

**PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN VOLUME PENJUALAN
TERHADAP LABA PERUSAHAAN MORTAR
PT. GUNUNG DERAJAT PONOROGO
PERIODE 2019 – 2021**

SKRIPSI



Oleh:

Anida Yoga Zionita

NIM 401180152

Pembimbing:

Dwi Setya Nugrahini, M.Pd.

NIDN.2030048902

**JURUSAN EKONOMI SYARIAH
FAKTULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO**

2022

ABSTRAK

Zionita, Anida Yoga. Pengaruh Biaya Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Perusahaan Mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo Periode 2019 - 2021. *Skripsi*. 2022. Jurusan Ekonomi Syariah, Fakultas Ekonomi Dan Bisnis Islam, Institut Agama Islam Negeri Ponorogo, Pembimbing: Dwi Setya Nugrahini, M.Pd.

Kata kunci: Biaya Produksi, Volume Penjualan, Laba.

PT. Gunung Derajat Ponorogo merupakan perusahaan yang bergerak di bidang industri memproduksi mortar atau perekat bata ringan. Pada perusahaan ini biaya produksi (X_1) dan volume penjualan (X_2) berfluktuatif tetapi banyak mengalami peningkatan sedangkan laba (Y) perusahaan sering mengalami penurunan. Maka dari itu penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pengaruh biaya produksi dan volume penjualan terhadap laba perusahaan mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo periode 2019 – 2021 dan untuk mengetahui apakah variabel penelitian tersebut berpengaruh terhadap laba perusahaan.

Jenis penelitian ini menggunakan penelitian kuantitatif dengan pendekatan studi kasus dan lapangan. Data yang digunakan yaitu data sekunder. Populasi dalam penelitian ini adalah laporan keuangan PT. Gunung Derajat Ponorogo. Adapun sampel yang digunakan dalam penelitian ini adalah laporan bulanan yang berupa biaya produksi, volume penjualan dan laba perusahaan tahun 2019-2021 yaitu sebanyak 36 sampel yang berasal dari 36 bulan selama 3 tahun. Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah uji asumsi klasik dan uji regresi berganda.

Hasil penelitian ini menunjukkan biaya produksi memiliki nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ - 4,215 < 1,68830 dengan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Sedangkan variabel volume penjualan memiliki nilai $t_{hitung} > t_{tabel}$ 4,821 > 1,68830 dengan nilai signifikan $0,000 < 0,05$. Maka dapat disimpulkan secara persial biaya produksi (X_1) tidak berpengaruh signifikan dalam peningkatan laba sedangkan volume penjualan (X_2) berpengaruh signifikan pada laba perusahaan. dari uji simultan biaya produksi dan volume penjualan secara simultan berpengaruh terhadap laba Perusahaan Mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo dengan $f_{hitung} > f_{tabel}$ 12,120 > 3,28 dan signifikansi $0,000 < 0,05$ dan hasil uji koefisien determinasi sebesar 38,9%, adapun sisanya dipengaruhi faktor-faktor lain diluar kedua variabel yang diteliti.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jl. Puspita Jaya, Desa Pintu, Jenangan, Ponorogo

LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan di bawah ini menerangkan bahwa skripsi atas nama:

NO	NAMA	NIM	JURUSAN	JUDUL
1	Ananda Lisa Putri Tama	401180148	Ekonomi Syariah	Pengaruh Value Proposition dan Kualitas Layanan Terhadap Minat Pembelian Konsumen Pada Produk Pollband di PT Gunung Derajat Kauman Ponorogo

Telah selesai melaksanakan bimbingan, dan selanjutnya disetujui untuk diujikan pada ujian skripsi.


Ponorogo, 21 September 2022

Mengetahui,

Ketua Jurusan Ekonomi Syariah

Dr. Luthur Prasetyo, S. Ag, M. E. I.
 NIP. 19781122006041002

Menyetujui,


Dr. Hj. Ely Masykuroh, M.S.I
 NIP 19930702019032030



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PONOROGO
 FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
 Jl. Puspita Jaya, Desa Pintu, Jenangan, Ponorogo




LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI

NASKAH SKRIPSI BERIKUT INI:

Judul : Pengaruh Biaya Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap
 Laba Perusahaan Mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo Periode
 2019- 2021.
 Nama : Anida Yoga Zionita
 NIM : 401180152
 Jurusan : Ekonomi Syariah

Telah diujikan dalam sidang *Ujian Skripsi* oleh Dewan Penguji Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Ponorogo dan dapat diterima sebagai salah satu syarat memperoleh gelar sarjana dalam bidang Ekonomi Syariah.

DEWAN PENGUJI:

Ketua Sidang	:	
Dr. Hj. Ely Masykuroh, M.S.I.	:	()
NIP. 197202111999032003	:	
Penguji I	:	
Dr. Shinta Maharani, S.E., M.Ak.	:	()
NIP. 197905252003122002	:	
Penguji II	:	
Dwi Setya Nugrahini, M.Pd.	:	()
NIDN. 2030048902	:	

Ponorogo, 11 Oktober 2022

Mengesahkan,
 Dekan FEBI IAIN Ponorogo




 Dr. H. Kuthi Hadi Aminuddin, M. Ag.
 NIP. 197207142000031005

SURAT PERSETUJUAN PUBLIKASI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Anida Yoga Zionita
NIM : 401180152
Fakultas : Ekonomi dan Bisnis Islam
Program Studi : Ekonomi Syariah
Judul : Pengaruh Biaya Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap
Laba Perusahaan Mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo
Periode 2019-2021

Menyatakan bahwa naskah skripsi telah diperiksa dan disahkan oleh dosen pembimbing. Selanjutnya saya bersedia naskah tersebut dipublikasikan oleh perpustakaan IAIN Ponorogo yang dapat diakses di etheses.iainponorogo.ac.id. Adapun isi dari keseluruhan tulisan tersebut sepenuhnya menjadi tanggung jawab dari penulis.

Demikian pernyataan saya untuk dipergunakan semestinya.

Ponorogo, 12 Oktober 2022


METERAI
TEMPEL
FF#RCAKX019792695

Anida Yoga Zionita

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Anida Yoga Zionita

NIM : 401180152

Jurusan : Ekonomi Syariah

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul:

**PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP
LABA PERUSAHAAN MORTAR PT. GUNUNG DERAJAT PONOROGO
PERIODE 2019 -2021**

Secara keseluruhan adalah hasil penelitian/karya saya sendiri, kecuali bagian tertentu yang dirujuk sumbernya.

Ponorogo, 26 September 2022

Pembuat Pernyataan,



Anida Yoga Zionita

NIM 401180152

DAFTAR ISI

ABSTRAK	ii
LEMBAR PERSETUJUAN UJIAN SKRIPSI	iii
LEMBAR PENGESAHAN SKRIPSI	iv
LEMBAR PERSETUJUAN PUBLIKASI	v
PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN	vi
DAFTAR ISI	vii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah.....	9
C. Tujuan Penelitian	9
D. Manfaat Penelitian	9
E. Sistematika Pembahasan.....	10
BAB II LABA, BIAYA PRODUKSI DAN VOLUME PENJUALAN	12
A. Landasan Teori.....	12
B. Kajian Pustaka	22
C. Kerangka Pemikiran.....	28
D. Hipotesis	29
BAB III METODE PENELITIAN	32
A. Rancangan Penelitian	32
B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional.....	32
C. Lokasi Penelitian.....	34

D. Populasi dan Sampel	35
E. Jenis dan Sumber Data	37
F. Metode Pengumpulan Data.....	37
G. Teknik Pengolahan dan Analisis Data.....	38
BAB IV PEMBAHASAN DAN ANALISA DATA	44
A. Gambaran Umum Objek Penelitian	44
B. Hasil Pengujian Deskriptif.....	44
C. Hasil Pengujian Asumsi Klasik	47
D. Hasil Pengujian Hipotesis.....	49
E. Pembahasan	56
BAB V PENUTUP	60
A. Kesimpulan	60
B. Saran.....	61
DAFTAR PUSTAKA.....	62



BAB I

PENDAHULUAN

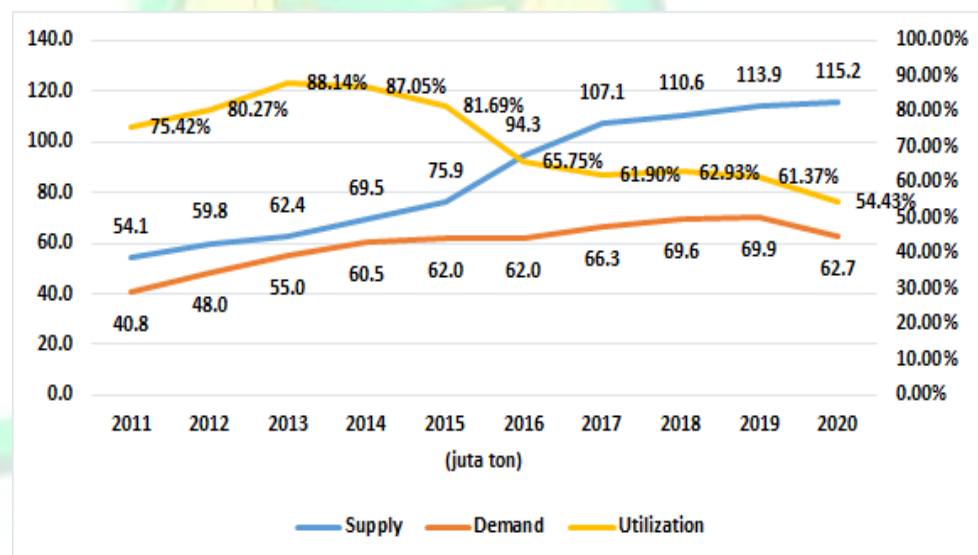
A. Latar Belakang

Perkembangan ekonomi saat ini semakin pesat dan menyebabkan persaingan semakin ketat pula. Melihat perkembangan tersebut para pengusaha harus lebih peka terhadap perubahan-perubahan yang ada. Persaingan yang semakin kompetitif ini menuntut perusahaan agar lebih efektif dan efisien bertindak dalam mengelola sumber dayanya. Hal tersebut bertujuan supaya perusahaan mampu bersaing dan bertahan dengan perusahaan lainnya. Salah satunya yaitu perusahaan industri yang mengelola bahan mentah menjadi barang jadi. Keberhasilan perusahaan industri salah satu faktornya yaitu pada produksi. Menurut Sofjan produksi adalah semua kegiatan yang dilakukan dalam menciptakan suatu barang atau jasa dan menambah nilai guna suatu barang dan jasa tersebut untuk mendapatkan keuntungan yang maksimal.¹

Salah satu perusahaan industri yang sedang berkembang di Indonesia yaitu industri semen karena permintaan produk tersebut tidak akan ada habisnya. Saat ini di Indonesia sendiri sedang banyak pembangunan dan perbaikan infrastruktur dimana itu salah satu bahan yang sering dibutuhkan dalam skala yang besar yaitu semen. Tidak hanya pembangunan dalam skala besar saja tetapi dalam skala kecil juga banyak dilakukan seperti pembangunan rumah, tempat usaha dan lain sebagainya. Dengan adanya

¹ Sofjan Assauri, *Manajemen Operasi dan Produksi* (Jakarta: UI-Press, 2008), 5.

pembangunan yang dilakukan terus menerus dan dalam jangka yang panjang ini, dapat menjadi salah satu peluang untuk perusahaan agar bisa meningkatkan produksinya sehingga pendapatan yang diterima perusahaan juga meningkat. Pada tahun 2020 kapasitas produksi semen nasional 115,2 juta ton sedangkan permintaan semen hanya 62,7 juta ton. Sehingga pada tahun 2020 terjadi kelebihan pasokan dalam negeri yang besar yaitu sekitar 52,5 juta ton semen.²



Gambar 1.1 Kapasitas Produksi dan Permintaan Semen Sejak Tahun 2011.

Sumber: <https://www.cuanderful.id/melihat-peluang-industri-semen-pada-semester-ii-2021/> dikutip dari Asosiasi Semen Indonesia.

Berdasarkan grafik diatas kapasitas produksi nasional dan permintaan semen mengalami peningkatan disetiap tahunnya sejak tahun 2011. Pada tahun 2011 kapasitas produksi mencapai 54,1 juta ton dengan permintaan semen sebesar 40,8 juta ton dan utilitas pada tahun tersebut

² Cuanderful Indonesia, <https://www.cuanderful.id/melihat-peluang-industri-semen-pada-semester-ii-2021/> (diakses pada tanggal 24 Februari 2022, jam 10.33).

sebesar 75,42%. Yang dimaksud utilitas adalah perbandingan antara permintaan dengan kapasitas produksi semen, jadi apabila utilitas semakin kecil maka menunjukkan terjadi peningkatan dikarenakan permintaan semen kecil. Pada tahun 2016 mulai terjadi kelebihan kapasitas produksi sebesar 32,2 juta ton dimana permintaan semen sebesar 62 juta ton sedangkan kapasitas produksi sebesar 94,3 juta ton dengan utilitas 65,75%.

