

Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Volume Penjualan Pada Industri Roti Di Kota Padang

Nini Rostiana¹, Febryandhie Ananda²

^{1,2}Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi “KBP” PADANG

E-mail: ninirostiana3@gmail.com¹, febryandhie@akbpstie.ac.id²

Abstract. *The intense competition between companies today, makes companies think even harder. The way the factory introduces its products to consumers, with the aim of luring buyers. These competing companies try to satisfy customers by making products that are needed and liked by consumers. To win the sales competition to increase the volume or level of sales. Not only sales volume, but also production and marketing costs have a huge impact on plant development and failure. This study aims to determine the effect of production costs (X1) and price (X2) on sales volume (Y) in the bakery industry in the city of Padang. Source of data used in this research is Primary Data. The data collection method used in this study was a questionnaire with a sampling technique in this study using a non-probability sampling technique. The data analysis technique in this study was multiple linear regression analysis using the SPSS program. Based on the results of testing the data shows that there is a positive and significant influence between production costs (X1) and price (X2) on sales volume.*

Keywords: *Production Cost, Price, Sales Volume*

Abstrak. Kerasnya persaingan antar perusahaan saat ini, membuat perusahaan lebih berpikir lebih keras lagi. Cara pabrik mengenalkan produknya pada konsumen, dengan tujuan untuk memikat pembeli. Perusahaan-Perusahaan yang bersaing ini berusaha memuaskan pelanggan dengan membuat produk yang dibutuhkan dan disukai oleh konsumen. Untuk memenangkan persaingan penjualan untuk meningkatkan volume atau tingkat penjualan. Tidak hanya volume penjualan, tetapi juga biaya produksi dan pemasaran memiliki dampak besar pada pengembangan dan kegagalan pabrik. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui pengaruh biaya produksi (X1) dan harga (X2) terhadap volume penjualan (Y) pada industri roti di kota padang. Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data Primer. Metode dari pengumpulan data yang dipakai dalam penelitian ini yaitu kuesioner dengan teknik pengambilan sample dalam penelitian ini dilakukan menggunakan teknik *sampling non probability*. Teknik Analisis data dalam penelitian ini adalah analisis regresi linear berganda dengan program SPSS. Berdasarkan hasil pengujian data menunjukkan adanya pengaruh yang positif dan signifikan antara biaya produksi (X1) dan harga (X2) terhadap volume penjualan.

Kata Kunci : Biaya Produksi, Harga, Volume Penjualan

PENDAHULUAN

Kerasnya persaingan antar perusahaan saat ini, membuat perusahaan lebih berpikir lebih keras lagi. Cara pabrik mengenalkan produknya pada konsumen, dengan tujuan untuk memikat pembeli (Ilman, 2016). Perusahaan-Perusahaan yang bersaing ini berusaha memuaskan pelanggan dengan membuat produk yang dibutuhkan dan disukai oleh konsumen. Membuat produk yang berbeda dan lebih baik adalah cara yang tepat (Ilman, 2016).

bisnis di era industri yang berkembang pesat dan sangat kompetitif, perlu dilaksanakan program Dunia bisnis di era industri saat ini menjadi semakin tangguh dan kompetitif. Untuk memenangkan persaingan penjualan untuk meningkatkan volume atau tingkat penjualan. Tidak hanya volume penjualan, tetapi juga biaya produksi dan pemasaran memiliki dampak besar pada pengembangan dan kegagalan pabrik.

Banyak perusahaan menghadapi berbagai kendala seperti mengelola keuangan, modal, teknologi produksi, biaya produksi dan pemasaran. Salah satu masalah yang sering diabaikan oleh para ekonomi Yaitu, biaya produksi seperti biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik. Namun akhir-akhir ini perusahaan mengalami penurunan produksi akibat kenaikan biaya produksi. Terkadang, harga bahan baku melonjak, menyebabkan produsen mengurangi produksi, yang juga berdampak pada laba operasi. Kenaikan harga faktor baru-baru ini telah menyebabkan penjualan yang lebih rendah. Pendapatan yang diterima menurun karena pengendalian biaya produksi yang buruk. Menggunakan bahan baku berkualitas tinggi juga menghasilkan produk yang baik, tetapi biaya bahan baku lebih tinggi, yang mempengaruhi keuntungan. Demikian pula, terlalu banyak bekerja juga mengurangi penjualan dan berdampak pada laba. Untuk meningkatkan penjualan, perlu diperhatikan tidak hanya biaya produksi tetapi juga biaya distribusi.

