

SKRIPSI

**PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA PRODUKSI
TERHADAP LABA**

(Studi Kasus Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI)



Oleh

M Nabil

C0219337

**PROGRAM STUDI AKUNTANSI
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS SULAWESI BARAT**

MAJENE

2022 – 2023

**PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA PRODUKSI
TERHADAP LABA**

(Studi Kasus Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI)



M. NABIL

C0219337

Skripsi Sarjana Lengkap untuk Memenuhi Salah Satu

Syarat Guna Mencapai Gelar Sarjana Ekonomi

Program Studi Akuntansi Pada Fakultas Ekonomi

Universitas Sulawesi Barat

Telah Disetujui Oleh

Pembimbing I

Indayani B. SE., M.Ak
NIP:19791010 202121 2 010

Pembimbing II

Eni Novitasari SE., M.Si
NIP:19921106 202203 2 009

Menyetujui,

Koordinator Program Studi Akuntansi

Nuraeni M, S.Pd., M.Ak
NIP :19631203 201902 2 006

PENGARUH VOLUME PENJUALAN DAN BIAYA PRODUKSI TERHADAP LABA

(Studi Kasus Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di BEI)

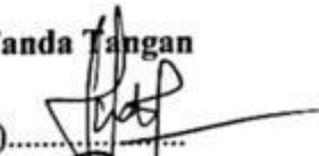
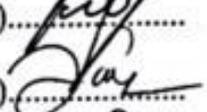
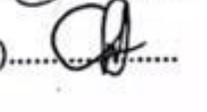
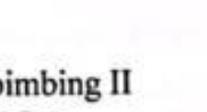
Dipersiapkan dan disusun oleh:

M NABIL

C02 19 337

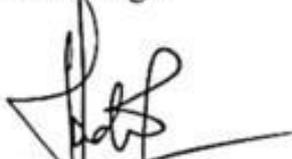
Telah diuji dan diterima Panitia ujian
Pada tanggal 20 September 2023 dan dinyatakan Lulus

Tim PENGUJI

Nama Penguji	Jabatan	Tanda Tangan
1. Indayani B, SE., M.Ak	Ketua	1)..... 
2. Eni Novitasari, SE.,M.Si	Sekretaris	2)..... 
3. Nuraeni M, S.Pd., M.Ak	Anggota	3)..... 
4. Zulfadhli Lutfi A. Lopa, SE.,Ak., MM	Anggota	4)..... 
5. Ahmad Mansur AM, SE., M.S.A	Anggota	5)..... 

Telah disetujui Oleh :

Pembimbing I



Indayani B, SE., M.Ak
NIP: 19791010 202121 2 010

Pembimbing II



Eni Novitasari SE., M.Si
NIP:19921106 202203 2 009

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ekonomi



Dr. Dra. Enny Radjab, M.AB
NIP : 19670325 199403 2 001

ABSTRAK

M NABIL, pengaruh volume penjualan dan biaya produksi terhadap laba study kasus perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia sektor pertanian, dibimbing oleh Indayani, B dan Eni Novitasari.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui Pengaruh volume penjualan dan biaya produksi baik secara parsial maupun simultan terhadap laba pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia sektor pertanian. Jenis penelitian ini merupakan penelitian kuantitatif. Metode pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan dokumentasi. Metode analisis data menggunakan analisis regresi linier berganda dengan bantuan SPSS.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa secara parsial volume penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia sektor pertanian yang didukung dengan hasil pengujian hipotesis (Uji t) bahwa nilai t-hitung > nilai t-tabel ($5,515 > 0,67882$) sehingga H1 diterima dan biaya produksi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia sektor pertanian yang didukung dengan hasil pengujian hipotesis (Uji t) bahwa nilai t-hitung < nilai t-tabel ($-12,231 < 0,67882$) sehingga H2 diterima, kemudian secara simultan volume penjualan dan biaya produksi berpengaruh terhadap laba pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia sektor pertanian yang didukung dengan hasil pengujian (Uji F) bahwa nilai f-hitung > nilai f-tabel ($65,522 > 4,010$) sehingga H3 diterima.

Kata Kunci : Volume Penjualan, Biaya Produksi, dan Laba

ABSTRACT

M NABIL, the effect of sales volume and production costs on profit case study of manufacturing companies listed on the Indonesian stock exchange in the agricultural sector, supervised by Indayani, B and Eni Novitasari.

This study aims to determine the effect of sales volume and production costs both partially and simultaneously on profits in manufacturing companies listed on the Indonesian Stock Exchange in the agricultural sector. This type of research is a quantitative research. The data collection method in this study uses documentation. Methods of data analysis using multiple linear regression analysis with the help of SPSS.

The results showed that partially sales volume has a positive and significant effect on profits in manufacturing companies listed on the Indonesian stock exchange in the agricultural sector which is supported by the results of hypothesis testing (t test) that the t-count value > t-table value ($5.515 > 0.67882$) so that H1 is accepted and production costs have a negative and significant effect on profits in manufacturing companies listed on the Indonesian stock exchange in the agricultural sector which is supported by the results of hypothesis testing (t test) that the t-count value < t-table value ($-12.231 < 0.67882$) so that H2 is accepted, then simultaneously sales volume and production costs affect profits in manufacturing companies listed on the Indonesian stock exchange in the agricultural sector which is supported by the test results (Test F) that the f-count value > f-table value ($65.522 > 4.010$) so that H3 is accepted.

