

PENGARUH BIAYA BAHAN BAKU TERHADAP VOLUME PENJUALAN
PADA INDUSTRI GAMELAN "MITRA JAYA" DI DESA KARANG REJO
KECAMATAN KARANG REJO KABUPATEN MAGETAN

Raditya Kurniawan

Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi IKIP PGRI Madiun

Abstrak. Perusahaan yang bergerak dalam pembuatan komoditas diproduksi secara teratur. Produksi dimulai dari pembelian bahan, untuk membayar tenaga kerja, pengolahan bahan, dan biaya pengeluaran untuk menghasilkan komoditas sampai siap untuk dijual. Masalah dalam penelitian ini adalah bagaimana hubungan dari biaya bahan baku dan volume penjualan, apakah ada pengaruh biaya bahan baku terhadap volume penjualan di "Mitra Jaya" industri gamelan di Karang Rejo, Kabupaten Magetan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui pengaruh biaya bahan baku untuk volume penjualan pada industri gamelan "Mitra Jaya" di desa Karang Rejo, kecamatan Karang Rejo, Kabupaten Magetan. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa biaya bahan baku memiliki hubungan dan pengaruh positif terhadap volume penjualan. Hal ini diperoleh dari uji korelasi menunjukkan bahwa $r_{hitung} \sim r_{table}$ ($0,987 \sim 0,514$) atau $\text{sig.} \leq \text{sigprob}$ ($0,000 \leq 0,05$). Hal ini menunjukkan bahwa biaya bahan baku memiliki hubungan dengan volume penjualan dan hasilnya juga diperoleh dari uji Fisher menunjukkan bahwa $F_{hitung} \sim F_{table}$ ($499,774 \sim 4,667$) atau $\text{sig.} \leq \text{sigprob}$ ($0,000 \leq 0,05$) hal ini menunjukkan bahwa $t_{hitung} \sim t_{table}$ ($22,356 \sim 1,771$) atau $\text{sig.} \leq \text{sigprob}$ ($0,000 \leq 0,05$) dan menunjukkan itu bahwa sekitar 97,5% dari volume penjualan dipengaruhi oleh biaya bahan baku, sedangkan 2,5% volume penjualan dipengaruhi oleh faktor lain.

Kata kunci: biaya bahan baku, volume penjualan

Pendahuluan

Di bidang ekonomi yang perkembangan dan persaingannya yang semakin ketat dan situasi yang tidak menentu, suatu industri kecil maupun industri besar mau tidak mau harus semakin jeli mengamati, mengikuti dan menganalisa persaingan usaha bila tidak ingin ketinggalan. Sampai saat ini, banyak industri atau usaha yang pada akhirnya bangkrut atau gulung tikar karena tidak mampu mempertahankan usahanya. Oleh sebab itu, suatu industri harus mampu membuat keputusan yang tepat dan teliti guna mempertahankan

eksistensinya dalam dunia industri. Agar dapat mempertahankan eksistensinya tersebut, suatu industri harus dapat memperhitungkan biaya bahan baku seefektif mungkin untuk menekan harga yang nantinya akan berdampak pada tingkat volume penjualan.

"Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu" (Mulyadi, 2007: 8).

Mardiasmo (1994: 9) menyebutkan biaya adalah "penggunaan sumber-sumber

ekonomi yang diukur dengan satuan uang, yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk objek atau tujuan tertentu".

Sedangkan pengertian biaya menurut Abdul Halim (1999: 3) "merupakan pengorbanan yang telah terjadi atau mungkin akan terjadi untuk mencapai tujuan tertentu".

Untuk tujuan pembebanan biaya, menurut Krismiaji dan Anni Aryani (2011: 30) biaya dikelompokkan kedalam biaya langsung dan biaya tidak langsung. Biaya langsung adalah "biaya yang dapat dengan mudah dan meyakinkan ditelusur ke objek biaya tertentu." Dan biaya tidak langsung adalah "biaya yang tidak dapat dengan mudah dan meyakinkan ditelusur ke objek biaya tertentu".

