

EVALUASI DAMPAK BIAYA PRODUKSI DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP PENDAPATAN SERAGAM SEKOLAH

Nazmiah Fahmid¹, Mohamad Agus Salim Monoarfa², Meriyana Franssisca Dunga³

Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo, Indonesia¹

Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo, Indonesia²

Universitas Negeri Gorontalo, Gorontalo, Indonesia³

E-mail: nazmiah.fahmid05@gmail.com¹

Abstract: *This study aims to analyze the effect of production costs and sales volume on business income, with a case study conducted at Toko Kreatif Jaya Gorontalo during the period of 2019 to 2023. Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) such as Toko Kreatif Jaya play a strategic role in supporting local economic growth, yet they often face challenges in managing fluctuating costs and sales. This research employed a quantitative approach with an explanatory research design. The data used were primary data derived from the store's monthly financial reports, which included production costs, sales volume, and income. The analytical techniques applied in this study included normality testing, classical assumption testing, multiple linear regression, t-test (partial), F-test (simultaneous), and the coefficient of determination (R^2), supported by the SPSS software. The results indicate that, partially, production costs significantly affect income. Likewise, sales volume also has a significant impact on the store's income. Simultaneously, both independent variables were found to significantly influence the income of Toko Kreatif Jaya Gorontalo. The coefficient of determination (R^2) value of 76.8% indicates that variations in income can be explained by variations in production costs and sales volume. Therefore, the store's management may optimize income by implementing efficient cost management and effective sales strategies.*

Keywords: *Production Cost; Sales Volume; Income; Msmes; Financial Analysis*

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis pengaruh biaya produksi dan volume penjualan terhadap pendapatan usaha, dengan studi kasus pada Toko Kreatif Jaya Kota Gorontalo selama periode 2019 hingga 2023. UMKM seperti Toko Kreatif Jaya memiliki peran strategis dalam mendukung pertumbuhan ekonomi lokal, namun sering menghadapi tantangan dalam pengelolaan biaya dan penjualan yang fluktuatif. Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif dengan metode explanatory research. Data yang digunakan merupakan data primer dari laporan keuangan bulanan toko, mencakup biaya produksi, volume penjualan, dan pendapatan toko. Teknik analisis yang digunakan meliputi uji normalitas, uji asumsi klasik, regresi linier berganda, uji t (parsial), uji F (simultan), dan koefisien determinasi (R^2) dengan bantuan perangkat lunak SPSS. Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial, biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Demikian pula, volume penjualan juga memiliki pengaruh signifikan terhadap pendapatan toko. Secara simultan, kedua variabel independen tersebut terbukti memberikan pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan Toko Kreatif Jaya Kota Gorontalo. Koefisien determinasi sebesar 76,8% menunjukkan bahwa variasi pendapatan dapat dijelaskan oleh variasi biaya produksi dan volume penjualan. Dengan demikian, manajemen toko dapat meningkatkan pendapatan secara optimal melalui pengelolaan biaya produksi yang efisien dan strategi penjualan yang tepat.

Kata Kunci: *Biaya Produksi; Volume Penjualan; Pendapatan; UMKM; Regresi Berganda*

PENDAHULUAN

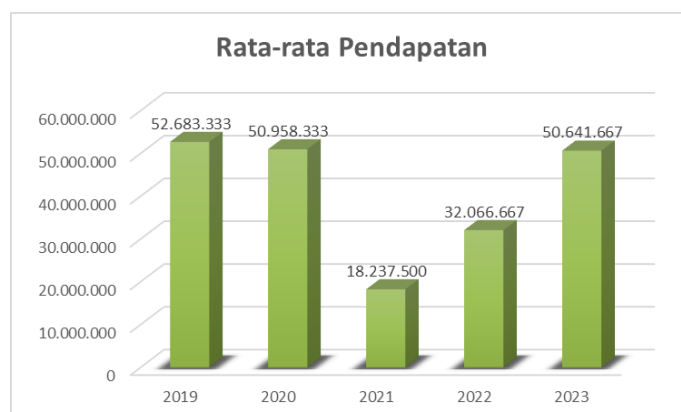
Bidang perekonomian saat ini sangat berkembang pesat khususnya dalam bidang Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Munculnya wirausaha yang membiayai diri sendiri telah menyebabkan menjamurnya usaha mikro, kecil, dan Usaha Menengah (UMKM) yang memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian Indonesia. Salah satunya, industri penjualan yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat adalah usaha pakaian sekolah. Seragam sekolah memiliki warna dan desain yang berbeda-beda berdasarkan tingkat pendidikan. Hal ini menjadi acuan untuk memproduksi seragam sekolah. Seragam sekolah memiliki warna dan desain yang berbeda-beda

berdasarkan tingkat pendidikan. Hal ini menjadi acuan untuk memproduksi seragam sekolah. Produksi dan penjualan seragam sekolah dari tahun ketahun mengalami fluktuasi yang disebabkan tahun ajaran baru. Biaya produksi merupakan analisis yang mendalam mengenai semua biaya yang terkait dengan proses pembuatan produk atau jasa. Pemahaman biaya produksi itu sendiri sangat penting bagi perusahaan untuk menentukan harga jual yang tepat, mengidentifikasi peluang untuk efisiensi biaya, dan memastikan profitabilitas. Biaya produksi merupakan biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap dijual, yang terbagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung dan biaya overhead (Mulyadi, 2018).

