

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di era globalisasi saat ini, kertas merupakan bahan produk yang banyak digunakan oleh manusia. Semakin meningkat kebutuhan akan kertas, secara langsung kebutuhan akan *pulp* sebagai bahan baku kertas semakin meningkat pula. Sejalan dengan kemajuan teknologi, perkembangan industri *pulp* pun akan berkembang secara pesat didukung oleh sumber daya yang ada, tenaga kerja yang melimpah serta pemasaran yang sudah jelas.

Suatu perusahaan yang bergerak dibidang pabrikan/ manufaktur melakukan kegiatan rutin produksi untuk menghasilkan suatu barang. Kegiatan produksi dimulai dari pembelian bahan baku yaitu, persediaan bahan mentah yang akan diproses dalam proses produksi. Menurut Sinurat *et.al* (2016:14),”Bahan baku yaitu bahan baku yang dipakai secara langsung untuk proses produksi langsung, contohnya kayu yang diolah menjadi bubur kertas”. Pengadaan bahan baku merupakan salah satu unsur yang terpenting untuk menjalankan proses produksi dengan lancar, namun apabila pengadaan bahan baku terlambat maka proses produksi secara keseluruhan dapat tertunda, pada sisi lain, jika perusahaan mengadakan persediaan bahan baku yang terlalu besar dibandingkan dengan kebutuhannya, maka hal ini akan mengakibatkan biaya penyimpanan digudang semakin besar.

Pemenuhan kualitas produk yang lebih baik maupun harga yang bersaing merupakan tantangan tersendiri bagi perusahaan. Apalagi jika tuntutan tersebut dibarengi dengan tingginya biaya produksi. Sehingga perusahaan dituntut untuk dapat menekan biaya produksi yang terdiri dari biaya bahan baku, upah tenaga kerja langsung dan biaya *overhead* pabrik. Biaya tenaga kerja langsung yaitu tenaga kerja yang secara langsung terlibat dalam proses pengolahan bahan baku. Biaya *overhead*

pabrik lebih kompleks dan realisasinya kemungkinan bervariasi untuk setiap bulannya serta berfokus pada bahan penolong.

Pentingnya menekan biaya produksi karena berpengaruh terhadap laba yang diperoleh perusahaan. Tingginya biaya produksi berdampak pada tingkat penjualan. Secara kuantitas suatu perusahaan sudah membatasi hasil produksinya dengan menyesuaikan pada biaya produksi yang harus dikeluarkan. Ketika hasil produk secara kuantitas berkurang tentunya juga berdampak pada laba yang akan diperoleh. Kemampuan perusahaan dalam menetapkan biaya produksi yang tepat akan mempengaruhi tingkat laba yang diperoleh. Biaya produksi memiliki hubungan yang negatif dengan laba. Jika terjadi peningkatan biaya produksi sementara hasil penjualan tetap maka hal ini akan menyebabkan laba turun, namun sebaliknya apabila terjadi penurunan biaya produksi sementara hasil penjualan tetap maka akan meningkatkan laba.

Penentuan harga jual produk merupakan salah satu pengambilan keputusan manajemen yang penting. Bagi manajemen, penentuan harga jual produk atau jasa bukan hanya merupakan kebijaksanaan dibidang pemasaran atau keuangan, melainkan merupakan kegiatan yang berkaitan dengan seluruh aspek kegiatan perusahaan. Harga jual produk atau jasa, selain mempengaruhi volume penjualan atau jumlah pembeli produk atau jasa tersebut, juga mempengaruhi jumlah pendapatan perusahaan.

Penelitian ini merupakan penelitian lanjutan dari penelitian sebelumnya. Penelitian sebelumnya dilakukan oleh Budiastuti (2016), meneliti pengaruh volume penjualan dan biaya produksi terhadap laba pada PT. Indah Kiat *Pulp And Paper* 2006-2015, menyatakan bahwa variabel volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba, variabel biaya produksi berpengaruh negatif tetapi signifikan terhadap laba. Esta Tambun (2010), meneliti pengaruh biaya produksi dan harga jual terhadap laba pada PT. PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Sosorladang Porsea 2005-2007, menyatakan biaya produksi dan harga jual sebagai variabel independen berpengaruh signifikan positif terhadap laba sebagai variabel dependen secara

simultan, secara parsial biaya produksi tidak berpengaruh signifikan terhadap laba, dan harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba. PT.Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea adalah perusahaan industri yang bergerak dalam bidang pengolahan hasil hutan yang menghasilkan produk jadi bubur kertas (*pulp*) dengan bahan baku utama kayu gelondongan *eucalyptus* (kayu balok). Sebagai perusahaan yang berorientasi terhadap laba, PT.Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea menghadapi persaingan dengan perusahaan lain dan berusaha mempertahankan volume penjualan produknya di pasaran.

Tabel 1.1

Data Biaya Produksi, Harga Jual dan Laba Pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea Periode 2009 – 2018

Tahun	Biaya produksi (dalam USD)	Harga jual (dalam USD)	Laba (dalam USD)
2009	73.254/ ton	78.867/ ton	586.142/ ton
2010	87.562/ ton	98.241/ ton	569.742/ ton
2011	86.121/ ton	91.251/ ton	555.042/ ton
2012	91.242/ ton	108.122/ ton	546.042/ ton
2013	86.264/ ton	91.552/ ton	563.942/ ton
2014	91.480/ ton	109.193/ ton	562.486/ ton
2015	85.623/ ton	96.421/ ton	559.465/ ton
2016	80.900/ ton	84.100/ ton	527.477/ ton
2017	107.747/ ton	123.865/ ton	524.615/ ton
2018	104.597/ ton	121.223/ ton	520.679/ ton

Sumber : Diolah Dari Laporan Keuangan PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea 2009-2018

