

PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN VOLUM PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH PADA PT. NURUL AMIN DI SAMPANG

Nurul Fadilah¹, Fauziyah²

Prodi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya^{1,2}

nurulfadilah3197@gmail.com

Abstrak

Biaya, volume penjualan dan laba tidak pernah terlepas dari proses dalam perusahaan. Penelitian yang dilakukan bertujuan untuk mengetahui pengaruh dari biaya produksi serta biaya distribusi dalam meningkatkan volum penjualan terhadap laba bersih PT Nurul Amin Di Sampang. Sampel yang digunakan yaitu 40 laporan keuangan milik PT Nurul Amin Di Sampang, sampel ini didapatkan dengan Teknik purposive sampling. Data diambil dengan metode dokumentasi dan analisis data menggunakan analisis jalur. Dari analisis jalur, nilai yang didapatkan dari pengaruh secara tidak langsung antara biaya produksi dengan laba bersih yang melalui volume penjualan lebih kecil jika dibanding dengan hasil dari pengaruh secara langsung antara biaya produksi dengan laba bersih, nilai yang didapatkan dari pengaruh tidak langsung antara biaya distribusi dengan laba bersih melalui volume penjualan lebih kecil jika dibanding dengan nilai pengaruh langsung antara biaya distribusi dengan laba bersih.

Kata kunci: Biaya Produksi, Biaya distribusi, Volume Penjualan, & Laba Bersih.

Abstract

Costs, sales volume and profit are never separated from the processes in the company. This research aims to determine the effect of production costs and distribution costs in increasing sales volume on the net profit of PT Nurul Amin in Sampang. The sample used is 40 financial reports belonging to PT Nurul Amin in Sampang, this sample was obtained by purposive sampling technique. The data were collected by means of documentation and data analysis using path analysis. From the path analysis, the value obtained from the indirect effect between production costs and net income through sales volume is smaller when compared to the result of the direct effect between production costs and net income, the value obtained from the indirect effect between distribution costs and net income through sales volume is smaller than the value of the direct effect between distribution costs and net income.

Keywords: Production Costs, Distribution Costs, Sales Volume, & Net Profits.

Pendahuluan

Perkembangan dunia usaha yang pesat mengakibatkan persaingan perdagangan yang ketat, sehingga perusahaan dituntut untuk bekerja lebih efisien agar dapat bertahan Pada umumnya tujuan utama dari perusahaan untuk mendapatkan laba, sehingga perusahaan dapat menjaga stabilitasnya.

Menurut Rustami dkk, (2014) berdirinya perusahaan bertujuan untuk mempertinggi daya saing, meningkatkan volume penjualan, dan meminimumkan biaya sehingga mendapatkan laba yang maksimal. Pertumbuhan laba dari perusahaan digunakan untuk mengetahui keberhasilan perusahaan dalam menjalankan aktivitas. Seandainya

perusahaan dapat mencapai tujuan maka stabilitas dari perusahaan dapat dipertahankan serta perusahaan mampu untuk bersaing dengan yang lainnya.

Laba didefinisikan sebagai selisih dari jumlah yang didapatkan pelanggan sebagai hasil penjualan jasa/barang dengan pengeluaran yang digunakan untuk membeli sumber daya dalam menghasilkan jasa/barang (Hariyani dkk, 2017). Usaha perusahaan dalam mendapatkan laba salah satunya dengan meminimalkan biaya dalam proses produksi. Biaya yang mempengaruhi laba dalam proses produksi diantaranya yaitu biaya untuk produksi dan biaya untuk operasional.

Biaya produksi digunakan untuk mengolah bahan baku yang dijadikan produk jadi siap jual. Biaya untuk produksi terdiri atas biaya tenaga kerja secara langsung, biaya untuk bahan baku, serta biaya *overhead* (Mulyadi, 2014). Masalah yang sering muncul dalam perusahaan yaitu dalam merencanakan biaya kurang sesuai dengan kondisi dilapangan. Sehingga untuk mendapatkan produksi yang efisien, perusahaan perlu mengendalikan pengeluaran biaya produksi.

