

**PENGARUH BIAYA PEMASARAN DAN BIAYA PENGEMBANGAN
TENAGA KERJA TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA
PABRIK CORAH BANJARNEGARA
TAHUN 2011**

SKRIPSI

Diajukan Untuk Memenuhi Sebagian Persyaratan
Guna Mencapai Derajat Sarjana S-1
Pendidikan Akuntansi



Disusun oleh :

NOFIANA DIARTANTIM
A 210 060 097

**FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2011**

PERSETUJUAN

**PENGARUH BIAYA PEMASARAN DAN BIAYA PENGEMBANGAN
TENAGA KERJA TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PABRIK
CORAH BANJARNEGARA
2011**

Dipersiapkan dan Disusun Oleh:

NOFIANA DIARTANTI M
A 210 060 097

Telah Disetujui dan Disyahkan oleh Pembimbing I dan Pembimbing II
untuk Dipertahankan Dihadapan Dewan Penguji Skripsi
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Mengetahui,

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. H. Djalal Fuadi, MM.
Tanggal:

Drs. Nur Chusni, M.Ag.
Tanggal:

PENGESAHAN

**PENGARUH BIAYA PEMASARAN DAN BIAYA PENGEMBANGAN
TENAGA KERJA TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PABRIK
CORAH BANJARNEGARA
2011**

Yang Dipersiapkan dan Disusun Oleh:

NOFIANA DIARTANTIM
A 210 060 097

Telah Dipertahankan di Depan Dewan Penguji

Pada Tanggal: 06 Agustus 2011

Dan Dinyatakan Telah Memenuhi Syarat

Susunan Dewan Penguji

1. Drs. H. Djalal Fuadi, MM (.....)
2. Drs. Nur Chusni, M.Ag (.....)
3. Drs. Sriyono, M.Pd (.....)

Surakarta, 06 Agustus 2011
Universitas Muhammadiyah Surakarta
Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan
Dekan,

Drs. H. Sofyan Anif, M. Si
NIK. 547

PERNYATAAN

Dengan ini, saya menyatakan bahwa dalam skripsi ini tidak terdapat karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar kesarjanaan di suatu perguruan tinggi dan sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah dan disebutkan dalam daftar pustaka.

Apabila ternyata kelak di kemudian hari terbukti ada ketidak benaran dalam pernyataan saya diatas, maka saya akan bertanggung jawab sepenuhnya.

Surakarta, 06 Agustus 2011

NOFIANA DIARTANTIM
A 210 060 097

MOTTO

Ketika cinta memanggilmu maka dekatilah dia walau jalannya terjal berliku, jika cinta memelukmu maka dekaplah ia walau pedang di sela-sela sayapnya melukaimu
(Kahlil Gibran)

Kamu mungkin akan melupakan orang yang tertawa denganmu, tetapi tidak mungkin melupakan orang yang pernah menangis denganmu
(Kahlil Gibran)

Sahabat adalah keperluan jiwa yang mesti dipenuhi. Dialah ladang hati, yang kau taburi dengan kasih dan kau subur dengan penuh rasa terima kasih.
Dan dia pulalah naungan dan pendianganmu. Karena kau menghampirinya saat hati lupa dan mencarinya saat jiwa memerlukan kedamaian
(Kahlil Gibran)

PERSEMBAHAN

Teriring sujud syukur kepada Allah SWT serta sholawat dan salam untuk Nabi Muhammad SAW. Karya ini penulis persembahkan kepada yang tercinta:

1. Bapak dan Ibuku tercinta. Terima kasih untuk semua kasih sayang yang telah engkau berikan padaku. Setiap detik waktu penyelesaian karya ini merupakan buah getaran doa kalian yang selalu membasuh lelah ku dengan kasih sayang..... Inilah wujud baktiku untuk mu yang tak sebanding dengan apa yang kalian berikan selama ini.
2. Kakak-kakakku tersayang : Mas Wahid, Mba Titin, Mas Afif, Mba Tuti, Mas Bon Leong, Mba Dwi...Terimakasih untuk doa dan dukungannya.
3. Untuk keponakan q : Ka' Valda, de' Tsany, ka' Jiau We, de' Sena, ka' Zulfa, de' Ilma, ka' Alan, dan de' Hilmi...Bu Ovi sayang kalian. . . . Rajin belajar n jangan nakal ya, , ,
4. Untuk Mas Lysyn, terimakasih atas doa, dukungan, kasih sayang dan cinta yg kau beri, , Semoga Allah meridhoi setiap langkah dan cita-cita qt, Amin, , ,
5. Bapak Rumhin beserta Ibu, Mas Mung, Mba Novi. Terima kasih atas doa dan semangat nya.
6. Untuk my best friend: Dui, Putri, Utin, Deny, Lina, Yuni, Ayu, Elsa, Mb Lina, Indri.. Terimakasih untuk semangat dan kebersamaan kita, I love u guys...!!!!
7. Untuk teman-teman seperjuangan: Haryanta, Mas Agung, Anis, Fika, Sari, dll.. good luck!! Sukses untuk kita semua, , ,
8. R 3219 FD, AD 2688 EE, AD 6060 ZP
9. Almamaterku

KATA PENGANTAR



Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah, puji dan syukur kehadiran Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul: PENGARUH BIAYA PEMASARAN DAN BIAYA PENGEMBANGAN TENAGA KERJA TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PABRIK CORAH BANJARNEGARA. Maksud dari penyusunan skripsi ini adalah untuk memenuhi syarat dalam mencapai gelar sarjana (S1) Jurusan Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan pada Universitas Muhamadiyah Surakarta.