Menurut Blocher, Chen, Cokins, Lin (2007: 103) mengemukakan bahwa, biaya langsung adalah "biaya yang secara mudah dan ekonomis dapat ditelusuri langsung ke tempat penampungan biaya atau objek biaya". Dan biaya tidak langsung adalah "biaya yang tidak dapat ditelusuri secara mudah dan ekonomis dari biaya ke tempat penampungan biaya atau dari tempat penampungan biaya ke objek biaya".

Menurut Mulyadi (2007: 8) ada 4 unsur pokok dalam definisi biaya yaitu :

1. Biaya merupakan pengorbanan sumber ekonomi
2. Diukur dalam satuan uang
3. Yang telah terjadi atau yang secara potensial akan terjadi
4. Pengorbanan tersebut untuk tujuan tertentu

Bahan merupakan istilah untuk menyebutkan barang-barang yang diolah dalam proses produksi menjadi produk selesai. Misalnya saja bahan baku, bahan baku dapat disebut juga sebagai bahan mentah.

Menurut Mardiasmo (1994: 45) bahan baku "merupakan bahan yang dapat diidentifikasi secara langsung dengan produk yang dihasilkannya, nilainya relatif besar, dan umumnya sifat bahan baku masih melekat pada produk yang dihasilkan".

Abdul Halim (1999: 39) menyebutkan bahan baku adalah "merupakan bahan yang secara menyeluruh membentuk produk selesai dan dapat diidentifikasi secara langsung pada produk yang bersangkutan".

Definisi di atas dipertegas oleh pendapat Basu Swastha dan Irawan (2008: 169) yang berpendapat bahwa "bahan baku ini merupakan bahan pokok untuk membuat barang lain". Misalnya : kapas untuk membuat benang, jerami untuk membuat kertas, minyak bumi untuk membuat bensin, dan sebagainya.

Jadi bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi, dan untuk memperolehnya dibutuhkan biaya. Besar kecilnya biaya tergantung dari berapa banyaknya jumlah bahan baku yang diperoleh oleh industri untuk keperluan produksi.

Volume Penjualan merupakan salah satu proses penting di dalam operasional industri. Hal ini dikarenakan dengan penjualan maka akan dapat memperlancar perputaran arus produk yang dihasilkan industri, yang nantinya akan berdampak pada volume penjualan.

Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo (2002: 183) berpendapat bahwa "penjualan merupakan fungsi yang paling penting dalam pemasaran karena menjadi tulang punggung kegiatan untuk mencapai pasar yang dituju".

Harimurti Subanar (2001: 142) menyebutkan penjualan adalah "kegiatan yang diupayakan oleh perusahaan".

Freddy Rangkuti (2009: 57) menyebutkan penjualan adalah "pemindahan hak milik atas barang atau pemberian jasa yang dilakukan penjualan kepada pembeli dengan harga yang disepakati bersama dengan jumlah yang dibebankan kepada pelanggan dalam penjualan barang/jasa dalam suatu periode akuntansi".

Penjualan merupakan tujuan utama dalam kegiatan industri yaitu untuk menjual barang atau jasa kepada masyarakat. Oleh sebab itu, penjualan memegang peranan penting bagi perusahaan sehingga dapat

memberikan penghasilan bagi industri.

Keberhasilan penjualan suatu industri dapat dilihat dari volume penjualan yang didapat. Dengan kata lain, apakah industri mendapatkan laba atau tidak itu tergantung dari keberhasilan penjualan.

Basu Swastha dan Irawan (2008: 141) berpendapat bahwa "analisa volume penjualan merupakan suatu studi mendalam tentang masalah 'penjualan bersih' dari laporan rugi-laba perusahaan (laporan operasi). Manajemen perlu menganalisa volume penjualan total, dan juga volume itu sendiri".

Pengukuran volume penjualan ini biasanya dalam bentuk angka-angka atas jumlah produk yang telah terjual setiap unitnya. Hal ini dipertegas oleh Freddy Rangkuti (2009: 57) yang menyatakan bahwa volume penjualan adalah "pencapaian penjualan yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan sesuatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter".