Keywords : *Sales Volume Production Cost, and Profit*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Era globalisasi ekonomi telah menyebabkan perkembangan teknologi yang luar biasa, yang berdampak pada persaingan yang semakin ketat dan lingkungan ekonomi yang berubah dengan cepat. Saat ini, barang-barang yang diproduksi secara internal harus bersaing langsung dengan barang-barang dari luar negeri, dan perusahaan harus menerima bahwa perkembangan teknologi yang cepat menyebabkan fasilitas manufaktur cepat usang, siklus hidup produk yang lebih pendek, dan keuntungan yang lebih rendah (Pratama, 2020).

Salah satu tujuan perusahaan adalah memperoleh keuntungan atau profit. Dengan keunggulan tersebut, perusahaan dapat tumbuh dan berkembang dengan kapasitas yang lebih besar. Sebenarnya laba merupakan tujuan umum dari sebuah perusahaan (Noor, 2021). Menurut Hastuti (2022) menyatakan bahwa pengertian laba merupakan perbedaan antara realisasi penghasilan yang berasal dari transaksi perusahaan pada periode tertentu dikurangi dengan biaya yang dikeluarkan untuk mendapatkan penghasilan itu.

Volume penjualan merupakan salah satu fungsi pemasaran yang sangat penting bagi perusahaan dalam mencapai tujuan perusahaan yaitu memperoleh laba. Untuk meningkatkan laba, perusahaan harus meningkatkan volume penjualan karena semakin tinggi penjualan maka semakin tinggi laba yang dihasilkan, sebaliknya bila volume penjualan turun maka laba juga menurun.

Berdasarkan penelitian yang dilakukan Wisesa & Suwena (2014) banyak cara untuk memperoleh laba maksimal, salah satunya adalah dengan meningkatkan volume penjualan dan menekan biaya operasional yang akan dikeluarkan oleh perusahaan. Sehingga penulis dapat menyimpulkan bahwa total penjualan atau volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.

Menurut Mulyadi (2015) mendefinisikan biaya produksi merupakan biaya-biaya yang terjadi untuk mengolah bahan baku menjadi produk jadi yang siap untuk dijual. Secara garis besar biaya produksi ini dibagi menjadi biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, dan biaya *overhead*. Sehingga penulis dapat menyimpulkan bahwa biaya produksi merupakan beban yang harus dikeluarkan oleh produsen ataupun akumulasi biaya yang dibutuhkan dalam mengolah bahan baku dalam proses produksi, termasuk biaya bahan baku, biaya tenaga kerja, dan biaya *overhead* pabrik untuk dapat menghasilkan suatu barang atau produk yang nantinya akan dijual atau di pasarkan.

Penelitian mengenai pengaruh volume penjualan terhadap laba dilakukan oleh Jawab (2020), menunjukkan bahwa volume penjualan berpengaruh positif terhadap laba. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Andarrista (2021), menunjukkan bahwa volume penjualan berpengaruh negatif terhadap laba. Kemudian penelitian mengenai pengaruh biaya produksi terhadap laba juga dilakukan oleh Siregar (2018), menunjukkan bahwa biaya produksi berpengaruh secara positif terhadap laba. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Muliana

(2018), menunjukkan bahwa biaya produksi berpengaruh negatif terhadap laba perusahaan.

Adapun fenomena volume penjualan, biaya produksi, dan laba yang ditemukan oleh penulis berdasarkan hasil survei dan data dari laporan keuangan perusahaan manufaktur yang terdaftar di Bursa Efek Indonesai (BEI) yaitu sebagai berikut :

Tabel 1.1
Laporan Keuangan Perusahaan Manufaktur

Nama	Tahun	Volume Penjualan (Rp)	Biaya Produksi (Rp)	Laba (Rp)
Astra Agro Lestari	2021	24.322.048	20.249.701	2.067.362
	2022	21.828.591	17.713.687	1.792.050
PT. Darma Satya Nusantara	2021	7.124.495	4.960.847	739.649
	2022	9.633.671	6.348.321	1.296.589
PT. Tunas Baru Lampung	2021	15.972.216	12.832.502	791.916
	2022	11.785.892	9.179.284	535.548

Sumber : Idnfinancial.co.id

Tabel 1.1 diatas menjelaskan adanya hubungan yang erat mengenai volume penjualan terhadap peningkatan laba perusahaan, karena dalam hal ini laba akan timbul jika penjualan produk lebih besar dibandingkan dengan biaya-biaya yang dikeluarkan. Faktor utama yang mempengaruhi besar kecilnya laba yaitu naik turunnya kuantitas unit yang dijual dan harga per unit, tidak tetapnya harga pokok penjualan. Penjualan dan biaya sangatlah berpengaruh terhadap laba

bersih, penjualan yang meningkat, serta biaya yang efisien, mestinya berpengaruh terhadap peningkatan laba yang diperoleh perusahaan demikian juga sebaliknya.