Pada tahun berikutnya selalu mengalami kelebihan kapasitas produksi dan puncaknya terjadi pada tahun 2020 permintaan sebesar 62,7 juta ton dengan kapasitas produksi sebesar 115,5 juta ton dan utilitas 54,43% sehingga mengalami kapasitas produksi sebanyak 52,5 juta ton. Tahun 2020 menjadi puncaknya karena pada saat itu baru terjadi pandemi covid-19 di Indonesia sehingga masih dapat dimengerti. Pada tahun 2021 permintaan semen dalam negeri mulai meningkat, ketua Asosiasi Semen Indonesia (ASI) Widodo Santoso mengatakan dengan kondisi perekonomian saat ini belum akan kembali keposisi 2019 sebanyak 69,99 juta ton. Namun konsumsi semen hingga akhir 2021 telah tumbuh sekitar 5,5% yaitu sebanyak 46.9 juta ton.³

Seiring perkembangan zaman banyak jenis bahan bangunan yang instan dengan tujuan agar konsumen lebih mudah menggunakannya. Salah satunya yaitu mortar merupakan campuran pasir silika, bahan kimia aditif dan bahan lainnya. Kegunaan mortar yaitu untuk merekatkan bata ringan

³ Cuanderful Indonesia, <https://www.cuanderful.id/melihat-peluang-industri-semen-pada-semester-ii-2021/> (diakses pada tanggal 24 Februari 2022, jam 10.33).

satu dengan lainnya, selain itu juga dapat digunakan untuk plaster dan acian dinding. Penggunaan mortar dapat menghemat biaya pembangunan karena tidak memerlukan banyak tenaga kerja dan hemat waktu karena tidak memerlukan bahan campuran material lainnya seperti pasir ataupun batu koral. Pada saat ini banyak sekali perusahaan yang memproduksi mortar tersebut karena melihat permintaan konsumen yang semakin banyak. Berikut tabel 1 presentase penggunaan mortar dari 4 perusahaan besar di Indonesia:⁴

Tabel 1.1 Presentase Penggunaan Mortar

Merk	Presentase Penggunaan Mortar di Indonesia
Tiga Roda	33,1%
Semen Indonesia	11,6%
Holcim	20,8%
Mortar Utama	18,7%

Sumber : <https://mortartigaroda.com/>

Menurut presentase diatas penggunaan mortar mencapai 33,1% yang berarti sudah banyak konsumen yang mempercayakan mortar sebagai salah satu bahan bangunannya. Pada umumnya setiap perusahaan industri semen memiliki tujuan maupun target yang ingin dicapai. Mengingat ekonomi di Indonesia yang tidak stabil salah satu tujuannya yaitu mendapatkan laba yang maksimal agar semua kegiatan perusahaan berjalan dengan baik dan

⁴ Semen Tiga Roda, <https://mortartigaroda.com/> (diakses pada tanggal 02 Maret 2022, jam 11.24)

lancar. Oleh karena itu perusahaan perlu mengadakan pengamatan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi laba. Menurut Mulyadi ada 3 faktor yang mempengaruhi laba perusahaan yaitu biaya produksi, volume penjualan dan harga jual produk.⁵ Dengan begitu ada beberapa cara yang dapat dilakukan perusahaan agar mendapatkan laba yang maksimal yaitu dengan meningkatkan volume penjualan dan menekan biaya produksi perusahaan.

Menurut Purwaji biaya produksi yaitu biaya yang muncul karena adanya pengolahan bahan baku menjadi produk jadi sampai akhirnya produk tersebut siap dijual ataupun dipasarkan.⁶ Dapat dijelaskan bahwa apabila biaya produksi yang timbul akan mempengaruhi harga jual sehingga harga jual produk akan berpengaruh pada besarnya volume penjualan. Kemudian ketika volume penjualan meningkat otomatis laba yang didapat perusahaan ikut meningkat pula.

PT. Gunung Derajat salah satu dari sekian perusahaan yang berupaya meningkatkan laba perusahaan tetap dengan bahan baku yang berkualitas dan menjaga mutu produk. Perusahaan tersebut merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri bangunan yang memproduksi mortar. Tujuan perusahaan memproduksi produk tersebut selain mendapatkan laba yang maksimal juga untuk mempermudah konsumen dalam proses membangun rumah atau bangunan lainnya. Dengan menggunakan mortar

⁵ Wiratna Sujarweni, *Akutansi Manajemen Teori Dan Aplikasi* (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015), 51.

⁶ Septi Nurwaliah Dan Sutrisno, *Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Pemasaran Terhadap Laba Bersih CV.NJ Food Industri* (Sukabumi: Jurnal Proaksi, 2020), 136.

dapat menghemat proses pembangunan mulai dari waktu pengerjaan hingga tenaga kerja. Selain itu juga hemat biaya karena tidak perlu membayar tenaga kerja yang banyak dan hanya memerlukan waktu singkat untuk pengaplikasian produk instan tersebut. Dari kelebihan yang sangat signifikan itu banyak konsumen yang menginginkan produk tersebut sehingga biaya produksi dan volume penjualan pada PT.Gunung Derajat Ponorogo meningkat. Awalnya PT.Gunung Derajat Ponorogo berlokasi di Surabaya selama 2 tahun kemudian pada tahun 2019 di akusisi oleh bapak Mujiono selaku direktur perusahaan tersebut dan semua kegiatan mulai produksi hingga penjualan pindah ke Ponorogo.⁷ Maka dari itu, peneliti meneliti biaya produksi, volume penjualan dan 3 tahun dari 2019 sampai 2021. Berikut tabel biaya produksi, volume penjualan dan laba perusahaan mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo periode 2019-2021:

Tabel 1.2
Biaya Produksi, Volume Penjualan dan Laba Perusahaan
PT. Gunung Derajat Ponorogo 2019-2021

BULAN	TAHUN	BIAYA PRODUKSI (X1)	VOLUME PENJUALAN (X2)	LABA (Y)
Januari	2019	121.860.022	194.530.738	59.550.225
	2020	211.560.050	324.120.793	89.540.956
	2021	278.606.215	413.672.735	129.532.215
Februari	2019	142.450.480	222.221.381	61.650.750
	2020	215.809.022	331.789.584	90.854.091
	2021	285.974.350	420.682.515	132.477.170
Maret	2019	150.251.409	223.125.438	69.228.965

⁷ Mujiono, Wawancara, 17 September 2021.

	2020	217.220.870	338.570.249	94.873.278
	2021	302.680.554	445.300.869	127.620.415
April	2019	190.050.642	272.631.520	66.356.670
	2020	222.540.798	347.194.590	98.304.182
	2021	314.767.825	450.230.260	168.462.335
Mei	2019	204.457.210	309.970.852	72.650.921
	2020	213.980.650	329.620.975	91.765.639
	2021	296.650.235	431.904.550	125.643.512
Juni	2019	210.352.005	315.352.560	84.210.786
	2020	230.695.347	356.258.215	102.337.948
	2021	270.654.787	406.659.245	121.320.972
Juli	2019	179.025.672	257.441.982	70.985.215
	2020	251.880.768	387.561.725	99.765.315
	2021	318.975.210	454.218.762	145.243.552
Agustus	2019	185.374.215	260.421.500	78.972.542
	2020	245.548.655	370.190.595	117.568.215
	2021	307.625.780	423.027.500	138.427.500
September	2019	191.540.322	275.954.316	83.589.050
	2020	241.807.430	367.487.635	99.942.890
	2021	338.975.215	473.973.389	127.746.175
Oktober	2019	185.952.130	271.230.958	80.198.564
	2020	250.298.520	386.171.480	108.625.978
	2021	324.065.741	458.320.445	125.035.612
November	2019	205.693.367	316.050.365	85.938.400
	2020	246.950.745	382.933.040	123.625.324
	2021	341.329.765	476.545.015	152.691.214
Desember	2019	208.210.342	320.542.624	79.501.930
	2020	305.623.510	431.263.830	145.745.300
	2021	325.682.324	461.302.740	142.500.915

Sumber : Dokumentasi PT. Gunung Derajat Ponorogo

Menurut tabel di atas dapat dijelaskan bahwa biaya produksi (X_1) dan volume penjualan (X_2) PT. Gunung Derajat Ponorogo berfluktuatif tetapi lebih banyak mengalami peningkatan sedangkan laba (Y) perusahaan mengalami penurunan. Dapat dilihat dari tabel diatas pada tahun 2019 biaya produksi PT. Gunung Derajat Ponorogo mengalami kenaikan pada bulan Maret dan April sebesar Rp. 39.799.233, Volume penjualan pada bulan Maret dan April juga mengalami kenaikan sebesar Rp. 49.506.082 sedangkan laba pada perusahaan tersebut mengalami penurunan sebesar Rp. 2.872.295. Selain itu pada tahun 2020 biaya produksi PT. Gunung Derajat Ponorogo juga mengalami kenaikan pada bulan Juni dan Juli sebesar Rp. 21.185.421, Volume Penjualan pada perusahaan tersebut juga mengalami kenaikan sebesar Rp. 31.303.510 sedangkan laba perusahaan mengalami penurunan sebesar Rp.2.572.633. Dan pada tahun 2021 dibulan Februari dan Maret biaya produksi PT. Gunung Derajat Ponorogo juga mengalami kenaikan sebesar Rp. Rp. 16.706.204, Volume penjualan juga mengalami kenaikan sebesar Rp. 24.618.352 sedangkan pada perusahaan tersebut mengalami penurunan sebesar Rp. 4.856.755.

Berdasarkan latar belakang diatas peneliti tertarik untuk mengangkat masalah tersebut penelitian. Peneliti tertarik untuk melakukan penelitian untuk mengetahui apakah biaya produksi dan volume penjualan PT.Gunung Derajat berpengaruh pada laba perusahaan. Maka peneliti akan melakukan penelitian lebih dalam berkaitan dengan Pengaruh Biaya

Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Perusahaan Mortar PT.Gunung Derajat Periode 2019-2021.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas maka rumusan masalah yang dapat diambil dari penlitian ini adalah:

1. Apakah biaya produksi berpengaruh terhadap laba Perusahaan Mortar PT.Gunung Derajat Ponorogo?
2. Apakah volume penjualan berpengaruh terhadap laba Perusahaan Mortar PT.Gunung Derajat Ponorogo?
3. Apakah biaya produksi dan volume penjualan berpengaruh secara silmutan terhadap laba Perusahaan Mortar PT.Gunung Derajat Ponorogo?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan penelitian ini berdasarkan rumusan masalah diatas adalah:

1. Untuk menganalisis biaya produksi, volume penjualan secara persial terhadap laba Perusahaan Mortar PT.Gunung Derajat Ponorogo.
2. Untuk menganalisis biaya produksi, volume penjualan secara simultan terhadap laba Perusahaan Mortar PT.Gunung Derajat Ponorogo.
3. Untuk menganalisis variabel yang berpengaruh secara silmutan terhadap laba Perusahaan Mortar PT.Gunung Derajat Ponorogo.

D. Manfaat Penelitian

Dari penelitian yang dilakukan ini, diharapkan dapat memberikan manfaat yang berguna berbagai pihak yaitu:

1. Manfaat Praktis

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat membantu perusahaan dalam mengambil keputusan mengenai pengaruh biaya produksi dan volume penjualan terhadap laba untuk meningkatkan kinerja perusahaan.

2. Manfaat Teoritis

Dari penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman mengenai biaya produksi, volume penjualan dan bagaimana pengaruh variabel terhadap laba sehingga dapat dijadikan referensi.

E. Sistematika Pembahasan

Dalam rangka mempermudah pemahaman dalam penelitian ini, maka pembahasan akan disusun secara sistematis sebagai berikut:

BAB I Pendahuluan menguraikan penjelasan yang bersifat umum seperti: latar belakang, rumusan masalah, tujuan penelitian, manfaat penelitian dan sistematika pembahasan.

BAB II Landasan teori berisis beberapa teori dan referensi yang menjadi landasan untuk mendukung studi penelitian in. Teori yang dibahas yaitu: teori biaya, volume penjualan dan laba. Selain itu dijelaskan pula mengenai penelitian terdahulu untuk dijadikan pacuan penelitian.

BAB III Metode penelitian menjelaskan tentang rancangan penelitian, variabel penelitian dan definisi operasional, pendekatan dan jenis

penelitian. Data dan sumber data, metode pengumpulan data, serta teknik pengolahan data dan analisis data.

BAB IV Pembahasan berupa penyajian data dan analisis data penelitian.

BAB V Kesimpulan dari hasil penelitian yang dilakukan dan saran para pihak yang terkait pada penelitian tersebut.



BAB II

LABA, BIAYA PRODUKSI DAN VOLUME PENJUALAN

A. Landasan Teori

1. Laba

a. Pengertian Laba

Laba merupakan tujuan utama suatu perusahaan dalam menjalankan usahanya. Proses produksi perusahaan dilakukan dengan seefisien mungkin untuk meningkatkan keuntungan. Menurut Sunaryo laba atau keuntungan adalah selisih antara total pendapatan dengan total biaya, yang merupakan inisiatif produsen untuk melakukan produksi. Keuntungan ini mengarahkan produsen untuk mengalokasikan sumber daya ke proses produksi tertentu.¹ Menurut Soemarso laba diartikan sebagai imbalan atas usaha perusahaan untuk menghasilkan barang dan jasa. Artinya laba merupakan kelebihan pendapatan yang melebihi total biaya terkait dengan kegiatan produksi dan persediaan barang dan jasa.² Dari pengertian laba menurut para ahli diatas dapat disimpulkan bahwa laba adalah selisih pendapatan perusahaan setelah dikurangi seluruh beban sehubungan dengan kegiatan usaha selama suatu periode akuntansi.

¹ Erlina Rufaidah, *Ilmu Ekonomi* (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2015), 64.

² Ima Andriyani, "Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia," *Jurnal Manajemen Dan Bisnis Sriwijaya*, (2015), 345.

Tujuan perusahaan memaksimalkan labanya untuk menghasilkan laba perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan pertumbuhan perusahaannya sehingga mampu bersaing dengan perusahaan lain.³ Laba (*profit*) merupakan alat ukur kinerja perusahaan. bahwa perusahaan dapat dikatakan memiliki kinerja yang baik apabila tidak mengalami kerugian dan mengalami kenaikan laba setiap periodenya. Oleh karena itu sangat penting bagi perusahaan untuk terus menjaga performa kinerja perusahaan melalui kenaikan laba.⁴

b. Jenis – Jenis Laba

Menurut Kasmir ada beberapa jenis laba yang diperoleh oleh perusahaan sebagai berikut:

1) Laba Kotor

Laba yang diperoleh sebelum dikurangi biaya-biaya yang menjadi beban perusahaan. artinya biaya keseluruhan yang pertama sekali diterima perusahaan.

2) Laba Operasi

Laba untuk mengukur kinerja operasi bisnis fundamental yang dilakukan oleh sebuah perusahaan dan didapat dari laba kotor dikurangi beban operasi. Laba operasi menunjukkan

³ Erlina Rufaidah, *Ilmu Ekonomi*, 65.

⁴ Emi Yanti Natalia, “Analisis Faktor-Faktor Yang Berepengaruh Terhadap Perubahan Laba Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di BEI,” *Jurnal Of Accounting & Manajement Innovation*, 2, Vol.1 (July, 2017), 129.

seberapa efisien dan efektif perusahaan dalam melakukan aktivitas operasinya.

3) Laba Sebelum Pajak

Laba yang diperoleh dari laba sebelum pajak merupakan pendapatan menyeluruh sebuah perusahaan sebelum terkena potongan pajak.

4) Laba Bersih

Laba yang diperoleh setelah dikurangi dengan biaya-biaya yang merupakan beban perusahaan termasuk pajak.⁵

c. Faktor - Faktor Yang Mempengaruhi Laba

Besarnya laba yang didapat perusahaan dipengaruhi oleh beberapa faktor. Berikut beberapa faktor-faktor yang mempengaruhi laba menurut Mulyadi:

1) Biaya

Biaya yang timbul dari perolehan atau mengolah suatu produk atau jasa akan mempengaruhi harga jual produk yang bersangkutan. Dapat dikatakan sebagai biaya produksi.

2) Harga Jual

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

⁵ Kasmir, *Analisis Laporan Keuangan* (Depok: Raja Grafindo Persada, 2019), 305.

3) Volume penjualan

Besarnya volume penjualan berpengaruh terhadap volume produksi produk atau jasa tersebut, selanjutnya volume produksi akan mempengaruhi besar kecilnya biaya produksi.⁶

2. Biaya Produksi

a. Pengertian Biaya Produksi

Biaya adalah pengorbanan sumber ekonomis yang diukur dengan satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan akan terjadi untuk tujuan tertentu.⁷ Menurut Hansen dan Mowen biaya merupakan kas atau nilai ekuivalen kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang diharapkan memberi manfaat saat ini atau dimasa yang akan datang bagi organisasi.⁸

Pengertian biaya produksi menurut Mulyadi biaya dalam arti luas biaya adalah pengorbanan sumber ekonomi yang diukur dalam satuan uang yang telah terjadi atau kemungkinan terjadi untuk tujuan tertentu. sedangkan dalam artian sempit dapat diartikan sebagai pengorbanan sumber ekonomi untuk memperoleh aktiva.⁹ Dari pengertian para ahli diatas dapat disimpulkan biaya adalah kas yang dikorbankan untuk mendapatkan barang atau jasa yang dapat memberikan manfaat baik dimasa sekarang atau dimasa yang akan datang.

⁶ Wiratna Sujarweni, *Akutansi Manajemen Teori Dan Aplikasi*, 51.

⁷ Dandan Ramadani Dan Melinda, *Akutansi Biaya* (Yogyakarta: Markumi, 2020), 3.

⁸ Hansen Dan Mowen, *Manajemen Accounting* (Jakarta: Salemba Empat, 2006), 40.

⁹ Mulyadi, *Akutansi Biaya* (Yogyakarta: STIE YKPN, 2009), 8.

Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dilakukan perusahaan untuk memenuhi faktor-faktor produksi dan bahan baku mentah yang akan digunakan untuk menciptakan dan menghasilkan barang yang diproduksi oleh suatu perusahaan.¹⁰ Pengertian biaya produksi menurut Hansen dan Mowen yaitu biaya-biaya yang berhubungan dengan bahan baku menjadi produk jadi.¹¹ Dapat disimpulkan bahwa biaya produksi adalah biaya yang dikeluarkan perusahaan untuk memenuhi seluruh kegiatan produksi mulai dari bahan baku menjadi barang yang siap dijual.

b. Unsur – Unsur Biaya Produksi

Unsur-unsur biaya produksi ada tiga yang dikeluarkan perusahaan untuk melangsungkan proses produksi yakni:

1) Biaya Bahan Baku

Biaya bahan baku merupakan harga pokok bahan baku yang dikeluarkan perusahaan untuk membuat produk jadi.

2) Biaya Tenaga Kerja

Biaya tenaga kerja ini timbul karena adanya pemakaian tenaga kerja yang digunakan untuk memperlancar proses produksi dari bahan mentah menjadi barang yang siap dijual. Yang termasuk dalam biaya tenaga kerja yaitu gaji atau upah

¹⁰ Erlina Raufaidah, *Ilmu Ekonomi*, 54.

¹¹ Hansen dan Mowen, *Manajemen Accounting*, 50.

yang diberikan perusahaan untuk tenaga kerja yang terlibat langsung dengan pengolahan produk.

3) Biaya *Overhead* Pabrik

Biaya *overhead* pabrik adalah semua biaya produksi yang dikeluarkan oleh perusahaan selain biaya bahan baku dan tenaga kerja, tetapi mengubah bahan mentah menjadi bahan jadi. Biaya *overhead* pabrik dapat dikelompokkan menjadi 3 elemen yaitu:

- a) Bahan baku tidak langsung yaitu bahan baku yang digunakan dalam penyelesaian produk tetapi pemakaiannya relatif kecil dan biaya ini tidak dapat ditelusuri secara langsung kepada produk selesai.
- b) Tenaga kerja tidak langsung yaitu tenaga kerja yang membantu dalam pengolahan produk selesai.
- c) Biaya tidak langsung lainnya yaitu biaya selain bahan tidak langsung dan tenaga kerja tidak langsung yang membantu pengolahan produk selesai.¹²

c. Tujuan Biaya Produksi

Tujuan utama biaya produksi adalah untuk memaksimalkan laba selain itu juga untuk membandingkan biaya yang dikeluarkan dan pendapatan perusahaan. ada beberapa tujuan biaya produksi yaitu:

¹² Mulyadi, *Akutansi Biaya*, 343-345.

1) Untuk Menetapkan Biaya Produksi

Sangat penting bagi perusahaan untuk menetapkan biaya produksi dengan tepat yaitu mengumpulkan dan mencatat semua bukti transaksi terkait pengeluaran biaya dengan baik maka perusahaan akan menghasilkan penetapan biaya produksi yang tepat pula.

2) Untuk Mengendalikan Biaya

Pengumpulan semua bukti transaksi, pencatatan dan penentuan biaya produksi yang tepat akan membantu memudahkan manajemen untuk pengawasan dan pengendalian biaya.

3) Untuk Membantu Pengambilan Keputusan

Penentuan biaya produksi membantu suatu perusahaan dalam pengambilan keputusan jangka pendek seperti: pembelian bahan baku, pembelian alat produksi, penentuan harga jual barang jadi.¹³

3. Volume Penjualan

a. Pengertian Volume Penjualan

Penjualan merupakan salah satu kegiatan paling penting bagi perusahaan. Menurut Winardi penjualan adalah mengalihkan barang-barang dan jasa-jasa dari tangan produsen ketangan

¹³ Mulyadi, *Akutansi Biaya* (Yogyakarta: STIE YKPN, 2012), 20.

konsumen dengan harga yang telah ditentukan.¹⁴ Dapat disimpulkan penjualan merupakan usaha yang dilakukan produsen untuk menyampaikan produk bagi yang memerlukan dengan harga yang sudah ditentukan dan dipersetujui bersama.

Kegiatan penjualan yang dilakukan perusahaan untuk mencapai volume penjualan yang diharapkan perusahaan dan mencapai laba yang maksimum. Menurut Daryanto volume penjualan adalah ukuran yang menunjukkan banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual.¹⁵ Sedangkan menurut Kotler pengertian volume penjualan adalah barang yang terjual dalam bentuk uang dalam jangka waktu tertentu dan didalamnya mempunyai strategi pelayanan yang baik.¹⁶ Menurut Freddy Rangkuti semakin besar penjualan dihasilkan perusahaan maka besar kemungkinan laba yang dihasilkan perusahaan juga ikut meningkat.¹⁷ Dapat disimpulkan volume penjualan merupakan jumlah barang atau jasa yang terjual yang didalamnya ada strategi pelayanan yang baik.

¹⁴ Indira Sasangka Dan Rahmad Rusmayadi, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Mini Market Minimart Bandung," Jurnal Ilmiah Online STEI Muhammadiyah (Bandung, 2018), 134.

¹⁵ Teguh Imam, *Pengaruh Voulme Penjualan, Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih* (Bandung: Jurnal Ilmiah Akutansi, 2020), 68.

¹⁶ Freddy Rangkuti, *Strategi Promosi Yang Kreatif* (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2009), 57.

¹⁷ Ibid., 58.

b. Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Volume Penjualan

Menurut Basu Swastha faktor-faktor yang meningkatkan volume penjualan yaitu sebagai berikut:

1) Produk

Produk adalah salah satu faktor yang dapat mempengaruhi tingkat volume penjualan produk yang ditawarkan oleh perusahaan dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk tersebut. yang perlu diperhatikan untuk meningkatkan volume penjualan yaitu kualitas produk, kemasan produk, bentuk fisik produk dan keunggulan produk.

2) Harga

Yang dimaksud harga disini adalah harga yang harus dibayarkan konsumen untuk mendapatkan suatu produk untuk memenuhi kebutuhannya. Salah satu cara produsen agar dapat menarik minat beli konsumen dengan jumlah banyak adalah menetapkan pada harga produk yang ditawarkan sesuai dengan kualitas dan kepuasan konsumen.

3) Penyaluran (distribusi)

Penyaluran atau distribusi merupakan pengiriman produk kepada konsumen. Semakin luas jangkauan penyaluran maka semakin mempengaruhi volume penjualan.¹⁸

¹⁸ Basu Swastha, *Azaz-Azaz Marketing Edisi Ketiga* (Yogyakarta: Liberty, 1999), 22.

4) Promosi

Kegiatan promosi yang dilakukan perusahaan untuk meningkatkan volume penjualan dengan berbagai macam promosi dengan periklanan, pameran dan lain-lain tujuan utama menginformasikan, membujuk, mempengaruhi dan mengingatkan konsumen agar membeli produk yang dihasilkan.¹⁹ Menurut Kotler terdapat beberapa indikator yang dari volume penjualan yakni sebagai berikut:

1) Mencapai volume penjualan tertentu

Kemampuan suatu perusahaan dalam menjual produknya dapat menentukan keberhasilan sehingga mendapatkan keuntungan. Sebaliknya apabila perusahaan tidak mampu menjual produknya maka perusahaan tersebut akan mengalami kerugian.