Dari beberapa pendapat di atas, dapat disimpulkan bahwa penjualan merupakan aktivitas atau kegiatan pemasaran yang berinteraksi secara langsung dengan konsumen dengan tujuan terjualnya produk atau jasa yang ditawarkan atau dengan kata lain pengalihan hak milik atas barang dimana uang sebagai gantinya. Mengacu pada pengertian tersebut, maka dalam penjualan terdapat dua belah pihak yang saling berinteraksi yakni penjual dan pembeli. Interaksi dilakukan secara langsung dan bertujuan produk yang ditawarkan dapat terjual. Dari kegiatan jual beli tersebut, maka dapat diketahui volume penjualannya yang dinyatakan dengan jumlah unit yang terjual. Pengaruh Biaya Bahan Baku Terhadap Volume Penjualan

"Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi, yang diukur dalam satuan uang, yang telah terjadi atau yang kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu" (Mulyadi, 2007: 8).

Abdul Halim (1999: 39) menyebutkan bahan baku adalah "merupakan bahan yang secara menyeluruh membentuk produk selesai dan dapat diidentifikasi secara langsung pada produk yang bersangkutan"

Bahan baku merupakan bahan pokok yang diperlukan oleh industri untuk memproduksi barang. Dan untuk memperoleh bahan baku dibutuhkan suatu biaya.

Hal ini dipertegas oleh pendapat Mardiasmo (1994: 45) yang menyatakan bahwa "nilai uang bahan baku yang digunakan dalam proses produksi" dinamakan dengan biaya bahan baku.

Kegiatan pembelian biaya bahan baku seefektif mungkin yang dilakukan oleh suatu industri, nantinya juga akan berdampak pada kegiatan penjualan. Hal ini tentunya akan mempengaruhi volume penjualan pada suatu industri.

Pengukuran volume penjualan ini biasanya dalam bentuk angka-angka atas jumlah produk yang telah terjual setiap unitnya. Hal ini dipertegas oleh Freddy Rangkuti (2009: 57) yang menyatakan bahwa volume penjualan adalah "pencapaian penjualan yang dinyatakan secara kuantitatif dari segi fisik atau volume atau unit suatu produk. Volume penjualan merupakan sesuatu yang menandakan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam bentuk unit, kilo, ton atau liter".

Telah disebutkan di muka dalam melakukan kegiatan produksi, suatu industri pastinya selalu membutuhkan biaya. Biaya disini khususnya biaya bahan baku. Agar biaya bahan baku tersebut nantinya berdampak positif bagi industri, maka industri perlu berpikir secara bijak terkait dengan pembelian bahan baku yang berkualitas yang digunakan untuk produksi. Apabila biaya bahan baku tersebut terus ditingkatkan dari tahun ke tahun, tetapi pengolahannya tidak maksimal, maka belum tentu dapat meningkatkan volume penjualan. Selama ini memang banyak industri yang beranggapan kalau biaya produksi ditingkatkan, maka

volume penjualan pun juga akan meningkat. Diharapkan dengan pembelian bahan baku yang berkualitas dan biaya yang efisien dalam pembelian bahan baku, maka dapat meningkatkan volume penjualan.

Metode Penelitian

Tempat penelitian dilakukan di Industri Gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kecamatan Karang Rejo, Kabupaten Magetan. Rancangan dalam penelitian ini menggunakan metode penelitian kuantitatif. "penelitian kuantitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme, digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif/statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan". (Sugiyono, 2010: 14) Dengan menggunakan metode ini, maka dapat diketahui ada tidaknya pengaruh biaya bahan baku terhadap volume penjualan.

Dalam penelitian ini yang menjadi variabel bebas (X) adalah Biaya Bahan Baku dan variabel terikat (Y) adalah Volume Penjualan.

Adapun populasi dalam penelitian ini berupa biaya bahan baku dan volume penjualan yang dinyatakan dengan hasil penjualan setiap produksi. Sedangkan sampel dalam penelitian ini ialah biaya bahan baku dan volume penjualan yang dinyatakan dengan hasil penjualan setiap produksi dalam bentuk rupiah. Selain itu, teknik pengambilan sampel dalam penelitian ini adalah menggunakan *Purposive Sample* (Sampel Bertujuan). Adapun kaitan dengan penelitian yakni bertujuan untuk mengetahui sejauh mana hubungan biaya bahan baku terhadap volume penjualan pada industri gamelan. Teknik ini biasanya dilakukan karena pertimbangan keterbatasan waktu, tenaga, dan biaya sehingga tidak dapat mengambil sampel yang besar dan jauh. Dalam penelitian

ini, penulis mengambil sampel berupa hasil produksi. Dan teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teknik dokumentasi. Dokumentasi berupa data biaya bahan baku dan data hasil penjualan setiap kali produksi.