Harga jual seragam sekolah di Indonesia dapat bervariasi tergantung pada kualitas bahan, merek, tempat pembelian, dan wilayah. Seragam sekolah memainkan peran penting dalam industri pakaian. Hal ini disebabkan seragam sekolah selalu dibutuhkan oleh siswa setiap tahun ajaran baru, menciptakan permintaan yang konsisten. Banyak sekolah mewajibkan seragam, sehingga orang tua dan siswa tidak memiliki pilihan lain selain membeli dari toko seragam sekolah. Selain itu pelanggan dalam hal ini orang tua dan siswa cenderung kembali setiap tahun untuk membeli seragam baru. Orang tua sering merekomendasikan toko seragam yang andal kepada orang tua lain dan juga sekolah yang bekerja sama dengan toko seragam sekolah menciptakan basis pelanggan yang loyal serta meningkatkan visibilitas dan reputasi toko.

Toko Kreatif Jaya Kota Gorontalo merupakan salah satu UMKM yang bergerak dibidang penjualan seragam sekolah sejak tahun 2009. Pemilik toko yang sudah memiliki keterampilan dasar menjahit, mulai merintis usaha ini. Produksi yang dilakukan toko, awalnya dilakukan sendiri. Dari membeli bahan, membuat pola, menggunting, menjahit sampai akhir finishing seragam sekolah. Produk seragam sekolah yang dihasilkan oleh Toko Kreatif Jaya menjadi produk yang diminati oleh pedagang kaki lima, pedagang pasar dan pembeli khususnya orangtua siswa. Produksi yang bisa dilakukan oleh toko untuk tahun ajaran baru bisa mencapai kurang lebih 10.000 seragam Sekolah dari TK, SD, SMP dan SMA pada tahun 2022. Berikut data biaya produksi yang diperoleh pada saat observasi awal di Toko Kreatif Jaya meliputi jumlah total dari biaya bahan baku kain, biaya tenaga kerja, dan biaya lainnya.

Volume penjualan merupakan faktor penting dalam menentukan besarnya penerimaan yang diperoleh sebuah toko. Volume penjualan juga merupakan ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual (Imam, 2020). Penetapan harga yang tepat adalah kunci untuk menarik pelanggan dan meningkatkan pendapatan toko. Maka dari itu dibutuhkan analisis pengaruh biaya produksi dan harga jual terhadap pendapatan toko seragam sekolah Kreatif Jaya Kota Gorontalo. Hasil observasi awal untuk volume penjualan pada toko seragam sekolah Kreatif Jaya Kota Gorontalo, dapat dilihat mengalami naik turunnya penjualan. Hal ini bisa dijelaskan pada grafik rata-rata penjualan tahun 2019 dan 2020 yang mengalami sedikit kenaikan. Namun volume penjualan berada dibawah pada tahun 2021 yang menyentuh di angka 72 juta. Tahun 2023 volume penjualan mengalami kenaikan pada bulan juni sampai dengan bulan agustus.



Grafik 1 rata-rata pendapatan tahun 2019-2023

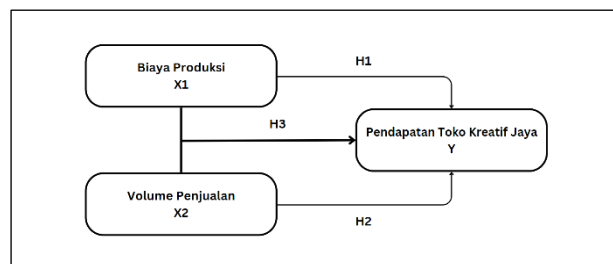
Dari grafik diatas dijelaskan bahwa pendapatan mengalami penurunan pada tahun 2021. Hal ini menjadi perhatian dikarenakan pada tahun tersebut pembeli tidak melakukan transaksi jual beli dikarenakan stok barang ditahun sebelumnya masih tersedia. Hal tersebut disebabkan dengan permintaan seragam sekolah yang meningkat pada awal tahun ajaran baru. Pendapatan usaha

merupakan tujuan utama suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya. Proses produksi perusahaan dilakukan dengan seefisien mungkin untuk meningkatkan keuntungan. Pendapatan atau keuntungan adalah selisih antara total pendapatan dengan total biaya, yang merupakan inisiatif produsen untuk melakukan produksi. Keuntungan ini mengarahkan produsen untuk mengalokasikan sumber daya ke proses produksi tertentu (Rufaidah, 2015).