Persaingan dalam dunia usaha menjadikan konsumen lebih banyak pilihan yang dapat diberikan oleh perusahaan dalam memilih produk sesuai keinginan (Wayan Bayu, 2014). Sehingga pendistribusian barang produksi berperan penting sebagai perantara dari produsen sampai konsumen.

Pendistribusian barang harus dilakukan dengan cepat dan tepat, sehingga produk yang telah dihasilkan dapat bersaing dengan lainnya dan juga banyak terjual. Dalam pendistribusian

barang tidak terlepas dengan biaya distribusi. Perusahaan selalu membangun komunikasi yang baik kepada konsumen melalui distribusi, hal ini diharapkan dapat meningkatkan volum dari penjualan.

Volume penjualan merupakan hasil capaian perusahaan dari beberapa periode, pada umumnya volume penjualan tetap, namun ada pendapat lain yang mengatakan volume penjualan bisa naik atau turun (Dewa Putu Agus Martana dkk, 2015). Dalam melakukan penjualan yang optimal perusahaan harus melakukan perencanaan dan strategi dengan pihak lain yang terkait agar penjualan yang dilakukan perusahaan dapat mencapai seoptimal mungkin. Dengan semakin tingginya volume penjualan yang dihasilkan dari kegiatan penjualan barang maka kemungkinan laba yang didapatkan semakin besar (Putu Rustami dkk, 2014).

Berdasarkan uraian yang telah dijelaskan, maka diambil judul "PENGARUH BIAYA PRODUKSI DAN BIAYA DISTRIBUSI DALAM MENINGKATKAN VOLUME PENJUALAN TERHADAP LABA BERSIH PADA PT. NURUL AMIN DI SAMPANG".

Rumusan Masalah

Penelitian ini mengangkat beberapa rumusan masalah yaitu:

1. Apakah biaya produksi mempengaruhi volume penjualan pada PT. Nurul Amin Di Sampang?
2. Apakah biaya distribusi mempengaruhi volume penjualan pada PT. Nurul Amin Di Sampang?
3. Apakah volume penjualan mempengaruhi laba bersih pada PT. Nurul Amin Di Sampang?

4. Apakah biaya produksi berpengaruh laba bersih pada PT. Nurul Amin Di Sampang?
5. Apakah biaya distribusi mempengaruhi laba bersih pada PT. Nurul Amin Di Sampang?
6. Apakah variabel biaya produksi mempengaruhi laba bersih, dimana terdapat variabel intervening yaitu volum penjualan PT. Nurul Amin Di Sampang?
7. Apakah variabel biaya distribusi mempengaruhi laba bersih, dimana terdapat variabel intervening yaitu volum penjualan PT. Nurul Amin Di Sampang?

Tujuan dari Penelitian

Tujuan peneliti diharapkan:

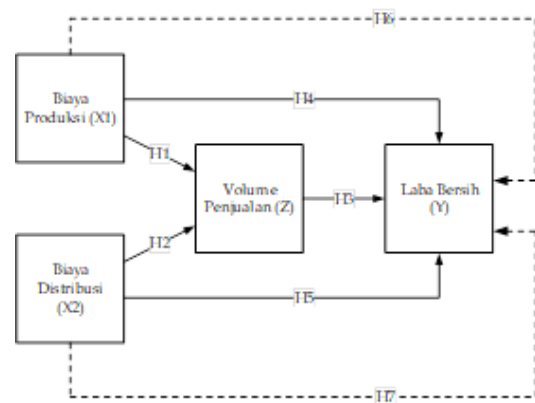
1. Untuk mengetahui biaya produksi mempengaruhi volum dari penjualan PT. Nurul Amin Di Sampang.
2. Untuk mengetahui apakah biaya distribusi mempengaruhi volum dari penjualan PT. Nurul Amin Di Sampang.
3. Untuk mengetahui apakah volum dari penjualan mempengaruhi laba bersih PT. Nurul Amin Di Sampang.
4. Untuk mengetahui apakah biaya dari produksi mempengaruhi laba bersih PT. Nurul Amin Di Sampang.
5. Untuk mengetahui apakah biaya distribusi mempengaruhi laba bersih pada PT. Nurul Amin Di Sampang.
6. Untuk mengetahui apakah variabel biaya produksi mempengaruhi laba bersih, dimana terdapat variabel intervening yaitu volum penjualan PT. Nurul Amin Di Sampang.
7. Untuk mengetahui apakah variabel biaya distribusi mempengaruhi laba bersih, dimana terdapat variabel