Dalam tabel 1.1 disajikan data biaya produksi dan harga jual produk tahun 2009-2018 yang dinyatakan dalam USD. Dari data tersebut terjadi kenaikan dan penurunan terhadap biaya produksi dan harga jual. Harga jual dipengaruhi oleh biaya produksi. Pada tahun 2010 biaya produksi dan harga jual cenderung naik dibandingkan tahun 2009. Sementara pada tahun 2011 biaya produksi dan harga jual mengalami penurunan dibandingkan tahun sebelumnya. Pada tahun 2014 biaya produksi dan harga jual kembali mengalami kenaikan. Pada tahun 2015-2016 biaya produksi dan harga jual kembali mengalami penurunan. Pada tahun 2017 biaya produksi dan harga jual secara serentak mengalami kenaikan yang cukup tinggi. Kenaikan biaya produksi pada tahun 2017 disebabkan hasil panen kayu belum maksimal, pada waktu itu oleh penyakit *little leaf*, *helopeltis*, dan *galwash* yang menyerang tanaman. Sesuai kebijakan Perseroan guna menjamin tersedianya pasokan kayu sebagai bahan baku untuk keberlangsungan proses produksi, maka Perseroan membeli kayu dari pihak ketiga sebanyak 365.024 ton. Dan diperkirakan Perseroan masih akan terus melakukan pembelian kayu dari pihak ketiga sampai tahun 2022 atau 2023. Selain itu harga *pulp* dikendalikan oleh makro ekonomi antara lain Produk Domestik Bruto (PDB), fluktuasi nilai tukar dan kondisi moneter serta aktivitas industri tertentu yang mengendalikan permintaan dan pasokan jangka pendek. Sehubungan perekonomian global mengalami perlambatan maka berdampak hasil penjualan *pulp* tahun 2018 lebih rendah 35.282 ton dibanding tahun 2017 dengan total penjualan 203.774 ton. Jika Dollar Amerika Serikat melemah 50 basis poin terhadap mata uang selain Dollar Amerika Serikat dengan seluruh variabel lain tetap, maka laba tahun berjalan akan berkurang sebesar US\$ 155 dan laba tahunan komparatif terkait akan berkurang sebesar US\$ 56, terutama yang timbul sebagai akibat kerugian selisih kurs atas penjabaran aset dan liabilitas moneter dalam mata uang selain Dollar Amerika Serikat.

Dari uraian tersebut dan hasil penelitian terdahulu yang berbeda-beda diatas maka penulis tertarik untuk melakukan penelitian tersebut dengan judul “**Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Laba Pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea Periode 2009 -2018**”.

1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang ada, maka rumusan masalah yang diajukan adalah :

1. Bagaimanakah pengaruh biaya produksi terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea tahun 2009-2018 ?
2. Bagaimanakah pengaruh harga jual terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea tahun 2009-2018 ?
3. Bagaimanakah pengaruh biaya produksi dan harga jual terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea tahun 2009-2018 ?

1.3 Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang akan diperoleh dari penelitian ini adalah :

1. Untuk mengetahui pengaruh biaya produksi terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea tahun 2009-2018.
2. Untuk mengetahui pengaruh harga jual terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea tahun 2009-2018.
3. Untuk mengetahui pengaruh biaya produksi dan harga jual terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea tahun 2009-2018.

1.4 Manfaat Penelitian

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat :

1. Bagi peneliti, untuk menambah ilmu pengetahuan dan menambah wawasan mengenai biaya produksi, harga jual, dan laba.

2. Bagi perusahaan, untuk memberikan masukan dan sebagai dasar pertimbangan untuk menjalankan usahanya.
3. Bagi peneliti lain, sebagaia bahan referensi dan informasi tambahan bagi peneliti lain yang ingin membuat skripsi berkaitan dengan judul ini.

BAB II

LANDASAN TEORITIS, PENELITIAN TERDAHULU, KERANGKA BERPIKIR DAN HIPOTESIS

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Pengertian Biaya Produksi

Seluruh kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan akan memerlukan biaya. Oleh karena itu biaya merupakan salah satu unsur yang sangat utama bagi setiap perusahaan. *Cost is a sacrifice that must be spent by the company to produce or produce something goods or services.* Biaya adalah pengorbanan yang harus dihabiskan oleh perusahaan untuk memproduksi atau menghasilkan sesuatu barang atau jasa. Biaya-biaya yang terjadi sangat berpengaruh pada kelangsungan hidup perusahaan. Setiap satu rupiah yang dikeluarkan oleh perusahaan harus dapat memberikan manfaat bagi perusahaan. Dalam aktivitas produksi suatu perusahaan, pengeluaran dalam bentuk biaya yang cukup besar akan menjadi harga pokok produksi yang cukup tinggi. Harga produksi yang tinggi tentu akan membuat harga jual menjadi tinggi. Apabila harga jual menjadi lebih tinggi dari biasanya akan mempengaruhi permintaan dipasar dan hal ini akan berdampak buruk bagi pencapaian laba perusahaan karena untuk mendapatkan besar kecilnya laba, sebagian besar bergantung pada jumlah biaya. Itu sebabnya biaya perlu diperhatikan dengan seksama.

Menurut Sinurat *et.al.* (2014:125), “Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan mata uang yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu”. Biaya memiliki arti yang sangat berbeda dengan beban meskipun biaya dan beban sering dipakai dalam arti yang sama. Menurut Bustami dan Nurlela (2013:8), ”Beban atau *expense* adalah biaya yang telah memberikan manfaat dan sekarang telah habis”.

Dari defenisi-defenisi yang telah dikemukakan menunjukkan bahwa terdapat perbedaan yang jelas antara biaya dan beban. Dapat disimpulkan bahwa biaya adalah

pengorbanan sumber daya yang dikeluarkan untuk menciptakan manfaat ekonomis yang lebih tinggi, yang diukur dengan satuan nilai uang, baik yang terjadi maupun yang akan terjadi. Biaya produksi merupakan jumlah biaya yang terjadi secara langsung dan tidak langsung pada bagian produksi.

Menurut Bustami dan Nurlela (2010:12), "Biaya produksi adalah biaya yang digunakan dalam proses produksi yang terdiri dari bahan baku langsung, tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik". Widyana (2017), "*The production cost is very influential in the calculation of corporate income, if the company is less precise or wrong in determining the cost of production, it will result in an error in the determination of profit and loss obtained by the company*". Biaya produksi sangat berpengaruh dalam perhitungan pendapatan perusahaan, jika perusahaan kurang tepat atau salah dalam menentukan biaya produksi itu akan mengakibatkan kesalahan dalam penentuan untung dan rugi yang diperoleh perusahaan.