2) Mendapatkan laba tertentu

Kemampuan perusahaan dalam meningkatkan profitabilitas perusahaan untuk memperluas usahanya.

3) Menunjang kebutuhan ekonomi

Kemampuan perusahaan dalam menjual produknya sehingga mendapat keuntungan untuk menunjang

¹⁹ Ibid., 22.

pertumbuhan kebutuhan ekonomi perusahaan dapat bertahan ditengah persaingan yang semakin ketat saat ini.²⁰

B. Kajian Pustaka

Berikut tabel penelitian terdahulu mengenai pengaruh biaya dan volume penjualan terhadap laba perusahaan:

Tabel 2.1
Studi Penelitian Terdahulu

No	Identitas Penulis	Variabel dan Metode	Hasil	Persamaan dan Perbedaan
1.	Penulis : Syamsinar Us (2017) Judul : Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Volume Penjualan Pada Bilqis Catering Di Kota Makassar. ²¹	Variabel : Harga Pokok Produksi (X) Volume Penjualan (Y) Metode : Pengumpulan data dengan dokumentasi dan wawancara.	Hasil dari penelitian ini harga pokok produksi tidak berpengaruh pada volume penjualan.	Persamaan : Variabel yang digunakan sama yaitu tentang biaya produksi dan volume penjualan. Perbedaan : Variabel X atau variabel bebasnya hanya satu.
2.	Penulis: Nuripa Oktapia (2017) Judul:	Variabel: Biaya Produksi (X1), Biaya Operasional	Secara persial biaya produksi memiliki pengaruh	Persamaan: Persamaannya yaitu pada salah satu

²⁰ Indira Sasangka Dan Rahmat Rusmyadi, "Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Mini Market Minamart Bandung," Jurnal Ilmiah Online STEI Muhammadiyah (Bandung, 2018), 134.

²¹ Syamsir Us, "Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Volume Penjualan Pada Bilqis Catering Di Kota Makassar," *Skripsi* (Makassar: Universitas Muhammadiyah Makassar, 2017).

	<p>Analisis pengaruh biaya produksi dan biaya operasional terhadap laba bersih pada PT. Mayora Indah Tbk di Bursa Efek Indonesia (BEI)²²</p>	<p>(X2) dan Laba Bersih (Y) Metode: Data sekunder dengan dokumentasi diperoleh melalui bursa efek Indonesia.</p>	<p>negatif dan signifikan sedangkan biaya operasional berpengaruh positif signifikan terhadap laba bersih PT. Mayora Indah Tbk. Secara simultan biaya produksi dan biaya operasional berpengaruh signifikan terhadap PT. Mayora Indah Tbk.</p>	<p>variable X (biaya produksi) dan variable Y (laba bersih). Perbedaan: perbedaannya terletak pada salah satu variabel (X2) yang digunakan, peneliti menggunakan volume penjualan sedangkan penelitian ini menggunakan biaya operasional.</p>
3.	<p>Penulis : Deli Purnama Sari (2019) Judul : Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual</p>	<p>Variabel : Biaya Produksi (X1) Harga Jual (X2) Tingkat Pendapatan (Y)</p>	<p>Hasil penelitian tersebut adalah biaya produksi dan harga jual berpengaruh signifikan</p>	<p>Persamaan : Salah satu variabel X1 nya sama yaitu biaya produksi dan metode penelitian.</p>

²² Nuripa Oktapia, "Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT. Mayora Indah Tbk di Bursa Efek Indonesia (BEI)", Jurnal Ilmiah Akutansi Bisnis Dan Keuangan, Volume 11, Nomor 2, (2017).

	Terhadap Tingkat Keuntungan Home Industry Kripik. ²³	Metode : Pengolahan data	terhadap tingkat pendapatan home industry kripik	Perbedaan : Variabel X2 dan Variable Y berbeda.
4.	Penulis: Fatmawati (2019) Judul: Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Omset Penjualan PT. Citra Sulawesi Food (RM Ayam Goreng Sulawesi). ²⁴	Variabel: Biaya Produksi (X) Omset Penjualan (Y) Metode: Mengolah data yang sudah ada	Biaya produksi berpengaruh signifikan terhadap omset penjualan	Persamaan : Variabel (X) sama yaitu biaya produksi Perbedaan : Hanya menggunakan satu variabel X dan perbedaan variabel Y yang digunakan yaitu omset penjualan.
5.	Penulis : Mahfidah Puspa Dinah (2019) Judul : Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Pemasaran Terhadap	Variabel : Biaya Produksi (X1) Biaya Pemasaran (X2) Volume Penjualan (Y)	Biaya produksi secara persial berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan.	Persamaan : Persamaan pada variabel X1 yaitu Biaya produksi penjualan. Perbedaan :

²³ Delia Purnama Sari, "Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Home Industry Kripik," *Skripsi* (Lampung: UIN Raden Intan Lampung, 2019).

²⁴ Fatmawati, "Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Omset Penjualan PT. Citra Sulawesi Food (RM Ayam Goreng Sulawesi)," *Skripsi* (Makassar: Universitas Muhammadiyah Makassar, 2019).

	Penjualan Perusahaan Manufaktur. ²⁵	Metode : Penyebaran Kuesioner	Variabel biaya pemasaran secara silmutan berpengaruh signifikan terhadap volume penjualan	Metode pengambilan data dan salah satu varibale bebasnya X2 biaya pemasaran sedangkan peneliti yaitu volume penjaulan dan variabel Y peneliti laba perusahaan.
6	Penulis: Denny Prabu Syahputra (2019) Judul: Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih PT. Holcim Indonesia Tbk. ²⁶	Variabel: Biaya Produksi (X1), Biaya Operasional (X2), Laba Bersih (Y). Metode: Metode yang dilakukan yaitu dokumentasi	Secara persial biaya produksi berpengaruh negatif terhadap laba bersih perusahaan dan biaya operasional juga berpengaruh negatif terhadap laba	Persamaa: persamaan pada data yang digunakan data sekunder danvaribael X1 dan Y sama- sama menggunakan biaya produksi dan laba bersih.

²⁵ Mahfidah Puspa, "Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Pemasaran Terhadap Penjualan Perusahaan Manufaktur," *Skripsi* (Surabaya: Stia Kepelabuhan Surabaya, 2019).

²⁶ Denny Prabu Syahputra, "Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih PT. Holcim Indonesia Tbk", *e-Proceeding Of Management*, Volume 5, Nomor 1, (2019).

			<p>bersih PT. Holcim Indonesia Tbk. sedangkan secara simultan biaya produksi dan biaya operasional berpengaruh positif terhadap laba PT. Holcim Indonesia Tbk,</p>	<p>Perbedaan: perbedaan yang ada terletak pada variabel X2 penelitian tersebut menggunakan biaya operasional sedangkan peneliti menggunakan volume penjualan.</p>
7	<p>Penulis: Elvira Rosa (2020)</p> <p>Judul: Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Perusahaan Dengan Volume Penjualan Sebagai Moderating Pada Perusahaan</p>	<p>Variabel: Biaya Produksi (X1) Volume Penjualan (X2) Laba Bersih (Y)</p> <p>Metode: Pengumpulan data sekunder berupa laporan keuangan.</p>	<p>Biaya produksi dan volume berpengaruh signifikan terhadap laba bersih dan volume penjualan tidak memoderasi pengaruh biaya produksi terhadap laba bersih.</p>	<p>Persamaan: Variabel yang diteliti sama yaitu biaya produksi, volume penjualan dan laba bersih dan metode pengumpulan data</p> <p>Perbedaan : Meneliti variabel moderating.</p>

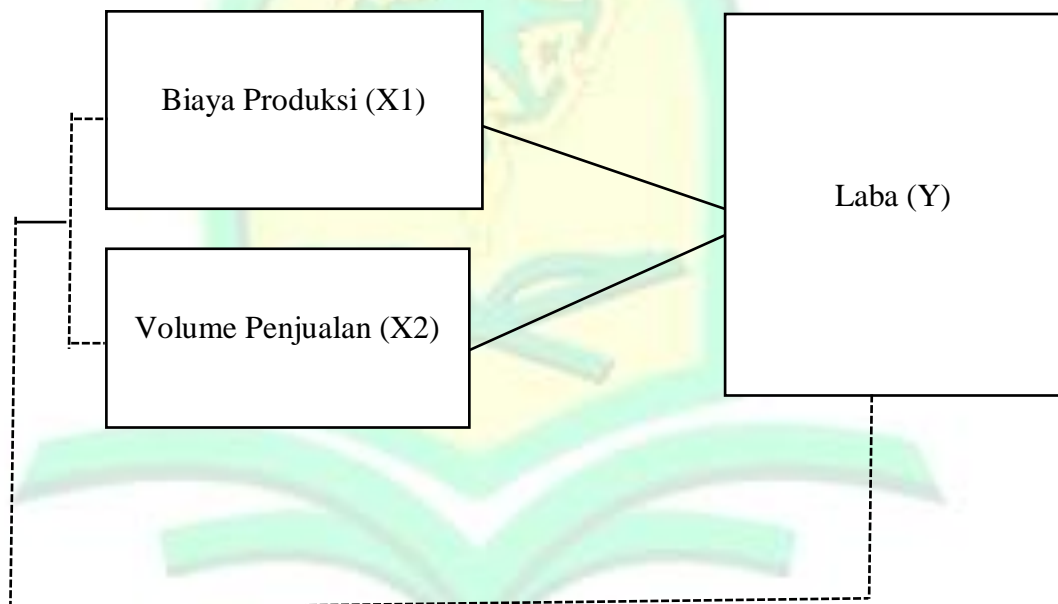
	Tekstil Dan Garment. ²⁷			
8	<p>Penulis: Eko Purwanto (2021)</p> <p>Judul: Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Produksi, Dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia²⁸</p>	<p>Variabel: Volume Penjualan (X1) Biaya Porudksi (X2) Pajak Penghasilan (X3) Laba Bersih (Y)</p> <p>Metode: Mengumpulkan data dengan dokumetasi</p>	<p>Secara persial pajak tidak berpengaruh terhadap laba bersih perusahaan. kemudian secara simultan volume penjualan, biaya produksi dan pajak penghasilan berpengaruh signifikan terhadap laba bersih perusahaan.</p>	<p>Persamaan: Persamaan pada Variabel (Y) Laba Bersih, variabel (X) terdapat biaya produksi dan volume penjualan.</p> <p>Perbedaan: Terdapat perbedaan yaitu penelitian ini menggunakan 3 variabel X sedangkan penelitian yang dilakukan peneliti hanya menggunakan 2 variabel X.</p>

²⁷ Elvira Rosa, "Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Perusahaan Dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderating Pada Perusahaan Tekstil Dan Garment," *Skripsi* (Medan: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara, 2020).

²⁸ Eko Purwanto, "Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Produksi, Dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia", *Jurnal Ilmiah Ekonomi Kita*, volume 10, Nomor 2, (2021).

C. Kerangka Pemikiran

PT.Gunung Derajat adalah perusahaan yang bergerak dibidang industri yang memproduksi semen instan atau disebut dengan mortar. Untuk menghasilkan mortar tersebut perusahaan harus banyak mnengeluarkan biaya untuk kegiatan produksi dan kegiatan produksi yang dilakukan untuk meningkatkan volume penjualan perusahaan mortar PT.Gunung Derajat. Biaya produksi dan volume penjualan tersebut akan mempengaruhi laba.



Keterangan:

————— : Hubungan Parsial

----- : Hubungan Simultan

Gambar 2.1 Gambar Kerangka Berpikir

Gambar tersebut menunjukkan model analisis yang akan di gunakan dalam penelitian ini. Variabel yang diteliti terdiri dari variabel X yaitu sebagai variabel bebas dalam penelitian ini dimana variabel X terbagi dalam X_1

yaitu variabel biaya produksi dan X_2 sebagai variabel volume penjualan. Dalam penelitian ini juga terdapat variabel Y yaitu variabel yang terikat dan akan diteliti sebagai laba perusahaan mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo. Berdasarkan dari hasil rumusan masalah, tujuan penelitian dan landasan teori yang telah dijelaskan sebelumnya.