intervening yaitu volum penjualan PT. Nurul Amin Di Sampang.

Kerangka Konseptual

Menurut sugiyono (2017:52), *variabel intervening* merupakan variabel yang mempengaruhi hubungan antara variabel *independen* dan *dependen* sehingga menjadikan hubungan tersebut tidak langsung.

Dalam penelitian ini variabel interveningnya yaitu volume penjualan. Kerangka konseptual penelitian ini sebagai berikut



Gambar 1. Kerangka Konseptual Terdapat tujuh hipotesis dalam penelitian yaitu :

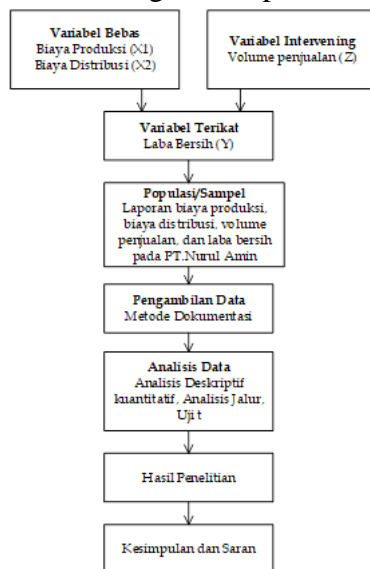
- H1 = Biaya Produksi mempengaruhi volume penjualan pada PT. Nurul Amin Di Sampang.
- H2 = Biaya Distribusi mempengaruhi volume penjualan pada PT. Nurul Amin Di Sampang.
- H3 = Volume Penjualan mempengaruhi laba bersih pada PT. Nurul Amin Di Sampang.
- H4 = Biaya Produksi mempengaruhi laba bersih pada PT. Nurul Amin Di Sampang.
- H5 = Biaya Distribusi mempengaruhi laba bersih pada PT. Nurul Amin Di Sampang.

H6 = Variabel biaya produksi mempengaruhi laba bersih, dengan volume penjualan sebagai variabel intervening PT. Nurul Amin Di Sampang.

H7 = Variabel biaya distribusi mempengaruhi laba bersih dengan volume penjualan sebagai variabel intervening pada PT. Nurul Amin Di Sampang.

Metodologi Penelitian

Metodologi untuk penelitian yaitu:



Gambar 2. Metode Penelitian

Penelitian menggunakan Pendekatan kuantitatif deskriptif, sampel menggunakan 40 laporan keuangan, dengan Teknik pengambilan sampel menggunakan *purposive sampling*. Teknik analisis data menggunakan *Path Analysis*.

Devisi Operasional Variabel

1. Biaya Produksi,

Biaya produksi merupakan biaya yang dikeluarkan untuk mengelola bahan baku menjadi produk, (Mulyadi, 2014 : 16). Adapun rumus biaya produksi adalah:

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

2. Biaya Distribusi,

Distribusi merupakan hal penting dalam kegiatan pemasaran. Jika hasil produk memiliki kualitas yang baik dengan harga yang bersaing, didukung dengan promosi namun pendistribusian barang macet, maka produk tidak sampai ke konsumen yang tentunya dapat mengakibatkan dampak buruk bagi perusahaan. Perusahaan mengalami kerugian baik materi ataupun citranya dimata konsumen (Raya, 2012). Biaya distribusi dapat dihitung berdasarakan rumus:

$$\text{Biaya Distribusi} = \text{Pengelolaan Pesanan} + \text{Persediaan} + \text{Pergudangan} + \text{Transportasi}$$