Berdasarkan uraian diatas maka biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan selama proses produksi sampai terbentuknya barang jadi. Atau dengan kata lain, biaya produksi adalah biaya-biaya yang turut berpartisipasi untuk menciptakan barang jadi.

2.1.2 Unsur-Unsur Biaya Produksi

Biaya produksi atau dalam bahasa asing disebut *manufacturing cost* dapat digolongkan menjadi tiga bagian yaitu: biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead* pabrik.

1. Biaya Bahan Baku

Pada perusahaan manufaktur, bahan yang digunakan untuk produksi dibedakan ke dalam dua golongan, yaitu bahan baku langsung dan bahan penolong. Menurut Siregar *et.al.* (2013:347), "Bahan baku langsung adalah bahan yang menjadi bagian produk jadi dan dapat diidentifikasi ke produk jadi". Sementara bahan penolong adalah bahan yang tidak dapat diidentifikasi ke produk atau bahan yang nilainya relatif tidak signifikan dibandingkan dengan nilai produk jadi. Unsur

terpenting dari biaya produksi adalah biaya bahan baku atau sering disebut *direct material*. *Direct material are those materials that can be directly traced to the manufacturing of the product. In order to respond quickly to production need raw materials inventory on hand. While production volume might change, management does not want to stop production to wait for raw materials to be delivered. Further, a company needs raw materials on hand for future jobs as well as for the current job. The materials are sent to the production department as it is needed for production of the products.* Bahan baku langsung adalah bahan- bahan yang dapat dilacak langsung ke pembuatan produk. Untuk dapat menanggapi kebutuhan produksi dengan cepat, perusahaan membutuhkan persediaan bahan baku. Sementara volume produksi mungkin berubah, manajemen tidak ingin menghentikan produksi untuk menunggu pengiriman bahan baku. Bahan-bahan dikirim ke departemen produksi karena diperlukan untuk proses produksi.

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung

Sebagai unsur biaya produksi, besarnya biaya tenaga kerja menggambarkan besarnya kontribusi tenaga kerja terhadap proses produksi. Menurut Siregar *et.al.* (2013:379), "Kontribusi tenaga kerja terhadap proses produksi merupakan segala usaha fisik dan mental yang dikerahkan oleh karyawan pabrik untuk mengolah bahan baku menjadi barang jadi". *Any wages paid to workers or a group of workers which may directly correlate to any specific activity of production, supervision, maintenance, transportation of material, or product, and directly associate in conversion of raw material into finished goods are called direct labor.* Tenaga kerja langsung yaitu setiap upah yang dibayarkan kepada pekerja atau sekelompok pekerja yang dapat secara langsung berhubungan dengan aktivitas produksi, pengawasan, pemeliharaan, pengangkutan bahan atau produk dan secara langsung dikaitkan dalam konversi bahan baku menjadi barang jadi. Menurut Darsono dan Purwanti "Tenaga kerja dikategorikan menjadi dua yaitu buruh dan karyawan, dimana buruh dibayar atas dasar tarif perjam, harian, mingguan, dan karyawan dibayar atas gaji bulanan". Menurut Siregar *et.al.* (2013:380), "Komponen biaya tenaga kerja meliputi gaji dan

upah regular, insentif, dan tunjangan”. Gaji dan upah regular merupakan kompensasi regular yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawan atas usaha fisik dan mental yang dikerahkan oleh karyawan tersebut. Insentif merupakan kompensasi tambahan yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawan atas kinerja karyawan diatas standar yang ditentukan berdasarkan waktu kerja atau hasil kerja. Tunjangan merupakan kompensasi tambahan yang diberikan oleh perusahaan kepada karyawan selain gaji serta insentif, dapat berupa tunjangan asuransi dan tunjangan pension. Dapat disimpulkan bahwa pengertian biaya tenaga kerja langsung yaitu tenaga kerja yang secara langsung ikut serta dalam proses pembuatan produk, dan jasanya dapat diperhitungkan langsung dalam harga pokok produksi.

3. Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah unsur biaya produksi selain biaya bahan baku dan biaya tenaga kerja langsung. Menurut Siregar *et.al.* ,”Biaya *overhead* pabrik memiliki karakteristik sebagai berikut”:

- a. Jumlahnya tidak proporsional dengan volume produksi.
- b. Tidak dapat ditelusuri dan diidentifikasi secara langsung kepada produk atau pesanan.
- c. Jenisnya banyak.

Beberapa contoh biaya *overhead* pabrik adalah gaji penyedia, biaya listrik pabrik, biaya pemeliharaan mesin, dan biaya asuransi gedung pabrik.

2.1.3 Anggaran Biaya Produksi

Anggaran merupakan suatu rincian rencana keuangan yang mempunyai sifat koordinasi yang terpadu. Didalamnya diadakan pengkajian dan perencanaan alokasi faktor-faktor produksi yang tersedia untuk diolah melalui proses tertentu dan pada setiap akhir periode anggaran atau bagian periode anggaran ditentukan laporan realisasinya. Anggaran produksi disusun setelah anggaran penjualan selesai disusun.