Berdasarkan tabel 1.1 diatas, adanya fenomena yang terjadi pada laporan keuangan perusahaan yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia pada Tahun 2021 dan 2022. Perusahaan Astra Argo Lestari pada Tahun 2021 melakukan penjualan sebesar Rp24.322.048 dan mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp20.249.701 sehingga menghasilkan laba Rp2.607.362. Pada tahun 2022 perusahaan ini mengalami permasalahan yaitu penurunan penjualan sebesar Rp21.828.591 dengan mengeluarkan biaya produksi Rp17.713.687 sehingga mengalami penurunan perolehan laba sebesar Rp1.792.050.

Perusahaan PT. Darma Satya Nusantara pada Tahun 2021 melakukan penjualan sebesar Rp7.124.495 dan mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp4.960.847 sehingga menghasilkan laba Rp739.649. Pada tahun 2022 perusahaan ini mengalami peningkatan penjualan sebesar Rp9.633.671 dan mengeluarkan biaya produksi Rp6.348.321 sehingga mengalami peningkatan perolehan laba sebesar Rp1.206.587 dan Perusahaan PT. Tunas Baru Lampung pada Tahun 2021 melakukan penjualan sebesar Rp15.972.216 dan mengeluarkan biaya produksi sebesar Rp12.832.503 sehingga menghasilkan laba Rp791.916 Pada tahun 2022 perusahaan ini mengalami penurunan penjualan sebesar Rp11.785.892 dan mengeluarkan biaya produksi Rp9.179.284 sehingga mengalami penurunan perolehan laba sebesar Rp535.548

Berdasarkan uraian di atas, dengan adanya perbedaan hasil penelitian, ada yang hasilnya berpengaruh positif dan juga ada yang berpengaruh negatif kemudian perbedaan antara teori dan fenomena yang ditemukan oleh penulisan pada laporan keuangan perusahaan manufaktur melalui sebuah web yang menyediakan laporan keuangan tahunan, sehingga timbul pertanyaan atau permasalahan yang kemudian mendorong penulis untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Terhadap Laba”** (Studi Kasus Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia (BEI)).

1.2 Rumusan Masalah

Penelitian ini penulis akan menjelaskan terkait permasalahan yang akan dibahas dalam sebuah perusahaan, yaitu :

1. Apakah volume penjualan berpengaruh terhadap laba ?
2. Apakah biaya produksi berpengaruh terhadap laba ?
3. Apakah volume penjualan dan biaya produksi berpengaruh terhadap laba ?

1.3 Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah tersebut, maka dapat diketahui tujuan penelitian adalah sebagai berikut :

1. Untuk mengetahui apakah volume penjualan berpengaruh terhadap laba.
2. Untuk mengetahui apakah biaya produksi berpengaruh terhadap laba

1.4 Manfaat Penelitian

Adapun manfaat yang dapat diambil dari penelitian ini adalah sebagai berikut :

1.4.1 Manfaat teoritis

1. Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menambah dan mengembangkan wawasan, informasi dan ilmu pengetahuan kepada pihak lain yang berkepentingan. Penelitian ini dapat digunakan sebagai acuan dan pertimbangan bagi penelitian selanjutnya yang ingin melakukan penelitian serupa dengan pengaruh volume penjualan dan biaya produksi terhadap laba.
2. Hasil penelitian ini dapat menjadi pengembangan teori pada peneliti selanjutnya khususnya pada bidang konsentrasi Akuntansi manajemen

1.4.2 Manfaat Praktis

Hasil penelitian ini sebagai pembuktian untuk memecahkan masalah yang terjadi pada volume penjualan maupun masalah yang terjadi pada biaya produksi dan laba yang sangat berpengaruh dalam memperoleh pengambilan keputusan perusahaan.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

2.1 Landasan Teori

2.1.1 Volume Penjualan

a. Pengertian volume penjualan

Menurut Soemohadiwidjojo (2020) menyatakan pengertian Volume Penjualan (*sales volume*) merupakan jumlah barang yang terjual dalam jangka waktu satu tahun. Satuan yang digunakan bergantung pada jenis barang yang dijual. Rangkuti (2018) menjelaskan pengertian volume penjualan adalah suatu pencapaian yang dinyatakan secara kuantitatif dalam bentuk fisik atau unit suatu produk.

Volume penjualan adalah sesuatu yang menunjukkan naik turunnya penjualan dan dapat dinyatakan dalam satuan, kilo, ton atau liter. Berdasarkan penjelasan atau pengertian di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa volume penjualan adalah suatu ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang yang terjual dalam suatu periode tertentu.

b. Indikator Volume Penjualan

Indikator dari volume penjualan menurut Kotler dan Keller (2016), adalah harga, promosi, kualitas produk, saluran distribusi.

1. Harga

Sejumlah uang yang dibebankan atas suatu produk atau jasa, atau jumlah dari nilai yang ditukar konsumen atas manfaat-manfaat karena

memiliki atau menggunakan produk atau jasa tersebut. Ada beberapa unsur utama dalam menentukan harga meliputi daftar harga, diskon, potongan harga, dan periode pembayaran.