Hasil Penelitian

Variabel Biaya Bahan Baku

Deskripsi data variabel biaya bahan baku dengan jumlah data (N) sebanyak 15 mempunyai deskripsi data sebagai berikut: (a) jumlah skor total sebesar 230700; (b) nilai rata-rata hitung (mean) sebesar 15380,00; (c) median sebesar 15450,00; (d) modus sebesar 5800; (e) standar deviasi sebesar 6975,923; (f) nilai minimum sebesar 5800; (g) nilai maximum sebesar 26400.

Dari analisis deskriptif di atas dapat dikatakan biaya bahan baku pada industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kec. Karang Rejo, Kab. Magetan adalah tinggi, karena biaya bahan baku pada industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kec. Karang Rejo, Kab. Magetan mempunyai nilai di atas rata-rata sebanyak 8 kali produksi sebanyak 53,33 % dinyatakan tinggi. Sedangkan nilai di bawah rata-rata sebanyak 7 kali produksi yaitu 46,67 % dinyatakan rendah.

Variabel Volume Penjualan

Deskripsi data variabel volume penjualan dengan jumlah data (N) sebanyak 15 mempunyai deskripsi data sebagai berikut: (a) jumlah skor total sebesar 3155644; (b) nilai rata-rata hitung (mean) sebesar 210376,27; (c) median sebesar 236404,00; (d) modus sebesar 292095; (e) standar deviasi sebesar 107483,521; (f) nilai minimum sebesar 65825; (g) nilai maximum sebesar 398065.

Dari analisis deskriptif di atas dapat dikatakan volume penjualan pada industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kec. Karang Rejo, Kab. Magetan adalah baik, karena volume penjualan pada industri

gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo, Kab. Magetan mempunyai nilai di atas rata-rata sebanyak 8 kali produksi sebanyak 53,33% dinyatakan baik. Sedangkan nilai di bawah rata-rata sebanyak 7 kali produksi yaitu 46,67 % dinyatakan kurang baik.

Basil Uji Korelasi

Hasil uji korelasi didapat besamya nilai r_{hitung} adalah 0,987 sedangkan r_{tabel} 0,514. Selain itu nilai Sig., adalah 0,000 sedangkan Sigprob 0,05. Hal ini berarti bahwa nilai $r_{hitung} \sim r_{tabel}$ (0,987 ~ 0,514) atau Sighit S Sigprob (0,000 S 0,05). Atas dasar uji korelasi tersebut dapat disimpulkan H_0 ditolak, artinya ada hubungan biaya bahan baku dengan volume penjualan pada industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo Kab. Magetan pada setiap kali produksi.

Dilain pihak dalam uji determinasi yang diperoleh nilai R_2 (R Square) atau koefisien determinasi yang digunakan untuk mengetahui seberapa besar prosentase sumbangan biaya bahan baku terhadap volume penjualan. Dilain pihak dalam uji determinasi diperoleh nilai R_2 adalah 0,975. Jadi sumbangan pengaruh dari biaya bahan baku terhadap volume penjualan yaitu 97,5% sedangkan sisanya sebesar 2,5% dipengaruhi oleh faktor lain.

Basil Uji Fisher

Dari hasil Uji Fisher diperoleh besamya nilai F_{hitung} adalah 499,774 sedangkan F_{tabel} sebesar 4,667, di lain pihak besamya Sig., adalah 0,000 sedangkan Sigprob 0,05. Hal ini berarti bahwa nilai $F_{hitung} \sim F_{tabel}$ (499,774 ~ 4,667) atau Sighit S Sigprob (0,000 S 0,05). Atas dasar uji Fisher tersebut dapat disimpulkan H_0 ditolak, artinya ada pengaruh biaya bahan baku terhadap volume penjualan pada industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo Kab. Magetan pada setiap kali produksi.