Menurut Darsono dan Purwanti (2018:1), “Anggaran adalah rencana kerja yang dituangkan dalam angka-angka keuangan baik jangka pendek maupun jangka

panjang”. Dapat disimpulkan bahwa anggaran biaya produksi yaitu anggaran produksi yang berguna untuk menunjang kegiatan penjualan, menjaga tingkat persediaan barang jadi yang sewaktu-waktu diminta oleh konsumen, dan mengendalikan kegiatan produksi agar dapat menciptakan harga pokok produksi yang serendah-rendahnya. Ada dua fungsi anggaran biaya produksi yaitu:

1. Anggaran Biaya Produksi Sebagai Alat Perencanaan

Salah satu fungsi dari manajemen adalah perencanaan. Menurut Siahaan *et.al.* (2017:110), ”Perencanaan merupakan suatu proses untuk menetapkan berbagai tujuan (hasil akhir) yang ingin dicapai perusahaan pada masa yang akan datang dan menentukan bagaimana strategi dan rencana-rencana yang dibuat agar tujuan tersebut tercapai”. Perencanaan merupakan tindakan yang dibuat berdasarkan fakta dan asumsi mengenai gambaran kegiatan yang dilakukan pada waktu yang akan datang dalam mencapai tujuan yang diinginkan. Menurut Wibowo (2014:37),”Perencanaan adalah titik awal dari suatu siklus manajemen kinerja sebagai proses memformulasikan, mengimplementasikan, dan mengevaluasi keputusan yang memungkinkan organisasi mencapai tujuannya”. Anggaran merupakan alat perencanaan tertulis yang menuntut pemikiran yang teliti dan akan memberikan gambaran yang lebih nyata/ jelas dalam unit dan uang.

2. Anggaran Biaya Produksi Sebagai Alat Pengendalian

Disamping sebagai alat perencanaan, anggaran juga mempunyai fungsi sebagai alat pengendalian pelaksanaan kegiatan perusahaan. Pengendalian dapat diartikan sebagai usaha sistematis perusahaan untuk mencapai tujuan dengan cara membandingkan prestasi kerja dengan rencana dan membuat tindakan yang tepat untuk mengoreksi perbedaan yang muncul. Menurut Siahaan *et.al.* (2017:308), ”Pengendalian disebut juga pengawasan yaitu tindakan yang menyesuaikan kegiatan operasional dengan standar kinerja (perencanaan)”. Pengendalian juga dapat diartikan sebagai kegiatan yang dilakukan mulai dari pelaksanaan, pengawasan sampai perbaikan. Seluruh biaya yang telah tersusun dalam anggran harus dapat dikendalikan dengan sebaik-baiknya. Dengan adanya

pengendalian biaya yang baik dari manajer, maka akan kecil kemungkinannya terjadi penyimpangan yang signifikan antara anggaran yang telah disusun dengan yang sesungguhnya.

2.2 Harga Jual

2.2.1 Pengertian Harga Jual

Manajemen harus dapat menentukan harga pokok yang dapat menutup semua biaya dan menghasilkan laba. Penjualan sangat dipengaruhi oleh fungsi permintaan dan penawaran, namun untuk menentukan harga yang menguntungkan, perlu diperhitungkan biaya dengan cermat. Harga merupakan satu-satunya unsur bauran pemasaran yang dapat menghasilkan pendapatan, sedangkan unsur lainnya menimbulkan biaya, karena dengan harga jual kita dapat menghasilkan pendapatan sedangkan bauran pemasaran yang lain seperti produk, promosi dan saluran distribusi merupakan unsur-unsur yang mengakibatkan biaya suatu perusahaan akan bertambah. *Cost of goods will also show the real value. Selling price is too high will make the product less competitive in the market, while the selling price is too low will not provide benefits for the company.* Harga pokok barang juga akan menunjukkan nilai yang sebenarnya. Harga jual terlalu tinggi akan membuat produk kurang kompetitif di pasar, sedangkan harga jual terlalu rendah tidak akan memberikan manfaat bagi perusahaan. Menurut Fuad *et.al.* (2015:129), bahwa “Harga adalah sejumlah kompensasi (uang maupun barang, kalau mungkin) yang dibutuhkan untuk mendapatkan sejumlah kombinasi barang atau jasa”. Harga yang ditetapkan harus dapat menutup semua biaya yang telah dikeluarkan untuk produksi ditambah persentase laba yang diinginkan. Jika harga yang ditetapkan terlalu tinggi secara umum akan kurang menguntungkan karena pembeli dan volume penjualan yang berkurang. Menurut Siregar *et.al.* (2016:12), ”Harga jual adalah kemampuan menutup biaya produk, biaya pemasaran, dan biaya administrasi yang timbul, serta menghasilkan keuntungan yang diinginkan”.

Dalam penentuan harga jual dapat dilakukan dengan menggunakan *metode full costing*, yaitu perhitungan dimana semua biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut dihitung, ditambah dengan persentase laba yang diinginkan untuk menutup biaya operasi dan laba yang diinginkan.

Dari defenisi-defenisi diatas dapat disimpulkan bahwa harga jual adalah kemampuan sesuatu barang yang dipertukarkan dengan barang lain atau dijual kepada pembeli yang dapat menutupi segala pengeluaran biaya dan dinyatakan dengan satuan uang.

2.2.2 Tujuan Penentuan Harga Jual

Karena sifat kegunaan dari suatu barang, maka akan timbul permintaan terhadap barang tersebut dari masyarakat. Disamping itu barang-barang ekonomi juga mempunyai sifat scarcity yang mana akan mendorong para usahawan untuk menawarkan barang tersebut di pasar. Jadi karena adanya permintaan oleh pembeli serta penawaran oleh penjual terhadap barang tersebut mengakibatkan barang menjadi berharga.

Ada enam tujuan penentuan harga jual utama yang bisa ditetapkan oleh perusahaan menurut Kotler (2016:491) yaitu:

1. Kelangsungan Hidup

Perusahaan dapat mengejar kelangsungan hidup sebagai tujuan utamanya jika mengalami kapasitas lebih, persaingan yang ketat, atau perubahan keinginan konsumen, untuk menjaga agar pabrik tetap beroperasi dan persediaan dapat berputar, mereka sering melakukan penurunan harga.

2. Laba Sekarang Maksimum

Banyak perusahaan menetapkan harga yang akan memaksimalkan labanya sekarang. Mereka memperkirakan bahwa permintaan dan biaya sehubungan berbagai alternatif harga dan memilih yang akan menghasilkan laba, arus kas, atau pengembalian investasi maksimum.

3. Pendapatan Sekarang Maksimum

Beberapa perusahaan menetapkan harga yang akan memaksimalkan pendapatan dari penjualan. Maksimalisasi pendapatan hanya membutuhkan perkiraan fungsi permintaan.