Faktor utama yang mempengaruhi pendapatan adalah volume penjualan barang dagangan perusahaan. Seperti diketahui bahwa pendapatan utama perusahaan adalah laba penjualan biasa disingkat menjadi penjualan, yang menunjukkan penambahan dalam ekuitas pemilik dari pengirim persediannya kepada para pelanggan. Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Mansur, S. (2024) bahwa variabel biaya produksi dan harga jual berpengaruh bersama-sama secara simultan terhadap pendapatan petani jagung dikecamatan Sumalata, kabupaten Gorontalo Utara. Sama halnya dengan penelitian yang dilakukan oleh Pujihati, F. (2024) bahwa Hasil penelitian menyimpulkan biaya produksi berpengaruh negatif signifikan terhadap laba bersih, volume penjualan berpengaruh positif signifikan terhadap laba perusahaan.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian ini adalah Explanation Research dengan pendekatan kuantitatif yang dapat di ukur dengan skala numerik atau angka. Explanation research adalah jenis penelitian dimana peneliti menjelaskan hubungan kausal antara variabel-variabel melalui pengujian hipotesis (Syahbani et al., 2019). Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah terdapat hubungan yang signifikan antara biaya produksi dan volume penjualan terhadap pendapatan toko seragam sekolah Kreatif Jaya Kota Gorontalo. Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data primer, yaitu data penelitian yang diperoleh peneliti dari lokasi penelitian secara langsung. Adapun maksud dari desain penelitian ini untuk mengetahui hubungan dan pengaruh variabel satu tahapan variabel lainnya yaitu sebagai berikut :



Gambar 1 Desain Penelitian

HASIL PENELITIAN

Data penelitian yang digunakan merupakan data Produksi, Penjualan serta data Pendapatan dari Toko Seragam Sekolah Kreatif Jaya Kota Gorontalo tahun 2019, 2020, 2021, 2022 dan 2023. Analisis deskriptif digunakan untuk mengetahui deskriptif suatu data. Analisis ini dilakukan dengan melihat nilai maksimum, minimum, mean dan standar deviasi suatu data. Diketahui jumlah sampel (n) adalah 60 data. Pengujian ini dilakukan untuk menempuh memahami variabel-variabel yang digunakan. Penelitian ini menggunakan variabel biaya produksi, volume penjualan, dan pendapatan. Berikut hasil analisis statistik deskriptif yang diperoleh dalam penelitian ini :

Tabel 1 Analisis Deskriptif Statistik

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Produksi (X1)	60	13.91	18.22	16.4444	1.00610
Penjualan (X2)	60	17.54	19.51	18.3790	.45792
Pendapatan (Y)	60	14.00	18.52	17.1029	1.10941
Valid N (listwise)	60				

Sumber : Data Penelitian Diolah, 2024

Berdasarkan tabel diatas, Biaya Produksi (X1) Toko Seragam Sekolah Kreatif Jaya Kota Gorontalo pada tahun 2019, 2020, 2021, 2022 dan 2023 diperoleh minimum sebesar 13,91 dan maksimum 18,22 dengan mean sebesar 16,4444 serta nilai standar deviasi sebesar 1,00610 mengindikasikan bahwa nilai mean tersebut merupakan representasi yang baik untuk menggambarkan seluruh data variabel produksi pada perusahaan yang diteliti selama periode tahun pengamatan 2019-2023. Volume Penjualan (X2) Toko Seragam Sekolah Kreatif Jaya Gorontalo pada tahun 2019, 2020, 2021, 2022 dan 2023 diperoleh minimum sebesar 17,54 dan maksimum 19,51 dengan mean sebesar 18,3790 serta nilai standar deviasi sebesar 0,45972.

Nilai rata-rata variabel volume penjualan yang lebih besar dibandingkan dengan nilai standar deviasi mengindikasikan bahwa nilai rata-rata tersebut merupakan representasi yang baik untuk menggambarkan seluruh data variabel volume penjualan pada objek penelitian yang diteliti selama periode tahun pengamatan 2019-2023. Pendapatan (Y) Perusahaan Seragam Sekolah Kreatif Jaya Kota Gorontalo pada tahun 2019, 2020, 2021, 2022 dan 2023 diperoleh minimum sebesar 14,00 dan maksimum 18,52 dengan mean sebesar nilai 17,1029 dan standar deviasi sebesar 1,10941. Nilai mean variabel pendapatan yang lebih besar dibandingkan dengan nilai standar deviasi mengindikasikan bahwa nilai mean tersebut merupakan representasi yang baik untuk menggambarkan seluruh data pendapatan pada perusahaan yang diteliti selama periode tahun pengamatan 2019-2023.

Uji Normalitas

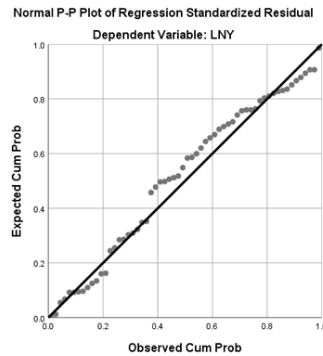
Pengujian normalitas bertujuan untuk menguji apakah dalam model regresi variabel terikat dan variabel bebas keduanya mempunyai distribusi normal atau tidak. Adapun pengujian normalitas dalam penelitian ini menggunakan metode uji Kolmogorov Smirnov dengan kriteria pengujianya adalah jika nilai Signifikansi > 0,05, maka data berdistribusi normal dan jika nilai Signifikansi < 0,05, maka data tidak berdistribusi normal (Mardiatmoko, 2020). Hasil pengujian normalitas data secara statistik yang menggunakan Uji Kolmogorov Smirnov menunjukkan angka signifikansinya 0,200 yakni lebih besar dari 0,05 ($0,200 > 0,05$), artinya data berdistribusi secara normal sehingga asumsi normalitas dengan tingkat signifikan 0,05 terpenuhi, sebagaimana yang bisa dilihat pada tabel berikut ini :

Tabel 2 Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		60
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	.98473239
Most Extreme Differences	Absolute	.096
	Positive	.073
	Negative	-.096
Test Statistic		.096
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

Sumber : Data Penelitian Diolah, 2024

Pengujian normalitas residual juga dilakukan dengan menggunakan normal probability plot guna memperjelas kenormalan data. Hasilnya adalah titik-titik terkumpul disekitar garis diagonal, maka dapat disimpulkan menurut model statistik residual model regresi berdistribusi normal. Berikut merupakan gambar normal probability plot yang dihasilkan dari model regresi pada data observasi yaitu 60 sampel, sebagai berikut :



Gambar 2 Normal Probability Plot

Uji Multikolinearitas

Uji multikolinearitas merupakan keadaan dimana terjadi hubungan linear yang sempurna atau mendekati antar variabel independen dalam model regresi. Uji multikolinearitas bertujuan untuk menguji apakah model regresi ditemukan adanya korelasi diantara variabel bebas. Dasar pengambilan keputusan adalah dapat dilihat dari Value Inflation Factor (VIF). Apabila nilai VIF > 10, terjadi multikolinieritas. Sebaliknya jika VIF < 10, tidak terjadi multikolinearitas (Sugiyono, 2012). Hasil statistik dari uji multikolinearitas adalah sebagai berikut :

Tabel 3 Uji Multikolinearitas

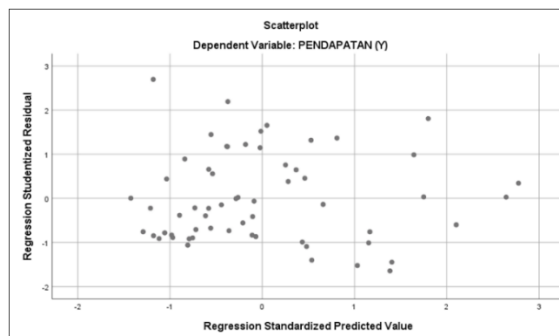
Model		Coefficients ^a				Collinearity Statistics	
		Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.	Tolerance	VIF
		B	Std. Error	Beta			
1	(Constant)	-3.589	5.555		-.646	.521	
	Produksi (X1)	.310	.130	.281	2.385	.020	.997
	Penjualan (X2)	.849	.285	.350	2.975	.004	.997

a. Dependent Variable: Pendapatan (Y)

Sumber : Data Penelitian Diolah, 2024

Uji Heterokedastisitas

Untuk mendeteksi adanya atau tidaknya heteroskedastisitas dilakukan dengan mengamati grafik scatterplot antar nilai prediksi variabel terikat dengan residualnya, jika tidak ada pola tertentu serta titik-titik menyebar diatas dan dibawah angka nol sumbu Y, maka tidak terjadi heterokedastisitas.



Gambar 3 Scatterplot

Berdasarkan gambar diatas hasil uji heterokedastisitas menunjukkan bahwa model regresi tidak menunjukkan adanya gejala heterokedastisitas. Dapat dilihat dari titik-titik yang menyebar secara acak diatas dan dibawah angka 0 sumbu Y dan tidak membentuk pola tertentu, sehingga bisa disimpulkan bahwa model regresi ini tidak terdapat gejala heterokedastisitas.

Analisis Regresi Linear Berganda

Regresi linear berganda adalah analisis yang digunakan untuk mengetahui pengaruh dua atau lebih variabel bebas terhadap variabel terikat untuk membuktikan ada atau tidaknya hubungan kausal antara dua atau lebih variabel bebas dengan satu variabel terikat (Ghozali, 2018). Adapun persamaan regresi linear berganda dalam hasil pengelolaan data penelitian ini adalah sebagai berikut :

Tabel 4 Uji Regresi Linear Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10916771.557	8838519.000		1.235	.222
	Produksi (X1)	.423	.223	.226	1.901	.062
	Penjualan (X2)	.199	.065	.366	3.075	.003

a. Dependent Variable: Pendapatan (Y)

Sumber : Data Penelitian Diolah, 2024

Berdasarkan hasil analisis statistik tabel dapat dibuat rumusan fungsi regresi berganda seperti terlihat berikut:

$$Y = 10916771.56 + 0.423X_1 + 0.199X_2 + e$$

Persamaan regresi di atas, maka interpretasi dari koefisien masing-masing variabel sebagai berikut :

1. Konstanta sebesar 10916771.56 ($\alpha = 10916771.56$). Hal ini dapat dijelaskan dengan mengatakan bahwa ketika variable Volume Penjualan (X2) dan Biaya Produksi (X1) berada dalam keadaan konstan, maka nilai laba adalah 10916771.56 jika kedua biaya produk dan volume penjualan adalah nol.
2. Unstandardized Coefficients 0.423 ($\beta_1 = 0.423$). Koefisien regresi variabel biaya produksi (X1) mempunyai koefisien regresi yang bertanda positif 0,423 menunjukkan adanya pengaruh positif antara variabel Biaya Produksi dengan pendapatan. Artinya apabila variabel Biaya Produksi (X1) meningkat 1 satuan, maka pendapatan (Y) akan meningkat 0,423 satuan. Hal ini dapat diidentifikasi bahwa pada saat Biaya Produksi naik, maka jumlah pencapaian pendapatan akan mengalami peningkatan. Begitu juga pada saat Biaya Produksi mengalami penurunan, maka jumlah laba akan turun.
3. Unstandardized Coefficients 0.199 ($\beta_2 = 0.199$). Variabel Volume Koefisien regresi volume penjualan (X2) sebesar 0,199 menunjukkan bahwa ada korelasi positif antara variabel volume penjualan dan pendapatan; dengan kata lain, jika variabel volume penjualan (X2) naik satu unit, pendapatan (Y) akan meningkat sebesar 0,199 satuan. Sangat jelas bahwa jumlah pencapaian pendapatan meningkat seiring dengan volume penjualan, dan jumlah pencapaian pendapatan turun seiring dengan volume penjualan.

Uji t (Uji Parsial)

Tabel 4 Uji t (Uji Parsial)

Coefficients ^a				
Model	Unstandardized Coefficients	Standardized Coefficients	t	Sig.

		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	10916771 .557	8838519. 000		1.235	.222
	Produksi (X1)	.423	.223	.226	1.901	.062
	Penjualan (X2)	.199	.065	.366	3.075	.003

a. Dependent Variable: Pendapatan (Y)

Sumber : Data Penelitian Diolah, 2024

Kesimpulan yang dapat diambil dari hasil analisis diatas yaitu :

a. Pengujian uji-t pengaruh biaya produksi terhadap pendapatan perusahaan. Hasil dari pengujian dapat dilihat pada tabel 4.6 Biaya produksi mempunyai nilai signifikansi $0.062 > 0,05$. Nilai thitung biaya produksi adalah 1,901. Nilai thitung $1,901 < t_{tabel} 2,002$. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H1 ditolak. Sehingga dapat disimpulkan biaya produksi tidak berpengaruh signifikan terhadap pendapatan toko seragam sekolah kreatif jaya kota gorontalo.

b. Pengujian uji-t pengaruh volume penjualan terhadap pendapatan perusahaan. Hasil dari pengujian dapat dilihat pada tabel 4.6 diatas Volume Penjualan mempunyai nilai signifikansi $0.003 < 0,05$. Nilai thitung Volume Penjualan adalah 3,075. Nilai thitung $3,075 > t_{tabel} 2,002$. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H2 diterima atau volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan toko seragam sekolah kreatif jaya gorontalo.

PEMBAHASAN

Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Pendapatan Toko Seragam Sekolah Kreatif Jaya Kota Gorontalo

Biaya produksi pada Toko seragam sekolah kreatif jaya Kota Gorontalo meliputi biaya bahan langsung seperti bahan baku (kain, benang kain, kancing, dan sebagainya), biaya tenaga kerja (gaji penjahit dan karyawan) dan biaya operasional toko secara tidak langsung (listrik, air dan sebagainya). Data biaya produksi selama lima tahun terakhir menunjukkan bahwa biaya produksi pada toko seragam sekolah Kreatif Jaya Kota Gorontalo mengalami peningkatan tetapi perusahaan tersebut tidak meningkatkan harga jual. Hal ini kemungkinan disebabkan harga jual yang tidak berubah, permintaan pasar yang cenderung tetap, dan efisiensi dalam manajemen stok. Hasil analisis data menunjukkan bahwa biaya produksi tidak berpengaruh secara signifikan terhadap pendapatan. Hal ini diperkuat dengan nilai probabilitas yang lebih besar daripada tingkat signifikansi serta koefisien regresi yang tidak signifikan secara statistik. Temuan ini mengindikasikan bahwa meskipun biaya produksi meningkat dari tahun ke tahun, hal tersebut tidak secara langsung diikuti oleh peningkatan pendapatan yang sebanding.

Salah satu penyebab utama yang diidentifikasi adalah tidak adanya penyesuaian harga jual terhadap fluktuasi biaya produksi. Hal ini diduga terjadi karena harga seragam di pasar sudah terbentuk dan ditentukan oleh persaingan serta daya beli konsumen, sehingga toko tidak memiliki keleluasaan menaikkan harga. Akibatnya, setiap kenaikan biaya tidak bisa dikompensasikan dalam pendapatan, yang menyebabkan profit margin menurun.

Dari segi teori, hal ini bertentangan dengan pandangan Carter (2013), yang menyatakan bahwa pendapatan perusahaan akan meningkat seiring dengan peningkatan volume produksi selama biaya dikelola secara efisien. Namun dalam konteks Toko Kreatif Jaya, peningkatan biaya produksi justru tidak disertai pengelolaan yang efektif dan tidak berdampak positif pada pendapatan. Hal ini diperkuat oleh Sayyida (2014), yang menyatakan bahwa efektivitas pengelolaan bahan baku dapat meningkatkan laba, namun dalam penelitian belum tercapai. Dengan pengelolaan biaya produksi yang efisien, toko dapat menetapkan harga yang lebih kompetitif, meningkatkan volume penjualan, dan memperoleh keuntungan yang lebih besar. Oleh karena itu, penting bagi pemilik usaha khususnya toko seragam sekolah kreatif jaya Kota Gorontalo untuk terus mengoptimalkan biaya produksi agar dapat meningkatkan daya saing dan pendapatan usaha.

Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Toko Seragam Sekolah Kreatif Jaya Gorontalo

Berdasarkan hasil analisis menunjukkan, volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan toko seragam sekolah kreatif jaya gorontalo. Hal ini ditunjukkan dengan nilai hasil volume penjualan lebih besar dan probabilitas (P-Value) lebih kecil dari tingkat signifikansinya, maka hipotesis kedua tersebut diterima. Hal ini menyatakan bahwa volume penjualan yang dilakukan toko seragam sekolah kreatif jaya Kota Gorontalo sudah terarah. Artinya perusahaan dapat dengan baik dalam meningkatkan volume penjualan.

Penjualan seragam sekolah di Toko Kreatif Jaya Kota Gorontalo bervariasi tergantung pada kualitas bahan, merek, tempat pembelian, dan wilayah. Volume penjualan toko seragam sekolah kreatif jaya Gorontalo mengalami peningkatan dikarenakan menerapkan strategi seperti menawarkan diskon untuk pembelian dalam jumlah besar, meningkatkan kualitas produk dan layanan pelanggan untuk membangun loyalitas pelanggan, menyediakan berbagai pilihan harga agar dapat menjangkau berbagai segmen konsumen. Hal ini biasa dilakukan jika ada pembeli yang memesan barang seragam sekolah dan perlengkapannya yang lebih dari 10 juta.

Dengan demikian penjualan yang telah dilakukan oleh toko seragam sekolah Kreatif Jaya Kota Gorontalo sudah sangat baik dalam meningkatkan volume penjualan. Hal ini juga sejalan dengan data yang sudah diperoleh bahwa penjualan seragam sekolah mengalami peningkatan bukan hanya pada saat tahun ajaran baru melainkan setiap saat dikarenakan kebutuhan seragam sekolah dibutuhkan oleh masyarakat. Strategi bisnis yang baik harus berfokus pada peningkatan volume penjualan dengan tetap mempertahankan kualitas, harga yang kompetitif, serta strategi pemasaran yang efektif.

Pengaruh Biaya Produksi dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Toko Seragam Sekolah Kreatif Jaya Kota Gorontalo

Berdasarkan hasil uji simultan menunjukkan bahwa secara simultan Biaya Produksi dan Volume Penjualan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan toko seragam sekolah kreatif jaya Kota Gorontalo. Dengan demikian keputusan yang diambil dengan tingkat signifikansi bahwa Biaya Produksi dan Volume Penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan. Berdasarkan hasil analisis bahwa variabel Biaya Produksi dan Volume Penjualan secara simultan memiliki hubungan yang kuat dan positif dengan pendapatan. Hal ini ditunjukkan dengan hasil koefisien korelasi ganda mempunyai hubungan yang sangat kuat dan positif.

Biaya produksi dan volume penjualan secara Simultan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih perusahaan. Berdasarkan hasil analisis Biaya variabel biaya produksi dan volume penjualan secara simultan memiliki hubungan yang kuat dan positif terhadap pendapatan. Adapun pengaruh Biaya Produksi dan Volume Penjualan terhadap Pendapatan ditunjukkan oleh hasil perhitungan Koefisien Determinasi sedangkan sisanya dijelaskan oleh variabel lain diluar penelitian ini.

Dengan demikian, kesinambungan antara biaya produksi dan volume penjualan dapat mendukung kenaikan pendapatan toko seragam sekolah kreatif jaya Kota Gorontalo. Hal ini menunjukkan bahwa untuk meningkatkan pendapatan maka, volume penjualan pada suatu perusahaan khususnya toko kreatif jaya Kota Gorontalo harus meningkat serta biaya yang dikeluarkan harus lebih kecil dari pendapatan yang diperoleh. Dengan meningkatnya volume penjualan, penggunaan biaya yang efisien serta laba yang diperoleh meningkat maka akan membawa keuntungan bagi toko seragam sekolah kreatif jaya kota gorontalo.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan yang telah dijabarkan pada bab sebelumnya mengenai pengaruh produksi dan penjualan terhadap pendapatan toko seragam sekolah kreatif jaya Kota Gorontalo periode tahun 2019 – 2023, maka disimpulkan sebagai berikut :

1. Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi memiliki nilai lebih kecil dari hasil hitung statistic serta nilai probabilitas lebih besar dari tingkat signifikansinya. Sehingga dapat disimpulkan biaya produksi tidak berpengaruh dan tidak signifikan terhadap pendapatan toko seragam sekolah kreatif jaya Kota Gorontalo. Hal tersebut menyatakan bahwa biaya produksi yang dilakukan toko

seragam sekolah kreatif jaya Kota Gorontalo belum baik. Artinya, perusahaan belum bisa menggunakan biaya produksi secara efektif dan efisien.

2. Volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan toko seragam sekolah kreatif jaya Kota Gorontalo. Hal ini ditunjukkan dengan nilai thitung lebih besar dari ttabel dan probabilitas (P-Value) lebih kecil dari tingkat signifikansinya, maka hipotesis kedua tersebut diterima. Hal ini menyatakan bahwa volume penjualan yang dilakukan toko seragam sekolah kreatif jaya Kota Gorontalo sudah terarah. Artinya perusahaan dapat dengan baik dalam meningkatkan volume penjualan.

3. Secara simultan Biaya Produksi dan Volume Penjualan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan toko seragam sekolah kreatif jaya Kota Gorontalo. Dengan demikian keputusan yang diambil dengan tingkat signifikansi bahwa Biaya Produksi dan Volume Penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap pendapatan.

SARAN

Berdasarkan kesimpulan penelitian dan untuk menambah manfaat penulisan skripsi ini, maka diajukan saran sebagai berikut :

1. Diperlukan adanya kegiatan untuk menekan biaya produksi seminimal mungkin dan menghindari terjadinya pemborosan pada biaya yang terkait dengan biaya produksi untuk mempertahankan pendapatan dan meningkatkan kualitas produk agar mampu bersaing dipasaran sehingga dapat meningkatkan volume penjualan secara otomatis akan meningkatkan pendapatan toko.

2. Toko seragam sekolah kreatif jaya Kota Gorontalo disarankan agar meningkatkan manajemen toko dan memperhatikan volume penjualan seoptimal mungkin karena hasil penelitian menunjukkan bahwa variabel volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap pendapatan pada Kreatif Jaya Kota Gorontalo.

3. Perlu adanya peningkatan terhadap manajemen dalam biaya produksi dalam menekan biaya-biaya yang terkait dalam biaya produksi agar sama pengaruhnya terhadap pendapatan toko.

DAFTAR PUSTAKA

- Andari, N., & Wati, P. E. D. K. (2020). Pelatihan Perhitungan Harga Pokok Produksi Bagi Pelaku Home Industry di Desa Gedongkedo'an. *Journal Community Service Consortium*, 1(1).
- Anggraini, A. (2024). Pengaruh Biaya Produksi, Harga Jual Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Manufaktur Sub Sektor Kosmetik Dan Keperluan Rumah Tangga Yang Terdaftar Di Bei. Skripsi. Universitas Tridinantanti.
- Aliminsyah dan Padji. (2003). *Kamus Istilah Akuntansi*. Bandung: Yrama widya.
- Arisandy, Y. (2018). Promosi Dalam Meningkatkan Volume Penjualan Tinjauan Manajemen Syariah. *AlIntaj: Jurnal Ekonomi Dan Perbankan Syariah*, 4(1). <https://doi.org/10.29300/aij.v4i1.1202>
- Aynie, R. Q., Hurriyati, R., & Dirgantari, P. D. (2021). Strategi pemasaran electronic word of mouth pada e-commerce dalam menghadapi era digital 4.0 di indonesia. *Inovasi: Jurnal Ekonomi, Keuangan, dan Manajemen*, 17(1), Article 1. <https://doi.org/10.30872/jinv.v17i1.8483>
- Fauzi, H. (2020). Pelatihan Manajemen Keuangan Bagi Pelaku UMKM Sebagai Upaya Penguatan Ukm Jabar Juara Naik Kelas. *BERNAS: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(3), Article 3. <https://doi.org/10.31949/jb.v1i3.324>
- Ghozali, Imam. (2013). *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 21 Update PLS Regresi*. Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Handayani, M. A., Amalia, C., & Sari, T. D. R. (2022). Pengaruh Pengetahuan Keuangan, Sikap Keuangan dan Kepribadian Terhadap Perilaku Manajemen Keuangan (Studi Kasus pada Pelaku UMKM Batik di Lampung). *EKOMBIS REVIEW: Jurnal Ilmiah Ekonomi Dan Bisnis*, 10(2), Article 2. <https://doi.org/10.37676/ekombis.v10i2.2262>
- Harnanto. (2003) *Akutansi Perpajakan*. (Semarang: Universitas Diponegoro), 444.
- Imam, Teguh. (2020). Pengaruh Voulme Penjualan, Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih. Bandung: *Jurnal Ilmiah Akutansi*. 68.