3. Volume penjualan,

Volume penjualan dapat didefinisikan sebagai total dari penjualan produk dalam satu periode. volume penjualan dapat dihitung menggunakan:

$$\text{Volume Penjualan} = \text{Jumlah barang atau jasa yang terjual}$$

4. Laba bersih

Menurut Mulyadi (2014 : 5) laba bersih adalah selisih antara nilai luaran dan nilai masukan, pendapatan serta keuntungan terhadap semua beban maupun kerugian. laba bersih dapat dihitung menggunakan:

$$\text{Laba bersih} = \text{Laba Kotor} - \text{Beban Usaha}$$

Hasil Penelitian dan Pembahasan

A. Uji Asumsi Klasik,

Uji asumsi klasik digunakan untuk mendeteksi terjadinya penyimpangan, sehingga perlu dilakukan uji tersebut

dahulu sebelum melakukan analisis regresi. Berikut hasil pengujian asumsi klasik

Tabel 1. Uji Asumsi Klasik

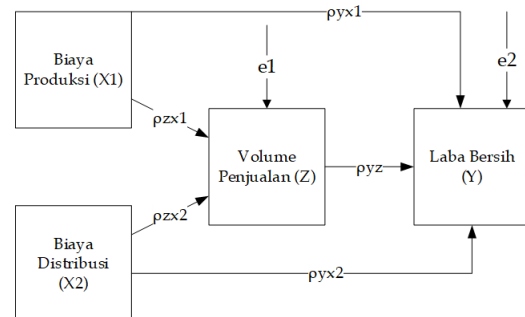
Jenis Uji	Hasil
Uji Normalitas	Nilai Asymp. Sig. (2-tailed) dari uji statistik <i>Kolmogorov Smirnov</i> didapat 0,200
Uji Multikolinearitas	Tolerance $X1 = 0,714$ $X2 = 1,000$ $Z = 0,714$ VIF $X1 = 1,401$ $X2 = 1,000$ $Z = 1,401$
Uji Autokorelasi	Nilai <i>Durbin Watson</i> didapatkan 1,900
Uji Heteroskedastisitas	Nilai Sig dari uji gletser didapatkan $X1 = 0,391$ $X2 = 0,796$ $Z = 0,622$

Dari Tabel 1. dapat diketahui Nilai Asymp. Sig $> 0,05$ sehingga memenuhi asumsi normal, nilai tolerance dan VIF masing-masing $> 0,10$ dan < 10 sehingga dikatakan tidak mengalami gangguan multikolinieritas, Nilai *Durbin Watson* terletak antara bawah atas dan batas atas (1,659 dan 2,341) sehingga dikatakan tidak ada autokorelasi, Nilai Sig dari uji gletser $> 0,05$ sehingga dikatakan tidak mengandung heteroskedastisitas.

B. Analisis Jalur

Analisis jalur bertujuan untuk menaksirkan hubungan kausalitas dari beberapa variabel (model kausal) yang telah ditetapkan sebelumnya. Model kausal dalam penelitian ini yaitu menganalisis hubungan antara variabel

biaya produksi, biaya distribusi, laba bersih dan volume penjualan. Model dari analisis jalur yang digunakan penelitian ini yaitu:



Gambar 3. Model dari Analisis Jalur Hubungan Secara Langsung (Model 1)