4. Pertumbuhan Penjualan Maksimum

Perusahaan lainnya ingin memaksimalkan unit penjualan. Mereka percaya bahwa volume penjualan yang lebih tinggi akan menghasilkan biaya per unit yang lebih rendah dan laba jangka panjang yang lebih tinggi.

5. Kepemimpinan Mutu Produk

Perusahaan mungkin mengarah untuk menjadi pemimpin dalam hal mutu produk dipasar. Mereka membuat produk bermutu tinggi dan menetapkan harga lebih tinggi dari para pesaing. Mutu dan harga yang tinggi mendapatkan tingkat pengembalian yang tinggi dari rata-rata industrinya.

6. Tujuan Penetapan Harga Lainnya

Organisasi-organisasi nirlaba dan organisasi pemerintah mungkin mempunyai tujuan penetapan harga lainnya. Universitas ingin mencapai pengembalian sebagian biaya, mengetahui bahwa ia seharusnya mengandalkan pemberian-pemberian dari pribadi dan masyarakat untuk menutup biaya selebihnya.

Dengan adanya enam tujuan penentuan harga jual utama maka perusahaan mengharapakan masalah-masalah dalam hal persaingan yang ketat, menjaga pabrik tetap berorientasi dapat diatasi, perusahaan juga mengharapakan dengan adanya tujuan penetapan harga jual ini dapat memaksimalkan mutu produk serta dapat memaksimalkan laba yang akan dicapai.

2.2.3 Faktor Yang Mempengaruhi Penentuan Harga Jual

Banyak faktor yang mempengaruhi kebijakan penentuan harga jual barang suatu perusahaan. Faktor-faktor utama yang mempengaruhi penentuan harga jual dapat berasal dari dalam perusahaan sendiri atau yang berasal dari luar perusahaan.

2.2.3.1 Faktor Internal

Berikut beberapa faktor yang mempengaruhi penentuan harga jual yang berasal dari dalam perusahaan:

1. Laba Yang Diinginkan

Perusahaan selalu memperhatikan faktor laba dalam memutuskan beberapa harga yang akan dijual kepada konsumen. Laba ini merupakan tujuan utama dari perusahaan. Perusahaan selalu berusaha untuk mendapatkan laba yang maksimum, dengan meningkatkan hasil penjualan yang tinggi dapat diperoleh.

2. Biaya

Pada dasarnya ada beberapa hal yang harus diperhatikan oleh perusahaan mengenai kebijakan penentuan harga jual, yang berhubungan dengan biaya produksi dan operasi.

3. Faktor Produk Atau Penjualan Produk

Dalam menetapkan harga jual ini kita perlu memperhatikan volume penjualan yang ingin kita capai.

2.2.3.2 Faktor Eksternal

Dalam faktor eksternal ini terdapat pendekatan harga jual berdasarkan ekonomi meliputi:

1. Faktor Elastisitas Permintaan

Menurut Sihotang *et.al.* (2012:71), "Elastisitas permintaan adalah suatu ukuran seberapa besar respon para pembeli terhadap perubahan salah satu dari variabel yang memengaruhi permintaan atas suatu barang dan jasa, ceteris paribus". Walaupun banyak model ekonomi yang tersedia untuk mengevaluasi kepuasan penentuan harga jual, namun masih merupakan hal yang sulit untuk memprediksi pengaruh yang paling tepat terhadap perubahan harga. Sudah menjadi suatu hukum yang umum bahwa, suatu kenaikan harga akan mengakibatkan pengurangan terhadap

jumlah unit barang yang diminta, sedangkan suatu penurunan harga akan mengakibatkan jumlah produksi yang diminta meningkat.

2. Faktor Situasi Persaingan

Menurut Kotler (2009:15), "Persaingan adalah mencakup semua penawaran dan produk substitusi yang ditawarkan oleh pesaing baik yang actual maupun yang potensial yang mungkin dipertimbangkan oleh seorang pembeli". Didalam menentukan harga jual, faktor situasi persaingan merupakan suatu faktor yang harus diperhatikan dengan cermat, persaingan itu bisa datang dari produk substitusi. Tetapi bila dalam pasar tersebut hanya ada satu penjual sedangkan produk yang dihasilkannya dibutuhkan oleh banyak orang akan mengakibatkan si penjual dengan mudah untuk menentukan harga jualnya, demikian sebaliknya.

3. Pemerintah

Dalam beberapa hal, pemerintah berwenang untuk menetapkan harga barang atau jasa. Terutama untuk barang atau jasa yang mengangkut kepentingan umum. Perusahaan atau penjual yang bergerak dalam eksploitasi barang atau jasa tersebut di atas tidak dapat menetapkan harga jual barang dan jasa.

2.3 Laba

2.3.1 Pengertian Laba

Pada dasarnya perusahaan didirikan dengan tujuan untuk memperoleh laba. *In a very broad sense, the benefit or profit may be seen as the achieved gain in monetary form, by those who initiates and organizes an economic activity. The profit summarizes the results of any profit making organizations. It is and indicator of economic efficiency, one of the main objectives of companies being optaining a higher level of profit.* Dalam arti yang sangat luas manfaat atau keuntungan dapat dilihat sebagai laba yang dicapai dalam bentuk angka, oleh mereka yang memulai kegiatan ekonomi. Keuntungan merangkum hasil dari setiap kegiatan organisasi yang menghasilkan laba. Ini merupakan indikator efisiensi ekonomi, salah satu tujuan utama perusahaan memperoleh tingkat keuntungan yang lebih tinggi. Laba harus

direncanakan dengan baik agar manajemen dapat mencapainya secara efektif. Sebelum dibuat perencanaan laba terlebih dahulu dibuat peramalan penjualan dan peramalan harga, dan diadakan klasifikasi biaya semi variabel. Tujuan klasifikasi biaya semi variabel adalah untuk menetapkan perilaku biaya tetap dan biaya variabel, selanjutnya untuk memudahkan perencanaan laba.

