

ANALISA BIAYA BAHAN BAKU DAN BIAYA DISTRIBUSI TERHADAP PENDAPATAN PADA UD. SUMBER REJEKI DI SUKODADI LAMONGAN

Edy Anas Ahmadi, Noor Iffatin Nadhifah

STEI Permata

Abstrak

Sebagian besar para pengusaha akan mempunyai tujuan untuk mendapatkan pendapatan yang akan diterimannya dari hasil penjualan baik barang maupun jasa secara maksimal, dan mempertahankan atau bahkan berusaha untuk dapat meningkatkannya untuk jangka waktu yang lama. Tujuan ini dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang sudah direncanakan, akan tetapi hal ini tidak berarti bahwa hasil penjualan dari barang ataupun jasa yang terjual selalu menghasilkan laba. Hal ini dikarenakan hasil penjualan yang diperoleh tidak selalu sesuai dengan harapan, tetapi agar perusahaan dapat terus berjalan dengan baik maka sebaiknya hal tersebut dapat diminimalisir atau bahkan dihindari karena pada dasarnya laba yang diperoleh dari hasil penjualan akan digunakan untuk pengembangan perusahaan baik dalam segi kualitas maupun kuantitas pada perusahaan tersebut.

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis mengidentifikasi masalah yang ada sebagai berikut : Bagaimana Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Distribusi Secara Parsial Terhadap Pendapatan UD. Sumber Rejeki Kecamatan Sukodadi Lamongan. Bagaimana Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Distribusi Secara Simultan Terhadap Pendapatan UD. Sumber Rejeki Kecamatan Sukodadi Lamongan. Variabel Manakah Yang Berpengaruh Doinan Terhadap Pendapatan UD. Sumber Rejeki Kecamatan Sukodadi Lamongan.

Berdasarkan hasil uji t, nilai t hitung untuk X_1 (biaya bahan baku) adalah 6,596 dan untuk X_2 (biaya distribusi) adalah 54,596, artinya secara parsial biaya bahan baku dan biaya distribusi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan pada UD. Sumber Rejeki Lamongan. Berdasarkan hasil uji F diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 5201,465, sedangkan F_{tabel} 161, artinya secara bersama-sama biaya bahan baku dan biaya distribusi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pada UD. Sumber Rejeki Lamongan. Dari tabel dapat dibaca R^2 adalah 93,2 Artinya sebesar 93,2% dipengaruhi oleh variabel biaya bahan baku dan biaya distribusi sedangkan sisanya sebesar 6,8% dipengaruhi oleh faktor lain. *Standard error of the estimate* merupakan kesalahan standar dari penaksiran 874. Berdasarkan hasil uji regresi linier berganda maka diperoleh persamaan regresi $Y = 731,111 + 2955,667 X_1 + 38,889 X_2$. variabel yang paling dominan yaitu biaya bahan baku sebesar 2955,667 (X_1) terhadap pendapatan pada UD. Sumber Rejeki Lamongan.

Kata Kunci : Biaya bahan baku, biaya distribusi, pendapatan.

1.1. PENDAHULUAN

Era perdagangan dimasa datang dikatakan sebagai milik usaha kecil, hal ini dapat terlihat dari banyaknya sumbangan yang telah diberikan usaha kecil kepada perekonomian negara di setiap tempat di dunia Sukirno (2016:367). Sumbangan yang telah diberikan oleh usaha kecil kepada Negara antara lain adalah membantu pemerintah dalam menciptakan lapangan pekerjaan baru, penciptaan teknologi atau metode baru dan juga produk baru untuk kepentingan negara, membantu perkembangan usaha-usaha besar sehingga vendor (pemasok dan *outsourcing*) dan sebagainya.

Salah satu keistimewaan dari usaha kecil adalah sebagian besar populasi usaha kecil dan rumah tangga berada di daerah pedesaan, sehingga jika dikaitkan dengan kenyataan bahwa tenaga kerja yang semakin meningkat serta luas tanah garapan pertanian yang relatif berkurang, industri kecil merupakan alternatif jalan keluarnya

(Diperindag Kota Semarang, 2008). Oleh karena itu, usaha kecil merupakan salah satu alat guna memajukan perekonomian pedesaan. Dengan banyaknya industri kecil di kawasan pedesaan, selain dapat membangkitkan roda perekonomian di desa, industri kecil juga dapat mencegah arus urbanisasi yang sering dilakukan oleh masyarakat desa yang cenderung ingin mencari pekerjaan di kota.

Usaha atau industri kecil di bidang kerajinan merupakan industri yang cukup strategis, hal ini dikarenakan industri kerajinan memanfaatkan sumber daya yang ada hanya ditempat-tempat tertentu, dan menjadi ciri khas dari suatu daerah atau wilayah (Soekartawi, 2012:198). Salah satu industri kerajinan yang ada adalah industri kerajinan keramik yang memanfaatkan sumber daya alam yang ada di Indonesia yang digunakan sebagai bahan mentah utama yaitu tanah liat, dan memanfaatkan tenaga kerja yang ada di pedesaan. Industri kerajinan keramik juga dipengaruhi oleh karya seni yang merupakan budi daya penduduk setempat

dalam menghasilkan suatu produk untuk memenuhi kebutuhan hidupnya, karena itulah kerajinan keramik mempunyai nilai tersendiri dalam masyarakat. Dalam melaksanakan usahanya, sebuah perusahaan harus memiliki beberapa tujuan, salah satunya adalah tujuan dalam penjualan barang maupun jasa. Menurut Bashu Swastha (2012:404), pada umumnya perusahaan mempunyai tiga tujuan utama dalam penjualannya, Pertama, mencapai volume penjualan tertentu, kedua, mendapatkan laba tertentu, dan ketiga, menunjang pertumbuhan perusahaann. Dari tujuan tersebut, ketiga-tiganya akan digunakan untuk meningkatkan nilai perusahaan baik dalam bentuk hasil produksi maupun dalam asset yang dimiliki oleh perusahaan.

Sedangkan Winardi (2012:3) mengemukakan arti dari penjualan itu sendiri adalah proses dimana sang penjual memastikan, mengaktifkan, dan memuaskan kebutuhan atau keinginan sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan kedua belah pihak. Dari hasil penjualan ini akan diperoleh pendapatan yang diterima oleh pengusaha. Pendapatan dalam penelitian ini adalah pendapatan yang diperoleh dari hasil penjualan produk, pendapatan yang diperoleh akan digunakan sebagai modal usaha kembali, guna kelancaran usaha dan meningkatkan nilai perusahaan. Sesuai dengan teori yang dikembangkan oleh Franco Modigliani pada tahun 1958, menyebutkan bahwa penghasilan akan menentukan nilai persahaan dimasa yang akan datang.

Sebagian besar para pengusaha akan mempunyai tujuan untuk mendapatkan pendapatan yang akan diterimannya dari hasil penjualan baik barang maupun jasa secara maksimal, dan mempertahankan atau bahkan berusaha untuk dapat meningkatkannya untuk jangka waktu yang lama. Tujuan ini dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang sudah direncanakan, akan tetapi hal ini tidak berarti bahwa hasil penjualan dari barang ataupun jasa yang terjual selalu menghasilkan laba. Hal ini dikarenakan hasil penjualan yang diperoleh tidak selalu sesuai dengan harapan, tetapi agar perusahaan dapat terus berjalan dengan baik maka sebaiknya hal tersebut dapat diminimalisir atau bahkan dihindari karena pada dasarnya laba yang diperoleh dari hasil penjualan akan digunakan untuk pengembangan perusahaan baik dalam segi kualitas maupun kuantitas pada perusahaan tersebut.

