

**TINJAUAN GEOGRAFI EKONOMI  
TERHADAP VOLUME PENJUALAN INDUSTRI TAHU  
(Studi Kasus di P.O Tahu Super Afifah di Kelurahan Nunu  
Kecamatan Tatanga Kota Palu)**

**BASRI  
A 351 08 067**

**JURNAL**



**PROGRAM STUDI PENDIDIKAN GEOGRAFI  
JURUSAN PENDIDIKAN ILMU PENGETAHUAN SOSIAL  
FAKULTAS KEGURUAN DAN ILMU PENDIDIKAN  
UNIVERSITAS TADULAKO  
TAHUN 2014**

Mahasiswa Program Studi Pendidikan Geografi P.IPS FKIP UNTAD  
Penerbit : *E-Jurnal GEO* FKIP UNTAD

## ABSTRAK

*Perusahaan P.O Tahu Super Afifah terletak di Kelurahan Nunu, Kecamatan Tatanga, Kota Palu. Permasalahan yang diungkap dalam penelitian ini yakni seberapa jauh peranan lokasi, bahan baku, tenaga kerja dan pemasaran dalam mendukung perkembangan volume penjualan P.O Tahu Super Afifah. Penelitian bertujuan untuk mengetahui seberapa besar peranan lokasi, bahan baku, tenaga kerja dan pemasaran mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan. Variabel yang diteliti yaitu lokasi, bahan baku, tenaga kerja dan pemasaran sebagai variabel bebas dan volume penjualan sebagai variabel terikat. Data diambil menggunakan metode observasi, dokumentasi dan wawancara. Data dianalisis menggunakan deskripsi kualitatif dan analisis regresi. Hasil penelitian menunjukkan bahwa bahan baku, tenaga kerja, dan lokasi secara signifikan mempunyai peranan yang mendukung perkembangan volume penjualan P.O Tahu Super Afifah. Berdasarkan output SPSS 16.0 pada tabel Model Summary<sup>b</sup> diperoleh nilai R<sup>2</sup> sebesar 1.00 atau 100%, artinya 100% variasi volume penjualan Tahu dipengaruhi oleh variabel bebas yakni bahan baku, tenaga kerja dan lokasi. Sedangkan pemasaran tidak berpengaruh. Dapat dilihat pula dari hasil analisis regresi dari masing-masing variabel bebas yaitu: analisis regresi untuk lokasi meliputi jarak pemasaran diperoleh  $t_{hitung} = 23,69$  dengan probabilitas  $0,002 < = 0,05$  analisis regresi untuk bahan baku diperoleh  $t_{hitung} = 21,56$  dengan probabilitas  $0,002 < = 0,05$  dan analisis regresi untuk tenaga kerja diperoleh  $t_{hitung} = 8,527$  dengan probabilitas  $0,01 < = 0,05$ . Ketiga hasil analisis regresi tersebut menunjukkan bahwa hipotesis yang menyatakan bahan baku, tenaga kerja dan lokasi mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan P.O Tahu Super Afifah di Kelurahan Nunu, Kecamatan Tatanga, Kota Palu diterima.*

*Kata Kunci: Geografi Ekonomi; Industri Tahu; Volume Penjualan*

## ABSTRACT

*PO Tahu Super Afifah, a tofu factory, is located in Nunu Sub district, Tatanga District, Palu. The problem in this study is to find out the role of the factory location, raw materials, labor, and marketing to support the development of sales volumes of PO Tahu Super Afifah. The objective of this research is to find out how big is the role of location, raw materials, labor and marketing to support the development of the company's sales volume. The variables of location, raw materials, labor, and marketing are the independent variables and sales volume is the dependent variable in this study. The data were taken by using observation, documentation and interviews. The data then analyzed by using descriptive analysis and regression analysis. The research result shows that raw materials, labor, and location factors have significant role in supporting the development of sales volumes of PO Tahu Super Afifah. Based on SPSS 16.0 Output table Summary<sup>b</sup> Model R2 obtained score was 1.00 or 100 %, meaning that 100 % of sales volume variation is influenced by the independent variables such as raw materials, labor, and location. While marketing factor has no effect to the sales volume. It can be seen from the results of the regression analysis from each variable such as: regression analysis for the location of marketing coverage obtained  $t = 23.69$  with probability  $0.002 < p = 0.05$ , regression analysis for raw materials obtained  $t = 21.56$  with probability of  $0.002 < p = 0.05$ , and regression analysis for labor obtained  $t = 8.527$  with probability of  $0.01 < p = 0.05$ . The all three regression analysis stating that raw materials, labor, and location variables support the development of the factory 's sales volume at PO Tahu Super Afifah Nunu Sub district, Tatanga District, Palu accepted.*

