

PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA UMKM

DI KOTA MAKASSAR

SKRIPSI



PROGRAM STUDI AKUNTANSI

FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

MAKASSAR

2022

KARYA TUGAS AKHIR MAHASISWA

JUDUL PENELITIAN:

**PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA
UMKM DI KOTA MAKASSAR**

SKRIPSI

Disusun dan Diajukan Oleh:

NANDA ARIS

NIM:105731105118

Untuk Memenuhi Persyaratan Guna Memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi
Pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

MAKASSAR

2022

| | |
|-----------------------------------|-----------------|
| UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR | |
| FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS | |
| Tgl. Pengantar | 29/08/2022 |
| Nama | 1 ang |
| Jabatan | Emb. Alumni |
| Alamat | AKT |
| No. Dokumen | P/0108/PST/2219 |
| | AR) |
| | P |

MOTTO DAN PERSEMBAHAN

"Bila anda mampu berlomba dengan orang sholeh, meningkatkan kebaikan, sebaiknya segera berlomba dengan para pendosa untuk beristigfar kepada Allah SWT"

PERSEMBAHAN

Puji syukur kepada Allah SWT atas Ridho-Nya serta karunianya sehingga skripsi ini telah terselesaikan dengan baik.

Alhamdulillah Rabbi'alamIn,

Skripsi ini kupersembahkan kepada kedua orang tua saya

PESAN DAN KESAN

PESAN:

"Tidak ada keberhasilan yang mudah, tapi juga tidak ada kerja keras yang sia-sia"

KESAN:

"Kuliah itu bukan balap-balapan lulus atau tentang tinggi-tinggian IPK, jalani saja dengan tanggung jawab dan versi terbaikmu"



PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Telp. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

HALAMAN PERSETUJUAN

Judul : Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan
Pada Umkm Di Kota Makassar

Nama Mahasiswa : Nanda Aris

NIM : 105731105118

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar

Menyatakan bahwa skripsi ini telah diteliti, diperiksa dan diujikan didepan penguji skripsi strata satu (S1) pada tanggal 13 Agustus 2022 di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 13 Agustus 2022

Pembimbing I

Dr. Ansyarif Khalid, SE., M.Si, Ak, CA
NIDN: 0916096601

Pembimbing II

Muttiarni, SE., M.Si
NIDN: 0930087503

Mengetahui,

Dekan



Dr. H. Andi Jam'an, SE., M.Si
NBM : 651 507

Ketua program Studi

Mira, SE., M.Ak
NBM : 1286 844



**PRORGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Telp. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi atas Nama : Nanda Arisi, NIM. 105731105118, diterima dan disahkan oleh Panitia Ujian Skripsi berdasarkan Surat Keputusan Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar Nomor : 0013/SK-Y/62201/091004/2022, tanggal 13 Agustus 2022. Sebagai salah satu syarat guna memperoleh gelar **SARJANA AKUNTANSI** pada Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

Makassar, 13 Agustus 2022

PANITIA UJIAN

1. Pengawas Umum : Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag
(Rektor Unismuh Makassar)
2. Ketua : Dr. H. Andi Jam'an, SE., M.Si
(Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
3. Sekretaris : Agusdiwana Suarni SE., M. ACC
(Wakil dekan I Fakultas Ekonomi dan Bisnis)
4. Penguji :
 1. Hj. Naidah, SE., M.Si
 2. DR.Linda Arisanty Razak, SE., M.Si
 3. Muttiarni, SE., M.Si
 4. Abd Salam, SE., M.Si, Ak CA. CSP

Disahkan Oleh,
Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis
Universitas Muhammadiyah Makassar

Dr. H. Andi Jam'an, SE., M.Si
NBM : 651 507



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Telp. (0411) 866972 Makassar

SURAT PERNYATAAN KEABSAHAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Nanda Aris
No. Stambuk/NIM : 105731105118
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar
Judul Skripsi : Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan Pada Umkm Di Kota Makassar

Dengan ini menyatakan bahwa :

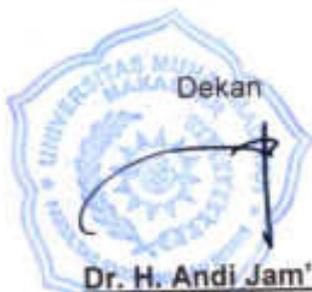
Skripsi yang saya ajukan di depan tim penguji adalah asli HASIL karya sendiri, bukan hasil jiplakan dan tidak dibuat oleh siapapun.

Dengan demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya dan saya bersedia menerima sanksi apabila pernyataan ini tidak benar.

Makassar, 13 Agustus 2022

Yang membuat pernyataan,


METERAI
TEMPEL
Nanda Aris
105731105118



Dr. H. Andi Jam'an, SE., M.Si
NBM : 651 507

Diketahui oleh :

Ketua program Studi

Mira, SE., M.Ak
NBM : 1286 844



**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH MAKASSAR**

Jl. Sultan Alauddin No. 259 Gedung Iqra Lt. 7 Telp. (0411) 866972 Makassar

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR

Sebagai sivitas akademik Universitas Muhammadiyah Makassar, saya yang bertanda tangan di bawah ini :

Nama Mahasiswa : Nanda Aris
No. Stambuk/NIM : 105731105118
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis
Perguruan Tinggi : Universitas Muhammadiyah Makassar
Judul Skripsi : Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan Pada UMKM di Kota Makassar

Dengan pengembangan ilmu pengetahuan, menyetujui untuk memberikan kepada Universitas Muhammadiyah Makassar Hak Bebas Royalti Noneksklusif (Non-exclusive Royalty Free Right) atas karya ilmiah saya yang berjudul :

" Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan Pada UMKM di Kota Makassar "

Berdasarkan perangkat yang ada (jika diperlukan). Dengan hak bebas royalti nonseklusif ini Universitas Muhammadiyah Makassar berhak menyimpan, mengalih media/format-kan, mengolah dalam bentuk pangkalan data (database), merawat mempublikasikan tugas akhir saya selama tetap mencantumkan nama saya sebagai penulis/pencipta dan sebagai pemilik Hak Cipta

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya.

Makassar, 13 Agustus 2022

Yang membuat pernyataan,



Nanda Aris
105731105118

KATA PENGANTAR



Assalamu 'alaikum warahmatullahi wabarakatuh

Syukur Alhamdulillah penulis panjatkan ke hadirat Allah SWT atas segala rahmat dan hidayah yang tiada henti diberikan kepada hambanya. Shalawat dan salam tak lupa penulis kirimkan kepada Rasulullah SAW beserta para keluarga, sahabat dan para pengikutnya. Ini merupakan nikmat yang tiada ternilai manakala penulisan skripsi yang berjudul "Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan Pada UMKM Di Kota Makassar".

Skripsi dibuat untuk memenuhi syarat guna mencapai gelar Program Sarjana (S1) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Jurusan Akuntansi Universitas Muhammadiyah Makassar.

Teristimewa dan terutama penulis sampaikan ucapan terima kasih kepada orang tua saya bapak Muh. Aris Dalil, ibu Rahmawati, ibu Mantasia, bapak Lananting yang senantiasa memberi harapan, semangat, perhatian, kasih sayang dan do'a tulus tanpa pamrih. Dan seluruh keluarga besar atas segala pengorbanan, dukungan dan do'a restu yang telah diberikan demi keberhasilan penulis dalam menuntut ilmu. Semoga apa yang telah mereka berikan kepada penulis menjadi ibadah dan cahaya penerang dalam kehidupan di dunia dan di akhirat.

Saya menyadari bahwa dalam menyelesaikan skripsi ini tidak sedikit hambatan serta kesulitan yang penulis hadapi, namun berkat kesungguhan dan ketabahan hati serta kerja keras dan berdo'a serta

dorongan dan bantuan dari beberapa pihak, secara langsung ataupun tidak langsung sehingga hal-hal yang demikian rumit dapat penulis atasi dengan sebaik-baiknya. Begitu pula penghargaan yang setinggi-tingginya dan terima kasih banyak disampaikan dengan hormat kepada:

1. Bapak Prof. Dr. H. Ambo Asse, M.Ag, selaku Rektor Universitas Muhammadiyah Makassar.
2. Bapak Dr. Andi Jam'an, SE.,M.Si., selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis, di Universitas Muhammadiyah Makassar.
3. Ibu Mira, SE.,M.Ak Selaku Ketua Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
4. Ibu Dr. Linda Arisanty Razak, SE., M.Si.,Ak Selaku Sekertaris Jurusan Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.
5. Bapak Dr. Ansyarif Khalid, SE.,M.Si.Ak.CA, selaku Dosen pembimbing 1, terima kasih atas waktu, kesabaran, bimbingan dan pengarahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
6. Ibu Muttiarni, SE.,M.Si selaku Dosen pembimbing II, terima kasih atas waktu, kesabaran, dorongan, bimbingan dan pengarahan dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. Bapak/ibu dan asisten Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar yang tak kenal lelah dan banyak menuangkan ilmunya kepada saya selama mengikuti perkuliahan.
8. Segenap Staf dan Karyawan Fakultas Eknomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar.

9. Rekan-rekan mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Angkatan 2018, Akuntansi 18B, AKM1 yang selalu mendukung dan menemani penulis dalam menyelesaikan penulisan skripsi ini.

10. Terima kasih teruntuk semua sahabatku, Mayang, Santi, Kiki, Salsa, Reski dan Eki yang telah memberikan semangat, kesabaran, motivasi, dan dukungannya sehingga penulis dapat merampungkan penulisan skripsi ini.

Semoga skripsi ini memberikan manfaat kepada penulis khususnya dan kepada para pembaca umumnya, Aamin. Kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan partisipasi, penulis ucapkan banyak terimakasih. Semoga mendapat limpahan rahman dan amal yang berlipat ganda di sisi Allah SWT.

Mudah-mudahan skripsi yang sederhana ini dapat bermanfaat bagi semua pihak utamanya kepada Almamater Kampus Biru Universitas Muhammadiyah Makassar.

*Nashrun minAllahi wa Fathun Karien, Billahi Fil Sabilil Haq,
Fastabiqul Khairat, Wassalamu'alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.*

Makassar,

2022

Penulis,

NANDA ARIS

ABSTRAK

Nanda Aris (2022). 105731105118 "Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan pada UMKM di Kota Makassar. Skripsi Program Studi Akuntansi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Makassar. Dibimbing oleh pembimbing I Ansyarif Khalid dan pembimbing II Muttiarni.

Tujuan dari penelitian ini ialah untuk mengetahui berapa besar pengaruh biaya produksi terhadap volume penjualan pada UMKM di Kota Makassar pada satu fokus penelitian yaitu rumah kopi shakila.

Metode yang digunakan dalam melakukan penelitian ini adalah model regresi linear sederhana untuk melihat dan mengetahui bagaimana pengaruh biaya produksi terhadap volume penjualan pada UMKM di Kota Makassar pada satu fokus penelitian yaitu rumah kopi shakila.

Bedasarkan hasil penelitian yang dilakukan maka diketahui bahwa nilai Constant (a) sebesar 225.504 yang memberi makna bilai constant adalah sebesar 225,504 akan mangalami peningkatan dengan nilai yang tetap.

Koefisien regresi X 19.945 menyatakan bahwa penambahan 1% maka nilai volume penjualan maka nilai dari biaya produksi akan meningkat dan hasil yang diperoleh ialah positif. Sehingga dapat dinyatakan bahwa variabel X yaitu variabel biaya produksi berpengaruh terhada variabel Y yaitu volume penjualan.

Kata Kunci : Biaya Produksi, Volume Penjualan.



ABSTRACT

Nanda Aris (2022). 105731105118 "The Effect of Production Costs on Sales Volume on MSMEs in Makassar City. Thesis of Accounting Study Program, Faculty of Economics and Business, University of Muhammadiyah Makassar. Supervised by supervisor I Ansyarif Khalid and supervisor II Muttiarni.

The purpose of this research is to find out how much influence the production costs have on the sales volume of MSMEs in Makassar City in one research focus, namely the Shakila coffee house.

The method used in conducting this research is a simple linear regression model to see and find out how the effect of production costs on sales volume at MSMEs in Makassar City in one research focus, namely the Shakila coffee house.

Based on the results of the research conducted, it is known that the Constant (a) value of 225.504 which means that the constant is 225.504 will increase with a constant value.

The regression coefficient X 19.945 states that the addition of 1% then the value of sales volume, the value of production costs will increase and the results obtained are positive. So it can be stated that the variable X, namely the variable cost of production, has an effect on the variable Y, namely the volume of sales.

Keywords: Production Cost, Sales Volume.