Selain digunakan untuk meneari pengaruh, uji Fisher atau Anova bisa juga digunakan untuk menguji linearitas. Karena F_{hitung} sebesar 499,774 ~ F_{tabel} sebesar 4,667, berarti ada hubungan yang linier antara variabel biaya bahan baku dengan volume penjualan.

Basil Uji t

Diketahui bahwa nilai t_{hitung} adalah 22,356 sedangkan t_{tabel} sebesar 1,771, di lain pihak nilai Sig., adalah 0,000 sedangkan Sigprob 0,05. Hal ini berarti bahwa nilai $t_{hitung} \sim t_{tabel}$ (22,356 ~ 1,771) atau Sig., S Sigprob (0,000 S 0,05). Atas dasar uji t tersebut dapat disimpulkan H_0 ditolak, artinya ada beda pengaruh biaya bahan baku terhadap volume penjualan pada industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo Kab. Magetan pada setiap kali produksi.

Selanjutnya atas dasar tabel di atas dapat dibuat persamaan garis regresi sebagai berikut: $Y = -23572,297 + 15,211X$, artinya adalah apabila biaya bahan baku ditingkatkan sebanyak 1% akan terjadi kenaikan volume penjualan sebanyak 15,211%, sedangkan faktor lain dianggap tetap.

Simpulan Basil Analisis

Atas dasar hasil pengujian hipotesis dapat diambil simpulan sebagai berikut.

Simpulan Ujikorelasi

Hasil dari pengujian korelasi dapat diperoleh besamya nilai r_{hitung} adalah 0,987 sedangkan r_{tabel} 0,514. Selain itu nilai Sig., adalah 0,000 sedangkan Sigprob 0,05. Hal ini berarti bahwa nilai $r_{hitung} \sim r_{tabel}$ (0,987 ~ 0,514) atau Sighit S Sigprob (0,000 S 0,05). Selain itu diperoleh nilai R_2 adalah 0,975. Jadi sumbangan pengaruh dari biaya bahan baku terhadap volume penjualan yaitu 97,5%.

Sesuai hipotesis yang diajukan dapat diperoleh simpulan bahwa ada hubungan biaya bahan baku dengan volume penjualan

pada industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo Kab. Magetan pada setiap kali produksi. Berarti H_0 ditolak, dan H_1 diterima.

Simpulan Uji Fisher

Hasil dari pengujian Fisher dengan uji Anova dapat diperoleh nilai F_{hitung} adalah 499,774 sedangkan F_{tabel} sebesar 4,667, di lain pihak besarnya Sig.; adalah 0,000 sedangkan Sigprob 0,05. Hal ini berarti bahwa nilai $F_{hitung} \sim F_{tabel}$ (499,774 \sim 4,667) atau Sig., SSigprob (0,000 S0,05).

Sesuai hipotesis yang diajukan dapat diperoleh simpulan bahwa ada pengaruh biaya bahan baku terhadap volume penjualan pada industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo Kab. Magetan pada setiap kali produksi. Berarti H_0 ditolak, dan H_1 diterima.

Simpulan Uji t

Hasil dari uji t dapat diperoleh nilai t_{hitung} adalah 22,356 sedangkan t_{tabel} sebesar 1,771, di lain pihak nilai Sighit adalah 0,000 sedangkan Sigprob 0,05. Hal ini berarti bahwa nilai $t_{hitung} \sim t_{tabel}$ (22,356 \sim 1,771) atau Sighit S Sigprob (0,000 S 0,05). Sesuai hipotesis yang diajukan dapat diperoleh simpulan bahwa ada beda pengaruh biaya bahan baku terhadap volume penjualan pada industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo Kab. Magetan pada setiap kali produksi. Berarti H_0 ditolak, dan H_1 diterima.

Lebih lanjut apabila dibuat persamaan garis regresi diperoleh persamaan nilai $Y = -23572,297 + 15,211X$, artinya apabila biaya bahan baku ditingkatkan sebanyak 1% akan terjadi kenaikan volume penjualan sebanyak 15,211%, dengan faktor lain dianggap tetap.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya bahan baku berpengaruh terhadap volume penjualan. Hal ini menunjukkan

bahwa tinggi atau rendahnya biaya bahan baku dapat mempengaruhi penjualan. Oleh sebab itu suatu industri hams dapat memperhitungkan biaya bahan baku seefektif mungkin untuk menekan harga yang nantinya akan berdampak pada tingkat volume penjualan.