$X1 \rightarrow Z$ dan $X2 \rightarrow Z$

$$Z = \rho_{zx1} X1 + \rho_{zx2} X2 + e1$$

$$= 0,535X1 + 0,016X2 + 0,845$$

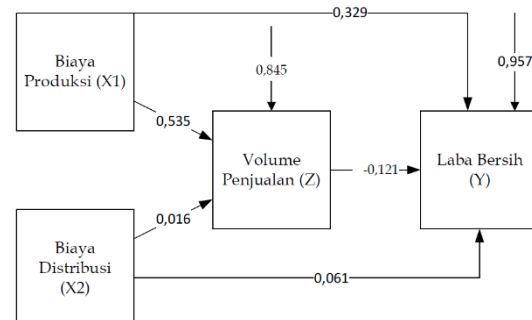
Hubungan Secara Langsung (Model 2)

$X1 \rightarrow Y$ dan $X2 \rightarrow Z$

$$Y = \rho_{yx1} X1 + \rho_{yx2} X2 + \rho_{yz} Z + e2$$

$$= 0,329X1 + 0,061X2 + (-0,121)Z + 0,957$$

Analisis hubungan secara tidak langsung maupun langsung dari Variabel Biaya Produksi, Biaya Distribusi, Volume Penjualan Dan Laba Bersih



Gambar 4 Hubungan Antar Variabel

Analisis jalur $X1 \rightarrow Z \rightarrow Y$

Pengaruh yang diberikan $X1$ secara langsung pada Y sebesar 0,329. Sedangkan pengaruh yang diberikan $X1$ secara tidak langsung pada Y melewati Z yaitu hasil perkalian nilai dari koefisien $X1 \rightarrow Y$ dan koefisien $Y \rightarrow Z$, $0,535 \times$

$(-0,121) = -0,064$. Nilai yang didapatkan dari pengaruh secara langsung yaitu 0,329 dan nilai secara tidak langsung yaitu -0,064. Hal ini dapat diartikan bahwa pengaruh dari hubungan secara langsung lebih besar jika dibanding pengaruh hubungan secara tidak langsung.

Analisis jalur $X_2 \rightarrow Z \rightarrow Y$

Pengaruh yang diberikan X_2 secara langsung terhadap Y yaitu 0,061. Sedangkan pengaruh yang diberikan X_2 secara tidak langsung terhadap Y melewati Z yaitu nilai perkalian antara koefisien $X_2 \rightarrow Y$ dengan koefisien $Y \rightarrow Z$ yaitu: $0,016 \times (-0,121) = -0,001$. Nilai dari hasil hitung didapatkan pengaruh secara langsung yaitu 0,061 dan pengaruh secara tidak langsung yaitu -0,001. Hal ini dapat diartikan pengaruh secara langsung lebih besar jika dibanding dengan pengaruh secara tidak langsung.

C. Pengujian Hipotesis (Uji T),

Uji t bertujuan mengetahui secara parsial pengaruh suatu variabel bebas dalam menerangkan variabel tidak bebas.

Tabel 2. Hasil hitung Uji t
Persamaan Model I & II

Model I		Model II	
Variabel	Sig	Variabel	Sig
Biaya Produksi	0,000	Biaya Produksi	0,090
Biaya Distribusi	0,908	Biaya Distribusi	0,704
		Vol. Penjualan	0,527

H1 : Biaya Produksi mempengaruhi volume penjualan pada PT. Nurul Amin Di Sampang

Berdasarkan Tabel 2, nilai signifikan variabel Biaya Produksi (X_1) \rightarrow Volume Penjualan (Z) yaitu $0,000 < 0,05$;

mengartikan bahwa variabel Biaya Produksi berpengaruh pada volume penjualan PT. Nurul Amin.

H2 : Biaya Distribusi mempengaruhi volume penjualan pada PT. Nurul Amin Di Sampang.

Berdasarkan Tabel 2, nilai signifikan dari variabel Biaya Distribusi (X_2) \rightarrow Volume Penjualan (Z) yaitu $0,908 > 0,05$; mengartikan bahwa biaya distribusi tidak berpengaruh pada volume penjualan pada PT. Nurul Amin. Sehingga dapat disimpulkan bahwa Biaya Distribusi (X_2) tidak berpengaruh pada Volume Penjualan (Z).