Menurut teori penjualan yang dikemukakan oleh Yusuf (2012:342) perusahaan akan selalu berusaha mempertahankan kegiatan operasional perusahaannya dengan berbagai cara. Diantaranya dengan menyediakan barang dan jasa sesuai dengan selera dari masyarakat. Bila barang dan jasa yang telah diberikan pada masyarakat dapat dimanfaatkan, sehingga perusahaan akan dapat memperoleh balas jasa dari masyarakat yang menggunakan produk yang ditawarkan perusahaan dari proses penjualan yang dilakukan. Melalui hasil penjualan tersebut, perusahaan akan memperoleh pendapatan yang akan digunakan untuk kelangsungan hidup perusahaan untuk selanjutnya. Jika tujuan tersebut tidak tercapai, maka perusahaan akan kehilangan sumber dana dari masyarakat dan modal perusahaan berangsur-angsur lemah, sehingga perusahaan tidak mempunyai kedudukan yang kuat untuk melakukan persaingan dengan perusahaan-perusahaan sejenis lainnya yang ada di pasaran.

Kabupaten Banjarnegara merupakan salah satu kabupaten di Jawa Tengah yang memiliki jumlah industri

kecil atau UMKM yang cukup banyak. Di Kabupaten Banjarnegara terdapat beberapa sentra industri kecil yang bergerak dibidang industri kerajinan, diantaranya adalah sentra kerajinan batik tulis di Desa Gumelem Kecamatan Susukan, sentra pembuatan anyaman bambu di Kecamatan Sigaluh dan yang terbesar adalah sentra kerajinan keramik yang berada di Kecamatan Purworejo Klampok yang merupakan salah satu potensi yang cukup berkembang dan dapat diandalkan oleh Kabupaten Banjarnegara. Industri keramik yang dihasilkan oleh sentra industri ini merupakan salah satu industri unggulan di Kabupaten Banjarnegara (Dinas Deperindagkop Kabupaten Banjarnegara. 2008).

Sentra Industri muncul sepanjang dekade 1970, saat di tempat ini mulai bermunculan perajin keramik. Dan menurut informasi yang didapat industri Kerajinan keramik Klampok sempat setara dengan pusat kerajinan Kasongan di Bantul. Terutama pada 1985 hingga pertengahan 1997 (Dinas Deperindagkop Kabupaten Banjarnegara. 2001). Namun dari penelitian pendahuluan yang dilakukan oleh penulis menunjukkan permintaan kerajinan keramik saat ini mengalami penurunan, hal ini dipicu oleh lonjakan biaya produksi. Terlebih lagi mulai tanggal 1 Januari 2010 sudah diberlakukan ACFTA (*Asean-China Free Trade Area*) makin menambah kekhawatiran penggrajin akan serbuan produk-produk China di Indonesia.

Kenaikan harga faktor-faktor produksi yang terjadi akhir-akhir ini menjadi penyebab utama terjadinya masalah penurunan pendapatan dari hasil penjualan yang diterima oleh pengrajin. Menurut penelitian pendahuluan yang telah dilakukan penggunaan biaya faktor-faktor produksi yang cenderung konsatan dari tahun ke tahun, tetapi terjadi penurunan dalam jumlah kuantitas dari faktor-faktor produksi tersebut, sehingga hasil produksi yang dihasilkan juga mengalami penurunan yang sama. Makin terhimpitnya usaha keramik di Klampok juga terlihat dari sejumlah gerai yang berjejer di kawasan ini. Tidak banyak calon konsumen yang mengunjungi gerai. Jumlah usaha kerajinan keramik yang dulu berjumlah ratusan, kini jumlah usaha keramik yang tersisa di Klampok tinggal beberapa unit saja dengan jumlah pekerja tidak sampai 200 orang, dan itu sudah termasuk penjaga *showroom*. Fakta-fakta diatas yang semakin menguatkan bahwa penurunan pendapatan para pengrajin keramik memang benar-benar terjadi.

Dengan ini penulis tertarik untuk melakukan penelitian dengan mengambil judul :“Anaisis Biaya Bahan Baku dan Biaya Distribusi Terhadap Pendapatan UD. Sumber Rejeki Kecamatan Sukodadi Lamongan”

1.2. Perumusan masalah

Berdasarkan latar belakang tersebut, penulis mengidentifikasi masalah yang ada sebagai berikut :

1. Bagaimana Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Distribusi Secara Parsial Terhadap Pendapatan UD. Sumber Rejeki Kecamatan Sukodadi Lamongan?
2. Bagaimana Pengaruh Biaya Bahan Baku dan Biaya Distribusi Secara Simultan Terhadap Pendapatan UD. Sumber Rejeki Kecamatan Sukodadi Lamongan?
3. Variabel Manakah Yang Berpengaruh Doinan Terhadap Pendapatan UD. Sumber Rejeki Kecamatan Sukodadi Lamongan?

1.3. Tinjauan Pustaka

1. Biaya Bahan Baku

Menurut Ahyari (2012:1) mengatakan bahwa bahan baku atau bahan mentah merupakan bahan yang digunakan untuk keperluan produksi. Bahan baku merupakan bahan yang membentuk bagian menyeluruh produk jadi. Di dalam memperoleh bahan baku, perusahaan tidak hanya mengeluarkan biaya sejumlah harga beli saja, tetapi juga mengeluarkan biaya-biaya pembelian, pergudangan, biaya transportasi dan biaya perolehan lainnya.

Semua produk pabrikan (*manufacturing products*) terbuat dari bahan baku langsung dasar. Bahan baku langsung (*direct material*) adalah bahan baku yang menjadi bagian integral dari produk jadi perusahaan dan dapat ditelusuri dengan mudah. Bahan baku langsung ini menjadi bagian fisik produk, dan terdapat hubungan langsung antara masukan bahan baku dan keluaran dalam bentuk produk jadi. Jadi biaya bahan baku langsung adalah biaya dari komponen-komponen fisik produk dan biaya bahan baku dapat dibebankan secara langsung, kepada produk karena observasi fisik dapat dilakukan untuk mengukur kuantitas yang dikonsumsi oleh setiap produk (Simamora, 2012:36).

Bahan baku adalah bahan yang akan diolah menjadi produk selesai dan pemakaiannya dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya atau merupakan bagian integral pada produk tertentu. Biaya bahan baku adalah harga perolehan dari bahan baku yang dipakai di dalam pengolahan produk (Syahunan, 2014:2).

Pengertian menurut Nafarin (2014:82), bahan baku merupakan bahan langsung, yaitu bahan yang membentuk suatu kesatuan yang tidak terpisahkan dari produk jadi. Bahan baku adalah bahan utama atau bahan pokok dan merupakan komponen utama dari suatu produk. Bahan baku biasanya mudah ditelusuri dalam suatu produk dan harganya relatif lebih tinggi dibandingkan dengan biaya bahan penolong atau pembantu. Sedangkan bahan pembantu itu sendiri merupakan bahan pelengkap yang melekat pada suatu produk, yang tidak dapat dipisahkan dalam proses produksi. Bahan pembantu biasanya tidak mudah ditelusuri dalam suatu produk dan harganya relatif lebih rendah bila dibandingkan dengan bahan baku.