D. Hipotesis

Hipotesis adalah jawaban sementara terhadap rumusan penelitian, dimana rumusan penelitian telah dinyatakan dalam bentuk kalimat pernyataan.²⁹ Menurut Sadjaja dan Hermawan hipotesis merupakan ramalan, maksudnya ramalan yang mendekati dasar teori. Sehingga ketepatan suatu hipotesis sangat berkaitan erat dengan ketepatan teori yang digunakan.³⁰ Penelitian ini meneliti tentang adakah pengaruh biaya produksi dan volume penjualan terhadap laba perusahaan mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo. Berdasarkan rumusan masalah, landasan teori dan kerangka berpikir diatas maka hipotesis dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Menurut Carter dan Usry menyatakan bahwa tingkat laba yang diperoleh oleh perusahaan dapat ditentukan oleh biaya produksi yang dihasilkan perusahaan, semakin biaya produksi yang dicapai maka semakin tinggi pula laba yang diperoleh.³¹ Selain itu teori ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Tara Diva Lisna dan Denny

²⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan RnD* (Bandung: Alfabeta, 2016), 64.

³⁰ Hendri Tanjung dan Abrista Devi, *Metode Penelitian Ekonomi Islam* (Jakarta: Gramata Publishing, 2013), 97.

³¹ Tara Diva Dan Denny Hambali, *Pengaruh Biaya Produksi, Harga Jual Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Pertambangan Batubara* (Sumbawa: Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Indonesia, 2020), 46.

Hambali menyimpulkan bahwa biaya produksi secara parsial terdapat pengaruh signifikan terhadap laba bersih dengan arah positif pada perusahaan pertambangan batubara yang terdaftar di BEI periode 2014-2017.³² Maka dari itu hipotesis yang peneliti berikan sebagai berikut:

Ha₁ : Biaya produksi berpengaruh terhadap laba perusahaan mortar PT.Gunung Derajat Ponorogo.

H0₁ : Biaya produksi tidak berpengaruh terhadap laba perusahaan mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo.

2. Menurut Harnanto menyatakan bahwa volume penjualan pada suatu perusahaan dapat ditingkatkan artinya laba perusahaan tersebut juga akan meningkat pula. Salah satu tujuan utama perusahaan adalah mencapai tingkat laba atau keuntungan yang maksimal.³³ Pada penelitian yang dilakukan oleh Fauzi Dwi Putra menunjukkan bahwa secara parsial volume penjualan berpengaruh terhadap laba pada shop kuta-badung.³⁴ Dari teori dan penelitian terdahulu tersebut maka peneliti memberikan hipotesis sebagai berikut:

Ha₂ : Volume penjualan berpengaruh terhadap laba perusahaan PT.Gunung Derajat Ponorogo.

H0₂ : Volume penjualan tidak berpengaruh terhadap laba perusahaan mortar PT.Gunung Derajat Ponorogo.

³² Ibid., 47.

³³ Harnanto, *Akutansi Perpajakan* (Semarang: Universitas Diponegoro, 2003), 444.

³⁴ Fauzi Dwi Putra "Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung" *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, (2017), 471.

3. Menurut Mulyadi menyatakan bahwa faktor-faktor yang mempengaruhi laba yaitu biaya produksi, volume penjualan dan harga jual produk.³⁵ Pernyataan tersebut sejalan dengan penelitian terdahulu yang dilakukan oleh Sumayah dan Suzanti bahwa volume penjualan dan biaya produksi secara simultan dan signifikan berpengaruh pada laba. Tingkat keberhasilan atau prestasi perusahaan ditunjukkan oleh besarnya laba yang diperoleh suatu perusahaan.³⁶ berdasarkan pernyataan diatas maka hipotesisnya sebagai berikut:

Ha₃ : Biaya produksi dan volume penjualan berpengaruh secara silmutan terhadap laba perusahaan mortar PT.Gunung Derajat Ponorogo.

H0₃ : Biaya produksi dan volume penjualan tidak berpengaruh secara silmutan terhadap laba perusahaan mortar PT.Gunung Derajat Ponorogo.

³⁵ Wiratna Sujarweni, *Akutansi Manajemen Teori Dan Aplikasi*. 51.

³⁶ Suzanti "Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Penjualan Air Bersih Air Bersih Terhadap Laba Bersih PT. PDAM Tirtanadi" *Jurnal Penelitian Universitas Siliwangi* Volume 4, Nomor 5, (2009), 6.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Rancangan Penelitian

Penelitian ini menggunakan pendekatan kuantitatif. Metode kuantitatif adalah metode penelitian yang dapat diartikan sebagai metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat positivisme digunakan untuk meneliti populasi dan sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat kuantitatif dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan.¹ Penelitian kuantitatif dapat dikatakan penelitian yang menggunakan prosedur statistika atau dengan cara pengukuran. Penelitian ini dilakukan di Perusahaan mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo. Perusahaan tersebut belum dapat memaksimalkan laba padahal biaya produksi dan volume penjualan meningkat. Laba dipengaruhi oleh biaya produksi dan volume penjualan.

B. Variabel Penelitian dan Definisi Operasional

1. Variabel Penelitian

Variabel penelitian adalah suatu atribut, nilai/sifat Dalam penelitian ini terdapat dua variabel penelitian yaitu variabel independen dan variabel dependen. Kedua variabel tersebut yaitu:

a. Variabel bebas (Independen)

Variabel bebas adalah variabel yang berpengaruh terhadap variabel lainnya dapat diartikan menghasilkan akibat terhadap

¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan RnD*, 8.

variabel lain, yang pada umumnya memiliki urutan waktu.² Pada penelitian ini variabel bebasnya yaitu biaya produksi (X_1) dan volume penjualan (X_2).

b. Variabel terikat (Dependen)

Variabel terikat adalah variabel yang dipengaruhi oleh variabel bebas sehingga dapat pula dikatakan bahwa keberadaan variabel ini sebagai akibat dari variabel bebas.³ Jadi pada penelitian ini variabel terikatnya yaitu laba (Y).

2. Definisi Operasional

Penelitian ini melibatkan tiga variabel, dimana terdapat dua variabel bebas dan satu variabel terikat. Ketiga variabel tersebut dijelaskan pada tabel sebagai berikut sebagai berikut:

Tabel 3.1 Definisi Operasional

No	Variabel	Definisi Operasional	Indikator	Sumber
1.	Laba (Y)	Laba adalah selisih antara total pendapatan dengan total biaya yang merupakan inisiatif produsen untuk melakukan produksi.	Biaya produksi, Harga jual, Volume penjualan	Wiratna Sujarweni, Akutansi Manajemen Teori Dan Aplikasi, 2015. ⁴

² Nanang Martono, *Penelitian Kuantitatif* (Jakarta: Raja Grafindo, 2010), 55.

³ Ibid., 57.

⁴ Wiratna Sujarweni, Akutansi Manajemen Teori Dan Aplikasi, 51.

2.	Biaya Produksi (X1)	Biaya produksi adalah semua pengeluaran yang dilakukan perusahaan untuk memenuhi faktor-faktor produksi dan bahan baku mentah untuk menjadi produk jadi.	Bahan baku, Overhead Pabrik, Tenaga kerja	Mulyadi, Akutansi Biaya, 2009. ⁵
3.	Volume Penjualan (X2)	Volume penjualan adalah banyaknya atau besarnya jumlah barang atau jasa yang terjual dan didalanya ada stategi pelayanan yang baik.	Harga, Kualitas, Promosi, Saluran Distribusi	Basu Swastha, Azas-Azas Marketing Edisi Tiga, 1999. ⁶

C. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian berperan penting dalam memperlancar peneliti untuk memperoleh data dan informasi tentang masalah yang akan dipecahkan. Oleh karena itu penelitian ini dilakukan di Perusahaan Mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo yang beralamatkan Jalan Raya Sampung KM

⁵ Mulyadi, *Akutansi Biaya*, 343-345.

⁶ Basu Swastha, *Azaz-Azaz Marketing Edisi Ketiga* (Yogyakarta: Liberty, 1999), 22.

2 Kauman Kauman Ponorogo Jawa Timur. Sebelumnya PT.Gunung Derajat Ponorogo berlokasi di Surabaya 2 tahun kemudian 2019 di akuisisi oleh bapak Mujiono selaku direktur perusahaan sekarang. Perusahaan tersebut merupakan perusahaan industri yang memproduksi mortar atau semen instan satu-satunya di Ponorogo. Ketika sudah pindah di Ponorogo PT.Gunung Dearjat Ponorogo masih kerjasama dengan kantor Surabaya untuk bahan baku terutama bahan adiktif atau obat kimia tetapi tidak lama memutuskan untuk berdiri sendiri dengan mencari formulator baru. Hampir setiap hari perusahaan selalu melakukan kegiatan produksi sehingga biaya produksi pada perusahaan tersebut meningkat dan volume penjualan juga meningkat sehingga seharusnya laba perusahaan meningkat pula, tetapi laba pada perusahaan tersebut masih mengalami penurunan laba.⁷ Maka dari itu peneliti akan melakukan penelitian di perusahaan PT. Gunung Derajat Ponorogo apakah biaya produksi dan volume penjualan berpengaruh terhadap laba perusahaan.

D. Populasi dan Sampel

Populasi adalah wilayah generalisasi yang terdiri atas objek atau subjek yang mempunyai kualitas dan karakteristik tertentu yang ditetapkan oleh peneliti untuk dipelajari dan kemudian ditarik kesimpulannya.⁸ Jadi populasi itu tidak hanya berupa orang saja namun juga berupa objek benda-benda yang ada, Populasi pada penelitian ini adalah laporan keuangan PT. Gunung Dearajat Ponorogo dari tahun 2019 sampai 2021.

⁷ Mujiono, Wawancara, 17 September 2021.

⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan RnD*, 90.

Sampel adalah bagian dari jumlah dan karakteristik yang dimiliki oleh populasi tersebut. Penentuan jumlah sampel yang akan diolah dari jumlah populasi harus dilakukan teknik pengambilan *sampling* yang tepat.⁹ Sampel pada penelitian ini adalah biaya produksi, volume penjualan dan laba.

Teknik pengambilan sampel adalah teknik yang digunakan untuk menentukan sampel dalam suatu penelitian. Teknik pengambilan sampel pada penelitian ini yaitu dengan menggunakan *purposive sampling*. Menurut Sugiyono *purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Sampel pada penelitian ini dapat dikelompokkan menjadi sampel keputusan yang memilih anggota-anggota sampel yang sesuai kriteria tertentu atas dasar catatan yang lalu atau tujuan penelitian yang ingin dicapai.¹⁰

Adapun pertimbangan penentuan sampel yang digunakan pada penelitian ini yaitu data yang diambil dari laporan keuangan PT.Gunung Derajat Ponorogo pada periode 2019-2021, karena pada periode tersebut terdapat fenomena yang menyebabkan penelitian ini dilakukan. Dengan populasi laporan keuangan PT.Gunung Derajat Ponorogo selama 3 tahun dan berdasarkan hasil pengambilan sampel data maka dapat diambil sampel sebesar 36 sampel.

⁹ Ibid., 91.

¹⁰ Ibid., 96.

E. Jenis dan Sumber Data

1. Jenis Data

Jenis data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data kuantitatif yang diukur dalam suatu skala numerik atau angka-angka. Selain itu data kuantitatif juga merupakan data yang dapat diukur atau dihitung secara langsung berupa informasi atau penjelasan yang dinyatakan dengan bilangan atau berbentuk angka.

2. Sumber Data

Sumber data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu data sekunder adalah data yang berasal dari catatan perusahaan, publikasi pemerintah, buku, artikel, website dan internet.¹¹ Pada penelitian ini data sekundernya berasal dari laporan laba rugi PT.Gunung Derajat Ponorogo tahun 2019-2021, biaya produksi dan volume penjualan. Selain itu data sekundernya berasal dari buku, jurnal, artikel dan website.

F. Metode Pengumpulan Data

Menurut Sugiyono teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling strategis dalam penelitian karena tujuan utama dalam penelitian adalah mendapatkan data sehingga dalam penelitian teknik pengumpulan data harus tepat.¹² Teknik pengumpulan data yang digunakan pada

¹¹ Imam Ghazali, *Desain Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif Untuk Akutansi, Bisnis dan Ilmu Sosial Lainnya* (Yogyakarta: Yoga Pratama, 2013), 93.

¹² Sugiyono, *Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan RnD*, 224.

penelitian ini yaitu metode dokumentasi adalah dilakukan dengan mencari data mengenai hal-hal atau variabel yang berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, prasasti, notulen rapat, agenda dan sebagainya.¹³ Dokumen perusahaan yang berkaitan dengan penelitian yang dilakukan yaitu berupa daftar biaya produksi, volume penjualan dan laporan laba perusahaan PT.Gunung Derajat Ponorogo.