DAFTAR ISI

| | |
|---|-----------|
| KARYA TUGAS AKHIR MAHASISWA..... | i |
| MOTTO DAN PERSEMBAHAN..... | ii |
| HALAMAN PERSETUJUAN..... | iii |
| HALAMAN PENGESAHAN..... | iv |
| SURAT PERNYATAAN KEABSAHAN..... | v |
| HALAMAN PERNYATAAN PERSETUJUAN PUBLIKASI TUGAS AKHIR..... | vi |
| ABSTRAK..... | x |
| ABSTRACT..... | xi |
| DAFTAR ISI..... | xii |
| DAFTAR GAMBAR..... | xiv |
| DAFTAR TABEL..... | xv |
| BAB I PENDAHULUAN..... | 1 |
| A. Latar Belakang..... | 1 |
| B. Rumusan Masalah..... | 4 |
| C. Tujuan Penelitian..... | 4 |
| D. Manfaat Penelitian..... | 4 |
| BAB II TINJAUAN PUSTAKA..... | 6 |
| A. Tinjauan Teori..... | 6 |
| 1. Pengertian Biaya Produksi..... | 6 |
| 2. Volume Penjualan..... | 9 |
| B. Tinjauan Empiris..... | 11 |
| C. Karangka Fikir..... | 17 |
| D. Hipotesis..... | 18 |
| BAB III METODE PENELITIAN..... | 20 |
| A. Jenis Penelitian..... | 20 |
| B. Lokasi dan Waktu Penelitian..... | 20 |
| C. Jenis dan Sumber Data..... | 20 |
| Populasi..... | 21 |
| D. Sampel..... | 21 |
| E. Metode Pengumpulan Data..... | 21 |
| F. Definisi Operasional Variabel..... | 21 |

| | |
|--|-----------|
| G. Metode Analisis Data..... | 23 |
| H. Uji Hipotesis..... | 26 |
| BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN..... | 28 |
| A. Gambaran Umum Perusahaan..... | 28 |
| B. Tugas Dan Fungsi Jabatan..... | 32 |
| C. Hasil Penelitian..... | 32 |
| E. Pembahasan..... | 43 |
| BAB V PENUTUP..... | 46 |
| A. Kesimpulan..... | 46 |
| B. Saran..... | 46 |
| DAFTAR PUSTAKA..... | 48 |
| LAMPIRAN-LAMPIRAN..... | 50 |
| BIOGRAFI PENULIS..... | 67 |



DAFTAR GAMBAR

| | |
|--------------------------------------|----|
| Gambar 2.1 Kerangka Berfikir | 14 |
| Gambar 4.2 Struktur Organisasi | 28 |
| Gambar 4.2 Histogram | 40 |



DAFTAR TABEL

| | |
|--|----|
| Tabel 2.1 Penelitian Terdahulu..... | 8 |
| Tabel 4.1 Peralatan Produksi | 32 |
| Tabel 4.2 Biaya Bahan Baku..... | 33 |
| Tabel 4.3 Biaya Tenaga Kerja..... | 33 |
| Tabel 4.4 Peralatan Produksi..... | 34 |
| Tabel 4.5 Pemeliharaan Kendaraan..... | 34 |
| Tabel 4.6 Penyusutan Peralatan Produksi..... | 34 |
| Tabel 4.7 Biaya Penyusutan Bangunan..... | 35 |
| Tabel 4.8 Biaya Penyusutan Kendaraan..... | 35 |
| Tabel 4.9 Total Biaya Overhead..... | 35 |
| Tabel 4.10 Perhitungan Biaya Produksi..... | 35 |
| Tabel 4.11 Perhitungan Volume Penjualan..... | 36 |
| Tabel 4.12 Variabel Penelitian..... | 37 |
| Tabel 4.13 Deskriptive..... | 37 |
| Tabel 4.14 Model Summary..... | 38 |
| Tabel 4.15 Anova..... | 38 |
| Tabel 4.16..... | 39 |

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Peranan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam perekonomian nasional sangat besar. Hal ini dapat dilihat dari pembangunan ekonomi nasional, karena selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Krisis ekonomi yang diawali dengan krisis moneter yang terjadi di Indonesia menunjukkan bahwa UMKM relatif lebih bertahan dalam menghadapi krisis tersebut, dari pada usaha yang besar yang mengalami kebangkrutan (Wachid, 2016).

Salah satu kekuatan ekonomi berkembang utama dunia yang terbesar di Asia Tenggara dan terbesar di Asia keenam setelah Tiongkok, Jepang, India, Rusia dan Korea Selatan ialah Ekonomi Indonesia. Ekonomi negara ini menempatkan Indonesia sebagai kekuatan ekonomi terbesar ke-16 dunia yang artinya Indonesia juga merupakan anggota G-20. Perkembangan perekonomian di Indonesia umumnya berbasis kepada ekonomi kerakyatan dengan adanya UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah).

Pemberdayaan UMKM merupakan salah satu alternatif yang dipilih pemerintah dalam upaya mengurangi pengangguran, mengentaskan kemiskinan dan pemerataan pendapatan. Pembangunan dan pertumbuhan UMKM merupakan nomor satu penggerak bagi pembangunan dan pertumbuhan ekonomi suatu Negara. Perkembangan UMKM yang baik akan membawa kemajuan bagi perekonomian suatu negara.

Pengelolaan biaya produksi yang kurang baik mengakibatkan turunya pendapatan yang diterima. Penggunaan bahan baku yang berkualitas baik akan menghasilkan produk yang baik pula. Akan tetapi biaya bahan baku menjadi lebih mahal yang akan berpengaruh terhadap laba yang diterima. Demikian pula dengan tenaga kerja yang berlebihan, juga akan mengurangi pendapatan yang akan berdampak pada laba usaha. Selain biaya produksi, biaya penjualan juga perlu diperhatikan dalam meningkatkan pendapatan.

Untuk memberdayakan UMKM diperlukan peran pemerintah, lembaga-lembaga keuangan dan pelaku usaha. Peranan pemerintah disini adalah memutuskan kebijakan-kebijakan yang memberikan iklim kondusif bagi dunia usaha sedangkan lembaga keuangan disini jelas sebagai 2 perantara keuangan untuk mengoptimalkan pemberdayaan UMKM dan pelaku usaha itu sendiri memiliki peranan pokok bagi perkembangan UMKM karena pelaku usaha memiliki potensi yang kuat dalam pertumbuhan UMKM (Sinurat, 2014).

Volume penjualan dan produksi juga dapat mempengaruhi besarnya laba. Faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan menurut Swastha (2002) adalah: kondisi dan kemampuan penjual, kondisi pasar, modal, kondisi organisasi perusahaan, dan faktor-faktor lainnya seperti pemasaran dan periklanan.

Dapat dilihat dari Usaha Menengah, usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dengan

Usaha Kecil atau Usaha Besar dengan jumlah kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan,

Kota Makassar merupakan kota yang amat potensial untuk mengembangkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Oleh karena itu pengembangan UMKM di Kota Makassar dilakukan secara optimal, tidak saja semata-mata bertujuan mendapatkan penghargaan akan tetapi yang lebih penting dari itu juga bertujuan agar pengembangan UMKM dapat memiliki kontribusi signifikan terhadap efektifitas upaya meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Di kota Makassar terdapat berbagai UMKM yang bergerak di berbagai bidang, salah satunya adalah Rumah Kopi Shakila. Berdasarkan data UMKM untuk jenis pengolahan makanan salah satu produksi yang mempunyai potensi di kota Makassar adalah produksi kopi siap jadi. Maraknya kuliner yang beranekaragam memang bisa menjadi peluang tersendiri bagi usaha kopi shakila.

Usaha kuliner merupakan usaha yang cukup menjanjikan karena untuk mendirikan usaha ini tidak memerlukan banyak modal hal tersebut mendorong banyak orang untuk membuka usaha Khususnya di Rumah Kopi Shakila.

Sejalan dengan fenomena di atas penelitian tentang laba UMKM juga pernah dilakukan sebelumnya yaitu penelitian Prihandoko (2016) hasilnya menunjukkan bahwa biaya produksi dan biaya penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba usaha. Penelitian menurut Sinutrat (2014) yang menyatakan bahwa modal, biaya dan harga jual berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba. Selanjutnya penelitian Rustami (2014) menguji

biaya produksi, biaya promosi dan volume penjualan berpengaruh secara signifikan terhadap laba usaha. Berdasarkan latar belakang di atas, maka peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul: **Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan Pada UMKM Di Kota Makassar.**

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan penjelasan latar belakang diatas, maka dalam penelitian ini dapat dirumuskan pokok permasalahan sebagai berikut:

Apakah biaya produksi secara parsial berpengaruh terhadap volume penjualan pada UMKM di Kota Makassar?

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah diatas, maka tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut

Untuk mengetahui pengaruh biaya produksi secara parsial terhadap volume penjualan pada UMKM di Kota Makassar

D. Manfaat Penelitian

1. Bagi Penulis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan manfaat berupa tambahan pengetahuan, wawasan dan pemahaman mengenai biaya produksi terhadap volume penjualan.

2. Bagi Instansi

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat Membantu pihak-pihak yang berkepentingan, khususnya bagi UMKM untuk meningkatkan biaya produksi terhadap volume penjualan.

3. Bagi Dunia Akademik

Hasil dari penelitian diharapkan dapat dijadikan Sebagai referensi penelitian selanjutnya dalam penelitian yang sama dan menambah informasi ataupun sebagai data pembanding sesuai dengan bidang yang akan diteliti, memberikan sumbangan pemikiran, menambah wawasan pengetahuan serta memberikan bukti empiris dari peneliti sebelumnya mengenai biaya produksi terhadap volume penjualan.



BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Tinjauan Teori

1. Pengertian Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan biaya yang dikeluarkan oleh suatu perusahaan untuk membeli bahan mentah yang dibeli dari pemasok dan mengolahnya menjadi produk jadi yang siap dipasarkan (Lestari & Permana, 2017, p.22). Biaya produksi ini merupakan biaya yang telah dibebankan untuk setiap barang unit barang dagangan yang diproduksi dan diakui pada saat produk-produk tersebut dijual. (Lanen et al., 2017, p.64)

Menurut Sukimo (2016) biaya produksi adalah "semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan untuk menciptakan barang-barang yang akan diproduksi perusahaan tersebut". Mulyadi (2009) menyebutkan biaya produksi pada perusahaan terdiri dari bahan baku langsung, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead.

Jadi dapat disimpulkan bahwa biaya produksi ini merupakan biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk kegiatan produksi mulai dari mengolah bahan mentah yang tidak memiliki nilai menjadi produk jadi dan memiliki nilai tinggi yang siap untuk dijual.

a) Jenis-jenis biaya produksi

Menurut(Lestari & Permana, 2017, p. 22; Purwaji et al., 2016, p. 11) biaya produksi terdiri dari 3 jenis yaitu :

1) Biaya bahan baku

Biaya bahan baku merupakan biaya yang digunakan dalam proses produksi, yang dapat secara mudah dan akurat ditelusuri ke barang jadi. Misalnya kacang kedelai untuk pembuatan tahu.

2) Biaya tenaga kerja

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk membayar tenaga kerja langsung. Maksudnya karyawan yang secara langsung mengolah dan mengubah bahan baku menjadi barang jadi dan merupakan bagian terbesar dari biaya tenaga kerja. Misalnya tenaga kerja bagian perendaman kacang kedelai.

3) Biaya overhead pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya produksi yang terkait dengan objek biaya namun tidak dapat ditelusuri atau diidentifikasi secara langsung pada suatu produk. Misalnya biaya listrik kantor, biaya gaji mandor, satpam dan biaya penolong lainnya seperti kayu bakar.

b) Unsur Biaya Produksi

Dalam proses produksi di suatu perusahaan, terutama di bidang manufaktur atau pabrik, terdapat tiga unsur biaya produksi yang perlu ditetapkan untuk menjalankan proses produksi itu sendiri. Yaitu:

1) Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku adalah biaya yang dikeluarkan untuk membeli bahan atau material yang digunakan untuk memproduksi barang.

Terdapat beberapa komponen yang termasuk ke dalam bahan baku. Salah satunya adalah bahan mentah atau raw material. Pembelian bahan mentah ini dapat dilakukan dengan cara debit, kredit, maupun impor. Pembelian bahan mentah itu juga termasuk dengan biaya-biaya lain, seperti biaya pengiriman dan biaya pergudangan. Nantinya, biaya bahan baku ini akan dicatat sesuai dengan faktur pembelian yang berisi harga pokok, pajak, serta pengiriman.