Dalam penyusunan skripsi ini mengalami banyak kesulitan dan hambatan, namun berkat bantuan, arahan, dorongan serta bimbingan dari berbagai pihak, kesulitan maupun hambatan tersebut dapat terlewatkan. Untuk itu dalam kesempatan ini dengan segala kerendahan hati, penulis menyampaikan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Drs. H. Sofyan Anif, M.Si, selaku Dekan Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhamadiyah Surakarta.
2. Bapak Drs. H. Djalal Fuadi, MM, selaku Dosen Pembimbing I dan Ketua Progd Pendidikan Akuntansi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Muhamadiyah Surakarta yang telah memberikan petunjuk, arahan, bimbingan dan saran-saran mulai dari awal sampai dengan terselesaikannya penyusunan skripsi ini.

3. Bapak Drs. Nur Chusni, M.Ag, selaku Pembimbing II yang berkenan memberikan petunjuk, arahan, bimbingan dan saran-saran mulai dari awal sampai dengan terselesaikannya penyusunan skripsi ini.
4. Bapak Drs. Sriyono, M.Pd, selaku Penguji yang telah berkenan meluangkan waktunya untuk memberikan bimbingan dan motivasi hingga terselesaikan skripsi ini.
5. Bapak Suwarno beserta Ibu selaku pimpinan Pabrik CORAH yang telah berkenan memberikan ijin untuk melakukan penelitian di Pabrik CORAH.
6. Pihak-pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu per satu, terima kasih atas saran dan dukungannya.

Semoga segala bantuan dan amal kebaikan yang diberikan kepada penulis mendapat imbalan pahala dan keridhaan dari Allah SWT. Penulis menyadari skripsi ini jauh dari sempurna dan sangat banyak kekurangannya, oleh karena itu kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi sempurnanya skripsi ini. Harapan dari penulis semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan bagi penulis pada khususnya.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, Agustus 2011

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
HALAMAN PERSETUJUAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
HALAMAN PERNYATAAN	iv
HALAMAN MOTTO	v
HALAMAN PERSEMBAHAN	vi
KATA PENGANTAR	vii
DAFTAR ISI	ix
DAFTAR TABEL	xiii
DAFTAR GAMBAR	xiv
DAFTAR LAMPIRAN.....	xv
ABSTRAK.....	xvi
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pembatasan Masalah.....	4
C. Perumusan Masalah	4
D. Tujuan Penelitian	5
E. Manfaat Penelitian	5
F. Sistematika Penulisan Skripsi	6
BAB II LANDASAN TEORI	

A. Volume Penjualan	8
1. Pengertian Penjualan	8
2. Tujuan Penjualan	8
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Penjualan	8
4. Jenis-jenis Penjualan	10
5. Pengertian Volume Penjualan.....	11
B. Biaya Pemasaran	11
1. Pengertian Biaya	11
2. Pengertian Pemasaran	11
3. Faktor-faktor yang Mempengaruhi Pemasaran	12
4. Pengertian Biaya Pemasaran	13
5. Penggolongan Biaya Pemasaran	14
C. Biaya Pengembangan Tenaga Kerja	16
1. Pengertian Tenaga Kerja	16
2. Arti Penting Pengembangan Tenaga Kerja	17
3. Tujuan Pengembangan Tenaga Kerja	18
4. Metode Pengembangan Tenaga Kerja	19
D. Hubungan antara Biaya Pemasaran dan Biaya Pengembangan Tenaga Kerja Terhadap Volume Penjualan	22
1. Hubungan Variabel Biaya Pemasaran terhadap Volume Penjualan	22
2. Hubungan Variabel Biaya Pengembangan Tenaga Kerja terhadap Volum Penjualan	23

3. Hubungan Biaya Pemasaran dan Biaya Pengembangan Tenaga Kerja terhadap Volume Penjualan	23
E. Kerangka Pemikiran	24
F. Hipotesis	24
BAB III METODE PENELITIAN	
A. Pengertian Metode Penelitian	26
B. Jenis Penelitian.....	27
C. Lokasi dan Waktu Penelitian	28
D. Populasi, Sampel, Sampling	28
E. Jenis Data dan Sumber Data	30
F. Metode Pengumpulan Data	30
G. Uji Prasyarat Analisis.....	31
H. Analisa Data	32
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	
A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian	37
1. Sejarah Singkat Pabrik CORAH.....	37
2. Lokasi Perusahaan.....	38
3. Struktur Organisasi Perusahaan.....	38
4. Personalia.....	41
5. Produksi.....	41
6. Pemasaran.....	43