Kota Padang, salah satu kota di Sumatera Barat, merupakan daerah yang sangat menjanjikan untuk perdagangan roti. Roti merupakan salah satu makanan yang banyak dinikmati orang dan sering dijadikan sebagai penambah perut di pagi hari, atau sarapan pagi. Roti tidak hanya mudah didapat, tetapi juga mengandung berbagai nutrisi yang bermanfaat. Roti tidak lagi hanya ada pada menu sarapan, tetapi juga pada menu makan siang dan makan malam. Oleh karena itu, nilai gizi roti harus diperhatikan karena dapat memberikan kontribusi gizi yang penting.

KAJIAN TEORITIK

Volume penjualan

Volume penjualan menurut (Arianty, 2014), yaitu total penjualan yang didapat dari komoditas yang diperdagangkan dalam suatu masa tertentu. Volume penjualan merupakan hasil dari kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan dalam usahanya mencapai sasaran yaitu memaksimalkan laba, (Oktariansyah, 2016:74) Sedangkan dalam volume penjualan menurut pendapat yang dikemukakan oleh Abdullah (2011:444), menyatakan jumlah unit yang terjual dari unit produksi suatu pemindahan dari pihak produsen ke pihak konsumen, dan tetap pada suatu periode tertentu.

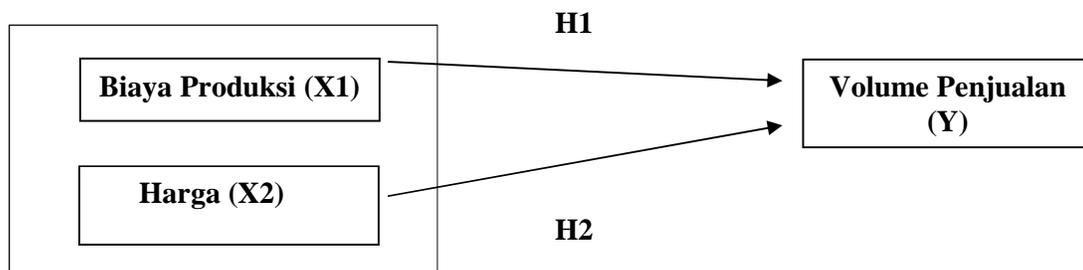
Biaya Produksi

Biaya yang dikeluarkan untuk mengubah bahan baku menjadi produk jadi yang dapat dipasarkan adalah biaya produksi (She & Anne, 2017). Biaya produksi terdiri dari biaya overhead pabrik, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya bahan baku. Seringkali biaya overhead pabrik dan tenaga kerja langsung dinamai dengan biaya konversi (conversion cost), sedang biaya tenaga kerja langsung serta biaya bahan baku dinamai biaya utama (prime cost).

Harga

Menurut (She & Anne, 2017) Harga merupakan sesuatu yang diserahkan dalam pertukaran untuk mendapatkan suatu barang dan jasa.

Kerangka Konseptual



Gambar .1

Kerangka Konseptual

H1 : Biaya Produksi Berpengaruh positif Terhadap volume Penjualan

H2 : Harga berpengaruh positif terhadap volume penjualan.

METODE PENELITIAN

Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan metode kuantitatif. Metode penelitian kuantitatif dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positifisme, dipergunakan untuk meneliti pada populasi dan sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data yang bersifat kuantitatif/statistic bertujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan. Penggunaan metode penelitian kuantitatif harus mendesain arah pengaruh kualitas antar variabel yang ada. (Sugiyono, 2017).