Definisi-definisi mengenai pengertian biaya bahan baku diatas dapat disimpulkan bahwa biaya bahan baku adalah bahan dasar yang digunakan dalam proses produksi yang berupa bahan mentah untuk dijadikan bahan jadi atau setengah jadi dan kemudian membentuk bagian menyeluruh dari produk jadi.

a. Sistem Pembelian Lokal Bahan Baku

Menurut Ahyari (2012:10) bahan baku sebagai bahan antara dalam kegiatan produksi perlu mempertimbangkan hal-hal yang menyangkut :

- 1) Jumlah kebutuhan bahan baku selama satu periode
- 2) Kelayakan harga barang
- 3) Kontinuitas persediaan barang
- 4) Kualitas bahan baku
- 5) Biaya pengangkutan

Menurut Mulyadi (2012:119) transaksi pembelian lokal bahan baku melibatkan bagian-bagian produksi, gudang, pembelian, penerimaan

barang dan akuntansi. Sistem pembelian lokal bahan baku adalah sebagai berikut:

1) Prosedur Permintaan Pembelian Bahan Baku

Bagian produksi yang membutuhkan bahan baku meminta bahan baku yang dibutuhkan di bagian gudang. Jika persediaan bahan baku yang ada di gudang sudah mencapai tingkat minimum pemesanan kembali harus segera dilaksanakan.

2) Prosedur Order Pembelian

Bagian pembelian melaksanakan pembelian atas dasar surat permintaan pembelian dari bagian gudang. Kemudian bagian pembelian mengirimkan surat permintaan penawaran harga yang berisi permintaan informasi harga dan syarat-syarat pembelian dari masing-masing distributor.

3) Prosedur Penerimaan Bahan Baku

Distributor mengirimkan bahan baku sesuai dengan surat order pembelian yang diterimanya. Bagian penerimaan yang bertugas menerima barang-barang mencocokkan apakah barang yang dipesan telah sesuai dengan pemesanan. Apabila barang telah sesuai dengan apa yang di pesan maka bagian penerimaan akan membuat laporan penerimaan barang.

4) Prosedur Pencatatan Penerimaan Bahan Baku di Bagian Gudang

Bagian penerimaan menyerahkan bahan baku yang di terima dari distributor kepada bagian gudang. Bagian gudang menyimpan bahan baku yang di terima dalam kartu gudang. Kartu gudang itu berisi mengenai informasi setiap jenis barang yang disimpan di gudang tapi tidak berisi mengenai informasi harganya.

5) Prosedur Pencatatan Hutang yang Timbul dari Pembelian Bahan Baku

Bagian pembelian menerima faktur pembelian dari distributor. Bagian pembelian memberikan tanda terima di faktur pembelian tersebut, sebagai tanda persetujuan bahwa faktur dapat dibayar karena distributor telah memenuhi syarat-syarat pembelian yang telah ditentukan oleh perusahaan.

b. Penentuan Harga Pokok Bahan Baku

Untuk menentukan harga pokok bahan baku yang dipakai menurut Mulyadi (2012:135) adalah :

1) Metode Identifikasi Khusus

Dalam metode ini perlu dipisahkan tiap jenis barang berdasarkan harga pokoknya dan untuk masing-masing kelompok dibuatkan kartu persediaan tersendiri dengan diberi tanda khusus pada harga bahan yang dibeli.

2) Metode Masuk Pertama Keluar Pertama

Dalam metode ini harga pokok bahan baku yang dibebankan sesuai dengan urutan terjadinya. Apabila ada pemakaian bahan baku harga pokoknya adalah harga

pokok terdahulu disusul yang berikutnya. Selanjutnya persediaan akhir dibebankan pada harga pokok akhir.

3) Metode Masuk Terakhir Keluar Pertama

Dalam metode ini bahan baku yang terakhir disusul dengan yang masuk sebelumnya. Persediaan akhir akan dibebankan pada pembelian yang pertama dan berikutnya.

4) Metode Rata-Rata Bergerak

Dalam metode persediaan bahan baku yang ada di gudang dihitung harga pokok rata-ratanya dengan cara membagi total harga pokok rata-rata persatuan yang baru.

5) Metode Biaya Standar

Dalam metode ini bahan baku yang dibeli dicatat sebesar harga standar, yaitu harga taksiran yang mencerminkan harga yang diharapkan terjadi pada masa yang akan datang.

6) Metode Rata-Rata Harga Pokok Bahan pada Akhir Bulan

Dalam metode ini pada akhir bulan dihitung harga pokok rata-rata persatuan, kemudian digunakan untuk menghitung bahan baku yang diserahkan oleh bagian gudang ke bagian produksi.

c. Faktor yang Menentukan Rencana Persediaan Bahan Baku

Besar kecilnya bahan baku yang dimiliki oleh perusahaan menurut Nafarin (2014:83) ditentukan oleh beberapa faktor, antara lain:

1) Anggaran Produksi

Semakin besar produksi yang dianggarkan, semakin besar pula bahan baku yang disediakan, begitu pula sebaliknya.

2) Harga Beli Bahan Baku

Semakin tinggi harga beli bahan baku, semakin tinggi persediaan bahan baku yang akan direncanakan

3) Biaya Penyimpanan Bahan Baku di Gudang dalam Hubungannya dengan Biaya Ekstra yang Dikeluarkan sebagai Akibat Kehabisan Persediaan. Apabila biaya penyimpanan bahan baku digudang lebih kecil dibanding biaya ekstra yang dikeluarkan sebagai akibat kehabisan persediaan, maka perlu persediaan bahan baku yang lebih besar.

4) Ketepatan Pembuatan Standar Pemakaian Bahan Baku

Semakin tepat standar bahan baku yang dibuat, semakin kecil bahan baku yang direncanakan.

5) Ketepatan Pemasok dalam Menyerahkan Bahan Baku

Apabila pemasok biasanya tidak tepat dalam menyerahkan bahan baku yang dipesan, maka persediaan bahan baku yang direncanakan jumlahnya besar.

6) Jumlah Bahan Baku sekali Pemesanan

Bila bahan baku tiap kali pesan jumlahnya besar, maka persediaan yang direncanakan juga besar.

2. Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja adalah biaya yang dikeluarkan untuk pekerja atau karyawan yang dapat ditelusuri secara fisik kedalam pembuatan produk dan bisa pula ditelusuri dengan mudah atau tanpa memakan banyak biaya (Simamora,2012:37). Biaya tenaga kerja adalah pengeluaran perusahaan yang digunakan untuk pembayaran (upah atau gaji) tenaga manusia yang bekerja mengolah produk (Nafarin, 2014:100).

Biaya tenaga kerja adalah semua balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada semua karyawan (Supriyono, 2012: 20). Sedangkan pengertian biaya tenaga kerja yang dikemukakan oleh Mulyadi (2012:343) adalah harga yang dikeluarkan untuk penggunaan tenaga kerja manusia yang telah digunakan dalam mengolah produk.

Biaya tenaga kerja adalah semua balas jasa yang diberikan oleh perusahaan kepada semua karyawan. Sesuai dengan fungsi dimana karyawan bekerja, biaya tenaga kerja dapat digolongkan ke dalam biaya tenaga kerja pabrik, biaya tenaga kerja pemasaran, biaya tenaga kerja administrasi dan umum, serta fungsi keuangan. Biaya tenaga kerja langsung adalah balas jasa yang diberikan kepada karyawan yang manfaatnya dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya pada produk tertentu yang dihasilkan oleh perusahaan (Syahyunan, 2014:2).

Upah atau biaya tenaga kerja menurut UUD No. 13 Tahun 2003 tentang ketenagakerjaan adalah suatu penerimaan sebagai imbalan dari pengusaha kepada buruh atau karyawan pekerja untuk suatu pekerjaan atau jasa yang telah dilakukan, dinyatakan dalam bentuk uang yang diharapkan menurut suatu persetujuan, atau peraturan perundang-undangan. Upah dibayarkan atas dasar perjanjian antara pengusaha dengan buruh atau pekerja (Disnakertrans kota Semarang)

Pengertian-pengertian biaya tenaga kerja diatas dapat disimpulkan bahwa biaya tenaga kerja adalah pengeluaran yang dikeluarkan oleh perusahaan sebagai akibat dari penggunaan tenaga kerja dalam proses produksi/ kegiatan mengolah produk. Dalam penelitian ini tenaga kerja dinilai dengan uang (Rp), yaitu melalui upah tenaga kerja dan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan.

