811 <sup>**</sup>
	Sig. (2-tailed)		,002	,002	,000	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30
JUMLAH_PBP	Pearson Correlation	,876 <sup>**</sup>	,900 <sup>**</sup>	,918 <sup>**</sup>	,922 <sup>**</sup>	,811 <sup>**</sup>	1
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,000	,000
	N	30	30	30	30	30	30

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

Correlations						
	KHJ1	KHJ2	KHJ3	KHJ4	KHJ5	JUMLAH_KHJ
KHJ1	Pearson Correlation	1	,763**	,682**	,359	,130
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,052	,494
	N	30	30	30	30	30
KHJ2	Pearson Correlation	,763**	1	,724**	,501**	,455*
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,005	,012
	N	30	30	30	30	30
KHJ3	Pearson Correlation	,682**	,724**	1	,667**	,508**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,004
	N	30	30	30	30	30
KHJ4	Pearson Correlation	,359	,501**	,667**	1	,638**
	Sig. (2-tailed)	,052	,005	,000		,000
	N	30	30	30	30	30
KHJ5	Pearson Correlation	,130	,455*	,508**	,638**	1
	Sig. (2-tailed)	,494	,012	,004	,000	
	N	30	30	30	30	30
JUMLAH_KHJ	Pearson Correlation	,798**	,900**	,895**	,735**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).  
 \*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).

Correlations						
	KH1	KH2	KH3	KH4	KH5	JUMLH_KH
KH1	Pearson Correlation	1	,876**	,843**	,733**	,577**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,000	,001
	N	30	30	30	30	30
KH2	Pearson Correlation	,876**	1	,794**	,789**	,607**
	Sig. (2-tailed)	,000		,000	,000	,000
	N	30	30	30	30	30
KH3	Pearson Correlation	,843**	,794**	1	,772**	,748**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000		,000	,000
	N	30	30	30	30	30
KH4	Pearson Correlation	,733**	,789**	,772**	1	,731**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000		,000
	N	30	30	30	30	30
KH5	Pearson Correlation	,577**	,607**	,748**	,731**	1
	Sig. (2-tailed)	,001	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30
JUMLH_KH	Pearson Correlation	,910**	,915**	,929**	,899**	,812**
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30

\*\*. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).

## Reliabilitas

```
RELIABILITY
/VARIABLES=KHJ1 KHJ2 KHJ3 KHJ4 KHJ5
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.
```

**Reliability****Scale: ALL VARIABLES****Case Processing Summary**

	N	%
Cases	30	100,0
Valid	30	100,0
Excluded <sup>a</sup>	0	,0
Total	30	100,0

a. Listwise deletion based on all variables  
in the procedure.

**Reliability Statistics**

Cronbach's Alpha	N of Items
,842	5

```

RELIABILITY
/VARIABLES=KBP1 KBP2 KBP3 LBP4 KBP5
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.

```

## Reliability

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

	N	%
Cases	Valid	30
	Excluded <sup>a</sup>	0
Total		100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,889	5

## RELIABILITY

```

/VARIABLES=KH1 KH2 KH3 KH4 KH5
/SCALE('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.

```

## Reliability

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

	N	%
Cases	Valid	30
	Excluded <sup>a</sup>	0
Total		100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,935	5

```

RELIABILITY
/VARIABLES=PBP1 PBP2 PBP3 PBP4 PBP5
/SCALE ('ALL VARIABLES') ALL
/MODEL=ALPHA.

```

## Reliability

### Scale: ALL VARIABLES

#### Case Processing Summary

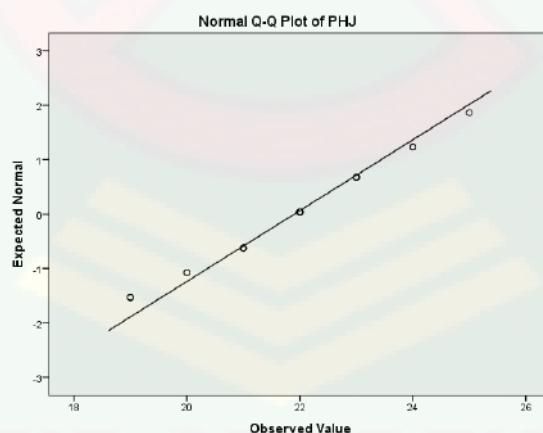
	N	%
Cases	Valid	30
	Excluded <sup>a</sup>	0
	Total	30
		100,0

a. Listwise deletion based on all variables in the procedure.

#### Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,927	5

## Uji Normalitas



## Uji Shapiro wilk

#### Tests of Normality

	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
PBP	,146	31	,090	,953	31	,187
KBP	,160	31	,041	,942	31	,092
KH	,136	31	,148	,952	31	,175

PHJ	,170	31	,022	,946	31	,123
-----	------	----	------	------	----	------

a. Lilliefors Significance Correction

### Uji Multikolinieritas

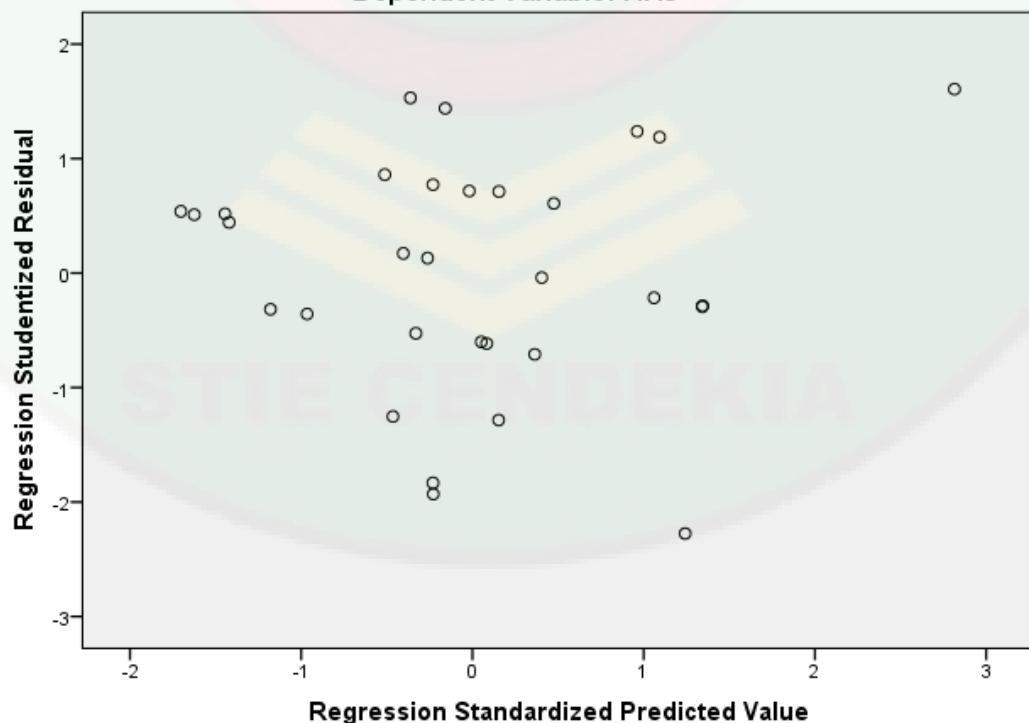
Model	Coefficients <sup>a</sup>		Collinearity Statistics
	Tolerance	VIF	
I	JUMLAH_PBP	,252	3,976
	JUMLAH_KBP	,200	5,002
	JUMLH_KH	,201	4,964

a. Dependent Variable: JUMLAH\_KHJ

### Uji Heteroskedastisitas

#### Scatterplot

Dependent Variable: KHJ



## Regresi Linier Berganda

Model	Unstandardized Coefficients			Standardized Coefficients
	B	Std. Error	Beta	
I				
(Constant)	26,470	5,417		
PBP	-,122	,194	-,155	
KBP	,149	,131	,303	
KH	-,231	,190	-,276	

## Uji T (Parsial)

Variabel	t	Sig.
Perhitungan biaya produksi	5,426	0,000
Komponen biaya produksi	6,661	0,000
Kesesuaian harga	9,849	0,000

## Uji F (Simultan)

ANOVA <sup>a</sup>					
Model	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
I					
Regression	199,374	3	66,458	30,514	,000 <sup>b</sup>
Residual	56,626	26	2,178		
Total	256,000	29			

a. Dependent Variable: KHJ

b. Predictors: (Constant), PBP, KH, KBP

Sumber : Outline SPSS Tahun 2025

## Uji Determinasi (R2)

I. Model Summary<sup>b</sup>

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
I	,882 <sup>a</sup>	,779	,753	1,476

a. Predictors: (Constant), PBP, KH, KBP

b. Dependent Variable: KHJ

## Lampiran 4. Kartu Konsultasi Bimbingan Skripsi

KARTU KONSULTASI BIMBINGAN SKRIPSI						
Nama	: Rahma Aliya Nur Faida					
NIM	: 21020078					
Tahun Angkatan						
Jurusan/Prodi	: Akuntansi					
Semester	: VII					
Judul Skripsi	: Pengaruh perhitungan harga pokok produksi terhadap penentuan harga jual jasa jenit di Desa Banjaran - Baureno - Bojonegoro					
Dosen Pembimbing : 1.	Hermawan Budi Prasetyo, SE, MSA, Ak.					
2.	Nurul Maridah, SE, SMA, Ak.					
REKOMENDASI						
No.	Tanggal	Pembimbing 1	Paraf	Tanggal	Pembimbing 2	Paraf
1.	19/3/2025	Judul sketch	J	14/4/2025		8
2.	24/4/2025	Bab 1 - 3	J	18/4/2025		8
3.	23/5/2025	Bab 1 - 3	J	2/5/2025		8
4.	30/6/2025	Bab 1 - 5	J	10/5/2025		8
5.	11/8/2025	Acc	J	28/7/2025	Bab 1-5 revisi	8
6.				11/8/2025	Acc	8
7.						
8.						
9.						
10.						
11.						
12.						
13.						
14.						
15.						
16.						
17.						
PENGARUH PERHITUNGAN BIAYA ...				RAHMA ALIYA NUR FAIDA		