2. Penyaluran (distribusi)

Penyaluran atau yang sering disebut dengan distribusi merupakan pengiriman barang kepada beberapa tempat. Semakin luas jangkauan penyaluran atau pendistribusian maka semakin mempengaruhi penjualan.

3. Promosi

Promosi pada hakikatnya merupakan semua kegiatan yang dimaksudkan untuk menyampaikan atau mengkomunikasikan suatu produk kepada pasar sasaran, untuk memberi informasi.

4. Mutu atau Kualitas

Kualitas atau mutu merupakan tingkat baik buruk ataupun kecocokan penggunaan produk untuk memenuhi permintaan pasar dengan menyesuaikan kepuasan dan kebutuhan pelanggan. Produk yang berkualitas memang akan lebih atraktif bagi konsumen.

5. Saluran Distribusi

Termasuk aktivitas perusahaan untuk membuat produk tersedia bagi konsumen untuk mencapai sasaran bagi produk yang akan siap dipasarkan ke masyarakat luas, maka produk memakai suatu sarana yang disebut dengan saluran distribusi. Distribusi adalah kegiatan yang dilakukan oleh perusahaan untuk menyalurkan, menyebarluaskan, serta menyampaikan barang yang dipasarkannya kepada konsumen.

2.1.2 Biaya Produksi

a. Pengertian biaya produksi

Menurut Harnanto (2017) mendefinisikan bahwa biaya produksi adalah sebagai berikut :

“Biaya Produksi adalah biaya – biaya yang dianggap melekat pada produk, meliputi biaya, baik langsung maupun tidak langsung dapat diidentifikasi dengan kegiatan pengolahan bahan baku menjadi produk jadi.”

Menurut Ramdhani, & Hendrani (2020) definisi biaya produksi adalah sebagai berikut :

“Biaya Produksi adalah sebagai nilai total input ke dalam kegiatan produksi untuk menghasilkan suatu produk, yang dapat berupa komoditas atau jasa.”

Sedangkan menurut Arif & Amalia (2016) menyatakan bahwa biaya produksi adalah sebagai berikut :

“Biaya Produksi dapat dipahami sebagai biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan untuk memperoleh faktor produksi dan bahan baku yang digunakan untuk membuat barang yang diproduksi oleh perusahaan. Biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan untuk menghasilkan suatu barang.”

Berdasarkan definisi di atas, dapat disimpulkan bahwa biaya produksi adalah segala biaya yang berkaitan dengan pengeluaran atau semua pengeluaran perusahaan untuk memperoleh faktor-faktor produksi yang digunakan untuk menghasilkan suatu produk yang dihasilkan oleh perusahaan.

b. Indikator Biaya Produksi

Untuk menaksir biaya produksi yang akan dikeluarkan dalam memproduksi produk dalam jangka waktu tertentu perlu dihitung unsur-unsur

biaya tertentu. Adapun rumus menghitung biaya produksi menurut Harnanto (2017) :

$$\text{Biaya Produksi} = \text{Biaya Bahan Baku} + \text{Biaya Tenaga Kerja Langsung} + \text{Biaya Overhead Pabrik}$$

c. Unsur – Unsur Biaya Produksi

Menurut Pratama (2016) unsur – unsur biaya Produksi yang diklasifikasikan oleh suatu perusahaan terdapat 3 unsur yaitu:

1. Biaya Bahan Baku (*direct material cost*)

Biaya bahan baku adalah seluruh biaya yang diperoleh dari seluruh bahan langsung yang menjadi bagian untuk membentuk barang jadi.

2. Biaya Tenaga Kerja Langsung (*direct labour cost*)

Biaya tenaga kerja langsung adalah gaji dari seluruh pekerja langsung baik menggunakan mesin atau tangan yang ikut dalam proses produksi untuk menghasilkan barang jadi.

3. Biaya Overhead Pabrik (*factory overhead*)

Biaya *overhead* pabrik adalah semua biaya untuk memproduksi suatu produk selain dari bahan langsung dan tenaga kerja langsung.

d. Konsep Faktor Biaya Produksi

Menurut Arwin (2020), ada beberapa konsep faktor biaya produksi yaitu terdiri dari :

1. Biaya Tetap (*fixed cost*)

Biaya Tetap (*fixed cost*) merupakan fungsi yang tidak bergantung pada jumlah produksi yang di hasilkan. Berapa unit pun barang yang

dihasilkan, jumlah biaya tetap dalam jangka pendek senantiasa tidak berubah.

2. Biaya Tidak Tetap atau *variable cost* (VC)

Biaya Tidak Tetap atau *variable cost* (VC) merupakan biaya yang yang besarnya bergantung pada jumlah produksi yang dihasilkan. Semakin banyak jumlah barang yang dihasilkan semakin besar pula biaya variabelnya.

3. Total Biaya atau *Total Cost* (TC)

Total Biaya atau *Total Cost* (TC) adalah jumlah dari total biaya tetap (TFC) dan total biaya tidak tetap (TVC).