Menurut Soekartawi (2013:213) faktor produksi tenaga kerja merupakan faktor produksi yang penting dan perlu diperhitungkan dalam proses produksi dalam jumlah yang cukup, bukan saja dilihat dari tersedianya tenaga kerja tetapi kualitas dan macam tenaga kerja perlu diperhatikan. Beberapa hal yang perlu diperhatikan pada faktor produksi tenaga kerja adalah:

a. Tersedianya Tenaga Kerja

Setiap proses produksi diperlukan tenaga kerja yang cukup memadai. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan perlu disesuaikan dengan kebutuhan sampai tingkat tertentu sehingga jumlahnya dapat optimal. Jumlah tenaga kerja yang diperlukan ini memang masih banyak dipengaruhi dan dikaitkan dengan kualitas tenaga kerja itu sendiri, jenis kelamin, musim dan upah tenaga kerja.

b. Upah Tenaga Kerja

Dalam menggunakan tenaga kerja optimal, perlu dipertimbangkan kembali berapa upah yang akan dikeluarkan oleh perusahaan untuk tenaga kerjanya. Upah harus sesuai dengan kinerja yang diberikan oleh tenaga kerja. Sehingga biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dapat optimal juga.

c. **Kualitas Tenaga Kerja dalam Proses Produksi**

Dalam proses produksi kualitas tenaga kerja selalu diperlukan guna menentukan spesialisasi tenaga kerja. Persediaan tenaga kerja spesialisasi diperlukan karena mereka mempunyai keahlian tertentu dalam bidang yang tertentu pula, dan tenaga kerja spesialisasi ini tersedia dalam jumlah yang terbatas. Bila kualitas tenaga kerja ini tidak diperhitungkan maka akan terjadi kemacetan dalam proses produksi. Sering dijumpai alat-alat produksi berteknologi canggih tidak dioperasikan karena belum tersedianya tenaga kerja yang mempunyai klasifikasi untuk mengoperasikan alat tersebut.

d. **Jenis Kalamini**

Kualitas tenaga kerja juga dipengaruhi oleh jenis kelamin, apabila dalam proses produksi suatu barang tertentu, tenaga kerja pria mempunyai spesialisasi dalam bidang pekerjaan tertentu seperti mengoperasikan mesin-mesin berat, maka tenaga kerja wanita mengerjakan proses finishing atau pengepakan.

e. **Tenaga Kerja Musiman**

Tenaga kerja musiman dalam industri ditentukan oleh permintaan konsumen. Maka terjadilah penyediaan tenaga kerja musiman dan pengangguran tenaga kerja musiman. Bila terjadi pengangguran semacam ini, maka konsekuensinya juga terjadi migrasi dan urbanisasi musiman Sesuai dengan fungsi di mana karyawan bekerja, biaya tenaga kerja menurut Supriyono (2012: 20) dapat digolongkan ke dalam biaya tenaga kerja pabrik/ produksi, biaya tenaga kerja pemasaran, biaya tenaga kerja administrasi dan umum. Biaya tenaga kerja untuk fungsi produksi dibagi menjadi dua bagian yaitu:

- 1) Biaya tenaga kerja langsung, yaitu semua balas jasa yang diberikan kepada karyawan pabrik yang manfaatnya dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya pada produk tertentu yang dihasilkan perusahaan.
- 2) Biaya tenaga kerja tidak langsung, yaitu semua balas jasa yang di berikan kepada karyawan pabrik, akan tetapi manfaatnya tidak dapat diidentifikasi atau diikuti jejaknya pada produk tertentu yang di hasilkan perusahaan.

Menurut Basu Swastha (2012:263) tenaga kerja dapat dibedakan sesuai dengan fungsinya yaitu:

a. **Tenaga Kerja Eksekutif**

Tenaga kerja eksekutif adalah tenaga kerja yang mempunyai tugas dalam pengambilan keputusan dan melaksanakan fungsi organik manajemen, merencanakan, mengorganisasikan, mengarahkan, mengkoordinir dan mengawasi.

b. **Tenaga Kerja Operatif**

Tenaga kerja operatif adalah tenaga kerja pelaksana yang melaksanakan tugas-tugas tertentu yang dibebankan kepadanya. Tenaga kerja operatif dibagi menjadi tiga yaitu tenaga kerja terampil (skilled labour), tenaga kerja setengah terampil (semi skilled labour) dan tenaga kerja tidak terampil (unskilled labour)

3. **Biaya Bahan Penolong**

Biaya bahan penolong adalah bahan pelengkap yang melekat pada suatu produk. Bahan penolong tersebut biasanya digunakan sebagai bahan pembantu dalam proses produksi produk, yang biasa disebut dengan supplies pabrik, yaitu bahan yang diperlukan dalam pembuatan suatu produk yang bersangkutan (Achmad Slamet, 2012:87). Biaya bahan penolong bahan yang bersifat sebagai bahan pembantu untuk proses pembuatan barang jadi, nilainya relatif kecil dibanding biaya produksi.

Daljeno (2014:15) berpendapat bahwa biaya bahan penolong (indirect material) adalah bahan-bahan yang digunakan untuk menyelesaikan suatu produk, tetapi pemakaiannya relatif kecil atau pemakaiannya sangat rumit untuk dikenali di produk jadi. Bahan penolong adalah bahan yang diolah menjadi bagian produk selesai tetapi pemakaiannya tidak dapat diikuti jejak atau manfaatnya pada produk selesai tertentu. Biaya bahan penolong adalah harga perolehan bahan penolong yang dipakai di dalam pengolahan produk, seperti penggunaan bahan bakar, penggunaan pewarna dll. (Syahyunan, 2014:2).

Dari pengertian diatas maka dapat disimpulkan bahwa biaya bahan penolong adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan yang digunakan sebagai bahan pembantu dalam proses produksi, yang nilainya relatif kecil dibandingkan biaya produksinya.

4. **Biaya Penjualan**

Penjualan adalah suatu proses sosial yang didalamnya terdapat individu dan kelompok yang bermaksud untuk mendapatkan apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan, menawarkan dan secara bebas mempertukarkan produk yang bernilai dengan pihak lain (Kotler, 2012:9)

Mulyadi (2012:14) mengemukakan bahwa biaya penjualan merupakan biaya yang terjadi untuk melaksanakan kegiatan pemasaran produk, contohnya adalah biaya promosi (iklan), biaya pengangkutan, dan biaya gaji bagian pemasaran.

Carter dan Usry (2016:223) mengemukakan bahwa biaya penjualan memiliki dua pengertian, yaitu ditinjau dari kegiatan pemasarannya dan dari segi terjadinya biaya pemasaran. Pengertian biaya pemasaran ditinjau dari kegiatan pemasaran adalah meliputi semua biaya dalam rangka menyelenggarakan kegiatan pemasaran yaitu:

- 1) Order Getting Cost yang merupakan biaya untuk memperoleh pesanan.
- 2) Order Filling Cost yang merupakan biaya untuk memenuhi pesanan.

Apabila ditinjau dari segi terjadinya biaya penjualan, pengertian biaya pemasaran adalah semua biaya yang terjadi dalam rangka memasarkan produk yang timbul dari saat produk siap dijual sampai dengan diterimanya hasil tunai penjualan.