2) Biaya Tenaga Kerja Langsung

Biaya tenaga kerja langsung adalah biaya yang dianggarkan dan dikeluarkan oleh perusahaan untuk membayar jasa para karyawan yang berperan dalam memproduksi barang. Disebut tenaga kerja langsung karena mereka adalah karyawan yang bertugas langsung dalam proses produksi. Proses penentuan gaji karyawan ini dilakukan dengan memperhitungkan proses produksi. Kemudian, perusahaan melakukan penganggaran biaya tenaga kerja dengan mempertimbangkan perencanaan kebutuhan karyawan lebih dulu. Biaya tenaga kerja karyawan juga tidak semata-mata gaji pokok saja, melainkan tunjangan-tunjangan beserta dengan asuransi yang bisa menjamin karyawan. Umumnya, nominal gaji ini disesuaikan dengan perannya masing-masing dalam proses produksi. Semakin tinggi tanggung jawab yang diberikan, maka kemungkinan juga akan makin tinggi pula gaji yang dibayarkan.

3) Biaya Overhead Pabrik

Biaya overhead pabrik adalah biaya yang dikeluarkan di luar biaya bahan baku dan juga pembayaran gaji tenaga kerja. Biaya

overhead ini adalah biaya-biaya seperti pemeliharaan pabrik, mesin-mesin penunjang produksi, sampai biaya sewa tempat. Biaya-biaya tersebut tentunya bersifat tidak tetap tiap bulannya, atau dengan kata lain biaya itu selalu berubah-ubah, dan sangat memungkinkan untuk mengalami pembengkakan. Biaya overhead pabrik akan dihitung pada saat seluruh perhitungan selesai dilakukan.

2. Volume Penjualan

Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Oleh karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan dan bukannya untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri.

Sedangkan pengertian volume penjualan menurut Basu Swastha (2008:197) yaitu suatu studi mendalam dalam penjualan bersih dari laporan rugi laba perusahaan (laporan operasional).

Volume penjualan dikemukakan oleh Freddy Rangkuti (2009 :207) bahwa volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan jumlah total yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang. Semakin besar jumlah penjualan yang dihasilkan perusahaan, semakin besar kemungkinan laba yang akan dihasilkan perusahaan. Oleh

karena itu volume penjualan merupakan salah satu hal penting yang harus dievaluasi untuk kemungkinan perusahaan agar tidak rugi. Jadi volume penjualan yang menguntungkan harus menjadi tujuan utama perusahaan dan bukannya untuk kepentingan volume penjualan itu sendiri.

Indikator volume penjualan

1. Target Penjualan
2. Peningkatan laba
3. Penunjang Pertumbuhan perusahaan

Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan

Aktivitas penjualan banyak dipengaruhi oleh beberapa faktor yang dapat meningkatkan aktivitas perusahaan. Adapun faktor-faktor menurut Swastha dan Irawan (2008:22) yang mempengaruhi penjualan sebagai berikut:

1. Produk Salah satu tugas dari manajemen penjualan adalah desain produk yaitu mereka yang diminta bertindak sebagai mata dari perusahaan dan secara konstan memberikan saran perbaikan yang diperlukan produk.
2. Harga Merupakan jumlah uang yang harus dibayarkan konsumen untuk mendapatkan suatu produk guna memenuhi kebutuhannya. Penetapan harga suatu produk yang dihasilkan merupakan salah satu usaha produsen untuk menarik para konsumen tertarik membeli dalam jumlah yang lebih banyak.

3. Distribusi Merupakan penyaluran barang dari produsen kepada konsumen. Semakin luas pendistribusian maka akan mempengaruhi penjualan.
4. Promosi Merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan dengan tujuan utama menginformasikan, membujuk, mempengaruhi, dan mengingatkan konsumen agar tidak tertarik untuk membeli produk yang dihasilkan.

B. Tinjauan Empiris

Terdapat beberapa penelitian terdahulu yang telah melakukan pengujian mengenai pengaruh biaya produksi terhadap volume penjualan. Berikut Tabel hasil penelitian terdahulu yang mendukung penelitian ini, sebagai berikut:

Tabel 2.1
Penelitian terdahulu

| No | Nama peneliti dan tahun | Judul Penelitian | Metode Penelitian | Hasil Penelitian |
|----|------------------------------|---|-------------------|---|
| 1. | Vivin Dwi Ismanda ni, (2018) | Pengaruh Biaya Promosi Dan Biaya Produksi terhadap Volume Penjualan Serta Laba Bersih "Home Industri Putri Kembar" Di Mojokerto | Kuantitatif | Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara parsial variabel biaya promosi berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih dari hasil pengujian thitung > ttabel dan variabel biaya produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba bersih dari |

| | | | | |
|----|---|---|-------------|---|
| | | | | hasil pengujian thitung > ttabel. |
| 2. | M Arifin Azhari, Novi Mubyarto, Refky Fielnanda, (2020) | Pengaruh Modal, Biaya Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Bunga Zahra Cake And Cookies Kota Jambi | Kuantitatif | <p>Hasil penelitian menunjukkan bahwa :</p> <p>(1) terdapat pengaruh positif dan signifikan modal terhadap pendapatan Bunga Zahra Cake and Cookies Kota Jambi, dibuktikan dengan nilai Thitung > Ttabel (9,925 > 1,688), signifikansi 0,000 < 0,05, dan koefisien regresi sebesar 1,214;</p> <p>(2) terdapat pengaruh positif dan signifikan biaya produksi terhadap pendapatan Bunga Zahra Cake and Cookies Kota Jambi, dibuktikan dengan nilai Thitung > Ttabel (3,566 > 1,688), 0,001 < 0,05, dan koefisien regresi sebesar 1,1057;</p> <p>(3) terdapat pengaruh positif dan signifikan volume penjualan terhadap pendapatan Bunga Zahra Cake and Cookies Kota</p> |

| | | | | |
|----|---|--|-------------|---|
| | | | | <p>Jambi, dibuktikan dengan nilai $T_{hitung} > T_{tabel}$ ($9,443 > 1,688$), signifikansi $0,000 < 0,05$, dan koefisien regresi sebesar 2547,596;</p> <p>(4) terdapat pengaruh positif dan signifikan secara simultan modal, biaya produksi, dan volume penjualan terhadap pendapatan Bunga Zahra Cake and Cookies Kota Jambi, dibuktikan dengan nilai $F_{hitung} > F_{tabel}$ ($239,130 > 2,85$), signifikansi $0,000 < 0,05$; dan nilai R^2 sebesar 0,952.</p> |
| 3. | Dewi Intan Sari, Mitha Otik Wiraswati, (2020) | Pengaruh Biaya Produksi Dan Laba Yang Diinginkan Terhadap Harga Jual Pada UMKM Dua Putri Beton | Kuantitatif | <p>Hasil penelitian yaitu adanya pengaruh signifikan pada biaya produksi serta laba yang diinginkan terhadap harga jual produk bus beton di UMKM Dua Putri Beton Wringinanom Gresik, terbukti dari hasil uji SPSS 21 for windows diketahui bahwa biaya produksi mempunyai pengaruh kepada harga jual yang positif karena biaya produksi menentukan tingkat tinggi atau rendahnya harga jual yang</p> |

| | | | | |
|----|---|--|-------------|--|
| | | | | ditentukan disuatu produk. |
| 4. | <p>Metha Karina, Dewi Komala Sari, (2022)</p> | <p>Pengaruh Saluran Distribusi Orientasi Pasar Dan Orientasi Pelanggan Terhadap Kinerja Pemasaran UMKM Konveksi Desa Legok</p> | Kuantitatif | <p>Hasil penelitian ini membuktikan bahwa variabel saluran distribusi berpengaruh terhadap kinerja pemasaran, variabel orientasi pasar berpengaruh terhadap kinerja pemasaran, dan variabel orientasi pelanggan berpengaruh terhadap kinerja pemasaran UMKM Konveksi Desa Legok.</p> |
| 5. | <p>Sri Rahayu Ningsi (2021)</p> | <p>Pengaruh Biaya Produksi, Harga Jual Dan Penjualan Terhadap Laba Bersih Warung Sate Kambing Pak Sukiran</p> | Kuantitatif | <p>Hasil penelitian ini adalah (1). Berdasarkan hasil pengelolaan data Biaya produksi secara parsial, berpengaruh negative dan signifikan terhadap laba bersih warung sate kambing pak sukiran. (2). Berdasarkan hasil pengelolaan data harga jual secara parsial, berpengaruh secara negative dan signifikan terhadap laba bersih. (3) Berdasarkan hasil pengelolaan data Penjualan secara parsial ,terdapat pengaruh secara positif dan signifikan terhadap laba bersih. (4). secara simultan atau</p> |

| | | | | |
|----|------------------------|---|-------------|---|
| | | | | bersama-sama biaya produksi, harga jual dan penjualan terdapat pengaruh secara positif dan signifikan terhadap laba bersih. |
| 6. | S Herman, (2019) | Pengaruh Promosi Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Produk Survei Pada Sentra UMKM Di Kabupaten Bandung | Kuantitatif | Hasil pengujian hipotesis menunjukkan bahwa ketiga hipotesis alternatif (H_a) yang diajukan dalam penelitian ini diterima, dan menolak hipotesis nol (H_0). Beberapa kesimpulan penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut : Berdasarkan pengujian persamaan regresi diperoleh $Y = 17,049 + 0,511X_1 + 0,356X_2$, persamaan regresi tersebut dapat diartikan bahwa setiap kenaikan satu satuan variabel tingkat promosi dan saluran distribusi akan meningkatkan variabel volume penjualan sebesar 0,511 satuan tingkat promosi dan 0,356 satuan saluran distribusi pada konstanta 17,049. |

| | | | | |
|----|--|--|-------------|--|
| 7. | Edi Triwibowo, (2019) | Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, Dan Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan | Kuantitatif | Hasil dari pengujian hipotesis di dalam penelitian ini menunjukkan bahwa biaya produksi, biaya promosi, biaya distribusi secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap volume penjualan. |
| 8. | Bi'rul Ulumia, Muhammad Mansur, M Khoirul ABS, (2021). | Pengaruh Strategi Pemasaran, Saluran Distribusi Dan Promosi Terhadap Keputusan Pembelian Keripik Singkong Permata (Studi Kasus UMKM Keripik Singkong Permata Kecamatan Pakis Kabupaten Malang) | Kuantitatif | Berdasarkan hasil analisis data bahwa variabel strategi pemasaran, saluran distribusi, dan promosi secara simultan berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian konsumen pada UMKM Keripik Singkong Permata. Secara parsial, strategi pemasaran berpengaruh positif terhadap keputusan pembelian yang berorientasi pada pembentukan inovasi produk, inovasi pelayanan, inovasi tempat, inovasi promosi yang digunakan oleh pengelola/pemilik UMKM. |

| | | | | |
|-----|-------------------------------------|---|-------------|--|
| 9. | Prahada, Muhammad Hafiandi, (2021). | Pengaruh Biaya Distribusi dan Saluran Distribusi Terhadap Penjualan PT.Pasha Jaya Medan | Kuantitatif | Hasil penelitian menunjukkan bahwa Biaya Distribusi (berpengaruh signifikan terhadap penjualan PT. Pasha Jaya Medan, Saluran Distribusi (tidak berpengaruh signifikan terhadap penjualan PT. Pasha Jaya Medan, dan Biaya Distribusi dan Saluran Distribusi berpengaruh secara simultan terhadap penjualan PT. Pasha Jaya Medan. |
| 10. | Selly Indrawan (2021) | Pengaruh Biaya Produksi, Volume Penjualan, Dan Kualitas Produk Terhadap Laba (Studi Pada PT.Indofood Sukses Makmur Tbk) | Kuantitatif | Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa secara partial biaya produksi berpengaruh terhadap laba PT.Indofood Sukses Makmur Tbk. Sehingga apabila biaya produksi naik maka laba akan meningkat. |

C. Kerangka Fikir

Berdasarkan penelitian terdahulu, maka dapat disusun Kerangka Fikir teoritis yaitu variabel independen berpengaruh terhadap variabel dependen. Variabel Independen dalam penelitian ini yaitu Biaya Produksi (X1). Sedangkan Variabel dependen dalam penelitian ini yaitu Volume Penjualan (Y).

Untuk memperjelas penelitian ini dapat dilihat dalam bentuk kerangka Fikir berikut ini:



Gambar 2.1 Kerangka Fikir

D. Hipotesis

Supramono dan Utami (2004:31) menjelaskan bahwa perumusan hipotesis harus berdasarkan penalaran yang mampu memberikan penjelasan rasional (rational explanation), oleh sebab itu penting untuk menelusuri tinjauan literatur untuk mendapatkan pengarahannya mengenai jenis variabel dan hubungannya.

Hipotesis merupakan proporsi yang dirumuskan untuk diuji secara empiris. Sedangkan proporsi merupakan pernyataan yang dapat

dipercaya, disangkal atau diuji kebenarannya mengenai konsep atau konstruk yang menjelaskan atau memprediksi fenomena-fenomena. Maka dapat disimpulkan bahwa hipotesis adalah penjelasan sementara tentang perilaku, fenomena atau keadaan tertentu yang telah terjadi atau akan terjadi (Erlina dan Mulyani, 2007).