G. Teknik Pengolahan dan Analisis Data

Sebelum menganalisis data peneliti melakukan pengelolaan data dengan cara mengumpulkan semua data yang telah didapatkan, kemudian peneliti melakukan verifikasi atau pengecekan ulang terhadap data-data yang diperoleh kemudian memilih data yang sekiranya menurut peneliti penting dan data yang sekiranya tidak dibutuhkan. Salah satu teknik pengolahan data yang peneliti gunakan yaitu dengan cara melakukan editing terhadap data yang telah dikumpulkan dari hasil dilapangan dengan tujuan agar data yang akan dianalisis telah akurat dan lengkap.

Selanjutnya setelah data-data yang terkumpul itu dipilih, peneliti mengelompokkan data-data tersebut sesuai dengan rumusan masalah masing-masing. penelitian ini adalah kuantitatif maka teknik pengolahan datanya menggunakan aplikasi perhitungan program SPSS 25.

Analisis data adalah adalah rangkaian kegiatan penelaahan, pengelompokan, sistematisasi, penafsiran, dan verifikasi data agar sebuah

¹³ Sandu Suyito, *Dasar Metodologi Penelitian* (Yogyakarta: Literasi Media Publishing,2011), 78.

fenomena memiliki nilai sosial, akademis dan ilmiah.¹⁴ Metode analisis data yang peneliti gunakan yaitu:

1. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji variabel bebas (X) dan data variabel terikat (Y) pada persamaan regresi yang dihasilkan. Persamaan regresi akan dinyatakan baik jika mempunyai data variabel bebas dan data variabel terikat berdistribusi mendekati normal. Dapat dikatakan memenuhi normalitas jika nilai residual yang dihasilkan lebih besar dari 0,05.¹⁵

2. Uji Multikolinieritas

Uji Multikolinieritas digunakan untuk mengetahui ada tidaknya variabel independen yang memiliki kemiripan antara variabel independen dalam satu model regresi. Jika terdapat korelasi maka dinyatakan bahwa model regresi mengalami masalah multikolinieritas. Uji multikolinieritas dilakukan dengan melihat nilai toleransi dari nilai *Variance Inflation Factor (VIF)*.¹⁶

3. Uji Heterokedastisitas

Uji Heterokedastisitas bertujuan untuk melihat apakah tidak ada kesamaan varians dan residual satu kepengamatan lainnya. Model regresi yang memenuhi persyaratan adalah dimana terdapat kesamaan varians dan residual satu pengamat ke pengamat lainnya biasa disebut

¹⁴ Ibid., 109.

¹⁵ Danang Sunyoto, *Praktik SPSS Untuk Kasus* (Yogyakarta: Nuha Media, 2011), 125.

¹⁶ Ibid., 127.

homokedastisitas. Persamaan regresi yang baik jika tidak terjadi heterokedastisitas. Jika semua variabel signifikan (X) lebih besar dari 0,05 maka tidak terjadi heterokedastisitas.¹⁷

4. Uji Regresi Linier Berganda

Metode penelitian yang akan digunakan dalam penelitian ini adalah analisis regresi linier berganda. Analisis regresi linier berganda adalah metode statistik yang digunakan untuk meneliti pengaruh satu atau lebih variabel bebas (*independen*) terhadap satu variabel terikat (*dependen*).

Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengetahui signifikan atau tidak apakah berpengaruh atau tidak pengaruh yang ditimbulkan biaya produksi, volume penjualan terhadap laba perusahaan mortar PT.Gunung Derajat dengan menggunakan persamaan linier sebagai berikut:

$$Y = \alpha + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \epsilon$$

Keterangan:

Y = Laba

α = Kostanta

$\beta_1 \beta_2$ = Koefesien Regresi

X1 = Biaya Produksi

X2 = Volume Penjualan

ϵ = Residual

¹⁷ Ibid., 134.

5. Uji Korelasi Ganda (R)

Analisis korelasi ganda (R) digunakan untuk mengetahui hubungan antara dua atau lebih variabel independen terhadap variabel dependen secara serentak. Apabila hubungan keeratan antara variabel bebas dengan variabel terikat apabila R mendekati satu maka dikatakan terdapat hubungan yang sangat erat.¹⁸

6. Uji Koefisien Determinasi (R²)

Koefisien determinasi digunakan untuk mengetahui presentase perubahan variabel bebas atau independen (X) yang disebabkan oleh variabel terikat atau dependen (Y).

Jika R² semakin besar maka presentase perubahan variabel Y yang disebabkan oleh variabel X. Jika R² semakin kecil maka presentase perubahan variabel Y disebabkan oleh variabel X semakin rendah.¹⁹

3. Uji Hipotesis

a. Uji Signifikan Parsial (Uji t)

Uji ini digunakan untuk mengetahui apakah variabel independen secara parsial mempunyai pengaruh signifikan terhadap variabel dependen. Dengan pengambilan keputusan apabila:

- 1) Ha diterima, jika $t_{hitung} > t_{tabel}$ dan jika $sig < 0,05$. Ha adalah hipotesis bersifat positif.

¹⁸Wiratna Sujarweni, Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bsinis (Yogyakarta: Penerbit Andi,2015), 160.

¹⁹ Ibid., 164.

2) H_0 diterima jika t hitung $< t$ tabel dan jika $\text{sig} > 0,05$. H_0 adalah hipotesis bersifat negatif.²⁰

b. Uji Signifikan Silmutan (Uji F)

Uji F dikenal dengan istilah ANOVA (*analysis of variance*).

Uji F tergolong analisis komparatif yang terdiri dari dua variabel atau lebih. Tujuannya adalah untuk membandingkan lebih dari dua rata-rata digunakan untuk menguji kemampuan generalisasinya artinya data sampel dianggap dapat mewakili populasi. Dengan pengambilan keputusan apabila:

- 1) H_a diterima, jika $F_{\text{hitung}} > F_{\text{tabel}}$. Jika H_a diterima artinya signifikan.
- 2) H_0 diterima jika $F_{\text{hitung}} < F_{\text{tabel}}$. Jika H_0 diterima artinya tidak signifikan.²¹

²⁰ Husnaini Usman dan Purnomo Setiadi Akbar, *Pengantar Statistika* (Jakarta: Bumi Aksara, 2008) 132-137.

²¹ Riduwan dan Sunarto, *Pengantar Statustuka untuk Pendidikan, Sosial, Ekonomi, Komunikasi dan Bisnis* (Bandung: Alfabeta, 2017), 20-21.

BAB IV

PEMBAHASAN DAN ANALISA DATA

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

PT. Gunung Derajat Ponorogo merupakan perusahaan yang bergerak dibidang industri yang memproduksi mortar atau semen perekat bata ringan. Perusahaan tersebut berlokasi di Jalan Raya Sampung KM.2 Kauman Kauman Ponorogo. Sebelumnya PT. Gunung Derajat Ponorogo berlokasi di Surabaya dan sudah beroperasi selama 2 tahun kemudian pada tahun 2019 diakusisi oleh bapak Mujiono selaku direktur perusahaan sekarang. Setelah diakusisi PT. Gunung Derajat pindah ke Ponorogo mulai dari tempat produksi hingga kantor administrasi.¹

B. Hasil Pengujian Deskriptif

Data yang digunakan dalam penelitian ini adalah data biaya produksi dan volume penjualan terhadap laba penjualan pada yang didapatkan melalui dokumentasi pada Perusahaan Montar PT. Gunung Derajat Ponorogo pada tahun 2019, 2020 dan 2021 dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 4.1
Data PT. Gunung Derajat 2019-2021

BULAN	TAHUN	BIAYA PRODUKSI (X1)	VOLUME PENJUALAN (X2)	LABA (Y)
Januari	2019	121.860.022	194.530.738	59.550.225
	2020	211.560.050	324.120.793	89.540.956
	2021	278.606.215	413.672.735	129.532.215
Februari	2019	142.450.480	222.221.381	61.650.750
	2020	215.809.022	331.789.584	90.854.091

¹ Mujiono, Wawancara, 21 September 2021.

	2021	285.974.350	420.682.515	132.477.170
Maret	2019	150.251.409	223.125.438	69.228.965
	2020	217.220.870	338.570.249	94.873.278
	2021	302.680.554	445.300.869	127.620.415
April	2019	190.050.642	272.631.520	66.356.670
	2020	222.540.798	347.194.590	98.304.182
	2021	314.767.825	450.230.260	168.462.335
Mei	2019	204.457.210	309.970.852	72.650.921
	2020	213.980.650	329.620.975	91.765.639
	2021	296.650.235	431.904.550	125.643.512
Juni	2019	210.352.005	315.352.560	84.210.786
	2020	230.695.347	356.258.215	102.337.948
	2021	270.654.787	406.659.245	121.320.972
Juli	2019	179.025.672	257.441.982	70.985.215
	2020	251.880.768	387.561.725	99.765.315
	2021	318.975.210	454.218.762	145.243.552
Agustus	2019	185.374.215	260.421.500	78.972.542
	2020	245.548.655	370.190.595	117.568.215
	2021	307.625.780	423.027.500	138.427.500
September	2019	191.540.322	275.954.316	83.589.050
	2020	241.807.430	367.487.635	99.942.890
	2021	338.975.215	473.973.389	127.746.175
Oktober	2019	185.952.130	271.230.958	80.198.564
	2020	250.298.520	386.171.480	108.625.978
	2021	324.065.741	458.320.445	125.035.612
November	2019	205.693.367	316.050.365	85.938.400
	2020	246.950.745	382.933.040	123.625.324
	2021	341.329.765	476.545.015	152.691.214
Desember	2019	208.210.342	320.542.624	79.501.930
	2020	305.623.510	431.263.830	145.745.300
	2021	325.682.324	461.302.740	142.500.915

Sumber: Dokumentasi PT. Gunung Derajat Ponorogo

Analisis statistik deskriptif digunakan untuk mengetahui deskriptif suatu data. Analisis ini dilakukan dengan melihat nilai maksimum, minimum, mean dan standar deviasi suatu data. Diketahui jumlah sampel (n) adalah 36 data. Pengujian ini dilakukan untuk menempuh memahami variabel-variabel yang digunakan. Penelitian ini menggunakan variabel biaya produksi, volume penjualan, dan laba. Berikut hasil analisis statistik deskriptif yang diperoleh dalam penelitian ini :

Tabel 4.2
Hasil Deskriptif Statistik

Descriptive Statistics					
	N	Minimum	Maximum	Mean	Std. Deviation
Laba (Y)	36	41745300	99765315	65819020.03	13245771.535
Biaya Produksi (X1)	36	121860022	285974350	210142282.83	39273841.829
Volume Penjualan (X2)	36	194530738	387561725	298929860.28	44255421.516
Valid N (listwise)	36				

Sumber: Output regresi SPSS 25, 2022.

Berdasarkan table di atas, Biaya Produksi (X1) Perusahaan Montar PT. Gunung Derajat Ponorogo pada tahun 2019, 2020 dan 2021 diperoleh minimum sebesar 121860022 dan maksimum 285974350, dengan mean sebesar 210142282.83 serta nilai standar deviasi sebesar 39273841.829.

Volume Penjualan (X2) Perusahaan Montar PT. Gunung Derajat Ponorogo pada tahun 2019, 2020 dan 2021 diperoleh minimum sebesar 194530738 dan maksimum 387561725, dengan mean sebesar 298929860.28 serta nilai standar deviasi sebesar 44255421.516.

Laba (Y) Perusahaan Montar PT. Gunung Derajat Ponorogo pada tahun 2019, 2020 dan 2021 diperoleh minimum sebesar 41745300 dan

maximum 387561725, dengan mean sebesar 65819020.03 serta nilai standar deviasi sebesar 44255421.516.