B. Deskripsi Data	43
C. Pengujian Prasyarat Penelitian	49
D. Analisis Data	51
E. Pembahasan	60
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	
A. Kesimpulan	63
B. Saran	64
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN	

DAFTAR TABEL

Tabel 4.1 Data Biaya Pemasaran Per Triwulan	44
Tabel 4.2 Data Pengembangan Tenaga Kerja Per Triwulan	46
Tabel 4.3 Data Volume Penjualan Per Triwulan	48
Tabel 4.4 Ringkasan Uji Normalitas	50
Tabel 4.5 Ringkasan Uji Linearitas	51
Tabel 4.6 Rangkuman Hasil Uji Regresi Linear Ganda.....	52

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Kerangka Pemikiran	24
Gambar 4.1	Struktur Organisasi Pabrik CORAH.....	39
Gambar 4.2	Grafik Statistik Uji t	54
Gambar 4.3	Grafik Statistik Uji t	56
Gambar 4.4	Grafik Statistik Uji F.....	58

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 Daftar Biaya Pemasaran

Lampiran 2 Daftar Biaya Pengembangan Tenaga Kerja

Lampiran 3 Daftar Volume Penjualan

Lampiran 4 Data Induk Penelitian

Lampiran 5 Uji Normalitas Data

Lampiran 6 Uji Linearitas X_1 dengan Y

Lampiran 7 Uji Linearitas X_2 dengan Y

Lampiran 8 Analisis Regresi Linear Ganda (X_1 dan X_2 dengan Y)

Lampiran 9 Sumbangan Efektif dan Sumbangan Relatif

Lampiran 10 Nilai Kritis L untuk Uji Liliefors

Lampiran 11 Tabel t

Lampiran 12 Tabel F

ABSTRAK

PENGARUH BIAYA PEMASARAN DAN BIAYA PENGEMBANGAN TENAGA KERJA TERHADAP VOLUME PENJUALAN PADA PABRIK CORAH-BANJARNEGARA

Nofiana Diartanti M . A 210 060 097. Jurusan Pendidikan Ekonomi Akuntansi. Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan, Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2011.

Tujuan dari penelitian ini adalah: 1) Untuk mengetahui pengaruh biaya pemasaran terhadap volume penjualan; 2) Untuk mengetahui pengaruh biaya pengembangan tenaga kerja terhadap volume penjualan; 3) Untuk mengetahui pengaruh biaya pemasaran dan biaya pengembangan tenaga kerja terhadap volume penjualan.

Penelitian ini termasuk jenis penelitian deskriptif kuantitatif dengan penarikan kesimpulan melalui analisis statistik. Populasi dalam penelitian ini adalah biaya pemasaran, biaya pengembangan tenaga kerja dan volume penjualan pada Pabrik CORAH-Banjarnegara. Sampel diambil sebanyak adalah data biaya pemasaran, biaya pengembangan tenaga kerja dan volume penjualan dari tahun 2006-2010 dengan teknik *Purposive Sampling*. Data yang diperlukan diperoleh melalui dokumentasi. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis regresi linier berganda, uji F, uji t, uji R^2 , dan sumbangan relatif dan efektif.

Hasil analisis regresi memperoleh persamaan garis regresi: $Y = 8986390 + 2,496X_1 + 4,266X_2$. Persamaan tersebut menunjukkan bahwa Biaya Pemasaran dan Biaya Pengembangan Tenaga Kerja secara bersama-sama berpengaruh positif terhadap Volume Penjualan. Kesimpulan yang diambil adalah: 1) Ada pengaruh antara biaya pemasaran terhadap volume penjualan. Hal ini berdasarkan analisis regresi linier ganda (uji t) diketahui bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu $2,326 > 2,110$ dan nilai signifikansi $< 0,05$, yaitu $0,033$ dengan sumbangan relatif sebesar $43,7\%$ dan sumbangan efektif $42,1\%$; 2) Ada pengaruh antara biaya pengembangan tenaga kerja terhadap volume penjualan dapat diterima. Hal ini berdasarkan analisis regresi linier ganda (uji t) diketahui bahwa $t_{hitung} > t_{tabel}$, yaitu $2,990 > 2,110$ dan nilai signifikansi $< 0,05$, yaitu $0,008$ dengan sumbangan relatif sebesar $56,3\%$ dan sumbangan efektif $54,3\%$; 3) Ada pengaruh antara biaya pemasaran dan biaya pengembangan tenaga kerja terhadap volume penjualan dapat diterima. Hal ini berdasarkan analisis variansi regresi linier ganda (uji F) diketahui bahwa $F_{hitung} > F_{tabel}$, yaitu $230,605 > 3,592$ dan nilai signifikansi $< 0,05$, yaitu $0,000$. 4) Hasil uji koefisien determinasi (R^2) sebesar $0,964$ menunjukkan bahwa pengaruh yang diberikan oleh kombinasi variabel Biaya Pemasaran dan Biaya Pengembangan Tenaga Kerja terhadap Volume Penjualan adalah sebesar $96,4\%$, sedangkan $3,6\%$ sisanya dipengaruhi oleh variabel lain.

Kata Kunci: Biaya Pemasaran, Biaya Pengembangan Tenaga Kerja, Volume Penjualan