Biaya penjualan, yaitu biaya dalam rangka penjualan produk selesai sampai dengan pengumpulan piutang menjadi kas. Biaya ini meliputi biaya untuk melaksanakan: (1) fungsi penjualan; (2) fungsi penggudangan produk selesai; (3) fungsi pengepakan dan pengiriman; (4) fungsi advertensi; (5) fungsi pemberian kredit dan pengumpulan piutang; (6) fungsi pembuatan faktur dan administrasi penjualan (Syahyunan, 2004:2)

Biaya penjualan, yaitu pengorbanan sumber ekonomi yang dilakukan untuk mempromosikan dan memasarkan barang atau produk yang telah dihasilkan. Yang termasuk dalam biaya pemasaran adalah semua biaya yang berkaitan dengan pemasaran barang atau produk. Contoh biaya pemasaran yaitu biaya iklan, biaya gaji karyawan bagian pemasaran, penyusutan kendaraan bagian pemasaran, biaya promosi, biaya pengangkutan produk yang akan dipasarkan Daljono (2014:15).

Dari pengertian-pengertian diatas maka dapat diambil kesimpulan bahwa biaya penjualan adalah biaya yang digunakan oleh perusahaan untuk melaksanakan kegiatan pemasaran seperti biaya promosi dan biaya distribusi produk.

5. Biaya Distribusi

Biaya distribusi dapat dikemukakan dalam arti sempit dan dalam arti luas. Dalam arti sempit, biaya distribusi dibatasi artinya sebagai biaya penjualan dan biaya yang dikeluarkan untuk menjual dan membawa produk ke pasar. Dalam arti luas biaya distribusi meliputi semua biaya yang terjadi sejak saat produk selesai diproduksi dan disimpan di gudang sampai produk tersebut diubah kembali dalam bentuk uang tunai (Mulyadi,2012).

Setiap perusahaan barang dan jasa tidak akan lepas dari masalah penyaluran barang yang dihasilkan atau barang yang akan dijual ke konsumen. Para produsen berhak menentukan kebijakan distribusi yang akan dipilih dan disesuaikan dengan jenis barang serta luasnya armada penjualan yang akan digunakan. Jika perusahaan berada dalam persaingan yang semakin tajam, perusahaan harus segera mengadakan penelitian terhadap pasarnya. Penelitian tersebut untuk mengetahui kebutuhan serta selera konsumen dan jika mungkin menstimulir permintaan serta menciptakan langganan (Makodim, 2012:37).

Berdasarkan penjelasan-penjelasan diatas maka dapat ditarik kesimpulan bahwa biaya distribusi adalah biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk menyalurkan barangnya kepada masyarakat, sampai produk yang disalurkan tersebut dapat dirubah kembali dalam bentuk uang tunai.

6. Pengertian Pendapatan

Bagi sebuah perusahaan pendapatan merupakan sumber utama perusahaan. Pendapatan yang diperoleh dari penjualan dipergunakan perusahaan untuk membiayai segala kegiatannya maupun untuk mengembangkan usahanya. Penjualan merupakan kegiatan ekonomis yang umum, dimana dengan penjualan sebuah perusahaan akan memperoleh hasil/laba sesuai dengan yang direncanakan atau memperoleh pengembalian atas biaya biaya yang dikeluarkan. Berikut ini definisi penjualan menurut beberapa ahli:

Penjualan meliputi perencanaan, pengarahannya, dan pengawasan personal seling, termasuk penarikan, pemilihan, perlengkapan, penentuan rute, supervisi, pembayaran, dan motivasi sebagai tugas yang diberikan pada para tenaga penjualan untuk mencapai tujuan penjualan (Bashu Swastha,2012:403). Sedangkan menurut Sutanto (dalam Limif Rokhah, 2014: 8) mengemukakan penjualan adalah usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang yang telah dihasilkannya dengan imbalan uang menurut harga yang ditentukan, atas persetujuan bersama.

Affif (2012:7) berpendapat bahwa penjualan atau menjual berarti dapat meyakinkan gagasan kita kepada orang lain untuk melakukannya. Menurut Winardi (2012:3) penjualan merupakan proses dimana sang penjual memastikan, mengaktifkan, dan memuaskan kebutuhan atau keinginan sang pembeli yang berkelanjutan dan menguntungkan kedua belah pihak.

Dari definisi tersebut maka dapat disimpulkan bahwa yang dimaksud dengan hasil penjualan adalah hasil usaha yang dilakukan manusia untuk menyampaikan barang yang telah dihasilkannya dengan imbalan uang menurut harga yang ditentukan, atas persetujuan bersama dengan tujuan agar memperoleh pendapatan bagi perusahaan yang kemudian akan digunakan untuk membiayai kebutuhan perusahaan untuk selanjutnya. Dengan ini terlihat betapa pentingnya fungsi penjualan bagi sebuah perusahaan. Hasil penjualan yang merupakan sumber pendapatan yang paling utama akan digunakan kembali oleh para pengusaha untuk membiayai segala kegiatan dan kebutuhan usahanya, dengan tujuan agar usaha dapat terus berjalan, dan perusahaan dapat mendapatkan keuntungan dalam proses usahannya.

7. Tujuan Penjualan

Sukses bisa dicapai bilamana seseorang atau perusahaan jika mereka memiliki suatu tujuan atau cita-cita, demikian pula halnya dengan pengusaha atau penjual. Tujuan tersebut akan menjadi kenyataan apabila dilaksanakan dengan kemauan dan kemampuan yang memadai. Selain itu, harus diperhatikan pula faktor-faktor lain seperti:

- a. Modal yang diperlukan
- b. Kemampuan merencanakan dan membuat produk
- c. Kemampuan menentukan tingkat harga yang tepat
- d. Kemampuan memilih penyalur yang tepat
- e. Kemampuan menggunakan cara-cara promosi yang tepat, dan
- f. Unsur penunjang lainnya.

Pada umumnya, para pengusaha mempunyai tujuan mendapatkan pendapatan tertentu (mungkin maksimal), dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu lama. Tujuan tersebut dapat direalisasi apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang direncanakan. Dengan demikian tidak berarti bahwa barang atau jasa yang terjual selalu menghasilkan laba.

Menurut Bashu Swastha (2012:404), pada umumnya perusahaan mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualannya, yaitu:

Mencapai volume penjualan tertentu

- 1) Mendapatkan laba tertentu
- 2) Menunjang pertumbuhan perusahaan

Dalam realitasnya penjualan dewasa ini tampak bahwa tujuan penjualan yang utama adalah mendapatkan laba. Laba tersebut jatuh pada produsen, grosir dan lembaga-lembaga penjualan lainnya. Begitu juga UD. Sumber Rejeki Sukodadi Lamongan ini yang terus menerus meningkatkan biaya bahan baku dan biaya distribusi untuk mendapatkan pendapatan yang lebih baik sebagaimana yang telah direncanakan atau di target oleh perusahaan, sehingga perusahaan mampu untuk terus menerus mengikuti kegiatan persaingan pasar.

8. Hubungan antara biaya bahan baku dan biaya distribusi terhadap pendapatan

Pada dasarnya tujuan dari suatu perusahaan bisnis adalah untuk menghasilkan keuntungan ataupun profit yang sebanyak banyaknya, untuk meningkatkan keuntungan atau profit perusahaan, ide ataupun usulan yang paling sederhana dan yang paling pertama muncul adalah meningkatkan pendapatan perusahaan.

Pada umumnya, para pengusaha mempunyai tujuan mendapatkan pendapatan tertentu (mungkin maksimal), dan mempertahankan atau bahkan berusaha meningkatkannya untuk jangka waktu lama. Tujuan tersebut dapat direalisasikan apabila penjualan dapat dilaksanakan seperti yang direncanakan. Dengan demikian tidak berarti bahwa barang atau jasa yang terjual selalu menghasilkan laba atau pendapatan perusahaan.