Hipotesis dalam penelitian ini adalah:

H_a: Biaya Produksi berpengaruh positif signifikan terhadap Volume Penjualan pada UMKM di Kota Makassar.



BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan jenis Penelitian Deskriptif yaitu penelitian yang bertujuan untuk menggambarkan atau memaparkan suatu keadaan, peristiwa, dan objek segala sesuatu yang terkait dengan variabel-variabel yang bisa dijelaskan baik dengan angka-angka maupun kata-kata. Suharsimi Arikunto (2010: 3)

B. Lokasi dan Waktu Penelitian

Lokasi dalam penelitian ini dilakukan pada UMKM dikota Makassar Yang terdaftar Pada Dinas Koperasi dan UMKM kota Makassar. Waktu Penelitian dilakukan selama 2 Bulan, Yakni Bulan Mei sampai dengan Juni 2022.

C. Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif dengan hipotesis deskriptif. Data diperoleh dengan melakukan pengumpulan data dengan survey melalui kuesioner. Setelah data diperoleh, maka langkah selanjutnya adalah menganalisis data untuk mencari pembuktian hipotesis penelitian yang diturunkan dari rumusan masalah penelitian.

Sumber data dalam Penelitian ini ada dua, yaitu data primer dan data sekunder. Data primer adalah data yang diperoleh peneliti secara langsung. Sementara, Data Sekunder adalah data yang diperoleh peneliti dari sumber yang sudah ada.

Populasi

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas obyek atau subjek yang mempunyai kuantitas (jumlah) dan karakteristik (ciri-ciri) tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari kemudian ditarik kesimpulannya. Sugiyono (2014:56). Populasi dalam Penelitian ini adalah UMKM di Kota Makassar. Menurut data Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Sulawesi Selatan, terdapat 176.637 UMKM yang terdaftar di kota Makassar. Dari populasi tersebut.

D. Sampel

Sampel merupakan bagian dari jumlah yang dimiliki dari populasi tersebut. Sampel yang digunakan dalam penelitian ini berjumlah 20 sampel. Pengambilan Sampel dilakukan dengan menggunakan Teknik cluster sampling, maka pengambilan sampel berdasarkan daerah populasi yang telah ditetapkan, yaitu berada di kawasan Kecamatan Manggala Antang Raya Kota Makassar. Kriteria pengambilan dalam sampel ini adalah UMKM yang telah membuka Usahanya berjalan selama lebih dari 3 tahun.

E. Metode Pengumpulan Data

Metode pengumpulan Data dilakukan di UMKM yang memenuhi kriteria. Prosedur yang digunakan adalah menyebar kuesioner kepada masing-masing pemilik atau manajer. Penulis menyebarkan langsung kepada para UMKM.

F. Definisi Operasional Variabel

Variabel yang akan diukur dalam penelitian ini adalah variabel bebas (variabel Independen, X) yang terdiri atas biaya produksi.

Sedangkan Variabel terikat (Variabel Dependen, Y) yaitu volume penjualan.

1. Variabel Independen (X)

a. Biaya Produksi (X1)

Menurut Mulyadi (2012:16), biaya produksi merupakan biaya-biaya yang dikeluarkan dalam pengolahan bahan baku menjadi produk yang digunakan untuk menghitung biaya produk jadi dan biaya produk yang pada akhir periode akuntansi masih dalam proses.

Indikator biaya produksi:

1. Biaya bahan baku
2. Biaya tenaga kerja
3. biaya overhead

2. Variabel Dependen (Y)

Volume penjualan (Y)

Volume penjualan adalah keputusan konsumen dalam membeli suatu produk. Menurut Freddy Rangkuti dalam Ericson Damanik, volume penjualan adalah pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk.

Terdapat beberapa indikator dari volume penjualan yang dikutip dari Philip Kotler oleh Basu Swastha (2008 : 404) yaitu :

1. Mencapai volume penjualan
2. Mendapatkan laba
3. Menunjang pertumbuhan perusahaan

G. Metode Analisis Data

1. Statistik Deskriptif

Statistik Deskriptif adalah proses transformasi data penelitian dalam tabulasi, sehingga mudah dipahami dan diinterpretasikan. Statistik deskriptif umumnya digunakan untuk memberi informasi mengenai variabel penelitian yang utama (Erlina dan Mulyani, 2007:82).

2. Uji Kualitas Data

Untuk mengukur kualitas data pada setiap pertanyaan yang mewakili masing-masing variabel dilakukan uji validitas dan reliabilitas. Adapun penjelasan mengenai kedua pengujian tersebut yakni sebagai berikut:

a. Uji Validitas data

Validitas adalah tingkat keandalan dan keabsahan alat ukur yang digunakan. Uji validitas berguna untuk mengetahui apakah terdapat pertanyaan-pertanyaan pada kuesioner yang harus dibuang atau diganti karena dianggap tidak relevan. Pengambilan keputusan untuk validitas adalah ditentukan dengan bantuan program SPSS (Sugiyono, 2014:54) dengan ketentuan, sebagai berikut:

1. Jika r hitung $>$ r tabel pada $df = n-2$ dan $\alpha = 0.05$ maka indikator dikatakan Valid.
2. Jika r hitung $<$ r tabel pada $df = n-2$ dan $\alpha = 0.05$ maka indikator dikatakan tidak valid dan karena tidak bisa digunakan untuk mengukur sebuah validitas.

b. Uji Reliabilitas Data

Reliabilitas adalah alat untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator dari variabel atau konstruk. Kuesioner yang reliabel atau andal jika jawaban dari responden atas pertanyaan adalah konsisten dari waktu ke waktu. Pengujian reliabilitas dilakukan dengan menggunakan metode *Cronbach's alpha*. Suatu instrument dikatakan reliabel jika memiliki *Cronbach's alpha* $> 0,60$. Semakin nilai α mendekati satu, maka nilai reliabilitas data semakin terpercaya untuk masing-masing variabel (Ghozali, 2005:42)

3. Uji Asumsi Klasik

Penelitian ini juga menggunakan Pengujian Asumsi klasik, untuk menguji apakah model regresi tersebut baik atau tidak. Adapun model regresi yang baik harus bebas dari asumsi klasik, yaitu bebas dari Normalitas, Heteroskedastisitas dan Multikolinearitas. Berikut penjelasan mengenai ketiga asumsi klasik tersebut yakni sebagai berikut.

a. Uji Normalitas

Normalitas data merupakan asumsi terpenting dalam statistika parametric sehingga pengujian terhadap normalitas data harus dilakukan agar asumsi dalam statistika parametric terpenuhi (Supramono dan Utami, 2004:82). Tujuan dari uji normalitas adalah untuk mengetahui apakah dalam model regresi variabel pengganggu atau residual memiliki distribusi normal. Uji normalitas dapat ditempuh dengan menggunakan kurva persebaran data atau metode dengan menghitung skor

skewness/standard error skewness dimana nilai normalnya adalah $-2 < \text{skewness}/\text{std. error skewness} < 2$.

b. Uji Heteroskedastisitas

Uji Heteroskedastisitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi terjadi ketidaksamaan varian dari residual satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Jika varian residual suatu pengamatan ke pengamatan lain tetap, maka disebut homoskedastisitas, demikian jika sebaliknya. Model regresi yang baik adalah yang homoskedastisitas atau tidak terjadi heteroskedastisitas. Salah satu cara yang digunakan untuk mengetahui ada tidaknya gejala heteroskedastisitas adalah dengan melihat pada *grafik plot*. Berikut analisis *grafik plot*:

1. Jika terdapat pola tertentu, seperti titik-titik yang ada membentuk pola tertentu yang teratur (bergelombang, melebar kemudian menyempit), maka diindikasikan telah terjadi heteroskedastisitas.
2. Jika tidak ada pola yang jelas, serta titik-titik menyebar di atas dan di bawah angka 0 pada sumbu Y, maka tidak terjadi heteroskedastisitas.

c. Uji Multikolinearitas

Uji Multikolinearitas bertujuan untuk menganalisis eksistensi gejala kolerasi antar variabel independen. Pengujian dapat dilakukan dengan melihat nilai *tolerance* dan nilai *Variance Inflation Factor (VIF)* atau dengan melihat hasil koefisien kolerasi antar variabel independen (Supramono dan Utami, 2004:83).

Multikolinearitas dapat dilihat pada nilai *tolerance* dan nilai *Variance Inflation Factor (VIF)*, sebagai berikut:

1. Jika nilai *tolerance* > 0.10 dan nilai *VIF* < 10 maka tidak memiliki masalah multikolinearitas, sehingga bisa dilakukan pengujian selanjutnya.
2. Jika nilai *tolerance* < 0.10 dan nilai *VIF* > 10, maka terjadi persoalan multikolinearitas.

H. Uji Hipotesis

Pengujian Hipotesis dalam penelitian ini adalah dengan menggunakan analisis Regresi Linear Berganda, Koefisien Determinasi (R^2), dan uji Parsial (uji statistik t) sebagai berikut.

a. Analisis Regresi Linear Sederhana

Analisis regresi linear sederhana adalah hubungan secara linear antara satu variable independent (X) dengan variable dependen (Y). analisis regresi sederhana dapat digunakan untuk mengetahui arah dari hubungan antara variable bebas dengan variable terikat, apakah memiliki hubungan positif atau negatif serta untuk memprediksi nilai dari variable terikat apabila nilai variable bebas mengalami kenaikan ataupun penurunan. Pada regresi sederhana biasanya data yang digunakan memiliki skala interval atau rasio.

Rumus regresi linear sederhana sebagai berikut :

$$Y = a + bx$$

Y = Volume Penjualan

X = Biaya Produksi

a = Konstanta (nilai dari Y apabila X = 0)

b = Koefisien regresi (pengaruh positif atau negatif)

b. Koefisien Determinasi (Nilai R^2)

Koefisien Determinasi adalah alat untuk mengukur dan mengetahui berapa pengaruh variable independen (X) yang dimasukkan dalam model terhadap variable dependen (Y), sedangkan sisanya dipengaruhi oleh variable independen (X) yang tidak dimasukkan kedalam model, dianggap baik apabila koefisien determinan sama dengan atau mendekati satu (Sugiyono, 2014:54).

c. Uji Parsial (uji Statistik t)

Uji statistik t digunakan untuk menguji seberapa jauh pengaruh variabel independen yang digunakan dalam penelitian ini secara individual dalam menerangkan variabel dependen secara Parsial. Dasar pengambilan keputusan yang digunakan dalam uji t adalah sebaga berikut.

1. Jika nilai probabilitas signifikansi $> 0,05$ maka hipotesis ditolak. Hipotesis ditolak memiliki arti bahwa variabel independen tidak berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.
2. Jika nilai probabilitas signifikansi $< 0,05$ maka hipotesis diterima. Hipotesis tidak dapat mempunyai arti bahwa variabel independen berpengaruh signifikan terhadap variabel dependen.

(Ghozali, 2012:98)

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Perusahaan

Sejarah Singkat Kantor Dinas Koperasi Usaha Kecil Menengah (UMK) Kota Makassar dan Rumah Kopi Shakila

1. Pembentukan dan susunan perangkat daerah (Lembaran Daerah Kota Makassar Nomor 8 Tahun 2016); dan juga peraturan Wali Kota Makassar 98 pada tahun yang sama tentang kedudukan, susunan organisasi, tugas, fungsi serta tata kerja dinas koperasi dan UKM (Lembaga Daerah Kota Makassar Nomor 98 Tahun 2016) ketentuan tersebut berdasarkan peraturan Daerah Kota Makassar Nomor 8 Tahun 2016. Maka dari hal tersebut Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah Kota Makassar mempunyai tugas pokok membantu Walikota dalam merumuskan, membina sehingga pengendalian kebijakan pada bidang koperasi dapat terarah, usaha kecil dan menengah dari setiap penyelenggaraannya memiliki fungsi sebagai berikut:
 - a. Perumusan kebijakan penyelenggaraan urusan pemerintahan bidang koperasi, usaha kecil dan menengah;
 - b. Pelaksanaan kebijakan urusan pemerintahan bidang koperasi, usaha kecil dan usaha menengah;
 - c. Pelaksanaan evaluasi, pelapor dan pelaksanaan administrasi dinas urusan pemerintahan bidang koperasi, usaha kecil dan usaha menengah; dan

- d. Pelaksanaan fungsi lainnya yang diarahkan oleh walikota dengan tugas dan fungsinya dari setiap ketetapan periode yang ada.

Adanya peraturan tersebut maka penempatan kedudukan Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah merupakan komponen utama pada setiap unsur dari pelaksana pemerintah kota yang secara langsung dipimpin oleh kepala dinas yang memberi pelaporan atas hasil kerja tersebut kepada Walikota melalui sekretaris daerah.