4. Biaya rata-rata atau *Average Cost* (AC)

Biaya rata-rata atau *Average Cost* (AC) adalah biaya untuk setiap satuan hasil yang diperoleh dengan menjumlahkan biaya tetap rata-rata (AFC) dengan biaya tidak tetap rata-rata (AVC).

5. Biaya marginal atau *Marginal Cost* (MC)

Biaya marginal atau *Marginal Cost* (MC) adalah biaya tambahan apabila produksi ditambah satu unit.

2.1.3 Laba

a. Pengertian laba

Menurut Hidayat (2020) Laba adalah selisih lebih pendapatan atas beban sehubungan dengan kegiatan usaha. Laba disebut juga *income*, *earnings*, atau *profit* merupakan ringkasan hasil bersih aktivitas operasi usaha

dalam periode tertentu yang dinyatakan dalam istilah keuangan. Laba adalah informasi bisnis yang paling dicari di pasar keuangan.

Menurut Septiana (2019) mendefinisikan laba merupakan selisih antara pendapatan dan beban, sedemikian rupa sehingga laba dapat mengukur masukan (seperti pengeluaran yang diukur dengan biaya) dan keluaran (seperti pendapatan yang diperoleh). Ini seperti menyatakan laba yang diperoleh penting untuk mengevaluasi efektivitas dan efisiensi organisasi.

Sedangkan menurut Bararuallo (2019) pengertian laba adalah perbedaan positif antara penerimaan (*price per unit multiple total quantity are sold*) dengan total biayanya (*total fixed cost and variable cost*). Maksudnya laba (*profit*) adalah selisih positif antara jumlah penerimaan (*revenue*) dengan jumlah biaya (*total cost*), dimana *revenue* adalah harga persatuan kali jumlah kuantitas yang terjual, sedangkan *total cost (TC)* adalah jumlah biaya tetap (*fixed cost*) dan biaya variabel (*variable cost*) dalam periode tertentu.

Berdasarkan definisi di atas, penulis dapat menyimpulkan bahwa laba adalah selisih antara pendapatan atau penghasilan dalam suatu periode dan biaya yang dikeluarkan dengan tujuan untuk mendatangkan atau memperoleh *profit*.

b. Indikator Laba

Ada dua yang menjadi Indikator pada laba yaitu pendapatan dan beban. Menurut Wijoyo (2021), terdapat indikator Laba melalui rumus dibawah ini :

$$\text{Laba} = \text{pendapatan} - \text{beban-beban}$$

c. Jenis – Jenis Laba

Jenis – jenis Laba menurut Rachman & Basyiruddin terdiri dari 4 jenis antara lain :

1. Laba kotor

Laba kotor (*gross profit*) laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya - biaya yang menjadi beban perusahaan. Artinya laba keseluruhan yang pertama sekali perusahaan peroleh. Adapun rumus untuk menghitung perolehan dari Laba Kotor perusahaan yaitu :

$$\text{Laba kotor} = \text{Penjualan} - \text{HPP}$$

2. Laba bersih

Laba bersih (*net profit*) merupakan laba yang telah dikurangi biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan dalam suatu periode tertentu termasuk pajak. Adapun rumus untuk menghitung dari laba bersih yaitu :

$$\text{Laba bersih} = \text{Laba kotor} - \text{Beban oprasional} - \text{Beban pajak}$$

3. Laba Sebelum Pajak

Hal ini juga disebut dengan *Earning Before Tax (EBIT)* yang merupakan pendapatan menyeluruh perusahaan sebelum terkena potongan pajak perseroan.

4. Laba Sesudah Pajak

Jika sebelumnya ada jenis laba bersih, maka jenis selanjutnya yaitu penghasilan bersih setelah pajak. Laba atau keuntungan ini diperoleh setelah laba kotor dikurangi pajak, bunga dan laba operasional perusahaan.

d. Faktor – Faktor Yang Mempengaruhi Laba

Menurut Mulyadi (2015) menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi laba adalah :

a. Biaya

Biaya adalah biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan.

b. Harga Jual

Harga jual produk atau jasa akan mempengaruhi besarnya volume penjualan produk atau jasa yang bersangkutan.

c. Volume Penjualan dan Produksi

Besarnya volume penjualan atau banyaknya penjualan berpengaruh terhadap volume atau banyaknya produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.

4.2 Hasil Penelitian Terdahulu / Tinjauan Empirik

Di bawah ini tabel 2.1 adalah beberapa tinjauan empirik atau penelitian terdahulu yang sudah dilaksanakan oleh beberapa peneliti yang juga membahas berkaitan dengan variabel-variabel pada penelitian ini yang berhubungan dengan variabel volume penjualan , biaya produksi dan laba sebagai berikut:

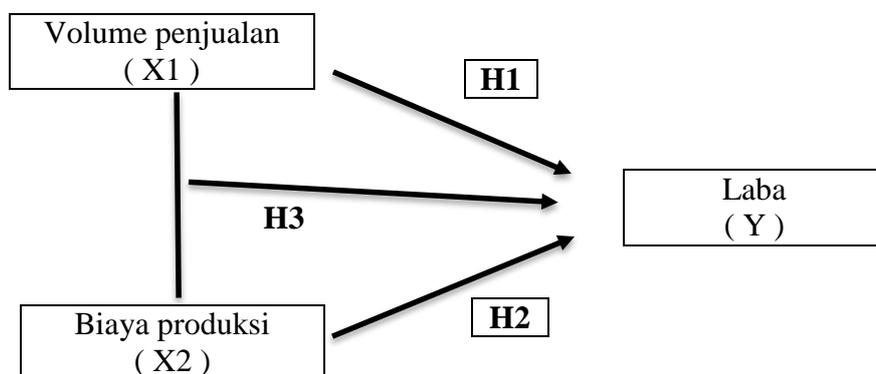
Tabel 2.1**Penelitian Terdahulu / Tinjauan Empirik**

No	Penelitian	Judul penelitian	Hasil penelitian	Persamaan	Perbedaan
1.	Naufald Abdul Jawad (2020)	Pengaruh modal kerja dan volume penjualan terhadap laba perusahaan	Modal kerja tidak berpengaruh terhadap laba perusahaan, sedangkan volume penjualan berpengaruh terhadap laba perusahaan	Penelitian terdahulu memiliki variabel X2 yaitu volume penjualan dan variabel Y yaitu laba dan penelitian sekarang variabel X1 yaitu volumen penjualan dan Y yaitu laba	Penelitian terdahulu memiliki variabel X1 Modal kerja dan X2 volume penjualan dan penelitian sekarang variabel X1 volume penjualan dan X2 biaya produksi
2.	Taradiva Lisna & Denny Hambal (2020)	Pengaruh Biaya Produksi, Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih	Secara parsial biaya produksi, harga jual dan volume penjuala berpengaruh positif terhadap laba bersih. Dan secara simultan, biaya produksi, harga jual, volume penjualan berpengaruh terhadap laba	Penelitian terdahulu dan penelitian saat ini sama-sama memiliki variabel X yaitu biaya produksi dan volume penjualan	Penelitian terdahulu membahas variabel X yaitu harga jual dan Variabel Y lebih ekpresifik terhadap laba bersih dan penelitian ini variabel Y yaitu laba

No	Penelitian	Judul penelitian	Hasil penelitian	Persamaan	Perbedaan
3.	Asep Mulyana (2018)	Pengaruh biaya produksi terhadap laba kotor	Terjadi pengaruh signifikan Antara biaya produksi terhadap laba kotor	Penelitian terdahulu memiliki variabel X yaitu biaya produksi dan penelitian sekarang variabel X2 yaitu biaya produksi	Penelitian terdahulu variabel X cuma 1 yaitu biaya produksi sedangkan penelitian ini memiliki 2 variabel X yaitu volume penjualan dan biaya produksi
4.	Siti Aisyah Siregar (2018)	Pengaruh biaya produksi dan biaya pemasaran terhadap laba bersih	Biaya Produksi memiliki nilai probabilitas sebesar 0,025 berarti lebih kecil dari 0,05 maka H1 diterima, yang artinya ada pengaruh positif dan signifikan terhadap laba	Penelitian sekarang dan penelitian terdahulu sama-sama memiliki variabel X yaitu biaya produksi dan variabel Y yaitu laba	Penelitian terdahulu variabel X yaitu biaya pemasaran dan variabel Y lebih spesifik terhadap laba bersih
5.	Ahmad Arizki Andarrista (2021)	Pengaruh biaya oprasional dan volume penjualan terhadap laba bersih perusahaan	Secara simultan volume penjualan dan biaya oprasional berpengaruh terhadap laba bersih	Penelitian sekarang dan penelitian terdahulu sama-sama memiliki variabel X yaitu volume penjualan	Penelitian terdahulu memiliki variabel X yaitu biaya oprasional dan variabel Y lebih spesifik terhadap laba bersih

4.3 Kerangka Konseptual

Berdasarkan hasil dari penelitian terdahulu atau penelitian yang dilakukan oleh Rahmanita 2017 hasil dari penelitian tersebut menyatakan bahwa biaya produksi berpengaruh positif signifikan terhadap laba dan volume penjualan berpengaruh positif signifikan juga terhadap laba. Selanjutnya penelitian tentang pengaruh volume penjualan dan biaya produksi terhadap laba juga dilakukan oleh Noviani & Tipa (2019), menunjukkan bahwa volume penjualan dan biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap laba. Sehingga peneliti menuangkan kerangka konseptual dalam gambar sebagai berikut :



Gambar 2.1
Kerangka Konseptual

Keterangan :

X1 : Volume penjualan

X2 : Biaya produksi

Y : Laba

H1,H2 : Pengaruh secara parsial

H3 : Pengaruh secara Simultan

Gambar kerangka konseptual tersebut akan mengarahkan calon peneliti untuk meneliti variabel-variabel bebas terhadap variabel yang terkait, dijelaskan sebagai berikut :

1. Pengaruh volume penjualan terhadap laba
2. Pengaruh biaya produksi terhadap laba

4.4 Hipotesis Penelitian

Berdasarkan kerangka pemikiran teoritis pada gambar 2.1 di atas, maka hipotesis yang dapat penulis rumuskan adalah:

H1 : Volume Penjualan berpengaruh terhadap Laba.