Jenis dan Sumber Data

Jenis data yang digunakan oleh peneliti dalam penelitian ini adalah Data *Cross Section*. Data *Cross Section* ini adalah studi yang dilakukan di mana data dikumpulkan tidak lebih dari sekali, berdasarkan perhitungan dalam salah satu periode dari harian/mingguan/bulanan, dalam menjawab pertanyaan penelitian (Sugiyono 2017). Skala yang digunakan dalam penelitian ini yaitu skala interval. Skala interval adalah skala yang membedakan kategori dengan selang atau jarak tertentu dengan jarak antar kategorinya sama. Skala interval tidak memiliki nilai nol mutlak. Penelitian ini menggunakan skala interval karena penelitian berupa penelitian yang menggunakan jenis data yang berasal dari kuesioner (Sugiyono 2017). Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini adalah Data Primer. Teknik pengumpulan data yang digunakan peneliti adalah kuesioner. Kuesioner ialah sejumlah pertanyaan tertulis akan berikan pada responden supaya mereka jawab. (Sugiyono, 2017).

Populasi dan Sampel

Menurut (Sugiyono, 2013) Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas : objek / subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya. Populasi yang digunakan dalam penelitian ini adalah 30 pemilik toko roti yang ada di kota Padang. Sampel adalah sebuah elemen dari karakteristik maupun jumlah responden yang terpilih untuk mewakili populasi. Artinya, semua hal yang terdapat dalam populasi selayaknya menggambarkan sampel yang dipilih (Sugiyono 2017). Pengambilan sample dalam penelitian ini dilakukan menggunakan teknik *sampling non probability*.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Uji Hipotesis

1. Hasil Uji T

Pengujian ini bertujuan untuk mengetahui hubungan signifikan dari masing- masing variable independen terhadap variabel dependen uji T dilakukan untuk memeriksa lebih lanjut manakah diantara kedua variable independen.

Tabel .1
Hasil Uji Parsial (Uji T)

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	T	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1,086	2,873		,378	,708
Biaya Produksi	,234	,108	,302	2,174	,039
Harga	,535	,129	,575	4,135	,000

Sumber : Hasil Pengolahan data Primer Tahun 2023

Berdasarkan hasil tabel 1 dapat diinterpretasikan hasil uji hipotesis sebagai berikut :

- a. Pengaruh Biaya produksi terhadap Volume penjualan dengan nilai probabilitas sebesar $0,039 < 0,05$ menunjukkan bahwa Biaya Produksi secara signifikan mempengaruhi Volume Penjualan Roti di Kota Padang. Nilai t_{hitung} untuk Intensitas adalah sebesar 2,174 dibandingkan dengan t_{tabel} sebesar 2,04227, sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$. Hal ini menunjukkan bahwa Biaya Produksi berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan.
- b. Pengaruh Harga terhadap Volume Penjualan dengan nilai probabilitas sebesar $0,000 < 0,05$ menunjukkan bahwa Harga secara signifikan mempengaruhi Volume Penjualan. Nilai t_{hitung} untuk Harga adalah sebesar 4,135 dibandingkan dengan t_{tabel} sebesar 2,04227, sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$. Hal ini menunjukkan bahwa Harga berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan.

2. Hasil Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien determinasi dapat dianalisis melalui uji koefisien determinasi dengan menghitung R^2 (R square). Koefisien determinasi mengukur seberapa jauh kemampuan model dalam menerangkan variasi variabel dependen. Nilai R^2 dari data penelitian adalah sebagai berikut

Tabel .2
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.748 ^a	.560	.527	1,080

Sumber : Hasil Pengolahan data Primer Tahun 2023

Berdasarkan tabel 2 diperoleh koefisien determinasi (R^2) sebesar 0,527 atau sebesar 52,7%. Angka tersebut mengandung arti bahwa Biaya Produksi dan Harga berpengaruh signifikan terhadap Volume Penjualan sebesar 52,7% sedangkan sisanya 47,3% dipengaruhi oleh variabel lain yang tidak terdapat dalam penelitian ini.