2. Rumah Kopi Shakila

merupakan sebuah kedai kopi yang didirikan pada bulan November 2019 di jalan Letjen Hertasning Komp. Gubernur Blok. E10 No. 35. Bapak Anca selaku owner dari Rumah Kopi Shakila dulunya sangat menggemari aktivitas minum kopi. Diketahui Sulawesi Selatan sejak dahulu dikenal sebagai salah satu daerah penghasil kopi.

Sejauh ini potensi lahan di Sulsel masih banyak yang berpotensi, namun belum banyak dimanfaatkan untuk produktifitas. Berawal dari kegelisahan sahabat-sahabat beliau yang ingin memiliki tempat berkumpul dan berdiskusi, bapak anca pun terfikirkan untuk mendirikan kedai kopi serta tempat nongkrong untuk para pencinta kopi di Makassar. Tercetuslah ide-ide serta konsep kedai yang ingin beliau namakan "Rumah Kopi Shakila". Beliau pun ingin fokus untuk jualan olahan kopi saja di usahanya tersebut dengan taksiran harga Rp 12.000 hingga Rp 15.000 saja. Target yang ditetapkan bapak Anca adalah para pekerja dan mahasiswa, karena Kawasan yang beliau tempati adalah Kawasan pekerja dan tempat kumpul mahasiswa. Rumah Kopi Shakila saat ini menawarkan berbagai jenis olahan kopi,

diantaranya Hot Black Coffe, Ice Coffe Milk, Arabica, Robusta, Coffe Blend dan masih banyak lainnya. Tidak hanya olahan kopi saja, Rumah Kopi Shakila juga menawarkan roasting coffee. Mengapa bapak Anca memasang 27 harga Rp 12.000 hingga Rp 15.000 untuk semua jenis olahan kopinya, itu hanya beliau mengetahuinya selaku founder di usaha tersebut dan tidak satupun karyawan yang mengetahuinya. Dengan menetapkan harga tersebut di atas, konsumen juga dimanjakan dengan berbagai fasilitas di Rumah Kopi Shakila, diantaranya yakni free Wi-fi, mempunyai ruangan outdoor dan indoor yang dimana dilengkapi pendingin ruangan (AC), suasana kedai dibuat senyaman mungkin dengan mengusung konsep "Homing Garden" menjadikan Rumah Kopi Shakila sangat nyaman bagaikan rumah sendiri. Pemilihan lagu klasik dan lagu modern dengan volume sedang sengaja di perdengarkan untuk konsumen yang berkunjung, serta meja dan kursi dipilih yang terbuat dari kayu jati dengan berbagai ukuran, dengan tujuan agar konsumen bisa memilih kursi dan meja mana yang cocok dengan mereka agar nyaman saat berada di Rumah Kopi Shakila. Adapun TV yang berukuran cukup besar disediakan untuk menonton sepak bola bersama. Sesuai dengan namanya yakni Rumah Kopi Shakila, menu andalan yang ditawarkan adalah menu kopi. Kopi yang diracik sendiri oleh beberapa Barista yang sudah ahli dan terlatih dalam menghasilkan komposisi yang tepat sehingga menciptakan kopi dengan cita rasa yang nikmat, bahan kopi diimpor langsung dari berbagai daerah melalui supplier yang berasal dari Makassar. Berkat ketekunan dan kerja keras selama mengelola

Rumah Kopi Shakila. Bapak Anca selaku owner Rumah Kopi Shakila mampu melebarkan sayapnya dengan membuka cabang yang dikelola sendiri di Kabupaten Maros.

1. Visi Rumah Kopi Shakila

Menciptakan rasa kopi yang berbeda dari kopi lainnya dan pelopor coffee shop dengan konsep homing garden.

1. Misi Rumah Kopi Shakila

Berikut merupakan misi dari Rumah Kopi Shakila, yakni: a. Memberikan kopi yang terbaik dengan kepuasan konsumen yang utama. b. Memberikan pelayanan yang mengusung nuansa casual.

2. Struktur Organisasi Rumah Kopi Shakila



Sumber: Rumah Kopi Shakila, 2022

Gambar 4.1 Struktur Organisasi

B. Tugas Dan Fungsi Jabatan

a. Owner

Owner bertugas memimpin, mengelola, dan bertanggung jawab atas perusahaan dan mengurus segala perizinan yang dibutuhkan oleh perusahaan dan mengatur segala peraturan yang berlaku di perusahaan.

b. Kepala Cabang

Menjadi pengambil keputusan atas segala sesuatu yang berkaitan dengan cabang dengan persetujuan owner dan memberikan arahan kepada para karyawan.

c. Staff Barista

Barista bertanggung jawab atas semua menu minuman yang ada.

C. Hasil Penelitian

1. Biaya Produksi

a. Peralatan Produksi

Tabel 4.1 Peralatan Produksi Rumah Kopi Shaklla

| Jenis | Unit | Fungsi |
|----------------|------|---|
| V60 | 1 | Digunakan untuk menyeduh kopi yang menggunakan pour over |
| Syphon | 1 | Digunakan sebagai alat penyeduhan kopi manual |
| French press | 1 | Digunakan sebagai penyeduh kopi panas |
| Mesin Espresso | 2 | Digunakan sebagai penyeduh dengan mendorong air bertekanan suhu tinggi melewati bubuk kopi dan filter |

| | | |
|---------------------|----|---|
| <i>Grinder</i> | 1 | Digunakan untuk menggiling kopi dalam proses meracik sendiri |
| <i>Scale</i> | 1 | Alat persiapan menyajikan banyak sajian |
| <i>Milk Steamer</i> | 1 | Digunakan sebagai penyaji latte dengan art dalam proses steaming. |
| <i>Milk jug</i> | 2 | Digunakan sebagai wadah penyimpanan susu |
| Kulkas | 1 | Digunakan sebagai penyimpanan bahan |
| <i>Glassware</i> | 20 | Digunakan sebagai wadah penyajian kopi |
| <i>Silverware</i> | 1 | Digunakan sebagai |
| <i>Blender</i> | 1 | Digunakan sebagai pengaduk sajian kopi |

Sumber : Data primer rumah kopi shakila 2022

b. Biaya bahan baku

Tabel 4.2 biaya bahan baku Rumah Kopi Shakila

| Jenis Bahan Baku | Nominal Harga |
|------------------|---------------|
| Kopi | Rp.12.000.000 |
| Susu | Rp.8.000.000 |
| Mineral | Rp.7.000.000 |
| DLL | Rp.3.000.000 |

Sumber : Data primer rumah kopi shakila 2022

2. Biaya Tenaga Kerja

a. Biaya

Tabel 4.3 biaya tenaga kerja Rumah Kopi Shakila

| Jabatan | Gaji perbulan |
|----------|---------------|
| Pimpinan | Rp.3.000.000 |

| | |
|---------|--------------|
| Barista | Rp.2.000.000 |
| Chicken | Rp.1.900.000 |
| DLL | Rp.500.000 |

Sumber : Data primer rumah kopi shakila 2022

3. Biaya Overhead Alat

a. Biaya bahan bakar

Tabel 4.4 Peralatan Produksi Rumah Kopi Shakila

| Jenis bahan bakar | Kebutuhan bahan bakar pertahun | Harga satuan | Biaya bahan bakar |
|-------------------|--------------------------------|--------------|-------------------|
| LPG (3kg) | 19 | Rp.20.000 | Rp.380.000 |

Sumber : Data primer rumah kopi shakila 2022

b. Pemeliharaan Kendaraan

Tabel 4.5 Pemeliharaan kendaraan Rumah Kopi Shakila

| Jenis kendaraan | Jumlah unit | Jenis pemeliharaan | Biaya |
|-----------------|-------------|--------------------|------------|
| Roda 2 | 1 | Oli dan service | Rp.600.000 |

Sumber : Data primer rumah kopi shakila 2022

c. Penyusutan Peralatan Produksi

Tabel 4.6 Penyusutan peralatan produksi Rumah Kopi Shakila

| Jenis | Un it | Nominal Harga | Nilai Penyusutan |
|--------|----------|---------------|------------------|
| V60 | 1 | Rp.999.000 | Rp.200.000 |
| Syphon | 1 | Rp.1.440.000 | Rp.140.000 |

| | | | |
|---------------------|----|--------------|--------------|
| French press | 1 | Rp.100.000 | Rp.25.000 |
| Mesin Espresso | 2 | Rp.1.700.000 | Rp.150.000 |
| Grinder | 1 | Rp.800.000 | Rp.300.000 |
| Scale | 1 | Rp.200.000 | Rp.30.000 |
| Milk Steamer | 1 | Rp.2.300.000 | Rp.150.000 |
| Milk jug | 2 | Rp.160.000 | Rp.10.000 |
| Kulkas | 1 | Rp.3.000.000 | Rp.200.000 |
| Glassware | 20 | Rp.1.000.000 | Rp.200.000 |
| Silverware | 1 | Rp.125.000 | Rp.20.000 |
| Blender | 1 | Rp.250.000 | Rp.20.000 |
| Perlengkapan | | | Harga |
| Meja | 8 | Rp.3.000.000 | Rp.150.000 |
| Kursi | 12 | Rp.8.000.000 | Rp.200.000 |
| TV | 1 | Rp.250.000 | Rp.15.000 |
| AC | 1 | Rp.3.000.000 | Rp.150.000 |
| Jumlah | | | Rp.1.950.000 |

Sumber : Data primer rumah kopi shakila 2022

d. Penyusutan Bangunan

Tabel 4.7 Biaya Penyusutan Bangunan Rumah Kopi Shakila

| Janis | Jumlah | Umur | Harga | Jumlah harga | Nilai |
|----------|--------|----------|------------|--------------|------------|
| | Unit | Ekonomis | perolehan | perolehan | penyusutan |
| Bangunan | 1 | 5 | Rp.500.000 | Rp.500.000 | Rp.500.000 |

Sumber : Data primer rumah kopi shakila 2022

e. Penyusutan Bangunan

Tabel 4.8 Biaya Penyusutan kendaraan Rumah Kopi Shakila

| Janis | Jumlah Unit | Umur Ekonomis | Harga perolehan | Jumlah harga perolehan | Nilai penyusutan |
|----------|----------------|------------------|--------------------|---------------------------|---------------------|
| Roda dua | 1 | 1 | Rp.150.000 | Rp.150.000 | Rp.150.000 |

Sumber : Data primer rumah kopi shakila 2022

f. Total biaya overhead rumah kopi shakila

Tabel 4.9 total biaya overhead Rumah Kopi Shakila

| No | Jenis overhead | Nominal |
|--------|---|--------------|
| 2 | Peralatan produksi rumah kopi shakila | Rp.380.000 |
| 3 | Pemeliharaan kendaraan Rumah Kopi Shakila | Rp.600.000 |
| 4 | Biaya penyusutan bangunan | Rp.500.000 |
| 5 | Biaya Penyusutan Kendaraan | Rp.150.000 |
| 6 | Biaya penyusutan peralatan produksi | Rp.1.950.000 |
| Jumlah | | Rp.3.590.00 |

Sumber : Data primer rumah kopi shakila 2022

B. Perhitungan biaya produksi rumah kopi shakila

Tabel 4.10 perhitungan biaya produksi Rumah Kopi Shakila

| No | Jenis overhead | Nominal |
|-------|-----------------------------------|---------------|
| 1 | Biaya Bahan Baku | Rp.30.000.000 |
| 2 | Biaya Tenaga Kerja | Rp.19.900.000 |
| 3 | Biaya overhead rumah kopi shakila | Rp.3.590.000 |
| Total | | Rp.60.490.000 |

Sumber : Data primer rumah kopi shakila 2022

g. Volume Penjualan

Tabel 4.11 perhitungan volume penjualan menu rumah kopi shakila

| No | Menu | Jumlah Satuan | Harga | Nominal (Rp) |
|-------------|------------------|------------------|------------|----------------|
| 1 | Hot Black Caffee | 890 | Rp.15.000 | Rp.13.350.000 |
| 2 | Ice Coffee Milk | 770 | Rp. 15.000 | Rp.11.550.000 |
| 3 | Arabica | 900 | Rp.12.000 | Rp.10.800.000 |
| 4 | Robusta | 589 | Rp. 15.000 | Rp.8.835.000 |
| 5 | Coffee Blend | 999 | Rp. 15.000 | Rp. 14.985.000 |
| 6 | Espresso | 870 | Rp. 15.000 | Rp.13.050.000 |
| 7 | Caffe Late | 909 | Rp.12.000 | Rp.10.906.000 |
| 8 | Americano | 498 | Rp. 15.000 | Rp.7.470.000 |
| 9 | Cappucino | 789 | Rp.12.000 | Rp.9.468.000 |
| 10 | Flat White | 999 | Rp.15.000 | Rp. 14.985.000 |
| 11 | Affogato | 345 | Rp. 15.000 | Rp.5.175.000 |
| 12 | Ristretto | 678 | Rp. 15.000 | Rp.10.170.000 |
| 13 | Mochaccino | 555 | Rp. 15.000 | Rp.8.325.000 |
| 14 | Butterscoth | 300 | Rp.15.000 | Rp.4.500.000 |
| 15 | Romona | 498 | Rp.12.000 | Rp.5.976.000 |
| Jumlah | | 10.589 | Rp.213.000 | Rp.149.545.000 |
| Rata – rata | | 705.93 | Rp. 19.200 | Rp. 9.969.666 |

Sumber : Data primer rumah kopi shakila 2022

D. Hasil spss

Tabel 4.12 Variabel Penelitian

| No | Biaya Produksi (X) | Volume penjualan (Y) |
|-----------|-----------------------|-------------------------|
| 1 | Rp.30.000.000 | 8.140 |
| 2 | Rp.19.900.000 | 25 |
| 3 | Rp.3.590.000 | 7.123 |
| Jumlah | Rp.60.490.000 | 15.288 |
| Rata-rata | Rp.20.163.333.333 | 5.096 |

Sumber : Data primer rumah kopi shakira 2022

1. Descriptive Statistics

Tabel 4.13 Deskriptive statistics

| Statistics | BIAYA PRODUKSI | VOLUME PENJUALAN |
|----------------|----------------|---------------------|
| N | Valid 16 | 16 |
| | Missing 0 | 0 |
| Mean | 1323,63 | 26625,00 |
| Std. Deviation | 2480,747 | 49717,703 |

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Sumber : Data primer diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.13 diatas menunjukkan bahwa nilai rata-rata Biaya Produksi sebanyak 1323,63, sedangkan nilai rata-rata Volime Penjualan 26625,00 dengan masing-masing N 16 .