Selanjutnya adalah pembahasan untuk uji regresi (uji korelasi, uji Fisher, dan uji t).

Pembahasan Uji Korelasi

Untuk uji korelasi diperoleh nilai r_{hitung} adalah 0,987 sedangkan r_{tabel} 0,514, di lain pihak besarnya Sig., adalah 0,000 sedangkan Sigprob 0,05. Hal ini berarti bahwa nilai $r_{hitung} \sim r_{tabel}$ (0,987 \sim 0,514) atau Sighit S Sigprob (0,000 S 0,05). Hal ini berarti H_0 ditolak, artinya ada hubungan hubungan biaya bahan baku dengan volume penjualan pada industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo Kab. Magetan pada setiap kali produksi.

Nilai R^2 yang diperoleh adalah 0,975. Jadi sumbangan pengaruh dari biaya bahan baku terhadap volume penjualan yaitu 97,5%.

Pembahasan Uji Fisher

Untuk uji Fisher diperoleh nilai F_{hitung} adalah 499,774 sedangkan F_{tabel} sebesar 4,667, di lain pihak besarnya Sig., adalah 0,000 sedangkan Sigprob 0,05. Hal ini berarti bahwanilai $F_{hitung} \sim F_{tabel}$ (499,774 \sim 4,667) atau Sighit S Sigprob (0,000 S0,05). Dengan demikian H_0 ditolak, artinya ada pengaruh biaya bahan baku terhadap volume penjualan pada industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo Kab. Magetan pada setiap kali produksi.

Pembahasan Uji t

Dapat dilihat pada hasil persamaan regresi diperoleh persamaan nilai $Y = -23572,297 + 15,211X$, Untuk uji t diperoleh nilai t_{hitung} adalah 22,356 sedangkan t_{tabel} sebesar 1,771, dilain pihak nilai Sighit adalah 0,000 sedangkan Sigprob 0,05. Hal ini berarti bahwa nilai $t_{hitung} \sim t_{tabel}$ (22,356 \sim 1,771) atau

Sighits Sigprob (0,000 S0,05). Dengan demikian H_0 ditolak, artinya ada beda pengaruh biaya bahan baku terhadap volume penjualan pada industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo Kab. Magetan pada setiap kali produksi.

Dari hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya bahan baku mempunyai hubungan sekaligus pengaruh terhadap volume penjualan. Artinya suatu industri hams dapat memperhitungkan biaya bahan baku seefektif mungkin untuk menekan harga yang nantinya akan berdampak pada tingkat volume penjualan.

Penutup Simpulan

Berdasarkan hasil analisis data dan pembahasan uji regresi di atas, dapat disimpulkan sebagai berikut.

Biaya bahan baku yang dikeluarkan oleh industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo, Kab. Magetan adalah tinggi. Hal tersebut dapat dilihat dari biaya bahan baku selama 15 kali produksi. Hal ini sesuai dengan hasil statistik deskriptif variabel biaya bahan baku dengan jumlah data (N) sebanyak 15 mempunyai deskriptif data sebagai berikut: (a) jumlah skor total sebesar 230700; (b) nilai rata-rata hitung (mean) sebesar 15380,00; (e) median sebesar 15450,00; (d) modus sebesar 5800; (e) standar deviasi sebesar 6975,923; (f) nilai minimum sebesar 5800; (g) nilai maximum sebesar 26400. Dari analisis deskriptif di atas maka biaya bahan baku pada industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo, Kab. Magetan mempunyai nilai di atas rata-rata sebanyak 8 kali produksi sebanyak 53,33 % dinyatakan tinggi. Sedangkan nilai di bawah rata-rata sebanyak 7 kali produksi yaitu 46,67 % dinyatakan rendah.