3. Uji Regresi Linear Berganda

Untuk menguji hipotesis yang menyatakan bahwa adanya pengaruh antara modal dan tenaga kerja terhadap hasil produksi dengan penganalisaan data menggunakan analisis regresi linear berganda. Berdasarkan hasil analisis linear berganda yang dilakukan dengan SPSS 21 ditemukan:

Tabel .3
Hasil Uji Regresi Linear Berganda

Model	Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
	B	Std. Error	Beta		
1 (Constant)	1,086	2,873		,378	,708
Biaya Produksi	,234	,108	,302	2,174	,039
Harga	,535	,129	,575	4,135	,000

Sumber : Hasil Pengolahan data Primer Tahun 2023

Berdasarkan hasil tersebut maka dapat dirumuskan model persamaan regresi linear berganda dalam penelitian ini yang kemudian akan diinterpretasikan makna dari model persamaan regresi tersebut. Adapun model persamaan regresi tersebut adalah sebagai berikut :

$$Y = 1,086 + 0,234X_1 + 0,535X_2$$

Adapun interpretasi dari model persamaan regresi diatas adalah sebagai berikut :

1. Konstanta sebesar 1,086 menyatakan bahwa jika variabel Biaya Produksi dan Harga memiliki nilai 0, maka nilai variabel Volume Penjualan adalah sebesar 1,086.
2. Maka apabila Biaya Produksi pembuatan roti semakin tinggi, maka akan meningkatkan Volume Penjualan sebesar 23,4 persen, namun sebaliknya apabila Biaya Produksi pembuatan roti dikurangi, maka akan mengurangi Volume Penjualan sebesar 23,4 persen.
3. Apabila Harga yang ditawarkan semakin terjangkau, maka akan meningkatkan Volume Penjualan sebesar 53,5 persen, sebaliknya apabila Harga yang ditawarkan semakin tinggi maka akan mengurangi Volume Penjualan sebesar 53,5 persen.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisa dan pembahasan maka penulis menarik kesimpulan sebagai berikut:

- a) Biaya Produksi berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan roti.
- b) Harga berpengaruh positif dan signifikan terhadap Volume Penjualan roti.
- c) Dari hasil uji analisis yang dilakukan terhadap kedua variabel tersebut terdapat pengaruh yang cukup besar terhadap volume penjualan roti di kota Padang. Dengan adanya biaya produksi dan harga yang terjangkau maka volume penjualan dapat terus meningkat. Hal ini juga dapat ditunjang dengan hal –hal lain seperti promosi maupun diskon pada waktu-waktu tertentu yang dapat diberikan oleh pihak perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Arianty, N. (2014). Pengaruh Bauran Promosi Terhadap Volume Penjualan Sepeda Motor Yamaha Mio Pada PT. Alfa Scorpii Sentral Yamaha. *Jurnal Riset Akuntansi Dan Bisnis*, 14(1), 98–110.
- Ghozali, H. I. (2016). *Aplikasi Analisis Multivariete Dengan Program IBM SPSS 23* (P. P. Harto (ed.); Edisi 8). Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ilman, J. (2016). *Passenger Sales Agent*. 4(1), 33–46.
- Rachmawati, R. (Universitas N. S. (2017). Peranan bauran pemasaran (marketing mix) terhadap peningkatan penjualan (sebuah kajian terhadap bisnis restoran). *Jurnal Kompetensi Teknik*, 2(2), 143–150.
- She, Y., & Anne, M. (2017). Pengaruh Penetapan Harga Dan Promosi Terhadap Tingkat Penjualan Tiket (Studi Kasus Pada Jasa Travel Agent Di Wilayah Yogyakarta). *Manajemen Dirgantara ISSN: 2252-7451*, 10(2), 48–57.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*.
- Suprpto, H. A. (2016). Pengaruh Penetapan Harga dan E-commerce Terhadap Tingkat Penjualan pada Usaha Jack Donut di Curug tanah Baru Depok. *Journal of Applied Business and Economics*, 2(4), 345–354.
- Tambajong, G. (2013). Bauran Pemasaran Pengaruhnya Terhadap Penjualan Sepeda Motor Yamaha di PT. Sarana Niaga Megah Kerta Manado. *Jurnal EMBA*, 1(3), 1291–1301.