H2 : Biaya Produksi berpengaruh terhadap Laba

H3 : Volume Penjualan dan biaya produksi berpengaruh terhadap Laba.

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka yang dapat disimpulkan dari penelitian mengenai pengaruh volume penjualan dan biaya produksi terhadap laba pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di BEI sektor pertanian adalah sebagai berikut:

1. Volume Penjualan berpengaruh positif terhadap laba Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI sektor pertanian dengan nilai t_{hitung} sebesar 5,515 dan t_{tabel} sebesar 0.67882 sehingga $t_{hitung} > t_{tabel}$ atau $5,515 > 0.67882$ dengan nilai signifikan sebesar $0,001 < 0,05$ yang artinya setiap kenaikan volume penjualan akan menyebabkan kenaikan laba.
2. Biaya Produksi berpengaruh negatif terhadap laba Perusahaan Manufaktur yang terdaftar di BEI sektor pertanian dengan nilai t_{hitung} sebesar -12,231 dan t_{tabel} sebesar 0.67882 sehingga $t_{hitung} < t_{tabel}$ atau $-12,231 < 0.67882$ dengan nilai signifikan sebesar $0,001 < 0,05$ yang artinya setiap kenaikan biaya produksi akan menyebabkan penurunan laba. Dapat ditarik kesimpulan biaya produksi dapat menjadi salah satu faktor yang dapat mempengaruhi naik turunnya laba perusahaan.
3. Biaya Produksi dan volume penjualan secara simultan berpengaruh terhadap laba dengan $f_{hitung} > f_{tabel}$ atau $65,522 > 4,010$ dan signifikansi $0,001 < 0,05$ dan hasil uji koefisien determinasi sebesar 79,7%, adapun sisanya dipengaruhi faktor-faktor lain diluar kedua variabel yang diteliti.

5.2 Keterbatasan penelitian

Beberapa keterbatasan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Masih terdapat faktor-faktor lain yang dapat mempengaruhi penghasilan atau laba pada perusahaan yang telah diteliti pada penelitian ini, penjelasan dapat dilihat dari hasil penelitian yang menerangkan terdapat 20,3% variabel dan indikator lain yang mampu mempengaruhi laba pada perusahaan manufaktu di sektor pertanian.
2. Penelitian ini hanya fokus pada volume penjualan, biaya produksi dan laba pada perusahaan manufaktur yang terdaftar di bursa efek indonesia di sektor pertanian tidak untuk semua perusahaan secara umum.

5.3 Saran

Berdasarkan hasil analisis, maka peneliti memberikan beberapa saran sebagai berikut :

1. Bagi perusahaan

- a. Perusahaan dapat melakukan efisiensi terhadap biaya produksinya dengan meminimalisir pengeluaran biaya produksinya seperti bahan baku, mengurangi biaya tenaga dan menggunakan tenaga mesin dan peralatan yang benar.
- b. Untuk meningkatkan volume penjualan diharapkan lebih meningkatkan kegiatan distribusi, promosi dan meningkatkan mutu produknya karena terbukti memberi pengaruh positif terhadap laba perusahaan.
- c. Perusahaan perlu melakukan peningkatan manajemen pada biaya produksi dalam menekan biaya – biaya yang terkait sehingga perusahaan dapat meningkatkan laba dengan maksimal.

2. Bagi peneliti selanjutnya

Untuk peneliti selanjutnya, ketika melaksanakan penelitian yang serupa disarankan untuk menambah variabel dan indikator lain baik berasal dari faktor internal maupun eksternal dalam meningkatkan pengetahuan sehingga bisa lebih mengeksplorasi permasalahan dalam naik turunnya laba pada perusahaan.

DAFTAR PUSTAKA

- Al Arif, M. N. R., & Amalia, E. (2016). *Teori Mikroekonomi: Suatu Perbandingan Ekonomi Islam dan Ekonomi Konvensional*. Prenada Media.
- Alam, P. (2020). Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Perusahaan Food And Beverage Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *Skripsi Universitas Tridianti Palembang*.
- Andarrista, A. A., & Suzan, L. (2021). Pengaruh Biaya Operasional Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan (studi Pada Perusahaan Sektor Barang Konsumsi Yang Terdaftar Di Bei Tahun 2016-2020). *eProceedings of Management*, 8(5).
- Arwin. (2020). Pengantar ekonomi Mikro. Cendikia Publisher.
- Bararuallo, F. (2019). *Pengantar Bisnis: Prinsip, Konsep, Teori, dan Strategi*. Jakarta : Unika Atma Jaya
- Chairina, C., & Hutagaol, J. (2022). Pengaruh Iklan dalam Persaingan Pasar Monopolistik dan Pasar Oligopoli. *AFoSJ-LAS (All Fields of Science Journal Liaison Academia and Society)*, 2(2), 347-356.
- Frida, C. V. O. (2020). *Pengantar Bisnis*. Garudhawaca.
- Hanafi, U., & Harto, P. (2014). Analisis pengaruh kompensasi eksekutif, kepemilikan saham eksekutif dan preferensi risiko eksekutif terhadap penghindaran pajak perusahaan. *Diponegoro Journal of Accounting*, 3(2), 1162-1172.
- Harnanto. (2017). *Akuntansi Biaya : Sistem Biaya Historis*. Yogyakarta : Andi
- Hastuti, N. M., Rusidah, S., & Utomo, S. (2022). Pengaruh Return On Assets (Roa), Return On Equity (Roe), Dan Net Profit Margin (Npm) Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia Periode 2015-2019. *Smart Business Journal*, 1(2), 31-35.
- Hidayat, D. W. W. (2020). Pengantar kewirausahaan teori dan aplikasi.
- Noviani, I., & Tipa, H. (2019). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Manufaktur Yang

Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia. *SCIENTIA JOURNAL: Jurnal Ilmiah Mahasiswa*, 1(2).

Irwan, M., Yasin, M., Manan, A., & Maryam, S. (2021). Penyuluhan Jenis-Jenis Pembiayaan Syariah Bagi Pedagang Kuliner Di Desa Senteluk Kecamatan Batulayar Kabupaten Lombok Barat. *Jurnal Abdimas Sangkabira*, 2(1), 95-106.

Jawad, N. A. (2020). Pengaruh Modal Kerja Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Perusahaan. *Jurnal Akuntansi STIE Muhammadiyah Palopo*, 4(1), 25-34.

Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, 2016. *Marketing Managemen*, 15th Edition, Pearson Education, Inc.

Manein, J. O., Saerang, D. P. E., & Runtu, T. (2020). Penentuan harga pokok produksi dengan menggunakan metode full costing pada Pembuatan Rumah Kayu (Studi kasus pada CV. Rajawali Tunggal Perkasa-Woloan 1 Utara). *Indonesia Accounting Journal*, 2(1), 37-43.

Mulyadi. (2015). *Akuntansi Biaya*. Edisi 5. Yogyakarta

Mulyana, A. (2018). Pengaruh Biaya Produksi terhadap Laba Kotor. *Organum: Jurnal Saintifik Manajemen Dan Akuntansi*, 1(1), 15-26.

Nurchahyo, F., & Wahyuati, A. (2016). Pengaruh bauran pemasaran terhadap volume penjualan pada restoran McDonald's Delta Plaza Surabaya. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen (JIRM)*, 5(4).

Noor, H. Z. Z., ST, S., & MH, M. (2021). *Manajemen Pemasaran Stratejik dilengkapi dengan Kasus-Kasus dalam Bidang Bisnis dan Sektor Publik Tahun 2016*. Deepublish.

Rachman, D., & Basyirudin, A. (2020). Pengaruh Biaya Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada Pt Adetex Periode Tahun 2011-2017. *Akurat/ Jurnal Ilmiah Akuntansi FE UNIBBA*, 11(1), 65-78.

Rahmanita, M. (2017). Pengaruh Biaya Promosi Dan Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Intervening. *Murni1*, Patricia Dhiana P, 2.

Ramdhani, D. & Hendrani, A. (2020). *Akuntansi Biaya: (Konsep dan Implementasi di Industri Manufaktur)*. Cv Markumi.

- Rangkuti, R. (2018). *Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Volume Penjualan Produk Rotan Studi pada UD. Mula Rotan Petisah Kota Medan* (Doctoral dissertation, Universitas Sumatera Utara).
- Septiana, A. (2019). *Analisis Laporan Keuangan Konsep Dasar dan Deskripsi Laporan Keuangan* (Vol. 96). Duta Media Publishing.
- Soemohadiwidjojo, A. T. (2018). *SOP & KPI Untuk UMKM & Start Up. Raih Asa Sukses*.
- Samryn. L.M. (2015). *Akuntansi Manajemen*. Jakarta PT RajaGrafindo.
- Sugiyono, P. D. (2017). Metode penelitian bisnis: pendekatan kuantitatif, kualitatif, kombinasi, dan R&D. *Penerbit CV. Alfabeta: Bandung*, 225, 87.
- Pratama, F. A. (2016). *Akuntansi Biaya* (Vol. 1). Yayasan Insan Shodiqin Gunung Jati.
- Putra, F. D. (2017). Pengaruh Volume Penjualan dan Biaya Produksi Kalung terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 9(2), 462-472.
- Wisesa, I. W. B., Zuhri, A., & Suwena, K. R. (2014). Pengaruh Volume Penjualan Mente Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada Ud. Agung Esha Tahun 2013. *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, 4(1).
- Wijoyo H. (2021). *Akuntansi Biaya*. Insan Cendekia Mandiri.
- Yuda I. M. A. & Sanjaya I. K. (2020), Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Manufaktur Yang Terdaftar di Bursa Efek Indonesia Periode 2015 – 2017. *Wacana ekonomi (jurnal ekonomi bisnis dan akuntansi)*,19(1),35-42
- Zahro, S. F. (2019). Perancangan Sistem Akuntansi Penjualan UD. Galansa Graha Motor Mayang Jember. *International Journal of Social Science and Business*, 3(3), 215-222.