Volume penjualan yang dikeluarkan oleh industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo, Kab. Magetan adalah baik. Hal tersebut dapat dilihat dari volume penjualan selama 15 kali

produksi. Hal ini sesuai dengan hasil statistik deskriptif variabel biaya bahan baku dengan jumlah data (N) sebanyak 15 mempunyai deskriptif data sebagai berikut: (a) jumlah skor total sebesar 3155644; (b) nilai rata-rata hitung (mean) sebesar 210376,27; (e) median sebesar 236404,00; (d) modus sebesar 292095; (e) standar deviasi sebesar 107483,521; (f) nilai minimum sebesar 65825; (g) nilai maximum sebesar 398065. Dari analisis deskriptif di atas maka volume penjualan pada industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo, Kab. Magetan mempunyai nilai di atas rata-rata sebanyak 8 kali produksi sebanyak 53,33% dinyatakan baik. Sedangkan nilai di bawah rata-rata sebanyak 7 kali produksi yaitu 46,67 % dinyatakan kurang baik.

Biaya bahan baku mempunyai pengaruh terhadap volume penjualan pada industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo, Kab. Magetan. Hal ini terbukti dari hasil analisis regresi di atas yang memuat uji korelasi, uji F, dan uji t.

SARAN

Bagi Industri

Karena biaya bahan baku terbukti mempunyai pengaruh terhadap volume penjualan, maka industri gamelan "Mitra Jaya" di Desa Karang Rejo, Kee. Karang Rejo, Kab. Magetan hams menyediakan bahan baku meliputi besi, kuningan, dan perunggu yang memadai untuk produksi. Karena dengan tersedianya bahan baku besi, kuningan, dan perunggu yang memadai, tentunya akan memperlancar kegiatan produksi yang nantinya akan berdampak positif pada volume penjualan. Industri diharapkan dapat menjaga hubungan baik dengan para konsumen.

Bagi Penelitian Mendatang

Bagi penelitian yang akan datang sebaiknya mengadakan pengembangan penelitian ini dengan menggunakan variabel

bebas selain biaya bahan baku. Karena selain biaya bahan baku masih banyak faktor yang mempengaruhi volume penjualan dalam industri.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdul Halim. 1999. *Dasar-dasar akuntansi Biaya*. Edisi Keempat. Yogyakarta: BPFE Yogyakarta.
- Bambang dan Kartasapoetra. 1988. *Kalkulasi dan Pembiayaan Biaya Produksi*. Jakarta: PT. Bina Aksara.
- Basu Swastha dan Ibnu Sukotjo. 2002. *Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern*. Edisi kesepuluh. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Basu Swastha dan Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Edisi Ketigabelas. Yogyakarta: Liberty Yogyakarta.
- Blocher et all. 2007. *Manajemen Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Freddy Rangkuti. 2009. *Strategi promosi yang kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communications*. Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.
- Gabriel Amin Silalahi. 2003. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi*. Sidoarjo: Citramedia.
- Harimurti Subanar. 2001. *Manajemen Usaha Kecil*. Yogyakarta: BPFE-Yogyakarta.
- Husein Umar. 2011. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Iqbal Hasan. 2004. *Analisis Data Penelitian Dengan Statistik*. Jakarta: Sinar Grafika Offset.
- Juliansyah Noor. 2011. *Metodologi Penelitian*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.
- Krismiaji dan Anni Aryani. 2011. *Akuntansi Manajemen*. Edisi Kedua. Yogyakarta: UPPSTIMYKPN.
- Mardiasmo. 1994. *Akuntansi Biaya Penentuan Harga Pokok Produksi Ikhtisar Teori, Saal dan Penyelesaian*. Yogyakarta: Andi Offset Yogyakarta.
- Moehar Daniel. 2003. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Jakarta: Sinar Grafika Offset.
- Mulyadi. 1992. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta: STIEYKPNYogyakarta.
- Mulyadi. 2007. *Akuntansi Biaya*. Edisi Kelima. Yogyakarta: UPPSTIMYKPN.
- Nanang Martono. 2010. *Metode Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada.
- Sugiyono. 2010. *Metode Penelitian Pendidikan*. Bandung: Alfabeta.
- Suharsimi Arikunto. 2010. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*. Jakarta: PT. Rineka Cipta.
- Tim IKIP PGRI Madiun. 2013. *Pedoman Penulisan Skripsi*. Madiun: IKIP PGRI Madiun.
- Usman Rianse dan Abdi. 2012. *Metodologi Penelitian Sosial dan Ekonomi Teori dan Aplikasi*. Bandung: Alfabeta.