H3 : Volum Penjualan mempengaruhi laba bersih PT. Nurul Amin Di Sampang.

Berdasarkan Tabel 2, nilai signifikan variabel Volume Penjualan (Z) \rightarrow laba bersih (Y) yaitu $0,527 > 0,05$; mengartikan bahwa Volume Penjualan (Z) tidak mempengaruhi Laba Bersih (Y).

H4 : Biaya Produksi mempengaruhi laba bersih PT. Nurul Amin Di Sampang.

Berdasarkan Tabel 2, nilai signifikan variabel Biaya Produksi (X_1) \rightarrow laba bersih (Y) yaitu $0,090 > 0,05$; mengartikan bahwa Biaya Produksi (X_1) tidak mempengaruhi Laba Bersih (Y).

H5 : Biaya Distribusi mempengaruhi laba bersih pada PT. Nurul Amin Di Sampang.

Berdasarkan Tabel 2 nilai signifikan variabel Biaya Distribusi (X_2) \rightarrow laba bersih (Y) yaitu $0,704 > 0,05$; mengartikan bahwa Biaya Distribusi (X_2) tidak mempengaruhi Laba Bersih (Y).

H6 : Variabel biaya produksi mempengaruhi laba bersih dengan volume penjualan sebagai variabel

intervening pada PT. Nurul Amin Di Sampang

Berdasarkan tabel 2, hubungan tidak langsung antara Biaya Produksi (X1) → Volum penjualan (Z) → Laba Bersih (Y), diketahui nilai koefisien sebesar -0,064; dengan *t hitung* yang didapat -0,61327. berdasarkan perhitungan:

$$Sab = \sqrt{b^2 \times Sa^2 + a^2 \times Sb^2 + Sa^2 \times Sb^2}$$

Dimana :

a = Koefisien *direct effect* biaya produksi terhadap volume penjualan = 1,221

b = Koefisien *direct effect* volume penjualan terhadap laba bersih = -0,043

Sa = *Standart error* koefisien biaya produksi terhadap volume penjualan = 0,317

Sb = *Standart error* koefisien volume penjualan terhadap laba bersih = 0,067

Dengan menggunakan tingkat signifikan 0,05 didapatkan *T_tabel* sebesar 2,026 (n=40, k=3, df=37). Berdasarkan perbandingan nilai *thitung* dan *ttabel* didapatkan -0,61327 > -2,026; dengan demikian dapat dikatakan bahwa variabel dari biaya produksi tidak mempengaruhi laba bersih dengan variabel intervening yaitu volume penjual pada PT. Nurul Amin Di Sampang.

H7 : Variabel biaya distribusi mempengaruhi laba bersih dengan volume penjualan sebagai variabel intervening pada PT. Nurul Amin Di Sampang.

Berdasarkan tabel 2 hubungan tidak langsung antara Biaya Distribusi (X2) → Volum penjualan (Z) → Laba Bersih (Y), diketahui nilai koefisien sebesar -0,001; dengan *t hitung* sebesar -0,06215.

Dengan menggunakan tingkat signifikan 0,05 didapatkan *T_tabel* sebesar 2,026 (n=40, k=3, df=37). Berdasarkan perbandingan nilai *thitung* dan *ttabel* didapatkan -0,06215 > -2,026; dengan demikian dapat dikatakan bahwa variabel biaya distribusi tidak mempengaruhi laba bersih dengan variabel intervening yaitu volume penjual pada PT. Nurul Amin Di Sampang.