- Indriani, L, Sukomo, & Mulyadi, Endang. (2022). Pengaruh Cost Of Production Terhadap Volume Penjualan Pada Perusahaan Tungku Cafe And Resto Banjar. *J-Kip (Jurnal Keguruan dan Ilmu Pendidikan)*, Vol.3, No. 1.
- Kasmir. (2019). Analisis Laporan Keuangan (Depok: Raja Grafindo Persada), hal. 305.
- Khaddafi, M. and others. (2018). AKUNTANSI BIAYA, ed. by Arfan Ikhsan, 2nd edn (Medan: Madenatera). Hal.28.
- Kotler, Philip. (2006). Manajemen Pemasaran. Edisi kesebelas. Jakarta: PT Indeks Kelompok Gramedia
- Lambajang, A.A.A. (2013), Analisis Perhitungan Biaya Produksi Menggunakan Metode Variabel Costing PT. Tropica Cocoprime. Hal. 673-683.
- Lestari, Dr. Wiwik dan Dhyka Bagus Permana. (2017). Akuntansi Biaya dalam Perspektif Manajerial. Depok: Rajawali Pers.
- Lestari, N.LS.B & Dewi, N.W.Y. (2022). Analisis Penentuan Harga Pokok Produksi Dan Harga Jual Produk Seragam Sekolah Pada UD. R. Cemerlang Singaraja. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi*. Vol .13, No. 03.
- Lisna, T.D. dan Hambali. D. (2020). Pengaruh Biaya Produksi, Harga Jual Dan Volume Pernjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Pertambangan Batubara (Sumbawa: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Indonesia), 46.
- Mansur, S.M, Yantu, I, & Juana, A. (2024). Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Pendapatan Petani Jagung Dikecamatan Sumalata Kabupaten Gorontalo Utara. *JURNAL ILMIAH MANAJEMEN DAN BISNIS*, Vol. 6, No. 3.
- Martinus, Candraningrat, & Wibowo, J. (2021). Efektivitas Strategi Pemasaran Dan Manajemen Keuangan Pada UMKM Roti. *DIKEMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 5(1), Article 1. <https://journal.pnm.ac.id/index.php/dikemas/article/view/182>
- Monoarfa, A.S. (2017). Strategi Penetapan Harga Dalam Rantai Pasok. *INOBIIS: Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia*. Volume 1, Nomor 1.
- Mulyadi. (2018). Akuntansi Biaya (5th ed.). Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN.
- Nicholson, Walter (2007) Mikroekonomi Intermediate dan Aplikasinya. Terjemahan IGN Bayu Mahendra dan Abdul Aziz). Jakarta : Erlangga
- Nuryadi. (2022). Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Pendapatan Toko Jaya di Pusat Grosir PGS Surabaya. *Jurnal Ilmiah Manajemen Dan Kewirausahaan*, 1(1), 140-146. <https://doi.org/10.55606/jimak.v1i1.228>
- Paranesa. (2016). Pengaruh Penjualan dan Modal Sendiri Terhadap Laba Pada UD Aneka Jaya Motor Di Singaraja Periode 2012-2014. *eJournal Bisma*, Tahun: 2016, Universitas Pendidikan Ganesha.
- Pujihati, F.D, Sihabudin, & Fauji, R. (2024). THE EFFECT OF PRODUCTION COSTS AND SALES VOLUME ON NET PROFIT OF SEMPRONG AMOUNDY KARAWANG MSEMES. *COSTING:Journal of Economic, Business and Accounting*, Vol. 7, No. 3.
- Putra, F. D. (2017). Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 471.
- Raharjo. Budi. Keuangan Dan Akutansi Untuk Majer Non Keuangan. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2007.
- Rahmawati, F, Sari, Y.K.E, & Sopian, D. (2021). Pengaruh biaya operasional terhadap laba bersih (studi kasus pada perum jasa tirta II jatiluhur purwakarta) periode 2012 – 2019. *Jurnal Bisnis*, Vol 9(1).
- Rufaidah, E. (2015). Ilmu Ekonomi (Yogyakarta: Graha Ilmu), hal. 64.
- Santi, N.W.A, Haris, I.A., & Sujana, I.N. (2019). Pengaruh harga jual dan volume penjualan Terhadap Pendapatan Ud Broiler Putra di Dusun Batumulapan Kabupaten Klungkung pada Tahun 2015-2017. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 11 (1)
- Sari, E. K., Irwayu, F. M., Rachmawati, M., Amimah, F., & Murnawan, H. (2023). Perhitungan Harga Pokok Produksi (HPP) Loyang Guna Penentuan Harga Jual (Studi Kasus: UD. Karya Abadi). *Jurnal SENOPATI: Sustainability, Ergonomics, Optimization, and Application of Industrial Engineering*, 4(2).

- Sayyida, S. (2014). Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Perusahaan. *PERFORMANCE "Jurnal Bisnis & Akuntansi,"* 4(1), 1–13. <https://doi.org/10.24929/feb.v4i1.62>
- Suci, Yuli Rahmini . (2017). Perkembangan Umkm (Usaha Mikro Kecil Dan Menengah) Di Indonesia. *Jurnal Ilmiah Cano Ekonomos*, Vol. 6, No. 1.
- Sumayah dan Suzanti. (2009). Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Penjualan Air Bersih Air Bersih Terhadap Laba Bersih PT. PDAM Tirtanadi. *Jurnal Penelitian Universitas Siliwangi* Volume 4, Nomor 5. 6.
- Sugiyono. (2013). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta.CV
- Sriyadi. (2001). *Bisnis Pengantar Ekonomi Perusahaan Modern*. IKIP Semarang Press.
- Sri Rahayu, P. S. P., & Diatmika, I. P. G. (2023). Pengaruh Inflasi, Harga Minyak Dunia, Dan Dow Jones Industrial Average Terhadap Indeks Harga Saham Gabungan Di Bursa Efek Indonesia (Periode Januari 2019-Agustus 2022). *JIMAT (Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi) Undiksha*, 14(03), 501–512. <https://doi.org/10.23887/jimat.v14i03.61155>
- Syahbani, D. I., Murni, Y., & SN, H. F. (2019). Analisis Pengaruh Rasio Likuiditas, Leverage Dan Profitabilitas Terhadap Return Saham Pada Perusahaan Makanan dan Minuman. *Jurnal Ilmu Manajemen Terapan*, 1(2), 97–107.
- Syakur. (2009). *Intermediate Accounting: Dalam Perspektif Lebih Luas*. Jakarta: AV Publisher.
- Swastha, B. (1999). *Azaz-Azaz Marketing Edisi Ketiga*. Yogyakarta: Liberty, Hal. 22.
- Swastha, Basu dan T. Hani Handoko. (2014). *Manajemen Pemasaran (Analisis Perilaku Konsumen)*. BPF:Yogyakarta.
- Zionita, A.Y. (2022). Pengaruh Biaya Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Perusahaan Mortar Pt. Gunung Derajat Ponorogo Periode 2019 – 2021. *Institut Agama Islam Negeri Ponorogo*.