Menurut Darsono dan Purwanti (2018:177), "Laba adalah prestasi seluruh karyawan dalam suatu perusahaan yang dinyatakan dalam bentuk angka keuangan yaitu selisih positif antara pendapatan dikurangi beban (*expense*)". Laba merupakan dasar ukuran kinerja bagi kemampuan manajemen dalam mengoperasikan harta perusahaan. Dalam ilmu ekonomi laba dapat diartikan sebagai suatu peningkatan kekayaan seorang investor dari kegiatan bisnisnya, yaitu keuntungan atau hasil penanaman modal setelah dikurangi dengan biaya-biaya dalam menjalankan bisnisnya.

Dari pengertian diatas, penulis menyimpulkan bahwa laba adalah seluruh hasil keuntungan setelah dikurangi biaya-biaya dan pengeluaran yang diperoleh perusahaan atas kemampuan manajemen perusahaan mengoperasikan modal perusahaan melalui kegiatan ekonomi.

2.3.2 Faktor Peningkatan Laba

Semua organisasi bisnis berorientasi pada laba. Laba hanya bisa diperoleh jika masyarakat atau konsumen melakukan pembelian produk. Suatu tanda organisasi bisnis yang baik adalah bahwa ia mampu meningkatkan laba secara terus-menerus sepanjang waktu atau pertumbuhan laba terus-menerus (*profit steady growth*).

Menurut Darsono dan Purwanti (2018:47), "Ada tujuh faktor untuk mewujudkan peningkatan laba," yaitu:

1. Manusia pelaksana kerja (karyawan atau buruh), harus dimanusiawikan.
2. Bahan harus disediakan oleh pemasok sesuai dengan standar kualitas yang telah ditentukan.
3. Alat kerja, harus sesuai dengan sasaran kerja yang ingin dicapai.

4. Metode kerja, harus cocok dengan kondisi karyawan dan alat kerja.
5. Model pengukuran kinerja harus jelas, apakah menggunakan pusat biaya, pusat pendapatan, pusat investasi, dan pusat laba.
6. Kondisi ekonomi dan politik harus menjadi salah satu dasar pertimbangan, karena kegiatan bisnis hakikatnya ditentukan oleh kondisi politik.
7. Manajemen dan kepemimpinan harus lahir dari bawah (karyawan) sehingga dapat melaksanakan garis karyawan dan sasaran kerja yang bisa dicapai.

2.4 Peneliti Terdahulu

Beberapa penelitian yang berkaitan dengan pengaruh biaya produksi dan harga jual terhadap laba dapat dilihat pada tabel 2.1 yang ada dibawah ini:

Tabel 2.1
Penelitian Terdahulu

No	Peneliti (Tahun penelitian)	Judul penelitian	Variabel penelitian	Teknik analisis data	Hasil Penelitian
1	Esta Mindu Tambun (2010)	Pengaruh Biaya Produksi dan Harga Jual Terh adap Laba Pada PT.TPL,Tbk Sosorladang Porsea	Variabel Independen :Biaya prod uksi dan Harga jual Variabel Dependen: Laba	Metode analisis data menggunak an metode kuan titatif, dengan pengujian asum si klasik serta analisis statistik yaitu analisis regresi linear berganda	Variabel independen berpengaruh signifikan positif terhad ap laba kotor secara simult an, tetapi secara parsial biaya produk si tidak

					berpengaruh signifikan terhadap laba kotor, sedangkan harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba kotor.
2	Budiastuti (2016)	Pengaruh Biaya Produksi dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada PT. Indah Kiat Pulp And Paper Tbk 2006-2015	Variabel Independen : Biaya produksi dan Volume Penjualan Variabel Dependen: Laba Bersih	Metode kolerasi, Koefisien determinasi, Uji regresi, serta Uji t dan Uji F	Biaya produksi berpengaruh negatif terhadap laba bersih tetapi signifikan, serta Volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih.

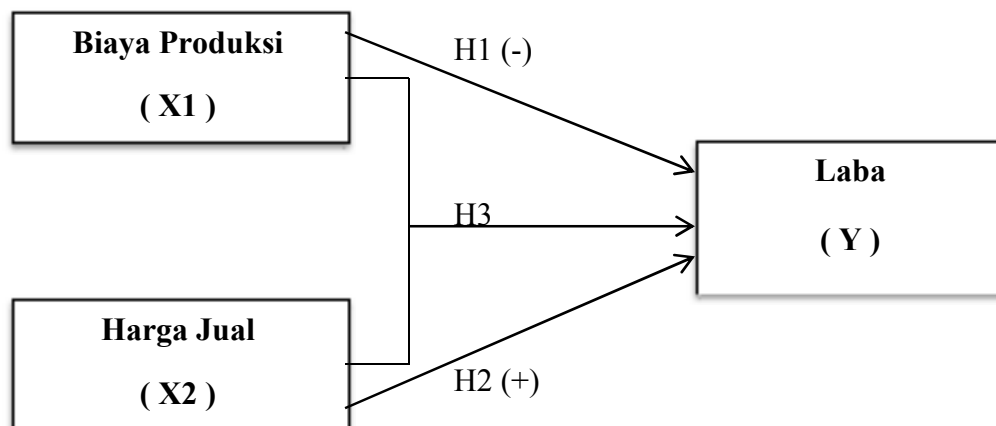
Sumber: Diolah Dari Berbagai Artikel/ Jurnal

2.5 Kerangka Berpikir

PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea adalah perusahaan yang bergerak dibidang pengolahan hasil hutan, dimana bahan baku utamanya kayu eucalyptus, yang menghasilkan produk jadi bubur kertas (*pulp*). Produk *pulp* tersebut akan dijual, sehingga biaya produksi dan harga jual akan mempengaruhi laba atas penjualan *pulp* tersebut. Laba adalah pendapatan dari jumlah penjualan barang dan jasa yang diberikan dalam kegiatan usaha normal setelah dikurangi diskon, retur, insentif penjualan, dan pajak.

Menurut Sihotang *et.al* (2012:165), "Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menghasilkan suatu barang atau jasa". Harga jual produk dapat ditentukan dari jumlah semua biaya yang dikeluarkan ditambah jumlah tertentu yang disebut dengan *mark up*. Apabila biaya produksi naik maka laba perusahaan akan turun, dan apabila biaya produksi turun maka laba akan meningkat. Jika harga jual produk naik maka laba akan naik dan sebaliknya apabila harga jual produk turun maka laba akan menurun dimana volume penjualan adalah tetap.