Menurut Bashu Swastha (2012:404), pada umumnya perusahaan mempunyai tiga tujuan umum dalam penjualannya, yaitu:

- Mencapai volume penjualan tertentu
- 3) Mendapatkan laba tertentu
- 4) Menunjang pertumbuhan perusahaan

Dalam realitasnya penjualan dewasa ini tampak bahwa tujuan penjualan yang utama adalah mendapatkan laba. Laba tersebut jatuh pada produsen, grosir dan lembaga-lembaga penjualan lainnya.

1.4. Hipotesis

Menurut Sugiyono (2012:32) hipotesis merupakan jawaban sementara terhadap rumusan masalah penelitian yang telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pertanyaan. Berdasarkan teori – teori yang peneliti sebutkan diatas maka peneliti merumuskan hipotesis sebagai berikut :

1. Hipotesis 1 : diduga terdapat pengaruh secara parsial antara variabel Biaya Bahan Baku dan Biaya Distribusi terhadap Pendapatan Pada UD. Sumber Rejeki Sukodadi Lamongan.
2. Hipotesis 2 : diduga terdapat pengaruh secara simultan antara variabel Biaya Bahan Baku dan Biaya Distribusi terhadap Pendapatan Pada UD. Sumber Rejeki Sukodadi Lamongan.
3. Hipotesis 3 : diduga variabel Biaya Bahan Baku berpengaruh dominan terhadap Pendapatan Pada UD. Sumber Rejeki Sukodadi Lamongan.

1.5. Metode Penelitian

1. Waktu Dan Lokasi Penelitian

Waktu dalam penelitian ini yaitu mulai bulan Oktober 2016 sampai bulan April 2017 untuk mendapatkan informasi beserta data yang dibutuhkan untuk penelitian.

Sedangkan lokasi penelitian ini UD. Sumber Rejeki Lamongan yang berlokasi di Lamongan

2. Jenis Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan penelitian *analytic explanatory kuantitatif research*. Pendekatan kuantitatif adalah pendekatan yang disajikan dalam bentuk angka-angka atau dengan menggunakan rumus-rumus statistik untuk mengatur variabel-variabel penelitian (Sugiyono, 2012:157-159).

Metode penelitian adalah cara-cara berpikir, berbuat yang dipersiapkan secara baik untuk mengadakan penelitian dan mencapai sesuatu tujuan penelitian. Berdasarkan Sugiyono (2015:3); “Setiap penelitian mempunyai tujuan dan kegunaan tertentu. Secara umum tujuan penelitian ada tiga macam yaitu bersifat penemuan berarti data yang diperoleh dari penelitian itu adalah data yang betul-betul baru yang sebelumnya belum pernah diketahui..pembuktian berarti data yang diperoleh itu digunakan untuk membuktikan adanya keragu-raguan terhadap informasi atau pengetahuan tertentu dan pengembangan berarti memperdalam dan memperluas pengetahuan yang telah ada”

Metode penelitian memandu si peneliti tentang urutan-urutan bagaimana penelitian dilakukan. Dalam penelitian ini, metode penelitian yang digunakan oleh peneliti adalah metode eksploratif dengan pendekatan induktif. Arikunto (2016:7) menjelaskan “penelitian eksploratif merupakan penelitian yang bertujuan untuk menggali secara luas tentang sebab-sebab atau hal-hal yang mempengaruhi terjadinya sesuatu”

Metode penelitian eksploratif adalah penelitian yang bertujuan untuk memetakan suatu objek secara relatif mendalam atau dengan kata lain penelitian eksploratif adalah penelitian yang dilakukan untuk mencari sebab atau hal-hal yang mempengaruhi terjadinya sesuatu dan dipakai manakala kita belum mengetahui secara persis dan spesifik mengenai objek penelitian kita. Peneliti mengungkapkan penelitian eksploratif ini secara kualitatif. Sugiyono (2015:49) menyatakan “dalam penelitian kualitatif tidak menggunakan istilah populasi tetapi oleh spradley dalam Sugiyono (2015:49) dinamakan *social situation* atau situasi sosial yang terdiri dari tiga elemen yaitu: tempat, pelaku dan aktifitas. Pada situasi sosial atau obyek penelitian ini penelitian dapat mengamati secara mendalam aktivitas orang-orang yang ada pada tempat tertentu”

Sugiyono (2015:50) menyatakan bahwa sebenarnya dalam obyek penelitian bukan semata-mata pada situasi sosial yang terdiri atas tiga elemen tersebut, tetapi bisa berupa peristiwa alam, kendaraan dan lain-lain. Adapun pendekatan penelitian yang digunakan peneliti dalam penelitian ini adalah pendekatan induktif, yaitu suatu pendekatan dengan mengambil suatu kesimpulan

secara umum dari fakta-fakta nyata yang ada di lapangan. Induktif merupakan cara berpikir, dimana ditarik kesimpulan yang bersifat umum dari berbagai kasus yang bersifat individual. Penarikan kesimpulan secara induktif dimulai dengan menyatukan pernyataan-pernyataan yang bersifat umum.

Menurut Moleong (2014:5), pendekatan induktif digunakan karena beberapa alasan, yaitu:

- 1) Proses induktif lebih dapat menemukan kenyataan-kenyataan ganda yang terdapat dalam data;
- 2) Pendekatan ini lebih dapat membuat hubungan peneliti dengan responden menjadi lebih eksplisit, dapat dikenal dan akuntabel;
- 3) Lebih menguraikan latar secara penuh dan dapat membuat keputusan-keputusan tentang dapat tidaknya kepada suatu latar lainnya;
- 4) Lebih dapat menemukan pengaruh bersama yang mempertajam hubungan-hubungan;
- 5) Memperhitungkan nilai-nilai secara eksplisit sebagai bagian dari analisis.

Apabila dilihat dari pengertian tersebut di atas dapat disimpulkan bahwa pendekatan induktif adalah penelitian yang berangkat atau bertumpu pada data atau fakta di lapangan yang kemudian dihubungkan dengan teori yang relevan atau sesuai sehingga menghasilkan suatu kesimpulan yang bersifat umum.

3. Teknik Penarikan Sampel

1) Populasi

Definisi populasi di dalam *ensiclopedia of educational*, seperti yang dikutip oleh Arikunto (2013:173) “*Apopulation is a set (or collection) of all elements possessing one or more attributes of interest.*” Populasi dalam penelitian ini adalah laporan biaya bahan baku dan biaya distribusi UD. Sumber Rejeki Lamongan.

2) Sampel

Definisi sampel adalah “Sebagian atau wakil populasi yang diteliti.” (Arikunto, 2013:174). Adapun yang menjadi sampel dalam penelitian ini adalah laporan biaya bahan baku dan biaya distribusi UD. Sumber Rejeki Lamongan selama tahun 2011-2015.

3) Teknik Sampling

Teknik sampling yang digunakan dalam penelitian ini yaitu *purposive sampling* (sampling pertimbangan). Teknik *purposive sampling* adalah pengambilan sampel yang digunakan berdasarkan pertimbangan perorangan atau pertimbangan peneliti. (Sugiyono, 2012:81). Jadi disini peneliti mengambil keputusan teknik sampling berdasarkan kepentingan penelitian dari peneliti sendiri.

Dari teknik sampling tersebut, peneliti akan lebih mudah mendapatkan data untuk penelitian dan akan peneliti olah dengan sumbu yang sudah tercantum dan akan mendapatkan data sesuai dengan yang diharapkan. Teknik Sampling adalah kumpulan data jika yang diteliti adalah sampel dari suatu populasi. Adapun teknik pengumpulan data yang digunakan adalah dengan cara pengambilan sampel sesuai dengan tujuan atau masalah dalam penelitian. Data yang diambil adalah laporan biaya bahan baku

dan biaya distribusi UD. Sumber Rejeki Lamongan selama tahun 2011-2015.