Pembahasan

a. Pengaruh Dari Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan,

Hasil yang didapat, variabel biaya produksi mempengaruhi volum penjualan, hasil penelitian sejalan dengan penelitian Musdilawati (2014) & teori dari Charter William K (2008:129). Teori ini menyatakan jika biaya produksi naik maka volume penjualan juga naik. Peningkatan biaya produksi disertai dengan meningkatnya penjualan sehingga volum dari penjualan yang didapatkan juga mengalami peningkatan.

b. Pengaruh dari Biaya Distribusi Terhadap Volume Penjualan,

Hasil yang didapatkan, variabel biaya distribusi tidak mempengaruhi volum penjualan, hal ini sejalan dengan penelitian Musdilawati (2014) & teori yang dikemukakan oleh (Efendi Pakpahan, 2009:409). Teori ini menyatakan bahwa biaya distribusi tidak mempengaruhi volume penjualan, jika semakin kecil distribusi maka akan menimbulkan semakin kecil biaya. Semakin kecil distribusi mengakibatkan produk perusahaan semakin tidak dikenal oleh konsumen sehingga volume penjualan yang besar berdampak kecil karena biaya distribusi yang semakin mengecil.

c. Pengaruh dari Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih,

Hasil yang didapatkan, variabel volume penjualan tidak mempengaruhi laba bersih, penelitian sejalan dengan penelitian dari Tegas (2014), namun bertentangan dengan penelitian Budi Rahardjo (2007:33), menyatakan bahwa dengan perusahaan dapat menjual banyak persediaan maka volume penjualan akan meningkat sehingga memberikan peluang perusahaan untuk mendapatkan keuntungan menjadi meningkat, dengan hal tersebut maka laba bersih akan diperoleh perusahaan dengan melakukan perhitungan atas beban – beban yang ada.

d. Pengaruh dari Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih,

Variabel biaya produksi tidak mempengaruhi laba bersih, penelitian sejalan dengan penelitian Rustami dkk, (2014). Biaya produksi meningkat tidak diikuti dengan laba bersih yang meningkat atau dengan kata lain laba bersih mengalami penurunan, rasionalnya jika biaya semakin bertambah sedangkan output yang dihasilkan tetap maka cenderung laba yang didapatkan rendah.

e. Pengaruh dari Biaya Distribusi Terhadap Laba Bersih

Variabel Biaya distribusi tidak mempengaruhi laba bersih. Penelitian ini sejalan Widnyanet et.al (2014). Distribusi berperan sebagai jalur barang dari produsen ke konsumen. Perusahaan tidak diperkenankan untuk mengabaikan persediaan produk, agar konsumen dapat memperoleh barang/jasa dengan mudah dan cepat. Kesalahan perusahaan dalam mengabaikan persediaan produk yang dibutuhkan konsumen dapat menimbulkan turunya loyalitas konsumen terhadap merk dagang perusahaan. Hal ini

dikarenakan banyak persaingan produk dari perusahaan lain dengan kualitas dan harga yang sama. Sehingga pendistribusian produk perusahaan merupakan hal yang sangat penting. Distribusi wajib dilakukan secara tepat, cepat dan teratur, sehingga hasil produk dapat terjual secara maksimal agar dapat tetap bersaing dengan produk yang ada di pasaran. Distribusi perusahaan yang efektif dan efisien dapat meminimumkan biaya distribusi dan memaksimalkan volume penjualan sehingga laba yang menjadi tujuan dari perusahaan meningkat.

f. Pengaruh Biaya Produksi Terhadap Laba Bersih Dengan variabel intervening yaitu Volum Penjualan

Variabel biaya produksi tidak mempengaruhi laba bersih, dengan variabel intervening yaitu volume penjualan. Hasil penelitian tidak sesuai dengan penelitian Andri Arif et al (2014), penelitian andri menyatakan bahwa terdapat hubungan positif antara variabel biaya produksi dengan laba bersih, dan variabel volume penjualan sebagai intervening. Meskipun tidak sesuai dengan Andri, hasil penelitian yang didapat sesuai penelitian dari Prihantara et al (2015), yang menyatakan variabel biaya produksi tidak memiliki pengaruh secara langsung pada laba bersih dengan variabel volume penjualan sebagai intervening.