2. Model Summary(b)

Tabel 4.14 Model Summary(b)

Model Summary^b

| Model | R | R Square | Adjusted Square | R Std. Error of the Estimate |
|-------|-------------------|----------|-----------------|------------------------------|
| 1 | ,995 ^a | ,990 | ,990 | 5046,231 |

a. Predictors: (Constant), BIAYAPRODUKSI

b. Dependent Variable: volumepenjualan

Sumber : Data primer diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.14 di atas menunjukkan bahwa nilai koefisien determinan (R^2) sebesar 0,990 yang menunjukkan bahwa variabel biaya produksi dapat mempengaruhi volume penjualan. Yang memberi kejelasan bahwa pengaruh variabel bebas (biaya produksi) terhadap variabel terikat (volume penjualan) adalah sebesar 9,90%

3. Anova (b)

Tabel 4.15 Anova(a)

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | Df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|-----------------|----|-----------------|----------|-------------------|
| 1 | Regression | 36721247714,294 | 1 | 36721247714,294 | 1442,059 | ,000 ^b |
| | Residual | 356502285,706 | 14 | 25464448,979 | | |
| | Total | 37077750000,000 | 15 | | | |

a. Dependent Variable: volumepenjualan

b. Predictors: (Constant), BIAYAPRODUKSI

Sumber : Data primer diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.15 di atas menunjukkan bahwa nilai F-hitung sebesar 1442,059 dengan tingkat standar signifikansi $0,000 < 0,05$, hal tersebut menunjukkan bahwa terpenuhinya taraf signifikansi 0,05 atau 5% sehingga model regresi dapat dipakai dalam memprediksi biaya produksi atau dengan maksud lain tepat pengaruh variabel independen dengan variabel dependen.

4. Coefficient (a)

Tabel 4.16 Coefficients(a)

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized | | Standardized | | |
|-------|------------|----------------|------------|--------------|--------|------|
| | | B | Std. Error | Beta | t | |
| 1 | (Constant) | 225,50 | 1440,423 | | ,157 | ,878 |
| | 4 | | | | | |
| | BIAYAPRO | 19,945 | ,525 | ,995 | 37,974 | ,000 |
| | DUKSI | | | | | |

a. Dependent Variable: volumepenjualan.

Sumber : Data primer diolah, 2022

Berdasarkan tabel 4.16 menunjukkan nilai Constant (a) sebesar 225,504, sedangkan biaya produksi sebesar 19,945, sehingga persamaan tersebut regresi dapat ditulis :

$$Y = a + bX$$

$$Y = 225,504 + 19,945X$$

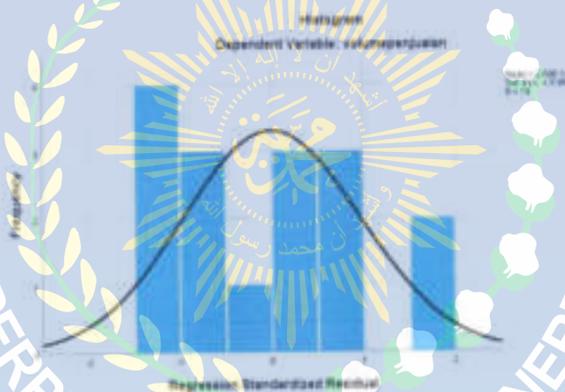
Persamaan tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Constant (a) sebesar

225,504 memberikan penjelasan atau makna bahwa nilai constant adalah sebesar 225,504 jika terdapat penambahan 1% maka akan tetap memperoleh nilai positif.

2. Koefisien regresi X 19,945 menyatakan bahwa setiap penambahan 1% dari nilai biaya produksi maka nilai dari biaya produksi akan menetap dengan nilai 19,945. Koefisien regresi tersebut bernilai positif. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel X terhadap variabel Y memiliki pengaruh yang positif.
3. Berdasarkan dari hasil uji t diketahui memiliki nilai t-hitung $37,947 > t$ -tabel 1,7613 dan hasil standar signifikansi $0,000 < 0,05$ atau 5% maka dapat disimpulkan bahwa telah terjadi korelatif antara variabel bebas yaitu biaya produksi terhadap variabel terikat yaitu volume penjualan. Sehingga bahwa hipotesis telah diterima.

5. Kurva Regresi Linear sederhana



Gambar 4.2 histogram

Sumber : Data primer diolah, 2022

Berdasarkan gambar 4.2 diatas menunjukkan bahwa terdapat pengaruh yang normal dari variabel biaya produksi terhadap volume penjualan. Hal tersebut dapat ditegaskan dengan hasil pengujian asumsi normalitas dalam bentuk histogram dimana garis kurva mengikuti arus dari regressionnya.

E. Pembahasan

Penelitian ini bertujuan untuk menguji pengaruh biaya produksi terhadap volume penjualan pada UMKM, dimana Variabel Independen (X) dalam penelitian ini adalah biaya produksi dan Variabel Dependen (Y) dalam penelitian ini adalah volume penjualan. Dalam penelitian ini menggunakan satu rumusan masalah dan hipotesis yang dapat dijelaskan adalah **Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan Pada UMKM.**

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan oleh peneliti menunjukkan bahwa biaya produksi berpengaruh secara positif dan signifikan terhadap volume penjualan pada UMKM di Kota Makassar.

Dapat diketahui dan dipahami dari setiap hasil nilai yang diperoleh pada pengujian olah data yang dilakukan peneliti dengan menggunakan SPSS standar 26 pada tabel 4.16

Tabel 4.16 Coefficients(a)

Coefficients^a

| Model | | Unstandardized Coefficients | Standardized Coefficients | t | Sig. |
|-------|-------------------|-----------------------------|---------------------------|------|----------------|
| 1 | (Constant) | 225,50 | | ,157 | ,878 |
| | | 4 | | | |
| | BIAYAPRO DUKSI | 19,945 | ,525 | ,995 | 37,974 ,000 |

Berdasarkan tabel 4.16 menunjukkan nilai *Constant* (*a*) sebesar 225,504, sedangkan biaya produksi sebesar 19,945, sehingga persamaan tersebut regresi dapat ditulis :

$$Y = a + bX$$

$$Y = 225,504 + 19,945X$$

Persamaan tersebut dapat diuraikan sebagai berikut:

1. *Constant* (*a*) sebesar 225,504 memberikan penjelasan atau makna bahwa nilai constant adalah sebesar 225,504 jika terdapat penambahan 1% maka akan tetap memperoleh nilai positif.
2. Koefisien regresi X 19,945 menyatakan bahwa setiap penambahan 1% dari nilai biaya produksi maka nilai dari biaya produksi akan menetap dengan nilai 19,945. Koefisien regresi tersebut bernilai positif. Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa variabel X terhadap variabel Y memiliki pengaruh yang positif.
3. Berdasarkan dari hasil uji t diketahui memiliki nilai t-hitung 37,947 > t-tabel 1,7613 dan hasil standar signifikansi 0,000 < 0,05 atau 5% maka dapat disimpulkan bahwa telah terjadi korelatif antara variabel bebas yaitu biaya produksi terhadap variabel terikat yaitu volume penjualan. Sehingga bahwa hipotesis telah diterima.

Semakin banyak volume produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula biaya produksi dan sangat berpengaruh pada volume penjualan pada UMKM di Kota Makassar maka akan memberi pengaruh yang sangat baik terhadap volume penjualan pada UMKM di Kota Makassar. Hasil dari penelitian ini membuktikan bahwa pada UMKM

memiliki volume penjualan meningkat maka biaya produksi akan bertambah.

Penelitian ini didukung dengan penelitian yang pernah dilakukan oleh Sukimo (2016) bahwa biaya produksi adalah "semua pengeluaran yang dilakukan oleh perusahaan untuk memperoleh factor-faktor produksi dan bahan-bahan mentah yang akan digunakan perusahaan tersebut". Hal tersebut berlaku pada penelitian yang dilakukan oleh peneliti dimana biaya produksi memberi pengaruh yang sedemikian besarnya terhadap volume penjualan pada UMKM di Kota Makassar.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan uraian pembahasan pada bab-bab sebelumnya dalam penelitian ini, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa biaya produksi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap volume penjualan pada UMKM di Kota Makassar yang berada pada 1 sampel lokasi yaitu rumah kopi shakila. Hasil penelitian ini dapat diuraikan sebagai berikut:

Berdasarkan t -hitung $37,947 > t$ -tabel $1,7613$ dan hasil standar signifikansi $0,000 < 0,05$ atau 5% maka dapat disimpulkan bahwatelah terjadi korelatif antara variabel bebas yaitu biaya produksi terhadap variabel terikat yaitu volume penjualan, sedangkan nilai signifikansi dari t -tabel koefisien telah memperoleh nilai $0,000 < 0,05$ sehingga memenuhi standar nilai signifikansi. Maka biaya produksi (X) berpengaruh terhadap variabel volume penjualan (Y)

B. Saran

Berikut adalah beberapa saran yang dapat diuraikan berdasarkan kesimpulan yang telah diperoleh sebagai pelengkap dalam hasil penelitian, diantaranya:

1. Dalam menstabilkan biaya produksi dan menekan pengeluaran yang tidak semestinya melihat permasalahan ini peneliti berharap kepada kepala dinas dan beberapa pegawai yang menduduki subbidang, serta beberapa seksi yang ada. Baiknya secara seksama melihat dan meninjau lebih dahulu kemampuan dari setiap personal dan ditempatkan sesuai dengan bidangnya masing-masing. Sehingga SDM

2. yang ada pada instansi tersebut lebih diberdayakan dan fokus pada bidangnya.
3. Hal tersebut begitu besar manfaatnya demi kelancaran dan mendukung visi dan misi cepat tercapai.
4. Untuk penelitian berikutnya sekiranya dapat dijadikan sebagai referensi dan menjadi bahan acuan jika melakukan penelitian lanjutan. Dan sekiranya jika mempunyai keinginan untuk melakukan penelitian lanjutan disarankan untuk menambahkan variabel yang belum dilakukan dalam penelitian.



DAFTAR PUSTAKA

- Pribadi, Teddi, et al. *Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan Pada Sub Sektor Rokok di Busa Efek Indonesia*. 2020. PhD Thesis. Universitas Medan Area.
- Pribadi, Teddi. *Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan Pada Sub Sektor Rokok di Busa Efek Indonesia*. Diss. Universitas Medan Area, 2020.
- Lestari, W., & Permana, D. B. (2017). *Akuntansi Biaya Dalam Perspektif Manajerial*. PT Raja Grafindo Persada.
- Laili, Nur. *Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan Burung Puyuh Di Desa Jangkar Tanah Merah Bangkalan*. Diss. Sekolah Tinggi Agama Islam Darul Hikmah Bangkalan, 2020.
- Sari, Rini Kartika. "Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan Shampoo Pantene Pada Pt. Borwita Citra Prima Depo Situbondo." *Growth* 16.1 (2018): 29-36.
- Setianingsih, Ajeng, et al. "Pengaruh Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan (Studi Kasus Pada PT. Sinar Sosro Cabang Rancaekek)." *Ad-Deenar: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam* 3.2 (2019): 201-214.
- Prahada, Muhammad Hafandi. *Pengaruh Biaya Distribusi dan Saluran Distribusi Terhadap Penjualan PT. Pasha Jaya Medan*. Diss. Universitas Medan Area.
- Dewi, Komala Sari. "Pengaruh Saluran Distribusi, Orientasi Pasar Dan Orientasi Pelanggan Terhadap Kinerja Pemasaran Umkm Konveksi Desa Legok Gempol." *Balance: Economic, Business, Management, and Accounting Journal*.
- Aziz, N. (2019). *Pengaruh Harga Dan Saluran Distribusi Terhadap Volume Penjualan (Studi Pada Pabrik Tahu Atb Padang)*.
- Meylani, Silviana. "Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, Dan Biaya Distribusi Terhadap Laba Perusahaan Dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderasi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Bakpia Eka Di Tulungagung." (2020).