4. Metode Pengumpulan Data

1) Jenis Data

Berdasarkan jenis datanya, maka data dapat dibedakan sebagai berikut:

a. Data Primer

Data primer adalah data yang dikumpulkan dan diolah sendiri oleh organisasi yang menerbitkan atau menggunakannya. Data yang dikumpulkan, diolah dan digunakan sendiri oleh peneliti disebut data primer.

b. Data Sekunder

Data sekunder atau penunjang dalam penelitian ini, bersumber dari informasi yang terasal dari sumber kedua atau para responden sebagai nara sumber maupun dari pihak-pihak lain yang ada keterkaitannya dengan penelitian. Data yang diperoleh dalam bentuk sudah jadi, sudah dikumpulkan dan diolah pihak lain, biasanya sudah dalam bentuk publikasi.

2) Sumber Data

Berdasarkan sumber datanya, maka data dapat dibedakan sebagai berikut:

a. Data Internal

Data internal adalah data yang diperoleh langsung dari obyek yang diteliti. Dalam hal ini berarti data diperoleh langsung dari pihak UD. Sumber Rejeki selaku obyek penelitian.

b. Data Eksternal

Data eksternal adalah data yang diperoleh dari pihak luar selain obyek penelitian. data yang diperoleh bisa melalui studi pustaka yang bertujuan mendapatkan literatur dan hal-hal lain yang relevan yang terkait dengan obyek yang diteliti.

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data-data primer, yaitu data yang sudah diolah oleh pihak UD. Sumber Rejeki. Sedangkan sumber datanya yang penulis peroleh adalah data internal yakni data penelitian yang diperoleh secara langsung dari obyek penelitian yaitu pihak UD. Sumber Rejeki.

3) Teknik Penarikan Data

Teknik penarikan data adalah sebagai alat untuk memperoleh data yang bertujuan untuk mengukur variabel-variabel penelitian yang telah dirumuskan sebelumnya berdasar pada masalah dan teori penelitian. Instrumen penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah :

a. Dokumentasi

Pengumpulan data atau informasi yang dilakukan dengan cara mempelajari dokumen-dokumen (laporan atau catatan) yang ada pada perusahaan.

b. Interview (wawancara)

Penelitian yang dilakukan dengan mengadakan wawancara secara langsung kepada responden untuk memberikan data dan penjelasan tentang masalah yang diteliti.

1.6. Hasil Penelitian dan Pembahasan

Dengan menggunakan SPSS 17, berikut adalah hasil pengolahan data tabel. Sehingga berdasarkan analisis dan pembahasan pada bab-bab diatas, di intepretasikan hal-hal sebagai berikut:

1. Analisis Regresi Linier Berganda

Berdasarkan perhitungan yang telah dilakukan penulis dengan menggunakan analisis regresi linier berganda, maka diperoleh persamaan regresi $Y = 731,111 + 2955,667 X_1 + 38,889 X_2$. Berarti adanya hubungan positif antara variable biaya bahan baku dan biaya distribusi terhadap pendapatan.

2. Uji F

Sedangkan perhitungan analisis secara bersama yang menggunakan uji F diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 5201,465, sedangkan F_{tabel} dengan tingkat signifikan sebesar 0,05 dan derajat kebebasan $df = (n-k-1)$ sebesar 161. Sehingga $F_{hitung} > F_{tabel}$. Jadi dari analisa diatas dapat dijelaskan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima, artinya secara bersama-sama biaya bahan baku dan biaya distribusi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pada UD. Sumber Rejeki Lamongan.

3. Uji t

a. Melalui perhitungan Uji t diperoleh Nilai t hitung untuk X_1 (biaya bahan baku) adalah 6,596 sedangkan nilai t tabel dengan tingkat signifikan 0,05 dan derajat kebebasan $df = (n-k-1)$ adalah 6,314. Sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$. Jadi dari analisa diatas dapat dijelaskan bahwa H_1 diterima dan H_0 ditolak, artinya secara parsial biaya bahan baku memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan pada UD. Sumber Rejeki Lamongan.

b. Melalui perhitungan Uji t Nilai t hitung untuk X_2 (biaya distribusi) adalah 54,596 sedangkan nilai t tabel dengan tingkat signifikan 0,05 dan derajat kebebasan $df = (n-k-1)$ adalah 6,314. Sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$. Jadi dari analisa diatas dapat dijelaskan bahwa H_1 diterima dan H_0 ditolak, artinya secara parsial biaya distribusi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan pada UD. Sumber Rejeki Lamongan.

Dari uraian diatas hasil t hitung dan t tabel menunjukkan bahwa variable biaya distribusi mempunyai pengaruh yang lebih dominan dari biaya bahan baku terhadap pendapatan pada UD. Sumber Rejeki Lamongan.

4. Determinasi (R^2)

Dari perhitungan analisis determinasi bahwa nilai R yang disebut juga koefisien korelasi, menunjukkan bahwa hubungan antara variabel bebas (biaya bahan baku dan biaya distribusi) dan variabel terikat (pendapatan) adalah 96,6%. Angka R^2 disebut juga koefisien determinasi. Dari tabel dapat dibaca R^2 adalah 93,2 Artinya sebesar 93,2% dipengaruhi oleh variabel biaya bahan baku dan biaya distribusi sedangkan sisanya sebesar 6,8% dipengaruhi oleh faktor lain. *Standard error of the estimate* merupakan kesalahan standar dari penaksiran 874.

1.7. Penutup

1. Kesimpulan

Setelah mengadakan analisa dengan membandingkan keadaan yang ada di perusahaan dengan landasan teori, secara kuantitatif maka akhirnya dapat ditarik kesimpulan bahwa:

a. Berdasarkan hasil uji t, nilai t hitung untuk X_1 (biaya bahan baku) adalah 6,596 dan untuk X_2

(biaya distribusi) adalah 54,596 sedangkan nilai t tabel dengan tingkat signifikan 0,05 dan derajat kebebasan $df = (n-k-1)$ adalah 6,314. Sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$. Jadi dari analisa diatas dapat dijelaskan bahwa H_1 diterima dan H_0 ditolak, artinya secara parsial biaya distribusi memiliki pengaruh yang positif dan signifikan terhadap pendapatan pada UD. Sumber Rejeki Lamongan.

b. Berdasarkan hasil uji F perhitungan analisis secara bersama yang menggunakan uji F diperoleh nilai F_{hitung} sebesar 5201,465, sedangkan F_{tabel} dengan tingkat signifikan sebesar 0,05 dan derajat kebebasan $df = (n-k-1)$ sebesar 161. Sehingga $F_{hitung} > F_{tabel}$. Jadi dari analisa diatas dapat dijelaskan bahwa H_0 ditolak dan H_1 diterima,

artinya secara bersama-sama biaya bahan baku dan biaya distribusi memiliki pengaruh yang signifikan terhadap pendapatan pada UD. Sumber Rejeki Lamongan. Dari tabel dapat dibaca R^2 adalah 93,2 Artinya sebesar 93,2% dipengaruhi oleh variabel biaya bahan baku dan biaya distribusi sedangkan sisanya sebesar 6,8% dipengaruhi oleh faktor lain. *Standard error of the estimate* merupakan kesalahan standar dari penaksiran 874.

c. Berdasarkan hasil uji regresi linier berganda maka diperoleh persamaan regresi $Y = 731,111 + 2955,667 X_1 + 38,889 X_2$. Berarti adanya hubungan positif antara variable biaya bahan baku dan biaya distribusi terhadap pendapatan menunjukkan bahwa kombinasi antara variable biaya bahan baku dan biaya distribusi mempunyai pengaruh yang positif terhadap peningkatan pendapatan pada UD. Sumber Rejeki Lamongan sedangkan variabel yang paling dominan yaitu biaya bahan baku sebesar 2955,667 (X_1).

2. SARAN

Saran- saran yang mungkin bermanfaat atau setidaknya dapat dijadikan pertimbangan oleh perusahaan bagi kelangsungan hidup perusahaan dalam rangka untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Adapun saran- saran tersebut adalah:

1. Dari kesimpulan pertama kami dapat memberi saran bahwa biaya bahan baku dan biaya distribusi sebaiknya dipertahankan, kalau bisa ditingkatkan lagi agar pendapatan semakin meningkat.

2. Kegiatan biaya bahan baku dan biaya distribusi sangat berkaitan erat dengan pendapatan, maka pelaksanaan biaya bahan baku dan biaya distribusi hendaknya mendapat perhatian yang lebih yaitu dengan meningkatkan frekuensi kegiatan biaya bahan baku dan biaya distribusi agar pendapatan juga menjadi semakin meningkat.

3. Untuk biaya bahan baku dan biaya distribusi harus dipertahankan lagi kalau bisa lebih ditingkatkan lagi dengan jalan jangan tergantung pada satu model atau satu tema/ cara distribusi saja melainkan harus dikombinasikan dengan tren yang sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Demikian kesimpulan yang dapat penulis kemukakan serta saran- saran yang mungkin bisa

dijadikan pertimbangan bagi perusahaan untuk mengambil kebijakan dalam pelaksanaan biaya bahan baku dan biaya distribusi.

Daftar Pustaka

- Ahman, Eeng. 2014. *Ekonomi*. Bandung : Grafindo Media Pratama
- Ahyari, Agus. 2012. *Industri Kecil Menengah*. Yogyakarta: Pengembangan Swadaya
- Algifari. 2012. *Analisis Regresi*. Yogyakarta : BPFE
- Alma, Buchari. 2012. *Belajar Mudah Penelitian Untuk Guru- Karyawan dan peneliti Pemula*. Bandung: Alfabeta.
- Anwar, Muntaz. 2012. Factors Affecting Income on Cotton Production in Pakistan: Empirical Evidence from Multan District. Dalam *Journal of Quality and Technology Management*, Volume V Issue 11 Hal. 91-100. Pakistan: Bahauddin Zakariya University Multan.
- Arikunto, Suharsimi. 2012. *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan dan Praktek*. Jakarta : PT Rineka Cipta.
- Asjudiradja, Lili dan Kusuma Permana. 12. *Manajemen Produksi*. Bandung: CV. Armico. (BPS) Biro Pusat Statistik.2008. *Banjarnegara dalam Angka*. Banjarnegara: BPS. Carter dan Usry.2006. *Akuntansi Biaya*. Jakarta: Salemba Empat.
- Daljono.2014.*Akuntansi Biaya Penentuan Harga Pokok dan Pengendalian*. Semarang : BP Universitas Diponegoro
- Daniel, Moehar. 2012. *Pengantar Ekonomi Pertanian*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Firdaus, Mohamad. 2014. *Ekonometrika Suatu Pendekatan Aplikatif*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Gozali, Imam. 2015. *Aplikasi Analisis Multifariat dengan Program SPSS*. Semarang: Universitas Diponegoro Press
- Hansen dan Mowen. 2012. *Manajemen Biaya Akuntansi dan Pengendalian*. Jakarta : Salemba Empat.
- Kuncoro, Mudrajad.2012. *Metode Kuantitatif, Teori dan Aplikasi untuk Bisnis dan Ekonomi*. Yogyakarta: UPP STIM YKPN.
- Machfoedz, Mas'ud. 2012. *Akuntansi Manajemen “Proses Pengendalian Manajemen”*. Yogyakarta: STIE YKPN.
- Marhasan, A. 2015. *Analisis Efisiensi Ekonomi Usaha Tani Murbei dan Kokon di Kabupaten Enrekang Vol 2 No. 2 : 109-119 ISSN 0852-8144*. [Http://www.jurnalekonomirakyat.com](http://www.jurnalekonomirakyat.com)(13 Juni 2016).
- Messier dkk. 2015. *Jasa Audit dan Assurance Pendekatan Sistematis Buku Dua*. Jakarta: Salemba Empat.
- Moehar, Daniel J.P. 2012. *Pengantar Ekonomi Pertanian Teori dan Aplikasi*. Jakarta : Bumi Aksara.
- Mulyadi. 2012. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Universitas Gajah Mada. 1981. *Akuntansi Biaya*. Yogyakarta : Universitas Gajah Mada
- Mukodim, Didin. 2012. *Pengaruh Biaya Promosi dan Biaya distribusi Terhadap Penjualan pada PT. Sinar Sosro Tbk. Volume 2. Halaman 37-44*. Jakarta:Universitas Gunadarma.
- Murwatiningsih dan Margono. 2015. *Pengaruh Biaya Bahan Baku, Biaya Tenaga Kerja, dan Biaya Lahan Terhadap Pendapatan Petani Lele*. Dalam *Jurnal Ekonomi dan Manajemen* 14.1. Semarang UNNES Press. Hal 29-38.
- Nafarin, Muhammad. 2014. *Penganggaran Perusahaan*. Jakarta:Salemba Empat.
- Putti, Joseph M. 2012. *Memahami Produktivitas*. Federal Publication : Binarupa Aksara.
- Press . 2015. *Pengantar Ilmu Ekonomi Perusahaan Modern*. Semarang: IKIP Semarang.
- Riahi, Ahmed dan Belkaoui. 2016. *Teori Akuntansi Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Samuelson, Paul A. dan William D. Nordhaus. 2011. *Ilmu Mikroekonomi*. Jakarta: P.T. Media Global Edukasi.
- Siam,Trima Nur. 2012. *Pengaruh Biaya Produksi Langsung Terhadap Hasil Produksi pengrajin Tenun di Sentra Industri Tenun ATBM Medono Kecamatan Pekalongan Barat Kota Pekalongan*. Semarang: Fakultas Ekonomi UNNES.
- Simamora, Henry.2012. *Akuntansi Manajemen*. Jakarta: Salemba Empat.empat.. 2000. *Akuntansi Basis Pengambilan Keputusan Bisnis*. Jakarta: Salemba.
- Slamet, Achmad. 2012. *Penganggaran: Perencanaan dan Pengendalian Usaha*. Semarang UPT UNNES Press.
- Soekartawi. 2013. *Analisis Usaha*. Jakarta: Universitas Indonesia Press. Soemarso. 1999. *Akuntansi Suatu Pengantar Buku 1*. Jakarta: Salemba Empat.
- Sriyadai. 2012. *Bisnis. Pengantar Ilmu Ekonomi Perusahaan Modern*. Semarang: IKIP Semarang Press.
- Sugiri, Slamet dkk. *Akuntansi Pengantar Satu*. Yogyakarta: UPP AMP YKPN.

- Sukirno, Sadono. 2012. Pengantar Teori Mikro Ekonomi. Jakarta : PT Grafindo Persada. dkk. 2006. Pengantar Bisnis. Jakarta: PT. Kencana.
- Syahyunan. 2012. Manfaat Perencanaan dan Pengawasan Biaya Operasional dalam Meningkatkan Efisiensi. Fakultas Ekonomi USU. www.google.com (5 Juli 2013). 2006. Makro Ekonomi. Jakarta : PT Grafindo Persada.
- Tambunan, Tulus. 2012. Perkembangan Industri Skala Kecil di Indonesia. Jakarta: Salemba Empat.
- Taylor, Virginia Anne. 2016. Teaching Across Disciplines: The Christmest Bell. Dalam International Business and Economic Research Journal, Volume 5 Number 12. New York: William Peterson University.
- Undang-undang Republik Indonesia Nomor 9 Tahun 1995 tentang industri kecil dan menengah. www.google.com (20 Januari 2010).