C. Hasil Pengujian Asumsi Klasik

1. Uji Normalitas

Uji normalitas digunakan untuk menguji variabel bebas (X) dan data variabel terikat (Y) pada persamaan regresi yang dihasilkan. Persamaan regresi akan dinyatakan baik jika mempunyai data variabel bebas dan data variabel terikat berdistribusi mendekati normal. Dapat dikatakan memenuhi normalitas jika nilai residual yang dihasilkan lebih besar dari 0,05.²

Tabel 4.3
Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		36
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	.0000000
	Std. Deviation	10057318.36763612
Most Extreme Differences	Absolute	.092
	Positive	.092
	Negative	-.073
Test Statistic		.092
Asymp. Sig. (2-tailed)		.200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

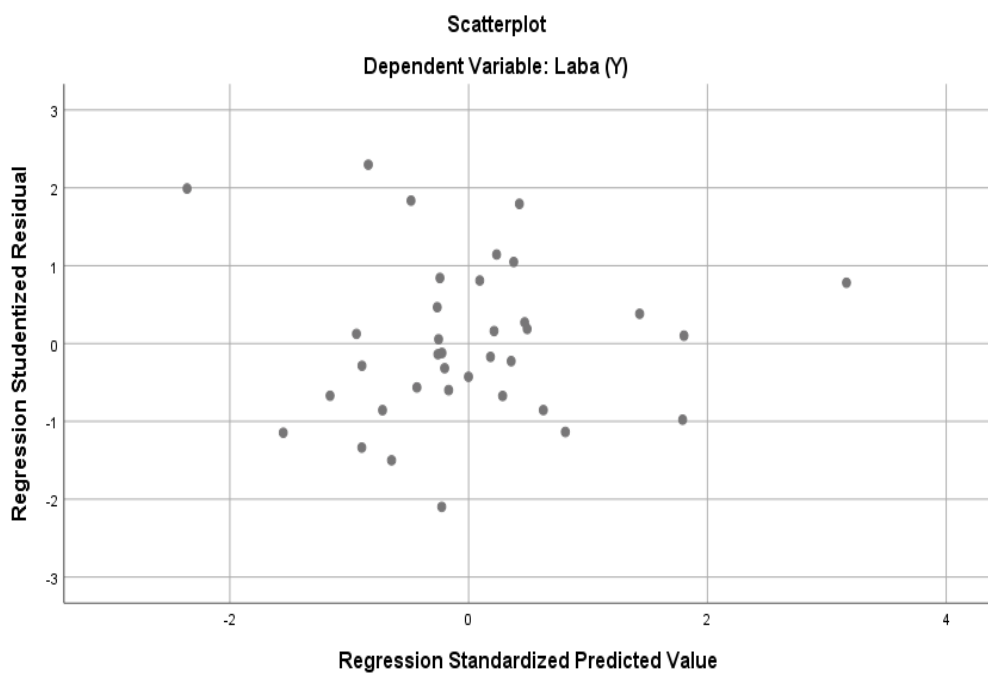
Sumber: Output Regresi SPSS 25, 2022.

² Danang Sunyoto, Praktik SPSS Untuk Kasus (Yogyakarta: Nuha Media, 2011), 125.

Berdasarkan tabel di atas, diketahui nilai signifikansi $0,200 > 0,05$, maka dapat disimpulkan bahwa nilai residual berdistribusi normal.

2. Uji Heterokedastisitas

Metode ini digunakan untuk menguji apakah dalam sebuah model regresi terjadi ketidaksamaan varians dari residual pada satu pengamatan ke pengamatan yang lain. Deteksi ada tidaknya gejala heteroskedastisitas adalah dengan melihat ada tidaknya pola tertentu pada grafik scatterplot di sekitar nilai X dan Y. Jika ada pola tertentu, maka telah terjadi gejala heterokedastisitas. Berikut hasil uji heterokedastisitas:



Gambar 4.1 Hasil Uji Heterokedastisitas

Sumber: Output Regresi SPSS 25, 2022.

Berdasarkan gambar di atas tampak titik-titik menyebar di atas dan di bawah sumbu Y, dan tidak terjadi pola tertentu. Dengan demikian dapat disimpulkan bahwa tidak terjadi heterokedastisitas.

3. Uji Multikolinieritas

Dasar pengambilan keputusan adalah dapat dilihat dari Value Inflation Factor (VIF). Apabila nilai $VIF > 10$, terjadi multikolinieritas. Sebaliknya jika $VIF < 10$, tidak terjadi multikolinieritas (Sugiyono, 2012). Pengujian data yang dilakukan menghasilkan output adalah sebagai berikut:

Tabel 4.4
Hasil Uji Multikolinieritas

Model		Collinearity Statistics	
		Tolerance	VIF
1	(Constant)		
	Biaya Produksi (X1)	.110	9.061
	Volume Penjualan (X2)	.110	9.061

Sumber: Output Regresi SPSS 25, 2022.

Berdasarkan tabel coefficients sebagaimana disajikan di atas menunjukkan bahwa nilai tolerance di semua variabel yang diteliti memiliki nilai di atas 0,10 sedangkan nilai VIF di semua variabel berada di bawah 10. Dengan demikian pengujian dinyatakan lolos dari penyakit multikolinieritas.

D. Hasil Pengujian Hipotesis

1. Analisis Regresi Linier Berganda

Regresi linear berganda bertujuan untuk mengetahui ada tidaknya pengaruh variabel bebas yaitu Biaya Produksi (X1), Volume Penjualan (X2) terhadap variabel terikat yaitu Laba (Y). Penelitian ini, perhitungan statistik dalam analisis regresi linear berganda menggunakan program SPSS. Adapun hasil pengolahan data adalah sebagai berikut:

Tabel 4.5
Hasil Uji Regresi Linier Berganda

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	13061234.425	13105093.171		.997	.326
	Biaya Produksi (X1)	-.566	.134	-1.677	-4.215	.000
	Volume Penjualan (X2)	.574	.119	1.918	4.821	.000

a. Dependent Variable: Laba (Y)

Sumber: Output Regresi SPSS 25, 2022.

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

$$Y = 13061234,425 - 0,566X_1 + 0,574X_2$$

Persamaan tersebut dapat dijabarkan dengan deskriptif yaitu:

- a. Konstanta bernilai 13061234,425 dan memiliki nilai positif. Nilai tersebut dapat dijelaskan pada saat variabel Biaya Produksi (X1) dan Volume Penjualan (X2) dalam keadaan konstan, menunjukkan

apabila Biaya Produksi dan Volume Penjualan bernilai nol maka nilai Laba sebesar 13061234,425.

- b. Variabel Biaya Produksi (X1) mempunyai koefisien regresi yang bertanda negatif 0,566 menunjukkan adanya pengaruh negatif antara variabel Biaya Produksi dengan Laba. Artinya apabila variabel Biaya Produksi (X1) meningkat 1 satuan, maka Laba (Y) akan menurun - 0,566 satuan. Hal ini dapat diidentifikasi bahwa pada saat Biaya Produksi naik, maka jumlah pencapaian Laba akan mengalami penurunan. Begitu juga pada saat Biaya Produksi mengalami penurunan, maka jumlah laba akan naik.
- c. Variabel Volume Penjualan (X2) mempunyai koefisien regresi yang bertanda positif 0,574 menunjukkan adanya pengaruh positif antara variabel Volume Penjualan dengan Laba. Artinya apabila variabel Volume Penjualan (X2) meningkat 1 satuan, maka Laba (Y) akan meningkat 0,574 satuan. Hal ini dapat diidentifikasi bahwa pada saat Volume Penjualan mengalami kenaikan, maka jumlah pencapaian Laba akan mengalami kenaikan. Begitu juga pada saat Volume Penjualan mengalami penurunan, maka jumlah Laba akan turun.

2. Uji Parsial (Uji t)

Uji t pada dasarnya menunjukkan seberapa pengaruh satu variabel penjelas atau independent secara individual atau satu-satu dalam menerangkan variasi variabel dependent. Untuk dapat mengetahui nilai

uji t didapat dari hasil output software statistik dengan nilai t dan nilai signifikan, yang mana nilai t hitung dibandingkan dengan t tabel, cara memperoleh t tabel adalah sebagai berikut:

$$df = n - k$$

$$df = 36 - 3$$

$$df = 33$$

maka diperoleh nilai t tabel df 33 dengan taraf signifikansi 0,05 adalah 1.68830.

Hasil pengujian hipotesis dengan menggunakan Uji t dapat dilihat pada tabel berikut ini:

Tabel 4.6
Hasil Uji Parsial (Uji t)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	13061234.425	13105093.171		.997	.326
	Biaya Produksi (X1)	-.566	.134	-1.677	-4.215	.000
	Volume Penjualan (X2)	.574	.119	1.918	4.821	.000

a. Dependent Variable: Laba (Y)

Sumber: Output Regresi SPSS 25, 2022.

Kesimpulan yang diambil dari analisis diatas:

a. Pengujian uji-t pengaruh biaya produksi terhadap laba perusahaan.

hasil dari pengujian dapat dilihat pada tabel 4.12 Biaya produksi mempunyai nilai signifikansi $0.000 < 0.05$. Nilai thitung biaya

produksi adalah -4,215. Nilai thitung $-4,215 < t_{tabel} 1.68830$. dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H_{a1} ditolak. Sehingga dapat disimpulkan biaya produksi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba.

- b. Pengujian uji-t pengaruh volume penjualan terhadap laba perusahaan. Hasil dari pengujian dapat dilihat pada tabel 4.12 diatas Volume Penjualan mempunyai nilai signifikansi $0.000 < 0.05$ Nilai thitung Volume Penjualan adalah 4,821. Nilai thitung $4,821 > t_{tabel} 1.68830$. Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa H_{a2} diterima atau volume penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba.

3. Uji Silmutan (Uji F)

Uji F digunakan untuk melihat bagaimanakah pengaruh semua variabel bebasnya secara bersama-sama terhadap variabel terikatnya dan untuk menguji apakah model regresi yang kita buat baik atau signifikan dan tidak baik atau tidak signifikan. Adapun hasil Uji F dapat dilihat pada table berikut ini:

Tabel 4.7
Hasil Uji Simultan (Uji F)

ANOVA ^a					
Model	Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.

1	Regression	2600528378068694 .500	2	1300264189034347.20 0	12.120	.000 ^b
	Residual	3540237846179692 .500	33	107279934732717.950		
	Total	6140766224248387 .000	35			
a. Dependent Variable: Laba (Y)						
b. Predictors: (Constant), Volume Penjualan (X2), Biaya Produksi (X1)						

Sumber: Output Regresi SPSS 25, 2022.

Untuk menguji hipotesis statistik di atas, maka dilakukan uji f pada tingkat $\alpha = 5\%$ (0,05). Nilai fhitung untuk $n = 36$ adalah sebagai berikut :

$$\begin{aligned} f_{\text{tabel}} &= n - k \\ &= 36 - 3 \\ &= 33 \end{aligned}$$

$$f_{\text{tabel}} = 3,28$$

Berdasarkan hasil pengujian di atas, diperoleh nilai fhitung sebesar 12,120 sedangkan ftabel sebesar 3,28. Dengan begitu fhitung $>$ ftabel yaitu $12,120 > 3,28$ dengan nilai signifikansi 0.000. Nilai $0,000 < 0,05$ sehingga dapat disimpulkan bahwa biaya produksi dan Volume Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba.

4. Uji Korelasi Ganda (r)

Analisis korelasi ganda (r) digunakan untuk mengetahui hubungan antara dua atau lebih variabel independen terhadap variabel dependen secara serentak. Adapun hasil uji korelasi ganda adalah sebagai berikut:

Tabel 4.8
Hasil Uji Korelasi Ganda

Model Summary									
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate	Change Statistics				
					R Square Change	F Change	df 1	df 2	Sig. F Change
1	.651 ^a	.423	.389	10357602.750	.423	12.120	2	33	.000

a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan (X2), Biaya Produksi (X1)

Sumber: Output Regresi SPSS 25, 2022.

Hasil korelasi ganda pada table diatas menunjukkan bahwa koefisien korelasi antara Biaya Produksi dan Volume Penjualan memperoleh nilai koefisien korelasi sebesar 0,651 pada taraf signifikansi α 5%. Jadi dapat dikatakan bahwa hubungan antara biaya produksi dan volume penjualan dengan laba perusahaan mempunyai hubungan yang kuat. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat pengaruh signifikan antara biaya produksi dan volume penjualan terhadap laba perusahaan, karena $\alpha > 0,05$ ($0,000 < 0,05$).

5. Uji Koefisien Determinasi (R^2)

Koefisien Determinasi (R^2) mengukur seberapa jauh kemampuan variabel dependen dalam menerangkan variabel independen. Nilai

koefisien determinasi adalah antara nol dan satu. Nilai R² yang kecil berarti kemampuan variabel-variabel independen dalam menjelaskan variable dependen amat terbatas. Namun berdasarkan analisis diperoleh analisis sebagai berikut:

Tabel 4.9
Hasil Uji Koefisien Determinasi

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.651 ^a	.423	.389	10357602.750
a. Predictors: (Constant), Volume Penjualan (X2), Biaya Produksi (X1)				
b. Dependent Variable: Laba (Y)				

Sumber: Output Regresi SPSS 25, 2022.

Hasil uji koefisien determinasi dari tabel di atas, menunjukkan bahwa pada kolom Adjusted R Square diketahui jumlah persentase total variasi dalam variable terikat yang diterangkan oleh variable bebas adalah sebesar 0,423 atau 42,3%. Hal ini berarti besarnya pengaruh variable bebas (biaya produksi dan Volume Penjualan) terhadap variable terikat (Laba) adalah sebesar 42,3% sedangkan sisanya 57,7% dijelaskan oleh variabel lain di luar penelitian ini.

E. Pembahasan

1. Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Perusahaan Mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi memiliki t hitung sebesar -4,215 dan t tabel sebesar 1.68830 sehingga t hitung < t tabel atau $-4,215 < 1.68830$ dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ maka H_{a1} ditolak dan H_{o1} diterima. Sehingga dapat disimpulkan biaya produksi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba, di mana tingginya biaya produksi dapat menurunkan laba bersih perusahaan. Artinya biaya produksi dapat menjadi salah satu faktor yang dapat mempengaruhi naik turunnya laba perusahaan. Hal ini dapat diidentifikasi bahwa pada saat Biaya Produksi naik, maka jumlah pencapaian Laba akan mengalami penurunan. Begitu juga pada saat Biaya Produksi mengalami penurunan, maka jumlah laba akan naik.

Hasil pengujian ini sesuai dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Feren Daslim yang menyatakan bahwa biaya produksi menjadi penentu besarnya harga jual dan tingginya biaya produksi akan mempengaruhi laba yang diperoleh oleh suatu perusahaan.³

2. Pengaruh Volume Penjualan Terhadap Laba Perusahaan Mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa biaya produksi memiliki t hitung sebesar 4,821 dan t tabel sebesar 1.68830 sehingga t hitung > t tabel atau $4,821 > 1.68830$ dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ maka H_{a2} diterima. Sehingga dapat disimpulkan volume penjualan

³ Feren Daslim, "Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Pemasaran Terhadap Laba Pada PT. Sumatera Hakarindo Medan," Jurnal Bisnis Kolega, Volume 5, Nomor 2, (2019), 81.

berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba, dimana jika volume penjualan mengalami peningkatan maka laba akan meningkat. Hubungan ini menunjukkan bahwa volume penjualan berfungsi sepenuhnya untuk meningkatkan laba perusahaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian yang dilakukan oleh Ahmad Arizki Andarrista yang menyatakan semakin besar volume penjualan maka laba perusahaan juga semakin besar.⁴

3. Pengaruh Biaya Produksi dan Volume Penjualan Terhadap Laba Perusahaan Mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo.

Berdasarkan hasil uji F menunjukkan bahwa secara simultan Biaya Produksi dan Volume Penjualan berpengaruh signifikan terhadap laba karena $f_{hitung} > f_{tabel} (12,120 >)$, maka H_a ditolak dan H_o diterima. Dengan demikian keputusan yang diambil dengan tingkat signifikansi bahwa Biaya Produksi dan Volume Penjualan secara simultan berpengaruh signifikan terhadap Laba. Berdasarkan hasil analisis bahwa variabel Biaya Produksi dan Volume Penjualan secara simultan memiliki hubungan yang kuat dan positif dengan laba. Hal ini ditunjukkan dengan hasil koefisien korelasi ganda sebesar 0,651 berada pada nilai 0,05 mempunyai hubungan yang sangat kuat dan positif. Adapun pengaruh Biaya Produksi dan Volume Penjualan terhadap Laba ditunjukkan oleh hasil perhitungan Koefisien Determinasi sebesar

⁴ Ahmad Arizki Andarrista, "Pengaruh Biaya Produksi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan," *E-Proceeding Of Management*, Volume 8, Nomor 5, (2020), 485.

38,9%, adapun sisanya dipengaruhi factor-faktor lain diluar kedua variabel yang diteliti.

Menurut Budi Raharjo terdapat hubungan 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.⁵ Teori tersebut menunjukkan bahwa untuk meningkatkan laba maka, volume penjualan pada suatu perusahaan harus meningkat serta biaya yang dikeluarkan harus lebih kecil dari pendapatan yang diperoleh. Dengan meningkatnya volume penjualan, penggunaan biaya yang efisien serta laba yang diperoleh meningkat maka akan membawa keuntungan bagi perusahaan.

Hasil penelitian ini sejalan dengan hasil penelitian Fauzi Dwi Putra yaitu biaya produksi dan volume penjualan berpengaruh signifikan secara simultan terhadap laba.⁶

⁵ Budi Raharjo, *Keuangan Dan Akutansi Untuk Majer Non Keuangan* (Yogyakarta: Garha Ilmu, 2007), 36.

⁶ Fauzi Dwi Putra, “Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung,” *Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha*, Volume 9, Nomor 2, (2017), 470.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan yang telah dikemukakan sebelumnya, maka dapat yang dapat disimpulkan dari penelitian mengenai Pengaruh Biaya produksi dan Volume Penjualan terhadap Laba Perusahaan Montar PT. Gunung Derajat Ponorogo adalah sebagai berikut:

1. Biaya Produksi berpengaruh negatif dan signifikan terhadap laba Perusahaan Mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo dengan nilai t hitung sebesar -4,215 dan t tabel sebesar 1.68830 sehingga $t \text{ hitung} < t \text{ tabel}$ atau $-4,215 < 1.68830$ dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ 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.
2. Volume Penjualan berpengaruh positif dan signifikan terhadap laba Perusahaan Mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo dengan nilai t hitung sebesar 4,821 dan t tabel sebesar 1.68830 sehingga $t \text{ hitung} > t \text{ tabel}$ atau $4,821 > 1.68830$ dengan nilai signifikan sebesar $0,000 < 0,05$ yang artinya setiap kenaikan volume penjualan akan menyebabkan kenaikan laba.
3. Biaya Produksi dan volume penjualan secara simultan berpengaruh terhadap laba Perusahaan Mortar PT. Gunung Derajat Ponorogo dengan

$f_{hitung} > f_{tabel}$ $12,120 > 3,28$ dan signifikansi $0,000 < 0,05$ dan hasil uji koefisien determinasi sebesar 38,9%, adapun sisanya dipengaruhi faktor-faktor lain diluar kedua variabel yang diteliti.

B. Saran

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

1. 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.
2. Untuk meningkatkan volume penjualan diharapkan lebih meningkatkan kegiatan distribusi, promosi dan meningkatkan mutu produknya karena terbukti memberi pengaruh positif terhadap laba perusahaan.
3. Perusahaan perlu melakukan peningkatan manajemen pada biaya produksi dalam menekan biaya – biaya yang terkait sehingga perusahaan dapat meningkatkan laba dengan maksimal.

DAFTAR PUSTAKA

- Adriyani. Ima. “*Pengaruh Rasio Keuangan Terhadap Pertumbuhan Laba Pada Perusahaan Pertambangan Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia*”. Jurnal Manajemen Dan Bisnis Sriwijaya. 2015.
- Andarrista. Ahamad Arizki. “*Pengaruh Biaya Produksi dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan*”. E-Proceeding Of Management. 2020.
- Assauri. Sofjan. *Manajemen Operasi Dan Produksi*. Jakarta: U-Press. 2008.
- Cuanderful Indonesia, <https://www.cuanderful.id/melihat-peluang-industri-semen-pada-semester-ii-2021/> (diakses pada tanggal 24 Februari 2022, jam 10.33).
- Daslim, Feren. “*Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Pemasaran Terhadap Laba Pada PT. Sumatera Hakarindo Medan*”. Jurnal Bisnis Kolega. 2019.
- Diva. Tarra. “*Pengaruh Biaya Produksi, Harga Jual dan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Perusahaan Pertambangan Batubara*”. Jurnal Ekonomi dan Bisnis Indonesia”. 2020.
- Fatmawati. “*Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Omset Penjualan PT. Citra Sulawesi Food (RM Ayam Goreng Sulawesi)*”. Skripsi (Makassar: Universitas Muhammadiyah Makasar). 2019.
- Ghazali. Imam. *Desain Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif Untuk Akuntansi Bisnis Dan Ilmu Sosial Lainnya*. Yogyakarta: Yoga Pratama. 2013.
- Hansen. Mowen. *Manajemen Accounting*. Jakarta: Salemba Empat. 2006.
- Harahap. Isnaini. *Hadis-Hadis Ekonomi*. Jakarta: Kencana. 2017.
- Hartanto. *Akutansi Perpajakan*. Semarang: Universitas Diponegoro. 2003.
- Kasmir. *Analisis Laporan Keuangan*. Depok: Raja Grafindo. 2019.
- Martono. Nanang. *Penelitian Kuantitatif*. Jakarta: Raja Grafindo. 2010.
- Mulyadi. *Akutansi Biaya*. Yogyakarta: STIE YKPN. 2009.
- Natalia. Emi Yanti. “*Analisis Faktor-Faktor Yang Berepngaruh Terhadap Perubahan Laba Pada Perusahaan Perbankan Yang Terdaftar Di BEI*”. Jurnal Of Accounting & Manajemen Innovation, 2, Vol.1. 2017.
- Nurwaliah. Septi. Sutrisno. “*Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Pemasaran Terhadap Laba Bersih CV. NJ food Industri*”. Jurnal Prokasi. 2020.

- Oktapia. Nuripa. *“Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih Pada PT. Mayora Indak TBK”*. Jurnal Ilmiah Akutansi Bisnis Dan Keuangan. (2017).
- Puspa. Mahfidah. *“Pengaruh Biaya Produksi Dan Biaya Pemasaran Terhadap Penjualan Perusahaan Manufaktur”*. Skripsi (Surabaya: STIA Kepelabuhan Surabaya). 2019.
- Purwanto. Eko. *“Pengaruh Volume Penjualan Biaya Produksi Dan Pajak Penghasilan Terhadap Laba Bersih Di Bursa Efek Indonesia”*. Jurnal Ilmiah Ekonomiu Kita. (2021).
- Putra. Fauzi Dwi. *“Pengaruh Volume Penjualan Dan Biaya Produksi Kalung Terhadap Laba Pada Hidayah Shop Kuta-Badung”*. Jurnal Pendidikan Ekonomi Undiksha. 2017.
- Raharjo. Budi. *Keuangan Dan Akutansi Untuk Majer Non Keuangan*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2007.
- Rangkuti. Freddy. *Strategi Promosi Yang Kreatif*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama. 2009.
- Ramadani. Dandan. Dan Melinda. *Akutansi Biaya*. Yogyakarta: Markumi,. 2020.
- Rosa. Elvira. *“Pengaruh Biaya Poruksi Terhadap Laba Bersih Perusahaan Dengan Volume Penjualan Sebagai Variabel Moderating Pada Perusahaan Tekstil Dan Garment”*. Skripsi (Medan: Universitas Muhammadiyah Sumatera Utara). 2020.
- Rufaidah. Erlina. *Ilmu Ekonomi*. Yogyakarta: Graha Ilmu. 2015.
- Sari. Delia Purnama. *“Pengaruh Biaya Produksi Dan Harga Jual Terhadap Tingkat Keuntungan Home Industry Kripik”*. Skripsi (Lampung: UIN Raden Intan Lampung). 2019.
- Sasangka. Indira. Dan Rahmat Rusmayadi. *“Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Volume Penjualan Pada Mini Market Minimart Bandung”*. Jurnal Ilmiah Online STEI Muhammadiyah. 2018.
- Semen Tiga Roda, <https://mortartigaroda.com/> (diakses pada tanggal 02 Maret 2022, jam 11.24)
- Sugiyono. *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif dan RnD*. Bandung: Alfabeta. 2016.
- Sujarweni. Winarta. *Akutansi Manajemen Teori Dan Aplikasi*. Yogyakarta: Pustaka Baru Press. 2015.

- _____. *Metodologi Penelitian Ekonomi Dan Bisnis*. Yogyakarta: Penerbit Andi. 2015.
- Sunarto. Riduwan. *Pengantar Statistika Untuk Pendidikan Sosial. Ekonomi dan Bisnis*. Bandung: Alfabeta. 2017.
- Sunyoto. Danang. *Praktik SPSS Untuk Kasus*. Yogyakarta: Nuha Media. 2011;
- Swastha. Basu. *Azas – Azas Marketing Edisi Ketiga*. Yogyakarta: Liberty. 1999.
- Suyitno. Sandu. *Dasar Metodologi Penelitian*. Yogyakarta: Literasi Media Publishing. 2011.
- Suzanti. “*Analisis Pengaruh Biaya Produksi Dan Penjualan Air Bersih Terhadap Laba Bersih PT.PDAM Tirtanadi*”. *Jurnal Penelitian Universitas Siliwangi*. (2009).
- Syafi’i. Teguh Imam. “*Pengaruh Volume Penjualan, Biaya Produksi Dan Biaya Operasional Terhadap Laba Bersih*”. *Jurnal Program Studi Akutansi*. 2018.
- Tanjung. Hendri. Abrista Devi. *Metode Penelitian Ekonomi Islam*. Jakarta: Gramata Publishing. 2013.
- Us. Syamsir. “*Pengaruh Harga Pokok Produksi Terhadap Volume Penjualan Pada Bilqis Catering Di Kota Makassar*”. *Skripsi* (Makassar: Universitas Muhammadiyah Makassar). 2017.
- Usman. Husaini. Purnomo Setiadi Akbar. *Pengantar Statistika*. Jakarta: Bumi Aksara. 2008.