- Rudiana, Irfan Faris, Toto Toto, and Dedi Rudiana. "Analisis Biaya Produksi dalam Meningkatkan Penjualan." *Sosio e-Kons* 13.2 (2021): 82-86.
- Lathib, Abdul. "Pengaruh Biaya Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Usaha Umkm (Studi Kasus Pada Industri Produk Kue dan Roti di Kota Gorontalo)." *Skripsi 1.921412066* (2017).
- Nasution, M. I., Prayogi, M. A., & Nasution, S. M. A. (2017). *Analisis Pengaruh Bauran Pemasaran Terhadap Volume Penjualan. Jurnal Riset Sains Manajemen*, 1(1), 1-12.
- Meylani, Silviana. "Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, Dan Biaya Distribusi Terhadap Laba Perusahaan Dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderasi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Bakpia Eka Di Tulungagung." (2020).
- Hartini, S., Tobing, S. L., & Rafiqah, I. W. (2020). *Analisis Penetapan Harga Dan Pengaruhnya Terhadap Volume Penjualan Pada Bir Pletok (Studi Kasus pada UKM Bir Pletok Bang Isra, Jakarta). AGRISIA-Jurnal Ilmu-Ilmu Pertanian*, 13(1).
- Putranto, A. (2017). *Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Penjualan Terhadap Laba Perusahaan (Studi Pada Usaha Mikro Kecil Dan Menengah Di Kecamatan Wonosobo Kabupatenwonosobo). Jurnal Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat UNSIQ*, 4(3), 280-286.

LAMPIRAN-LAMPIRAN

Lampiran 1

Kuesioner Penelitian

Kepada

Yth,.....

Bapak/Ibu/Saudara/i

Di Tempat

Dengan Hormat,

Bersamaan dengan ini identitas mahasiswa bersangkutan, bahwa:

Nama : Nanda Aris

Nim : 105731105118

Fakultas : Ekonomi dan Bisnis

Dalam rangka memenuhi dan menyelesaikan tugas akhir pada penelitian skripsi yang berjudul "PENGARUH BIAYA PRODUKSI TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA UMKM DI KOTA MAKASSAR" dengan program studi akuntansi pada kampus Universitas Muhammadiyah Makassar. Maka dengan hormat dan segala kerendahan hati peneliti memohon kesediaan Bapak/Ibu/Saudara/i untuk mengisi kuesioner ini. Atas kesediaan dan kerjasamanya saya ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya.

Hormat Saya,

Nanda Aris

PETUNJUK PENGISIAN KUESIONER

1. Kuesioner pada google form yang telah disebar berdasarkan link atau kuesioner secara face to face diisi oleh Bapak/Ibu/Saudara/i untuk menjawab seluruh pertanyaan yang telah disediakan.
2. Berilah tanda pada setiap kolom penilaian yang telah disediakan dalam aplikasi google form dan jika dalam bentuk hard file silahkan centang (√) pada setiap jawaban yang anda yakini benar sesuai dengan keadaan yang sebenarnya.
3. Setelah mengisi kuesioner segera memberikan konfirmasi bukti bahwa telah menyelesaikan pengisian kuesioner dengan melakukan screenshot layar pada tampilan google form, jika dalam bentuk hardfile silahkan kembalikan lembaran kuesioner yang telah diberikan peneliti sehingga data tersebut dapat di cek melalui akun alamat gmail peneliti dan sekali lagi saya mengucapkan banyak terimakasih atas kesediaannya dalam mengisi kuesioner ini.

IDENTITAS RESPONDEN

1. Nama :
2. Jenis Kelamin :
3. Usia :
4. Lama Masa Bekerja :

KETERANGAN ALTERNATIF JAWABAN:

- 5 = Sangat Setuju (SS)
- 4 = Setuju (S)

- 3 = Kurang Setuju (N)
- 2 = Tidak Setuju (TS)
- 1 = Sangat Tidak Setuju (STS)

A. Biaya Produksi (X)

| No | Pernyataan | Jawaban | | | | |
|----|--|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Menurut anda pengeluaran biaya produksi yang dilakukan UMKM Kota Makassar dilakukan untuk mendukung usaha mikro dari setiap usaha yang dijalankan kelompok masyarakat. | | | | | |
| 2. | Biaya bahan baku yang mahal akan sangat mendukung meningkatnya volume penjualan pada UMKM di Kota Makassar kedepannya. | | | | | |
| 3. | Semakin tinggi biaya produksi yang dikeluarkan maka semakin tinggi pula volume penjualam pada UMKM di Kota Makassar. | | | | | |
| 4. | Menurut anda biaya tenaga kerja yang telah diberikan telah sesuai dengan hasil kerja yang telah anda lakukan. | | | | | |

| | | | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|--|--|
| 5. | Biaya tenaga kerja yang telah anda terima selama ini tidak pernah mengecewakan anda. | | | | | | |
| 6. | Penanggulan biaya overhead pada pabrik UMKM selalu ditangani tepat waktu. | | | | | | |
| 7. | Dalam melakukan pembiayaan pada setiap terjadinya kerusakan mesin/overhead pabrik tidak diperlukan waktu yang lama dalam penanganannya. | | | | | | |

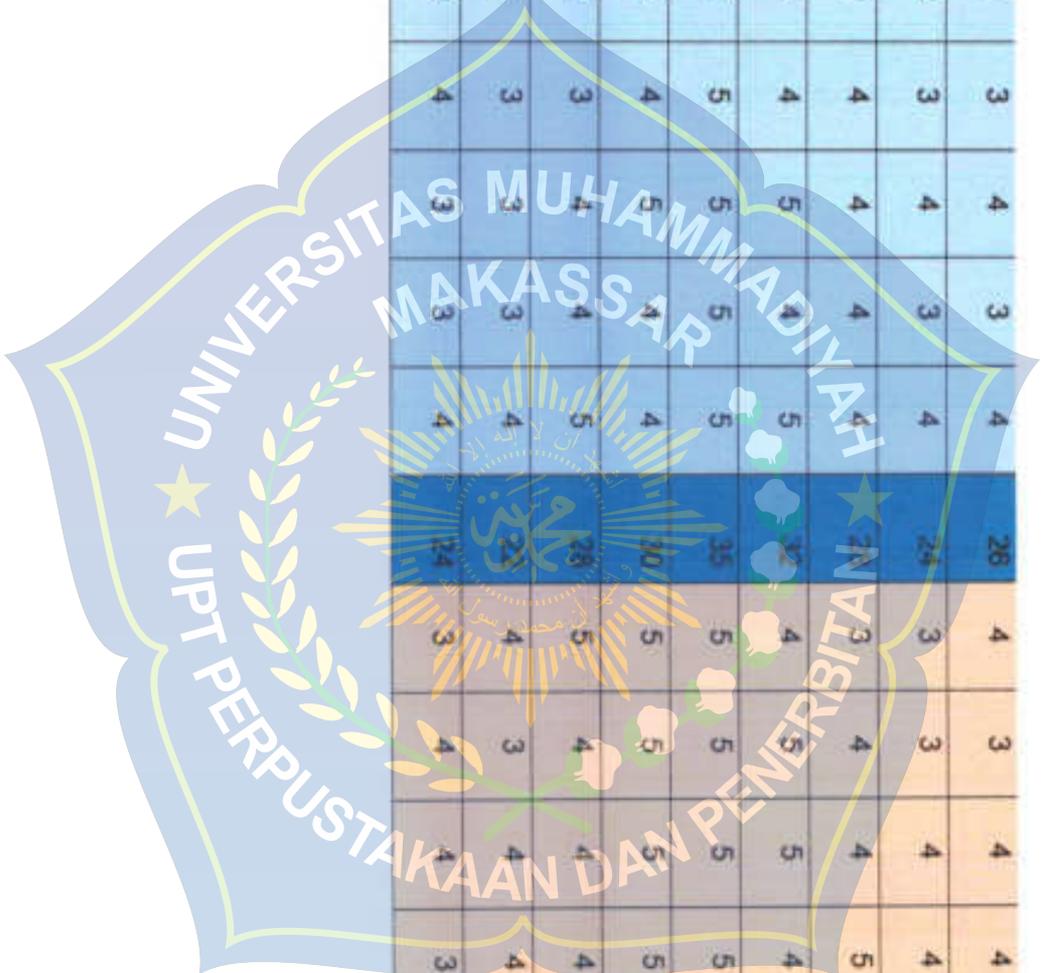
B. Volume Penjualan (Y)

| No | Pernyataan | Jawaban | | | | |
|----|--|---------|---|---|----|-----|
| | | SS | S | N | TS | STS |
| 1. | Dalam mencapai volume penjualan diperlukan SDM yang berkualitas serta produktif. | | | | | |
| 2. | Jika volume penjualan meningkat setiap pekannya maka laba yang akan didapatkan akan semakin menjanjikan. | | | | | |
| 3. | Volume penjualan yang tinggi terjadi jika terjalin kerjasama yang baik dan | | | | | |

| | | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|--|
| | saling percaya. | | | | | |
| 4. | Meminimalisir biaya produksi dapat meningkatkan pertumbuhan laba pada setiap pendapatan UMKM. | | | | | |
| 5. | Anda begitu yakin jika ingin mempertahankan laba yang ada. Maka harus bekerja 2 kali lebih keras. | | | | | |
| 6. | Volume penjualan yang begitu baik dari setiap pekannya akan mampu menunjang pertumbuhan laba. | | | | | |
| 7. | Mencapai volume penjualan adalah salah satu tujuan bagi orang yang terlibat pada UMKM di Kota Makassar. | | | | | |



| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| 12 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 26 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 27 |
| 13 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 24 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 27 |
| 14 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 23 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 30 |
| 15 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 22 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 33 |
| 16 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 25 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 35 |
| 17 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 20 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 33 |
| 18 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 28 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 28 |
| 19 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 23 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 28 |
| 20 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 24 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 27 |



Frequencies

Statistics

| | | Jumlahsatuan | Harga | nominal | jumlah |
|--------------------|---------|------------------|-----------------|----------------------|--------|
| N | Valid | 16 | 16 | 16 | 0 |
| | Missing | 0 | 0 | 0 | 16 |
| Mean | | 1323,63 | 26625,00 | 18693125,00 | |
| Std. Error of Mean | | 620,187 | 12429,426 | 8760319,612 | |
| Median | | 779,50 | 15000,00 | 10485000,00 | |
| Mode | | 496 ^a | 15000 | 14985000 | |
| Std. Deviation | | 2480,747 | 49717,703 | 35041278,44 | |
| Variance | | 6154103,850 | 2471850000,000 | 1227891195316666,800 | |
| Range | | 10289 | 201000 | 145045000 | |
| Minimum | | 300 | 12000 | 4500000 | |
| Maximum | | 10589 | 213000 | 149545000 | |
| Sum | | 21178 | 426000 | 299090000 | |

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Statistics

| | | Jumlahsatuan | Harga | nominal | jumlah |
|---|-------|--------------|-------|---------|--------|
| N | Valid | 16 | 16 | 16 | 0 |

| | | | | |
|--------------------|------------------|---------------|---------------|----|
| Missing | 0 | 0 | 0 | 16 |
| Mean | 1323,63 | 26625,00 | 18693125,00 | |
| Std. Error of Mean | 620,187 | 12429,426 | 8760319,612 | |
| Median | 779,50 | 15000,00 | 10485000,00 | |
| Mode | 498 ^a | 15000 | 14985000 | |
| Std. Deviation | 2480,747 | 49717,703 | 35041278,449 | |
| Variance | 6154103,850 | 2471850000,00 | 1227891195300 | |
| Range | 10289 | 201000 | 145045000 | |
| Minimum | 300 | 12000 | 4500000 | |
| Maximum | 10589 | 213000 | 149545000 | |
| Sum | 21178 | 426000 | 299090000 | |

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Frequency Table

| | | Jumlah satuan | | Cumulative | |
|-------|-----|---------------|---------|---------------|---------|
| Valid | 300 | Frequency | Percent | Valid Percent | Percent |
| | 300 | 1 | 6,3 | 6,3 | 6,3 |
| | 345 | 1 | 6,3 | 6,3 | 12,5 |
| | 498 | 2 | 12,5 | 12,5 | 25,0 |
| | 555 | 1 | 6,3 | 6,3 | 31,3 |
| | 589 | 1 | 6,3 | 6,3 | 37,5 |
| | 678 | 1 | 6,3 | 6,3 | 43,8 |

| | | | | |
|--------------|-----------|--------------|--------------|-------|
| 770 | 1 | 6,3 | 6,3 | 50,0 |
| 789 | 1 | 6,3 | 6,3 | 56,3 |
| 870 | 1 | 6,3 | 6,3 | 62,5 |
| 890 | 1 | 6,3 | 6,3 | 68,8 |
| 900 | 1 | 6,3 | 6,3 | 75,0 |
| 909 | 1 | 6,3 | 6,3 | 81,3 |
| 999 | 2 | 12,5 | 12,5 | 93,8 |
| 10589 | 1 | 6,3 | 6,3 | 100,0 |
| Total | 16 | 100,0 | 100,0 | |

Harga

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|--------------|-----------|--------------|---------------|--------------------|
| Valid 12000 | 4 | 25,0 | 25,0 | 25,0 |
| 15000 | 11 | 68,8 | 68,8 | 93,8 |
| 213000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 100,0 |
| Total | 16 | 100,0 | 100,0 | |

Nominal

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|---------------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid 4500000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 6,3 |
| 5175000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 12,5 |
| 5978000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 18,8 |
| 7470000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 25,0 |
| 8325000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 31,3 |

| | | | | |
|----------------|-----------|---------|-------|-------|
| 8835000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 37,5 |
| 9468000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 43,8 |
| 10170000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 50,0 |
| 10800000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 56,3 |
| 10906000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 62,5 |
| 11550000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 68,8 |
| 13050000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 75,0 |
| 13350000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 81,3 |
| 14985000 | 2 | 12,5 | 12,5 | 93,8 |
| 149545000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 100,0 |
| Total | 16 | 100,0 | 100,0 | |
| Jumlah | | | | |
| | Frequency | Percent | | |
| Missing System | 16 | 100,0 | | |

FREQUENCIES VARIABLES=BIAYAPRODUKSI volumepenjualan

/STATISTICS=STDDEV VARIANCE RANGE MINIMUM MAXIMUM SEMEAN

MEAN MEDIAN MODE SUM

/ORDER=ANALYSIS.

Frequencies

Statistics

BIAYAPRODU volumepenjual

KSI an

| | | | |
|--------------------|---------|------------------|-----------------|
| N | Valid | 3 | 3 |
| | Missing | 0 | 0 |
| Mean | | 1323,63 | 26625,00 |
| Std. Error of Mean | | 620,187 | 12429,426 |
| Median | | 779,50 | 15000,00 |
| Mode | | 498 ^a | 15000 |
| Std. Deviation | | 2480,747 | 49717,703 |
| Variance | | 6154103,850 | 2471850000,00 |
| Range | | 10289 | 201000 |
| Minimum | | 300 | 12000 |
| Maximum | | 10589 | 213000 |
| Sum | | 21178 | 426000 |

a. Multiple modes exist. The smallest value is shown

Frequency Table

BIAYAPRODUKSI

| | Frequency | Percent | Valid Percent | Cumulative Percent |
|-------|-----------|---------|---------------|--------------------|
| Valid | 300 | 1 | 6,3 | 6,3 |
| | 345 | 1 | 6,3 | 12,5 |

| | | | | |
|-------|----|-------|-------|-------|
| 498 | 2 | 12,5 | 12,5 | 25,0 |
| 555 | 1 | 6,3 | 6,3 | 31,3 |
| 589 | 1 | 6,3 | 6,3 | 37,5 |
| 678 | 1 | 6,3 | 6,3 | 43,8 |
| 770 | 1 | 6,3 | 6,3 | 50,0 |
| 789 | 1 | 6,3 | 6,3 | 56,3 |
| 870 | 1 | 6,3 | 6,3 | 62,5 |
| 890 | 1 | 6,3 | 6,3 | 68,8 |
| 900 | 1 | 6,3 | 6,3 | 75,0 |
| 909 | 1 | 6,3 | 6,3 | 81,3 |
| 999 | 2 | 12,5 | 12,5 | 93,8 |
| 10589 | 1 | 6,3 | 6,3 | 100,0 |
| Total | 16 | 100,0 | 100,0 | |

volumepenjualan

Cumulative

Frequency Percent Valid Percent Percent

| | | | | | |
|-------|--------|----|-------|-------|-------|
| Valid | 12000 | 4 | 25,0 | 25,0 | 25,0 |
| | 15000 | 11 | 68,8 | 68,8 | 93,8 |
| | 213000 | 1 | 6,3 | 6,3 | 100,0 |
| Total | | 16 | 100,0 | 100,0 | |

REGRESSION

```

/DESCRIPTIVES MEAN STDDEV CORR SIG N
/MISSING LISTWISE
/STATISTICS COEFF OUTS R ANOVA COLLIN TOL CHANGE ZPP
/CRITERIA=PIN(.05) POUT(.10)
/NOORIGIN
/DEPENDENT volumepenjualan
/METHOD=ENTER BIAYAPRODUKSI
/SCATTERPLOT=(*ZPRED,*SRESID)
/RESIDUALS HISTOGRAM(ZRESID) NORMPROB(ZRES

```

Regression

Descriptive Statistics

| | Mean | Std. Deviation | N |
|-----------------|----------|----------------|----|
| volumepenjualan | 26625,00 | 49717,703 | 16 |
| BIAYAPRODUKSI | 1323,63 | 2480,747 | 16 |

Correlations

| | volumepenjualan | BIAYAPRODUKSI |
|---------------------|-----------------|---------------|
| Pearson Correlation | 1,000 | ,995 |
| | ,995 | 1,000 |
| Sig. (1-tailed) | . | ,000 |
| | ,000 | . |
| N | 16 | 16 |
| | 16 | 16 |

Variables Entered/Removed^a

| Model | Variables Entered | Variables Removed | Method |
|-------|--------------------------------|-------------------|--------|
| | Entered | Removed | |
| 1 | BIAYAPRODU KSI ^b | | Enter |

a. Dependent Variable: volumepenjualan

b. All requested variables entered.

Model Summary^b

| Model | R | R Square | Adjusted R Square | Std. Error of the Estimate | Change | |
|-------|-------------------|----------|-------------------|----------------------------|----------|----------|
| | | | | | R Square | F Change |
| 1 | ,995 ^a | ,990 | ,990 | 5046,231 | ,990 | 1442,059 |

a. Predictors: (Constant), BIAYAPRODUKSI

b. Dependent Variable: volumepenjualan

ANOVA^a

| Model | | Sum of Squares | | df | Mean Square | F | Sig. |
|-------|------------|----------------|-----|----|--------------|----------|-------------------|
| | | Squares | | | | | |
| 1 | Regression | 36721247714, | | 1 | 36721247714, | 1442,059 | ,000 ^b |
| | | | 294 | | | 294 | |
| | Residual | 356502285,70 | | 14 | 25464448,979 | | |
| | | | | 6 | | | |

| | | |
|-------|--------------|----|
| Total | 37077750000, | 15 |
| | 000 | |

a. Dependent Variable: volumepenjualan

b. Predictors: (Constant), BIAYAPRODUKSI

| Model | | Coefficients ^a | | | | |
|-------|---------------|-----------------------------|------------|--------------|--------|------|
| | | Unstandardized Coefficients | | Standardized | t | Sig. |
| | | B | Std. Error | Coefficients | | |
| Beta | | | | | | |
| 1 | (Constant) | 225,504 | 1440,423 | | ,157 | ,8 |
| | BIAYAPRODUKSI | 19,945 | ,525 | ,995 | 37,974 | ,0 |

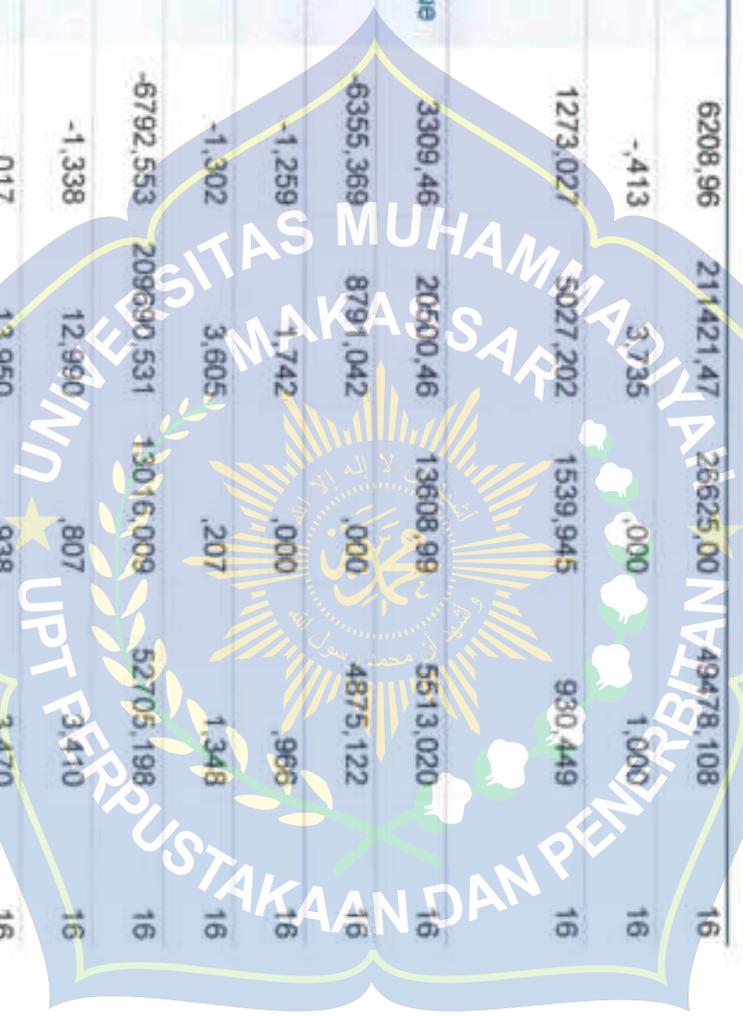
a. Dependent Variable: volumepenjualan

| Collinearity Diagnostics ^a | | | | | | |
|---------------------------------------|-----------|------------|-------|------------|------------|-----|
| Variance Proportions | | | | | | |
| Condition | | | | | | |
| Model | Dimension | Eigenvalue | Index | (Constant) | BIAYAPRODU | KSI |
| 1 | 1 | 1,483 | 1,000 | ,26 | | ,26 |
| | 2 | ,517 | 1,693 | ,74 | | ,74 |

a. Dependent Variable: volumepenjualan

Residuals Statistics^a

| | Minimum | Maximum | Mean | Std. Deviation | N |
|-----------------------------------|-----------|------------|-----------|----------------|----|
| Predicted Value | 6208,96 | 211421,47 | 26625,00 | 49478,108 | 16 |
| Std. Predicted Value | -,413 | 3,735 | ,000 | 1,000 | 16 |
| Standard Error of Predicted Value | 1273,027 | 5027,202 | 1539,945 | 930,449 | 16 |
| Adjusted Predicted Value | 3309,46 | 20500,46 | 13608,99 | 5513,020 | 16 |
| Residual | -6355,369 | 8791,042 | ,000 | 4875,122 | 16 |
| Std. Residual | -1,259 | 1,742 | ,000 | ,966 | 16 |
| Stud. Residual | -1,302 | 3,605 | ,207 | 1,348 | 16 |
| Deleted Residual | -6792,553 | 209690,531 | 13016,009 | 52705,198 | 16 |
| Stud. Deleted Residual | -1,338 | 12,960 | ,807 | 3,410 | 16 |
| Mahal. Distance | ,017 | 13,950 | ,938 | 3,470 | 16 |
| Cook's Distance | ,001 | 856,864 | 53,588 | 214,207 | 16 |
| Centered Leverage Value | ,001 | ,930 | ,063 | ,231 | 16 |



BIOGRAFI PENULIS



NANDA ARIS, lahir di Kalosi Sidrap pada tanggal 24 Desember 1999 dari pasangan suami istri Bapak Aris dan Ibu Mantasia. Penulis merupakan anak kedua dari dua bersaudara. Peneliti sekarang bertempat tinggal di Jl. Wele Kampale. Kemudian melanjutkan pendidikan di SD NEGRI 6 Tanru Tedong pada tahun 2006-2012.

Pada Tahun 2012 menempuh pendidikan di Madrasah Tsanawiyah DDI Kalosi, kemudian pada tahun 2015 melanjutkan Pendidikan di SMA Negeri 3 Sidrap dan tamat pada tahun 2016. Pada Tahun yang sama penulis melanjutkan Pendidikan di Universitas Muhammadiyah Makassar, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Program Studi Akuntansi.