*Keywords : Economic Geography ; Tofu Industry; Sales Volume*

## **I. PENDAHULUAN**

### **1.1 Latar Belakang**

Perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah terletak di Jl. Jati Nomor 18, Kelurahan Nunu, Kecamatan Tatanga, Kota Palu, Provinsi Sulawesi Tengah. Lokasi perusahaan ini berada di tengah permukiman Kelurahan Nunu dengan jarak lokasi perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah dengan pusat pemerintahan kecamatan adalah  $\pm 3$  km, dengan pusat Ibu Kota Kabupaten sekaligus Ibu Kota Provinsi adalah  $\pm 5$  km, dan dengan lokasi sumber bahan baku relatif dekat yakni Jl. Cempeda dengan jarak  $\pm 2,5$  km. Berdasarkan teori Von Thunen lokasi perusahaan P.O Tahu Super Afifah termasuk kriteria strategis ditinjau secara ekonomi.

Perusahaan P.O Tahu Super Afifah merupakan salah satu perusahaan Tahu yang berkembang dengan baik. Perusahaan Tahu P.O Tahu Super bergerak dalam bidang agroindustri, yaitu mengolah komoditas yang berupa kedelai menjadi Tahu. Perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah didirikan oleh Bapak Safran Rinaldi yang berlatar belakang pendidikan Sarjana Kehutanan pada tanggal 11 Maret 2004 dengan modal awal sebesar Rp 50.000.000. Pada awal berdirinya industri P.O Tahu Super Afifah masih menggunakan 4 (empat) tenaga kerja yang didatangkan dari Jawa Timur, sampai sekarang perusahaan P.O Tahu Super Afifah terus berkembang dengan memperkerjakan sekitar 40 tenaga kerja. Daerah pemasaran selain di wilayah Kota Palu juga sampai ke wilayah Mamuju Propinsi Sulawesi Barat. Perusahaan Tahu Super Afifah mendapat penghargaan Prima Mutu dari Presiden Susilo Bambang Yudhoyono pada tanggal 7 Desember 2012.

Berdasarkan observasi yang dilakukan di perusahaan P.O Tahu Super Afifah pada tanggal 11 Februari 2013 dengan mewawancarai pimpinan perusahaan, didapatkan informasi bahwa penggunaan bahan baku dan produksi Tahu pada perusahaan P.O Tahu Super Afifah periode tahun 2007-2012 (enam tahun terakhir) mengalami peningkatan setiap tahun. Sementara perusahaan mengambil bahan baku hanya di satu tempat saja yakni di toko milik H. Jamal yang terletak di Jl. Cempeda dengan jarak  $\pm 2,5$  km dari lokasi perusahaan, dalam hal ini penyediaan bahan baku yang bergantung pada satu distributor dengan jumlah penggunaan bahan baku tidak seimbang karena penggunaan bahan baku setiap tahun mengalami peningkatan, dan apabila suatu waktu

distributor tempat pengambilan bahan baku kehabisan stok maka P.O Tahu Super Afifah akan kehabisan bahan baku yang dapat berakibat pada berkurangnya jumlah produksi sehingga terjadi penurunan volume penjualan.

Hasil observasi juga menunjukkan bahwa penggunaan tenaga kerja perusahaan P.O Tahu Super Afifah dari tahun 2007-2012 mengalami peningkatan setiap tahun yakni pada awal berdirinya perusahaan P.O Tahu Super Afifah masih menggunakan 4 (empat) tenaga kerja sampai sekarang perusahaan P.O Tahu Super Afifah terus berkembang dengan menggunakan 40 (empat puluh) tenaga kerja. Teknologi yang digunakan dalam proses produksi di perusahaan P.O Tahu Super Afifah masih sederhana, sehingga banyak membutuhkan tenaga manusia untuk meningkatkan produksi. Hal ini menunjukkan bahwa perusahaan P.O Tahu Super Afifah untuk meningkatkan produksinya masih sangat bergantung pada faktor kuantitas sumberdaya manusia/tenaga kerjanya.

Penggunaan bahan baku kedelai dan volume penjualan Tahu pada perusahaan P.O Tahu Super Afifah periode tahun 2007-2012 (enam tahun terakhir) mengalami peningkatan yaitu: pada tahun 2007 bahan baku sebesar 202.214 kg dan volume penjualan sebesar Rp 2.003.329.100,00, pada tahun 2008 bahan baku sebesar 252.214 kg dan volume penjualan Rp 2.303.329.100,00, pada tahun 2009 bahan baku sebesar 294.630 kg dan volume penjualan sebesar Rp 2.647.346.700,00, pada tahun 2010 bahan baku sebesar 420.499 kg dan volume penjualan sebesar Rp 3.806.277.000,00, pada tahun 2011 bahan baku sebesar 550.718 kg dan volume penjualan sebesar Rp 5.159.153.000, pada tahun 2012 bahan baku sebesar 599.039 kg dan volume penjualan sebesar Rp 6.161.384.000,00.

Diprediksi volume produksi dan penjualan suatu industri dipengaruhi oleh adanya faktor lokasi, bahan baku, tenaga kerja dan pemasaran. Hal ini menjadi kajian geografi ekonomi yang membahas aktivitas ekonomi manusia dengan sudut pandang keruangan, kaitannya dengan faktor lokasi jarak dan untuk mengetahui informasi keberadaan usaha perusahaan P.O Tahu Super Afifah terletak Jl. Jati Nomor 18 Kelurahan Nunu Kecamatan Tatanga Kota Palu.

Berdasarkan uraian latar belakang maka penulis mengajukan judul penelitian: *“Tinjauan Geografi Ekonomi terhadap Volume Penjualan Industri Tahu (Studi Kasus di P.O Tahu Super Afifah di Kelurahan Nunu Kecamatan Tatanga Kota Palu)”*.

## 1.2 Rumusan Masalah

Permasalahan umum penelitian ini yaitu: Faktor-faktor apa saja yang berpengaruh terhadap volume penjualan Tahu pada perusahaan P.O Tahu Super Afifah di Kelurahan Nunu, Kecamatan Tatanga, Kota Palu. Dari permasalahan umum tersebut dapat diuraikan ke dalam permasalahan yang lebih khusus yaitu:

- 1) Seberapa besar peranan lokasi dalam mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah di Kelurahan Nunu Kecamatan Tatanga Kota Palu?
- 2) Seberapa besar bahan baku mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah di Kelurahan Nunu Kecamatan Tatanga Kota Palu?
- 3) Seberapa besar tenaga kerja mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah di Kelurahan Nunu Kecamatan Tatanga Kota Palu?
- 4) Seberapa besar pemasaran mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah di Kelurahan Nunu Kecamatan Tatanga Kota Palu?

## 1.3 Tujuan Penelitian

Tujuan yang ingin di capai dalam penelitian ini yaitu untuk mengetahui tingkat kontribusi:

- 1) Faktor lokasi mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan Tahu P.O. Tahu Super Afifah di Kelurahan Nunu Kecamatan Tatanga Kota Palu.
- 2) Faktor bahan baku mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah di Kelurahan Nunu Kecamatan Tatanga Kota Palu;
- 3) Faktor tenaga kerja mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah di Kelurahan Nunu Kecamatan Tatanga Kota Palu;
- 4) Faktor pemasaran mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah di Kelurahan Nunu Kecamatan Tatanga Kota Palu;

## 1.4 Sasaran Penelitian

Sebagai sasaran penelitian yaitu perusahaan P.O Tahu Super Afifah dan faktor-faktor yang mempengaruhi volume penjualan perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah yang meliputi lokasi, bahan baku, tenaga kerja, dan pemasaran.

### 1.5 Manfaat Penelitian

- 1) Secara praktis penelitian diharapkan dapat memberi masukan sebagai bahan kajian terhadap perusahaan P.O Tahu Super Afifah ditinjau dari kajian bidang ilmu Geografi Ekonomi;
- 2) Melalui penelitian ini diharapkan secara teoritis dapat menambah wawasan tentang bidang studi Geografi pada umumnya dan Geografi Ekonomi pada khususnya yang diterima di bangku perkuliahan.

### 1.6 Ruang Lingkup Penelitian

Penelitian difokuskan pada faktor-faktor yang dapat menunjang volume penjualan perusahaan Tahu P.O Super Afifah yaitu meliputi:

#### 1. Lokasi Usaha

Lokasi usaha yang akan dibahas adalah lokasi relatif dari industri Tahu dan faktor-faktor yang dapat menunjang keberhasilan usaha tersebut.

#### 2. Bahan baku(*raw material*)

Bahan baku adalah bahan atau barang yang diperlukan dalam kegiatan produksi sehingga menjadi barang setengah jadi atau barang jadi.

#### 3. Tenaga Kerja

Tenaga kerja adalah setiap orang yang mampu melakukan pekerjaan baik di dalam maupun di luar hubungan kerja, guna menghasilkan barang atau jasa untuk memenuhi kebutuhan sendiri maupun masyarakat (Anonim, 2003).

#### 4. Pemasaran

Pemasaran adalah suatu system keseluruhan dari kegiatan bisnis yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan kepada konsumen (Swastha, WB, 1997: 7).

## II METODE PENELITIAN

Jenis penelitian ini adalah studi kasus (*case study*), yaitu pendekatan posisi memandang objek kajian sebagai suatu sistem, artinya objek kajian dilihat sebagai satuan yang terdiri dari unsur yang saling terkait dan mendeskripsikan fenomena-fenomena yang ada (Suharsimi, 1993: 209). Penelitian menggunakan pendekatan kasus dikarenakan permasalahan yang dibahas dalam penelitian ini mengungkap dan mendeskripsikan satu





Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu: data primer dan data sekunder. Data primer merupakan data yang diperoleh secara langsung dari objek penelitian yang berhubungan dengan masalah yang sedang dibahas. Data tersebut meliputi: data tentang daerah pemasaran, lembaga yang terkait dalam distribusi barang, saluran pemasaran, dan biaya-biaya saluran pemasaran pada perusahaan P.O Tahu Super Afifah. Dalam penelitian ini peneliti yang melakukan observasi untuk mengumpulkan data.

Data sekunder merupakan data yang diperoleh melalui studi kepustakaan yang ada pada perusahaan P.O Tahu Super Afifah mengenai catatan dan arsip mengenai sejarah perusahaan, profil perusahaan, struktur organisasi, proses produksi dan informasi pendukung lainnya, sehingga dapat diketahui gambaran dan kondisi industri tersebut dengan jelas. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini meliputi: metode observasi, metode wawancara, dan metode kepustakaan.

### **III HASIL**

#### **3.1 Lokasi**

Perusahaan P.O Tahu Super Afifah terletak di Kelurahan Nunu, Kecamatan Tatanga, Kota Palu. Seperti hasil penelitian yang dilakukan bahwa lokasi perusahaan P.O Tahu Super Afifah cukup strategis karena terletak dekat jalan besar yang menghubungkan ke lokasi tempat pengambilan bahan baku Kedelai, jarak antara perusahaan dengan lokasi pengambilan bahan baku Kedelai relatif dekat yaitu  $\pm 2,5$  km. Selain itu perusahaan P.O Tahu Super Afifah juga dekat dengan salah satu pasar yang ada di Kota Palu yakni Pasar Inpres (Pasar Manonda) dengan jarak  $\pm 2,5$  km.

#### **3.2 Bahan Baku**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan menunjukkan penggunaan bahan baku Kedelai pada perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah mengalami peningkatan setiap tahun. Data jumlah pengadaan bahan baku Kedelai dari P.O Tahu Super Afifah tahun 2007 – 2012 sebagaimana tersebut pada Tabel 3.1.

**Tabel 3.1 Jumlah Bahan Baku Kedelai P.O Tahu Super Afifah**

Tahun	Jumlah (kg)
2007	202.214
2008	252.214
2009	294.630
2010	420.499
2011	550.718
2012	599.198

Sumber: P.O Tahu Super Afifah (September 2013)

### 3.3 Tenaga Kerja

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan banyaknya tenaga kerja perusahaan P.O Tahu Super Afifah secara keseluruhan berjumlah 40 orang, yang terdiri dari tenaga kerja laki-laki dan tenaga kerja perempuan sebagaimana tercantum pada Tabel 3.2.

**Tabel 3.2 Jumlah Tenaga Kerja P.O Tahu Super Afifah**

Jenis Kelamin Tenaga Kerja	Jumlah (orang)	Persentase (100%)
Laki-laki	35	87,5
Perempuan	5	12,5
Jumlah	40	100

Sumber: P.O Tahu Super Afifah (September 2013)

Tabel 2 menunjukkan bahwa persentase tenaga kerja laki-laki lebih banyak yaitu 87,5%, sebagian besar pada bagian produksi Tahu. Hal ini dikarenakan tenaga kerja laki-laki lebih produktif dibandingkan tenaga kerja perempuan. Sedangkan tenaga kerja perempuan hanya sekitar 12,5% yang di alokasikan di bagian konsumsi/stoker dan kasir.

### 3.4 Pemasaran

Guna memasarkan hasil produksinya perusahaan P.O Tahu Super Afifah melalui dua jenis saluran distribusi, yaitu Produsen-Konsumen dan Produsen-Pengecer-Konsumen, perusahaan P.O Tahu Super Afifah tidak menggunakan tenaga pemasaran untuk menyalurkan produksinya karena konsumen dan pengecer datang langsung ke pabrik untuk mengambil produksi Tahu sehingga perusahaan P.O Tahu Super Afifah tidak mengeluarkan biaya distribusi dalam memasarkan produksinya.

Wilayah pemasaran perusahaan P.O Tahu Super Afifah mempunyai cakupan yang cukup luas mulai dari wilayah Kota Palu sampai ke luar Sulawesi Tengah. Adapun wilayah

pemasaran di luar Kota Palu yang menjadi sasaran pemasaran perusahaan P.O Tahu Super Afifah sebagaimana tercantum pada Tabel 3.3.

**Tabel 3.3 Cakupan Pemasaran P.O Tahu Super Afifah**

Tahun	Wilayah Pemasaran	Jarak (km)	Total Jarak (km)
2007	- Kota Palu	5	180
	- Kab. Sigi	25	
	- Pantai Barat	150	
2008	- Kota Palu	5	180
	- Kab. Sigi	25	
	- Pantai Barat	150	
2009	- Kota Palu	5	180
	- Kab. Sigi	25	
	- Pantai Barat	150	
2010	- Kota Palu	5	180
	- Kab. Sigi	25	
	- Pantai Barat	150	
2011	- Kota Palu	5	340
	- Kab. Sigi	25	
	- Pantai Barat	150	
	- Pantai Timur	160	
2012	- Kota Palu	5	340
	- Kab. Sigi	25	
	- Pantai Barat	150	
	- Pantai Timur	160	
	- Kab. Mamuju	450	

Sumber: P.O Tahu Super Afifah (September 2013)

### 3.5 Volume Penjualan

Volume penjualan/hasil penjualan merupakan banyaknya jumlah barang atau produk yang berhasil dijual dalam periode waktu tertentu. Dengan mengetahui tingkat penjualan diharapkan perusahaan mampu menganalisa dan meramalkan keuntungan dan tingkat penjualan pada tahun yang akan datang. Adapun data hasil penjualan perusahaan P.O Tahu Super Afifah tahun 2007-2012 tercantum pada Tabel 3.4.

**Tabel 3.4 Volume Penjualan P.O Tahu Super Afifah  
Tahun 2007-2012**

Tahun	Volume Penjualan (Rp)	Persentase (%)
2007	2.003.329.100,00	-
2008	2.303.329.100,00	14,97
2009	2.647.346.700,00	12,99
2010	3.806.277.000,00	43,77
2011	5.159.153.000,00	35,54
2012	6.161.384.000,00	19,42
Jumlah	22.080.818.900,00	-
Rata-rata	3.680,136.483	21,12

Sumber: P.O Tahu Super Afifah (September 2013)

Biaya bahan baku, biaya produksi dan volume penjualan perusahaan P.O Tahu Super Afifah selama tahun 2007-2012 sebagaimana tercantum pada Tabel 3.5 dan Tabel 3.6.

**Tabel 3.5 Total Biaya Produksi P.O Tahu Super Afifah**

Tahun	Biaya Produksi			Total (Rp)
	Biaya Bahan Baku (Rp)	Biaya Pengupahan (Rp)	Biaya Operasional/Harian (Rp)	
2007	1.123.303.360	112.547.500	86654900	1622505760
2008	1.623.303.360	112.547.500	86654900	1822505760
2009	1.768.909.246	113.848.200	130252850	2013010296
2010	2.522,763.269	318.737.300	278899600	3120400169
2011	3.594.637.396	496.245.500	269784000	4360666896
2012	4.468.235.074	604.302.500	292377200	5383056900

Sumber: P.O Tahu Super Afifah (September 2013)

Dari data total biaya produksi perusahaan P.O Tahu Super Afifah diketahui laba/keuntungan seperti tercantum pada Tabel 6

**Tabel 3.6 Total Volume Penjualan dan Laba P.O Tahu Super Afifah**

Tahun	Volume Penjualan (Rp)	Laba(Rp)
2007	2.003.329.100,00	380.823.340,00
2008	2.303.329.100,00	480.823.340,00
2009	2.647.346.700,00	634.336.404,00
2010	3.806.27.7000,00	685.876.831,00
2011	5.159.153.000,00	798.486.104,00
2012	6.266.235.000,00	883.178.100,00

Sumber: P.O Tahu Super Afifah (September 2013)

#### IV PEMBAHASAN

##### 4.1 Peranan Lokasi dalam Mendukung Perkembangan Volume Penjualan

Berdasarkan hasil analisis SPSS 16.0 diperoleh koefisien regresi untuk lokasi sebagai variabel bebas sebesar 1.280.000 dengan konstanta -1.415.000.000, sehingga model persamaan regresi untuk menggambarkan peranan lokasi terhadap volume penjualan yaitu:

$$VP = (-1.415.000.000) + 1.268.000 \text{ Lokasi}$$

Dimana

VP = Volume Penjualan

Model tersebut berarti bahwa setiap terjadi penambahan jarak pemasaran sebesar 1 km akan diikuti kenaikan volume penjualan sebesar Rp 1.268.000. Koefisien regresi tersebut diuji keberartiannya dengan menggunakan uji t dan diperoleh  $t_{hitung} = 23,699$  dan  $t_{tabel} = 2,44$ , maka  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dengan probabilitas  $0,002 < \alpha = 0,05$ , yang berarti hipotesis yang menyatakan bahwa lokasi mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan P.O Tahu Super Afifah diterima. Dengan diterimanya hipotesis ini menunjukkan bahwa lokasi yang meliputi jarak pemasaran secara nyata mempunyai peranan positif terhadap perkembangan volume penjualan perusahaan P.O Tahu Super Afifah.

##### 4.2 Peranan Bahan Baku Mendukung Perkembangan Volume Penjualan

Analisis peranan bahan baku terhadap volume penjualan perusahaan P.O Tahu Super Afifah diketahui dari hasil regresi antara jumlah bahan baku sebagai variabel bebas dan volume penjualan sebagai variabel terikat. Berdasarkan hasil analisis dengan SPSS 16.0 diperoleh koefisien regresi bahan baku sebagai variabel bebas dan volume penjualan

sebagai variabel terikat sebesar 6139,315 dengan konstanta -1.415.000.000, sehingga model persamaan regresi untuk menggambarkan peranan bahan baku terhadap volume penjualan perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah yaitu:

$$VP = (-1.415.000.000) + 6139,315 BB$$

Dimana

VP = Volume Penjualan

BB = Bahan Baku

Model tersebut berarti bahwa setiap kenaikan 1 kg bahan baku akan diikuti kenaikan volume penjualan sebesar 6139,315. Koefisien regresi tersebut diuji keberartiannya dengan uji t dan diperoleh  $t_{hitung} = 21,564$  dengan  $t_{tabel} = 2,44$  berarti  $t_{hitung} > t_{tabel}$ , dengan probabilitas  $0,002 < \alpha = 0,05$  yang berarti hipotesis yang menyatakan bahwa bahan baku mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah di terima. Dengan diterimanya hipotesis ini menunjukkan bahwa bahan baku secara nyata mempunyai peranan positif mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah.

#### 4.3 Peranan Tenaga Kerja Mendukung Perkembangan Volume Penjualan

Peranan tenaga kerja dalam mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan P.O Tahu Super Afifah diketahui dari hasil regresi antara jumlah tenaga kerja yang digunakan sebagai variabel bebas dan volume penjualan Tahu sebagai variabel terikat. Hasil analisis dengan SPSS 16.0 diperoleh koefisien regresi untuk tenaga kerja sebagai variabel bebas sebesar 74.950.000 dengan konstanta -1.415.000.000, sehingga model persamaan regresi untuk menggambarkan peranan tenaga kerja terhadap volume penjualan yaitu:

$$VP = (-1.415.000.000 + 74.950.000 TK)$$

Dimana

VP = Volume Penjualan

TK = Tenaga Kerja

Model tersebut berarti bahwa setiap terjadi penambahan tenaga kerja 1 orang akan diikuti kenaikan volume penjualan sebesar Rp 74.950.000. Koefisien tersebut diuji keberartiannya menggunakan uji t dan diperoleh  $t_{hitung} = 8,527$  dengan  $t_{tabel} = 2,44$ , maka  $t_{hitung} > t_{tabel}$  dengan probabilitas  $0,013 < \alpha = 0,05$ , yang berarti hipotesis yang menyatakan

tenaga kerja mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan Tahu P.O Tahu Super Afifah diterima. Dengan diterimanya hipotesis ini menunjukkan bahwa jumlah tenaga kerja secara nyata mempunyai peranan positif terhadap perkembangan volume penjualan Tahu pada perusahaan P.O Tahu Super Afifah.

#### **4.4 Peranan Pemasaran Mendukung Perkembangan Volume Penjualan**

Berdasarkan hasil penelitian di lapangan bahwa perusahaan P.O Tahu Super Afifah tidak menggunakan biaya distribusi dalam pemasaran karena konsumen dan agen datang langsung ke perusahaan atau pabrik untuk mengambil produk Tahu. Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa hipotesis yang menyatakan pemasaran mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan P.O Tahu Super Afifah ditolak.

## **V KESIMPULAN DAN SARAN**

### **5.1 KESIMPULAN**

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan dapat diambil beberapa simpulan sebagai berikut.

- 1) Lokasi perusahaan P.O Tahu Super Afifah di Kelurahan Nunu, Kecamatan Tatanga, Kota Palu cukup strategis yaitu terletak di pinggir jalan yang menghubungkan Kelurahan Nunu ke lokasi pengambilan bahan baku, dimana lokasi pengambilan bahan baku relatif dekat yaitu hanya sekitar 2,5 km dari lokasi perusahaan. Berdasarkan hasil analisis perbandingan antara biaya transportasi, biaya produksi dengan volume penjualan menunjukan bahwa dari tahun 2007-2012 (enam tahun terakhir) perusahaan P.O Tahu Super Afifah mengalami keuntungan setiap tahunnya, dengan laju peningkatan sebesar 70,62%.
- 2) Bahan baku secara signifikan mempunyai peranan mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan P.O Tahu Super Afifah di Kelurahan Nunu, Kecamatan Tatanga, Kota Palu. Hal ini dapat dilihat dari hasil regresi antara bahan baku dengan volume penjualan diperoleh  $t_{hitung} = 21,564$  dengan probabilitas  $0,002 < = 0,05$ . Bahan baku mempunyai peranan sangat tinggi dalam mendukung perkembangan volume penjualan perusahaan P.O Tahu Super Afifah, dan bahan baku merupakan bahan utama untuk proses produksi. Tanpa adanya bahan baku maka proses produksi akan berhenti dan perusahaan akan mengalami kerugian;

- 3) Tenaga kerja yang digunakan secara keuangan/finansial menguntungkan perusahaan, hal ini disebabkan standar upah tenaga kerja untuk daerah Kelurahan Nunu tidaklah terlalu tinggi. Tenaga kerja merupakan sumberdaya manusia yang sangat menentukan proses berlangsungnya perusahaan. Peningkatan satuan tenaga kerja berpengaruh terhadap perkembangan volume penjualan perusahaan P.O Tahu Super Afifah yang ditunjukkan oleh hasil analisis regresi antara jumlah tenaga kerja dengan volume penjualan diperoleh  $t_{hitung} = 8,527$ , dengan probabilitas  $0,013 < = 0,05$ ;
- 4) Pemasaran bagi perusahaan P.O Tahu Super Afifah tidak mempengaruhi perkembangan volume penjualan. Hal ini dikarenakan perusahaan P.O Tahu Super Afifah tidak menggunakan biaya distribusi pemasaran sebagai akibat para konsumen dan agen datang langsung ke pabrik untuk mengambil produksi Tahu yang dipesan atau sudah dibeli oleh para konsumen.

## 5.2 SARAN

- 1) Bahan baku mempunyai peranan yang penting dalam memajukan perusahaan, oleh karena itu pihak perusahaan hendaknya lebih menjaga kualitas bahan baku, sehingga produk yang dihasilkan lebih disukai masyarakat;
- 2) Ditinjau dari tenaga kerja yang digunakan, perlu dilakukan upaya penambahan jumlah tenaga kerja khususnya di bagian produksi, dikarenakan dengan penambahan jumlah tenaga kerja dapat meningkatkan volume penjualan sehingga perusahaan berpotensi mendapatkan keuntungan keuangan/finansial yang lebih tinggi.

## VI DAFTAR PUSTAKA

- Ahyari, Agus, 1979. *Industri Kecil/Menengah dan Lokasi Industri*. Yogyakarta: Penebar Swadaya.
- Anonim, 1984. Undang-Undang RI (UURI) No. 5 Tahun 1984 tentang Perindustrian. Jakarta: Sekretariat Negara RI.
- \_\_\_\_\_, 2000. Statistik Industri Besar dan Sedang Tahun 2000. Jakarta: Badan Pusat Statistik.
- \_\_\_\_\_, 2003. Undang-Undang RI (UURI) No. 13 Tahun 2003 tentang Ketenagakerjaan. Jakarta: Sekretariat Negara RI.



- Aris, Ananta, 1993. *Ciri Demografi: Kualitas Penduduk dan Pembangunan Ekonomi*. Jakarta: Lembaga Penerbit FEUI.
- Ayu Mutiara, 2010. *Analisis Pengaruh Bahan Baku, Bahan Bakar dan Tenaga Kerja terhadap Produksi Tempe di Kota Semarang (Studi Kasus di Kelurahan Krobokan) 2010/2011*. Skripsi S1 Fakultas Pertanian. Bogor: Institut Pertanian Bogor.
- Bintarto, R. dan Hadisumarmo, S., 1982. *Metode Analisa Geografi*. Jakarta: LP3ES.
- Djojodipuro, Marsudi, 1992. *Teori Lokasi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi UI.
- Daldjoeni, N., 1991. *Pengantar Geografi*. Bandung: Alumni.
- \_\_\_\_\_, 1992. *Organisasi Keruangan dalam Teori dan Praktek*. Bandung: Alumni.
- Ghozali, Imam, 2001. *Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS*. Semarang: Badan Penerbit UNDIP.
- Hadisapoetra, S., 1982. *Industrialisasi dalam Rangka Pembangunan Nasional*. Jakarta: Yayasan Proklamasi.
- Minto Purwo, 2000. *Ekonomi*. Jakarta: Yudhistira.
- Moehar, Daniel, 2002. *Metode Penelitian Sosial Ekonomi*. Jakarta: PT Bumi Aksara.
- Mursid, M., 2003. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Bumi Aksara
- Suharsimi, Arikunto, 1993. *Manajemen penelitian*. Jakarta: P.T Raja Garfindo Persada.
- \_\_\_\_\_, 1996. *Prosedur Penelitian Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rhineka Cipta.
- Swasta, Basu, dan Irawan, 1990. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Offset.
- Ummu Halimah, 2005. *Tinjauan Geografi Ekonomi terhadap Volume Penjualan Industri Sirup (Studi Kasus di PT. Kartika Polaswasti Mahardika di Desa Gubug Kecamatan Gubug Kabupaten Grobogan)*. Skripsi S1 Fakultas Ilmu Sosial. Semarang: Universitas Negeri Semarang.