g. Pengaruh Biaya Distribusi Terhadap Laba Bersih Dengan Variabel intervening yaitu Volume Penjualan

variabel biaya distribusi tidak mempengaruhi laba bersih, dengan variabel intervening yaitu volume penjualan. Hasil penelitian tidak sesuai dengan penelitian dari Arif Yunanto dan Muliyanto (2014), penelitian Arif menyatakan adanya hubungan positif

antara biaya distribusi dengan laba bersih, dan volume penjualan sebagai intervening. Meskipun tidak sesuai dengan penelitian Arif, penelitian ini sesuai dengan penelitian Rustami et. al (2014), yang menyatakan bahwa biaya distribusi tidak memiliki pengaruh secara langsung pada laba bersih dengan variabel volume penjualan sebagai intervening.

Simpulan

Hasil penelitian dapat disimpulkan sebagai berikut:

1. Biaya produksi mempengaruhi Volume penjualan.
2. Biaya distribusi tidak mempengaruhi Volume Penjualan.
3. Volume penjualan tidak mempengaruhi Laba bersih.
4. Biaya produksi tidak mempengaruhi Laba bersih.
5. Biaya distribusi tidak mempengaruhi Laba bersih.
6. Biaya produksi tidak mempengaruhi laba bersih dengan volume penjualan sebagai Variabel Intervening.
7. Biaya distribusi tidak mempengaruhi laba bersih dengan volume penjualan sebagai Variabel Intervening.

Daftar Pustaka

- Dewa Putu Agus Martana, I Ketut Kirya, Nyoman Yulianthini. 2015. Pengaruh Jenis Produk, Biaya Promosi Dan Biaya Biaya Produksi Terhadap Volume Penjualan. *E – Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen Volume 3 Tahun 2015*.
- Hariyani dkk, 2017. Pengaruh Biaya Operasional, Volume Penjualan, Modal Kerja, dan Perputaran Total Aktiva Terhadap Laba Bersih Perusahaan Sub Sektor Logam Yang Terdaftar Di Bursa Efek Indonesia.
- Mulyadi, (2014). *Akuntansi Biaya*, Jakarta: UPP STIM YKPM.
- Musdilawati (2014). Pengaruh Biaya Produksi dan Biaya Promosi Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Terhadap Laba Bersih Di PT. Gudang Garam TBK di Sidoarjo.
- Putu Rustami, I Ketut Kirya, Wayan Cipta (2014). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi, Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Kopi Bubuk Banyuatis. *E – Journal Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen Volume 2 Tahun 2014*.
- Raya, (2012). Pengaruh Biaya Distribusi Terhadap Hasil Penjualan Produk PT. Sesimal Suplies Indonesia. *Proceeding PESAT (Psikologi, Ekonomi, Sastra, Arsitek & Sipil)*. ISSN:1858 – 2559. Vol.2,21 – 22. 2012.
- Rustami (2014). Pengaruh Biaya Produksi, Biaya Promosi Dan Volume Penjualan Terhadap Laba Pada Perusahaan Kopi Bubuk Banyuatis. *E- Journal Universitas Pendidikan Ganesha Jurusan Manajemen Volume 2 Tahun 2014*.
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian kuantitatif, kualitatif, dan R & D*. Bandung: Alfabeta.
- Tegas, (2014). Pengaruh biaya promosi terhadap volume implikasinya terhadap laba bersih (survey pada tiga perusahaan rokok yang terdaftar di Bursa Efek Indonesia tahun 2005 – 2014). *E – Journal Universitas Komputer Indonesia*, Vol. 1.
- Wayan Bayu Wisesa, (2014). Pengaruh volume penjualan mente dan biaya

operasional terhadap laba bersih pada UD. Agung Esha. Singaraja, Indonesia. Widyaneet dkk, (2014). Pengaruh Biaya Promosi dan Biaya Distribusi Terhadap

Laba UD. Surya Logam Desa Temukus Tahun 2010 – 2012. E – Journal Bisma Universitas Pendidikan Ganesha. Vol 4, No 1. 2014.