Berdasarkan tinjauan teoritis, tinjauan penelitian terdahulu, dan latar belakang masalah maka kerangka berpikir digambarkan sebagai berikut:



Gambar 2.2 Kerangka Berpikir

2.6 Hipotesis

Berdasarkan kerangka berpikir di atas, maka hipotesis yang dirumuskan yaitu:

1. Biaya produksi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea tahun 2009-2018.
2. Harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea tahun 2009-2018.
3. Biaya produksi dan harga jual berpengaruh signifikan terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea tahun 2009-2018.

BAB III

METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Pada penelitian ini jenis penelitian yang digunakan adalah penelitian asosiatif kausal, yang artinya penelitian bertujuan untuk menguji hubungan sebab akibat data variabel independen (variabel yang mempengaruhi) dan variabel dependen (variabel yang dipengaruhi). Variabel yang digunakan dalam penelitian ini adalah: biaya produksi dan harga jual sebagai variabel independen, dan laba (*profit*) sebagai variabel dependen.

3.2 Lokasi Dan Waktu Penelitian

3.2.1 Lokasi Penelitian

Penulis melakukan penelitian pada perusahaan PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea, yang dulu dikenal dengan nama PT. Inti Utama Indorayon, yang beralamat di Jalan Dr.Midian Sirait, Kecamatan Parmaksian, Kabupaten Toba Samosir.

3.2.2 Waktu Penelitian

Penulis melakukan penelitian dimulai pada bulan Oktober 2019 sampai dengan bulan Maret 2020.

3.3 Populasi Dan Sampel

3.3.1 Populasi

Menurut Purba dan Simanjuntak (2011:126), “Populasi adalah keseluruhan subjek yang menjadi unit penelitian, yang dapat terdiri dari manusia, benda, tumbuhan, hewan, peristiwa, gejala, dan lain-lain yang memiliki karakteristik tertentu dinamakan dengan populasi penelitian”. Berdasarkan pengertian diatas maka yang menjadi populasi dalam penelitian ini adalah data laporan keuangan PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea sejak perusahaan *go public*.

3.3.2 Sampel

Menurut Sugiyono (2016:116), “Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut”. Teknik dalam pengambilan sampel menggunakan *purposive*

sampling yaitu salah satu teknik pengambilan sampel dengan pertimbangan khusus supaya data dari hasil penelitian yang dilakukan menjadi lebih representati. Berdasarkan pengertian diatas maka yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah data laporan keuangan PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea dari tahun 2009-2018.

3.4 Jenis Data dan Teknik Pengambilan Data

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data sekunder yang bersumber dari laporan keuangan PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea. Pengambilan data dilakukan melalui situs www.Tobapulp.com. Metode pengumpulan data yang digunakan adalah metode dokumentasi. Dokumentasi yaitu mengumpulkan data-data yang tertulis dan merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu.

3.5 Identifikasi Dan Defenisi Operasional Variabel

Terdapat dua variabel yang digunakan didalam penelitian ini, diantaranya adalah variabel dependen dan independen.

3.5.1 Variabel Dependen

Nilai perusahaan diukur dari kemampuan perusahaan dalam meningkatkan laba. Laba yang diperoleh yaitu angka yang menunjukkan selisih antara seluruh pendapatan dari kegiatan operasi perusahaan maupun non operasi perusahaan atau disebut dengan laba bersih. Sesungguhnya laba bersih ini adalah laba yang menunjukkan bagian laba yang akan ditahan dalam perusahaan dan akan dibagikan sebagai dividen.

Laba yang dihasilkan sebagai dasar pengukuran profabilitas dalam penelitian ini adalah laba bersih setelah bunga dan pajak, dapat diukur dengan:

$$\text{Laba Bersih} = \text{Laba Operasi} - \text{Biaya Bunga} - \text{Pajak Penghasilan}$$

3.5.2 Variabel Independen

Variabel independen dalam penelitian ini ada dua yaitu:

1. Biaya produksi, merupakan sebagian atau keseluruhan faktor produksi yang dikorbankan kedalam proses produksi untuk menghasilkan suatu produk barang. Unsur biaya produksi terdiri dari biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya overhead pabrik, baik

yang berperilaku variabel maupun tetap. Biaya produksi dapat dihitung dengan menggunakan metode full costing sebagai:

Biaya Bahan Baku Langsung	xxx	
Biaya Tenaga Kerja Langsung	xxx	
Biaya Overhead Pabrik Tetap	<u>xxx</u> +	
Biaya Produksi		xxx

2. Harga jual. Dalam penentuan harga jual dapat menggunakan metode cost plus pricing, yaitu semua unsur biaya harus diperhitungkan baik biaya produksi maupun biaya non produksi yang akan menghasilkan biaya total, dapat diperoleh dengan:

$$\text{Biaya Total} = \text{Biaya produksi} + \text{Biaya non produksi}$$

Perhitungan harga jual dapat dilakukan dengan menggunakan metode *full costing*, yaitu perhitungan dimana semua biaya yang dikeluarkan untuk produk tersebut dihitung ditambah dengan persentase laba yang diinginkan untuk menutup biaya operasi dan laba yang diinginkan, dengan rumus:

$$\text{Price} = \text{Total manufacturing cost} + (\text{Markup percentage} \times \text{Total manufacturing cost}) + \text{Operational cost.}$$

3.6 Metode Analisis Data

Metode analisis data adalah teknik apa yang digunakan oleh peneliti untuk menganalisis data yang telah dikumpulkan termasuk pengujiannya. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif, yaitu merupakan data angka atau numerik. Jadi analisis yang digunakan adalah dengan menggunakan analisis regresi linier berganda dengan bantuan program *statistical package social sciences* (SPSS). Metode dan analisis dilakukan dengan tahapan sebagai:

3.6.1 Uji Hipotesis

3.6.1.1 Persamaan Regresi Berganda

Dalam hal ini penulis menggunakan analisis regresi berganda karena variabel independen lebih dari satu yakni biaya produksi dan harga jual. Model regresi linear yang digunakan dalam penelitian ini adalah:

$$Y = \hat{a} + \hat{b}_1 X_1 + \hat{b}_2 X_2 + e$$

Dimana:

Y	= Laba
\hat{a}	= Konstanta
\hat{b}_1 dan \hat{b}_2	= Koefisien Regresi
X_1	= Biaya Produksi
X_2	= Harga Jual
e	= Kesalahan atau eror

3.6.1.2 Uji Parsial (Uji t)

Uji t digunakan untuk mengetahui signifikansi dari pengaruh variabel bebas terhadap variabel terikat secara parsial. Signifikansi pengaruh tersebut dapat diestimasi dengan membandingkan t_{tabel} dengan nilai t_{hitung} , apabila $t_{hitung} > t_{tabel}$ maka variabel bebas secara parsial mempengaruhi variabel terikat, sebaliknya jika nilai $t_{hitung} < t_{tabel}$ maka variabel bebas secara parsial tidak mempengaruhi variabel terikat.

Rumusan Hipotesis:

1) Pengaruh Biaya Produksi (X_1) terhadap Laba (Y)

$H_0 : b_1 = 0$: Biaya produksi tidak berpengaruh negatif secara parsial terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, TbkPorsea.

$H_a : b_1 < 0$: Biaya produksi berpengaruh negatif secara parsial terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea.

2) Pengaruh Harga jual (X_2) terhadap Laba (Y)

$H_0 : b_2 = 0$: Harga jual tidak berpengaruh positif secara parsial terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea

$H_a : b_2 > 0$: Harga jual berpengaruh positif secara parsial terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea.

Kriteria Pengambilan Keputusan:

H_0 diterima jika taraf signifikan $> \alpha = 0,05$ atau $t_{hitung} < t_{tabel}$. Artinya biaya produksi dan harga jual tidak berpengaruh signifikan terhadap Laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea.

H_a diterima jika taraf signifikan $< \alpha = 0,05$ atau $t_{hitung} > t_{tabel}$. Artinya biaya produksi dan harga jual berpengaruh signifikan terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea.

3.6.1.3 Uji Simultan (F-test)

Uji F digunakan untuk mengetahui pengaruh variabel bebas (biaya produksi dan harga jual) mempunyai pengaruh secara simultan terhadap variabel terikat (laba). Untuk mengetahui signifikansi atau tidak pengaruh secara simultan variabel bebas terhadap variabel terikat maka digunakan probability 5% ($\alpha = 0,05$).

Rumusan Hipotesis:

$H_0: b_1 = b_2 = 0$: biaya produksi dan harga jual secara simultan tidak berpengaruh signifikan terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea.

$H_1: b_1 \neq 0$ atau $b_2 \neq 0$ atau $b_1 \neq b_2 \neq 0$: biaya produksi dan harga jual secara simultan berpengaruh signifikan terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea.

Kriteria Pengambilan Keputusan:

H_0 diterima jika taraf signifikan $> \alpha = 0,05$ atau $F_{hitung} < F_{tabel}$. Artinya biaya produksi dan harga jual tidak berpengaruh signifikan terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea.

H_1 diterima jika taraf signifikan $< \alpha = 0,05$ atau $F_{hitung} > F_{tabel}$. Artinya biaya produksi dan harga jual berpengaruh signifikan terhadap laba pada PT. Toba Pulp Lestari, Tbk Porsea.

3.6.1.4 Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi biasanya digunakan untuk mengetahui seberapa besar kemampuan variabel independen dalam menjelaskan atau menerangkan variasi variabel dependen. Koefisien determinasi mempunyai nilai antara nol dan satu. Apabila nilai dari R^2 semakin kecil maka kemampuan variabel independen dalam menjelaskan varian variabel dependen akan semakin kecil. Sebaliknya jika nilai R^2 semakin besar mendekati 1 maka kemampuan variabel independen dalam menjelaskan variabel dependen akan semakin tinggi.

3.6.2 Uji Asumsi Klasik

3.6.2.1 Uji Normalitas

Menurut Ghozali (2016:154), "uji normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi, variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal".

Uji normalitas bertujuan untuk melihat apakah nilai residual terdistribusi normal atau tidak, jika nilai residual tidak terdistribusi normal maka pengujian tidak jadi valid. Untuk menguji normalitas, penelitian ini menggunakan uji *Kolmogorov-Smirnov*. Kriteria penilaian uji ini adalah dengan melihat nilai *Asymp. Significant (2-tailed)* melalui pengukuran tingkat signifikansi sebesar 5% atau 0,05. Jika nilai *Asymp. Sig (2-tailed) > 5%*, maka data berdistribusi normal dan jika nilai *Asymp. Sig (2-tailed) < 5%*, maka data tidak berdistribusi normal.

3.6.2.2 Uji Multikolinieritas

Menurut Ghozali (2016:107), "uji multikolinieritas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya kolerasi antar variabel bebas (independen)". Identifikasi secara statistik untuk menunjukkan ada tidaknya gejala multikolinieritas juga dapat dilakukan dengan melihat nilai VIF (Variance Inflation Factor). Indikasi adanya multikolinieritas adalah VIF lebih dari 10, sebaliknya apabila nilai VIF kurang dari 10 maka tidak terjadi multikolinieritas.

3.6.2.3 Uji Heteroskedastisitas

Uji ini bertujuan untuk menguji apakah dalam modal regresi terjadi ketidaksamaan varian dan residual suatu pengamatan kepengamatan yang lain, jika varian dari residualnya tetap maka disebut homoskedastisitas dan jika berbeda disebut heteroskedastisitas. Modal regresi yang baik adalah homoskedastisitas atau tidak terjadi heterokedastisitas. Adapun kriteria pengujian yaitu:

1. Jika ada pola tertentu seperti titik-titik yang membentuk pola tertentu yang teratur, maka terjadi heterokedastisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas seperti titik-titik yang menyebar diatas dan dibawah angka 0 (nol) pada sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedastisitas.